

Елена Лисанюк

# «Я к вам пишу... и страхом замираю»,

ИЛИ РИТОРИКА СПОРА СЕРГЕЯ ПОВАРНИНА  
В ЭВОЛЮЦИИ ТЕОРИИ АРГУМЕНТАЦИИ<sup>1</sup>

Elena Lisanyuk

"I Write to You... And Freeze with Fear", or Sergey Povarnin's Rhetoric of Dispute  
in the Evolution of the Theory of Argumentation

**Елена Николаевна Лисанюк** (Санкт-Петербургский государственный университет, профессор; Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», профессор; доктор философских наук) e.lisanuk@spbu.ru.

**Elena Lisanyuk** (Dr. habil.; Professor, St. Petersburg State University; Professor, HSE University) e.lisanuk@spbu.ru.

**Ключевые слова:** аргументация, новая риторика, убеждение, оценка аргументов, *Искусство спора*

**Key words:** argumentation, new rhetoric, persuasion and conviction, evaluation of arguments, *The Art of Dispute*

УДК: 165.43+808.53

DOI: 10.53953/08696365\_2023\_182\_4\_30

UDC: 165.43+808.53

DOI: 10.53953/08696365\_2023\_182\_4\_30

Обсуждение роли риторики в аргументации в ракурсе оценки адресатом усилий оратора, или наоборот риторической оценки, в отличие от прямой оценки этих усилий, нацеленных повлиять на аудиторию, показывает, что риторика играет необходимую роль в речевом мышлении, в отличие от ее спорной роли красноречивым убеждением-уговариванием способствовать или мешать доказательному убеждению. Предвосхищая новую риторику и современные диалектические подходы в аргументации, обратные риторические идеи С.И. Поварнина превращают влияние оратора на слушателя во взаимовлияние, что сводит их риторические цели к выражению своих мыслей в речи таким образом, чтобы это способствовало достижению диалектической цели в той мере, в какой этому не может помешать достижение риторических целей другими.

The discussion of the role of rhetoric in argumentation in the perspective of the addressee's assessment of the speaker's efforts, or inversely rhetorical assessment, in contrast to the direct assessment of those efforts that pursue to influence the audience shows the necessary role of rhetoric in speech thinking, in contrast to its controversial role as eloquent persuasion to promote or hinder evidence-based conviction. Anticipating the new rhetoric and modern dialectical approaches to argumentation, S. Povarnin's inversely rhetorical ideas turn the speaker's influence on the listener into mutual influence and reduce their rhetorical goals to expressing their thoughts in speech in such a way that it contributes to the achievement of the dialectical goal to the extent that it cannot be prevented by the achievement of rhetorical goals by others.

## Введение

Я к вам пишу — чего же боле?...

Стыдом и страхом замираю...

— обращается Татьяна к Онегину [Пушкин 1962: 65]. Диалектическая цель Татьяны, ради которой она решается вступить в диалог, — рассказать о своих

---

1 Исследование поддержано РНФ, проект № 20-18-00158 «Формальная философия аргументации и комплексная методология поиска и отбора решений спора», реализуемый в СПбГУ.

чувствах Евгению в надежде на взаимность — настолько важна, что риторика ее письма, рискующего запятнать ее репутацию, не добившись взаимности, оборачивается двойным «риторическим клином». Таким термином исследователь аргументации Генри Джонстоун назвал риск, на который идет агент диалога, чтобы выразить разногласия между сторонами в ситуации [Джонстоун 2021], когда игнорировать их наличие невозможно [Вентурини 2018: 60]. Две из трех составляющих успешной речи, по Аристотелю<sup>2</sup>, а именно этос и пафос Татьяны, ради любви искренневеряющей свою честь Онегину, «в волнение привели» его «давно умолкнувшие чувства» и убеждают «москвича в Гарольдовом плаще» тоже пойти на двойной риск. Он преследует диалектическую цель застраховаться от чувств Татьяны, затушив их отказом во взаимности «жизни домашним кругом». Однако вопреки своему кредо «не обновлю души моей», Онегину приходится признать, что он полюбил Татьяну «любовью брата / И, может быть, еще нежней», это поколебало его представление о себе как о знатоке «науки страсти нежной», состоящей в том, чтобы «тревожить / Сердца кокеток записных», не позволяя им нарушать «его тоскующую лень» [Пушкин 1962: 32].

Несмотря на провал Татьяны и Евгения в достижении своих диалектических целей, риторический риск обоих возымел успех, подсказывает риторический взгляд на результаты их диалога, во главу угла помещающий влияние оратора на аудиторию, для того чтобы она изменила свое мнение или поведение в нужном оратору направлении. Персуазивный эффект действий Татьяны и возражений Евгения изменил личности обоих и их линии поведения, хотя и не вполне в том направлении, в каком каждый из них желал. Достигнута ли оратором риторическая цель лишь в том случае, когда его речь изменила аудиторию в точном соответствии с его планом, или достаточно, чтобы его речь не оставила аудиторию равнодушной независимо от того, удалось ли достичь диалектической цели?

Этот вопрос связан с соотношением инструментов влияния и убеждения в ходе достижения диалектической цели, посредством которых стороны стремятся преодолеть разногласие, или риторический клин, между «разрывом эффективного контроля» оратора над слушателями, в терминах Г. Джонстоуна, и возможностью игнорировать его отсутствие. Монолог оратора не подразумевает эксплицитной оценки аудиторией его аргументации, то есть логоса — третьей составляющей успешной речи, по Аристотелю, и это не позволяет внятно разграничить воздействие на адресата путем эмоционально-психологических приемов, вроде искреннего и доверчивого поступка Татьяны, в нарушение социальных норм романтическим письмом вызывающей Онегина на диалог, от рациональных аргументов, обращенных к разуму адресата, который соглашается с тезисом, если он выведен в качестве заключения из выдвинутых оратором и принятых слушателем посылок. Возможно ли адресату отграничить персуазивно-убеждающее влияние автора на себя от доказательно-убеждающего воздействия его аргументов в условиях, когда и то и другое используют для достижения диалектических целей, ради которых автор и адресат вступили в диалог? На каком уровне сказанного автором надлежит проводить эту границу — на уровне утверждений, выражающих точку зрения, посылок, заключений аргументов, или речи целиком как совокупности тех и других?

---

2 Аристотель. Риторика / Пер. с др.-греч. Н. Платоновой // Античные риторики / Под ред. А.А. Тахо-Годи. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1978. С. 15—166.

Эти два вопроса о границах — контроля оратором аудитории, их влияния и взаимовлияния в том, что касается риторических и диалектических целей, а также об инструментах воздействия — высвечивают роль риторики в аргументации, которую мы хотим здесь уточнить, рассмотрев ее в эпистемологическом или когнитивном ключе, то есть не с позиции оратора, субъекта речи, на фигуре и усилиях которого обычно фокусируется риторическое исследование, а с позиции адресата — того, на кого направлены инструменты воздействия оратора. Мы посмотрим на ее роль в ракурсе оценки адресатом усилий оратора, или наоборот риторической оценки, как мы будем ее называть, в отличие от прямой оценки этих усилий, фиксирующей успешность или неуспешность его непосредственного влияния на аудиторию. Мы хотим показать, что риторика как искусство словесного выражения играет в речевом мышлении необходимую роль, в отличие от подчас спорной роли риторики как искусства красноречия, на которую она претендует в теории аргументации как теории рационального убеждения (*convictio*).

Актуальность эпистемологического или когнитивного взгляда на роль риторики в аргументации тройкая и связана с двумя упомянутыми выше вопросами, а также с развитием теории аргументации в XX веке, в том числе в России. Путаница между риторическими приемами персуазивного влияния и аргументативными способами рационального убеждения особенно ярко дает о себе знать, когда речь идет об оценке воздействия тех и других на слушателей. В первом случае минимум успеха оратора, необходимый для того, чтобы приступить к обсуждению повестки речи по существу, состоит в пафосе, то есть в том, чтобы вовлечь аудиторию в диалог, и этосе, вызывающем у нее доверие к оратору. Выступая необходимым условием для достижения диалектической цели на стадии открытия диалога, на стадии аргументации персуазивное влияние оратора на аудиторию способствует тому, чтобы аудитория восприняла суть посылок-оснований, предлагаемых оратором, побуждающим ее к умозаключению из них ради согласия с его заключением — тезисом речи. Вместе с тем это влияние рискует подменить доказывающее убеждение красноречивым убеждением-уговариванием, злоупотребляя красноречием для подавления деятельности разума в доказывании, вместо того чтобы помогать ему, предостерегает обращающихся к риторике Фрэнсис Бэкон [Бэкон 1977].

Сочетать доказывание и уговаривание — такой способ преодоления риторического клина разногласия представляется не только оправданным, но и незаменимым, когда речь идет не о теоретической аргументации об истинности предложений, где можно положиться на обоснованность и корректность умозаключения, а о практической аргументации о действиях, где в контексте желаний людей, разделяемых ими ценностей или норм, обсуждают намерения, утверждения о которых невозможно исключить из рациональных рассуждений, несмотря на то что им как недескриптивным выражениям о некогнитивных состояниях говорящего нельзя приписать истинностные значения, и они не могут быть элементами дедуктивных умозаключений. К такому выводу приходит Хаим Перельман в результате безуспешных попыток применить дедуктивный идеал рассуждения в области юридической и моральной аргументации. «Эпидейктическое ораторское искусство содержит существенную и важную аргументацию для фасилитации склонности к действию за счет усиления приверженности ценностям, которые оно восхваляет» [Perelman, Olbrechts-Tyteca 1969: 69], — настаивает он вместе с соавтором Люси Ольбрехтс-Тытекой в «Новой ри-

торике, или трактате об аргументации»<sup>3</sup>, излагая в 1958 году свою концепцию новой риторики. Новая риторика перенесла аргументативную функцию из речи, формы коммуникации оратора и аудитории, как это было в классической риторике, в рассуждение, обосновывающее одни утверждения при помощи других, и переформатировала умозаключение из предмета логики в предмет теории аргументации, наподобие того, как ранее логика это сделала применительно к «анализу методов доказательства, эффективно используемого математиками» [Ibid.: 22]. Это открыло перспективу оценивать аргументативную приемлемость не только теоретических, но и практических рассуждений, вроде доводов Татьяны в романтическом письме Онегину или аргументов Сергея Иннокентьевича Поварнина в письме 1939 года о логике, призывающих Иосифа Виссарионовича Сталина, которому «так дорого развитие науки и мысли в СССР... столкнуться... с мертвой точки» вопрос об изучении логики [Поварнин 2015а]<sup>4</sup>.

В 1918 году в научно-популярной брошюре «Искусство спора» С.И. Поварнин выступил с идеями, созвучными амбиции новой риторики сделаться теорией аргументации, предложив свою концепцию спора в качестве теории практической аргументации — методики применения доказывающего и уговаривающего убеждения посредством аргументов и приемов влияния соответственно для решения разного рода задач. Главной из них он считал познание истины, а ее орудием — «честный спор... борющихся сил, из взаимодействия которых вырастает величественное здание человеческой культуры» [Поварнин 2015б: 526]. Новая риторика внесла весомый вклад в развитие теории аргументации на Западе, повлияв через концепции европейских и североамериканских ученых на отечественных исследователей аргументации в конце XX века. Значительная часть из них представляла советскую школу формальной логики, связующим звеном между которой и их дореволюционными коллегам во многих смыслах были С.И. Поварнин и его концепция спора.

## Три забора и триумф риторики

Триумф новой риторики в аргументации привел к расширению спектра задач, решаемых посредством аргументов, и к размыванию границ между аргументами как обращенными к разуму доводами и приемами влияния, не исключаящими эмоционально-психологического воздействия, в том числе для фасилитации рациональных аргументов. Ее триумф разрушил трихотомию заборов между доказывающим убеждением и убеждением-уговариванием в аспектах контроля оратора над слушателями, его инструментами и их практическим

- 
- 3 Анатолий Иванович Мигунов, один из пионеров исследований аргументации в России в конце XX — начале XXI века, считает, что Х. Перельман и Л. Ольбрехтс-Тытека, назвав «риторикой» свой трактат по аргументации, которую они толковали как диалектику, внесли путаницу и сделали это в силу внешних причин, поскольку термин «диалектика» был занят и уже использовался вслед за Гегелем в другом, отличном от аристотелевского смысле, а также потому, что именно в «Риторике» Аристотель ввел важное для них понятие «аудитория» [Мигунов 2016].
  - 4 Письмо опубликовано в: *Бачманов В.С.* С. И. Поварнин и его работа над соотношением формальной логики и диалектики в 1929—1944 гг. // *Вопросы диалектики и логики.* Вып. 2. Л.: Изд-во ЛГУ, 1971. С. 89—92. Эта публикация была недоступна, поэтому цитаты приводятся по черновику.

использованием. Это гносеологический забор Аристотеля, отгораживавший демонстративный силлогизм, — формальный вывод истинных заключений из первых истинных положений, относительно которых не может быть никакого сомнения<sup>5</sup>, то есть логику от диалектики и риторики; нравственный, или прагматический, забор Платона, который отграничил риторику от диалектики и логики и призывал не поддаваться влиянию оратора, «внушающего веру в справедливое и несправедливое, а не поучающего, что справедливо, а что нет»<sup>6</sup> (455a—b); и лингво-когнитивный забор Джона Локка между аргументами, основанными на знаниях, и доводами, отсылающими к тому, что знаниями не является, рискующими сделаться «огромным недостатком языка или лица, употребляющего [ораторское искусство] там, где речь идет об истине и познании» [Локк 1985: 567]. Со времен Античности главная задача риторики, по Аристотелю, — «находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета»<sup>7</sup> (1355b), чтобы убеждать, увлекать и улаживать слушателя, как полагал Цицерон<sup>8</sup>. По мнению Квинтилиана, риторю надлежит делать это таким образом, чтобы успех его усилий аудитория считала естественным ходом собственных рассуждений, в направлении которых искусство риторика, «как пила, отнимает нечто... но отнимает только негодное»<sup>9</sup>.

Идея трихотомии логики, диалектики и риторики как гносеологических разновидностей аргументации, разграничивающих влияние оратора по инструментам убеждения, формам коммуникации и приемам контроля над слушателями соответственно, принадлежит Аристотелю. Посредством аподиктического рассуждения аристотелевский философ умозаключает в поисках истины, отвлекаясь от мнений других, потому что «сила аргумента ослабляется, если он ориентирован на собеседника» [Маяцкий 2020: 54], как это происходит в рассуждении *ex concessis*, исходящем из мнения собеседника, подмечает Михаил Маяцкий. Напротив, рассуждение диалектика предназначено «для трех целей: для упражнения, для устных бесед, для философских знаний»<sup>10</sup> (101a25) и «обращено к другому лицу... хотя бы отвечающий и не соглашался с ним»<sup>11</sup> (155b10). Диалектик выбирает истинные или хорошо известные посылки и «предвидит то, что из них впоследствии»<sup>12</sup> (155b10), чтобы собеседник через согласие с посылками согласился и с выведенным из них заключением. Оратор составляет свои рассуждения из примеров, чтобы обосновать существование какого-либо факта через указание на ряд знакомых аудитории случаев, или из энтимем, выводящих наличие одного факта из указания на другие известные факты, потому что «риторика не рассматривает того, что является правдопо-

5 *Аристотель*. Первая аналитика / Пер. с др.-греч. Б. А. Фохта // *Аристотель*. Сочинения: В 4 т. Т. 2. М.: Мысль, 1978. С. 119—254.

6 *Платон*. Горгий / Пер. с др.-греч. С.П. Маркиша // *Платон*. Собрание сочинений: В 4 т. Т. 1. М.: Мысль, 1990. С. 487.

7 *Аристотель*. Риторика. С. 19.

8 *Цицерон*. Оратор / Пер. с лат. М.Л. Гаспарова // *Цицерон*. Три трактата об ораторском искусстве. М.: Наука, 1972. С. 329—383.

9 *Квинтилиан М.Ф.* Двенадцать книг риторических наставлений / Пер. с лат. А. Никольского. Ч. 1—2. СПб.: Типография Императорской Российской Академии, 1834. С. 133.

10 *Аристотель*. Тописка / Пер. с др.-греч. М.И. Иткина // *Аристотель*. Сочинения. Т. 2. С. 350—351.

11 Там же. С. 506.

12 Там же.

добным для отдельного лица, например для Сократа или Каллия, но имеет в виду то, что убедительно для всех людей, каковы они есть»<sup>13</sup> (1356b30).

Надежду застраховаться от влияния риторики там, где оно нежелательно, дают две идеи новой риторики, намечающие новую границу между доказывающим и уговаривающим убеждением. Она связана с оценкой влияния оратора на аудиторию: это понятие схемы аргументации, неформального аналога понятия логической формы, используемого в логике для оценки корректности умозаключений и в каком-то смысле восстанавливающего лингво-когнитивный забор Дж. Локка, и разграничение аудитории на универсальную и конвенциональную, или частную, которое имеет эпистемические корни, но может быть истолковано и в моральном ключе. То, какой оратор видит свою аудиторию, определяет выбор тех или иных схем аргументации в зависимости от того, какие из них видятся ему более убедительными для нее.

Понятие схемы аргументации Х. Перельманом было намечено в противовес понятию формального правила вывода в логике, когда, начав свои исследования с логицизма Готтлоба Фреге, он пришел к необходимости предложить иной способ анализа квазилогических фигур убеждения, «схожих с теми, что исследуются в логике и математике», к которым относятся отношения части и целого, транзитивность, статистическая вероятность, и «неформальных гипотез, необходимых для того, чтобы сделать аргумент по-настоящему убедительным» [Perelman, Olbrechts-Tyteca 1969: 261—262], поделенных на основанные на структуре реальности и устанавливающие структуру реальности.

Схемы аргументации, ссылающиеся на структуру реальности, основаны на неформальных гипотезах о связях сосуществования или наследования вещей и событий в мире. Если некий факт хорошо известен, то убедительным «прагматическим аргументом» может быть указание на его возможные последствия, которые говорящий предложит слушателю вывести и оценить как хорошие или плохие, чтобы сформировать у слушателя намерение действовать, способствуя наступлению хороших последствий или препятствуя наступлению плохих. На отношениях сосуществования между объектами, выступающими проявлениями разных сторон реальности, основаны такие схемы аргументации, как ссылки на авторитетные мнения, на которые оратор предлагает аудитории положиться в данном вопросе, потому что они оказались полезными в других известных ситуациях. К этой же группе схем аргументации Х. Перельман и Л. Ольбрехтс-Тытека относят рассуждения, связывающие прошлые или будущие поступки человека с его характером, известные как аргументы «к человеку». К схемам аргументации, устанавливающим структуру реальности, авторы новой риторики относят рассуждения на основе примера, образца, иллюстрации и аналогии. Пример используется, чтобы обосновать существование нового для аудитории правила; иллюстрация подкрепляет необходимость применить уже известное правило к новым случаям; образец указывает «на поведение, которому надо следовать», а также служит «порукой выбранному типу поведения». Схему аргументации по аналогии Х. Перельман и Л. Ольбрехтс-Тытека поясняют с помощью аристотелевского примера: оратор, опираясь на известную слушателю фору — «каков для летучих мышей дневной свет», — обосновывает свой тезис, в роли которого выступает неизвестная слушателю тема аналогии — «таково для разума в нашей душе то, что наиболее очевидно» [Перельман, Ольбрехтс-Тытека 1987: 227].

---

13 Аристотель. Риторика. С. 21.

Российский логик Дмитрий Владимирович Зайцев справедливо усматривает в схеме аргументации, воплощенной в том или ином аргументе, лишь часть механизма недедуктивного правдоподобного рассуждения, подразумевающего две «высказывательные формы»: одна связывает посылки и заключение, как они предъявлены автором рассуждения, а другая устанавливает отношение между высказывательными формами рассуждений автора и слушателя [Зайцев 2010: 65]. Модель аргументации Стивена Тулмина, предложенная им в трактате «Использование аргументации» («The Uses of Argument») в 1958 году, может служить макросхемой аргументации, потому что предполагает, что аргумент в диалоге представляет собой не отдельное рассуждение его участника, а определенный этап диалога, состоящий как минимум из двух ходов — выдвижения аргумента автором и реакции на него адресатом, например посредством возражения. Детализировал работу обеих идей, тулминовской и перельмановской, автор концепции новой диалектики, канадский исследователь аргументации Дуглас Уолтон, систематизировавший корпус схем аргументации и создавший методику проверки приемлемости недедуктивных аргументов при помощи критических вопросов, формулируемых относительно схемы аргументации, воплощенной в данном аргументе [Walton 1996].

Подобный механизм, предусматривающий взаимодействие и, стало быть, взаимовлияние сторон в ходе использования недедуктивных аргументов, основанных на схемах аргументации, делает их эффективным орудием убеждения, нацеленным на конкретную аудиторию, и позволяющим говорящему «с помощью одной только магии слов представить то, чего на самом деле нет», чтобы «повысить ценность тех элементов, из которых он предлагает исходить» [Perelman, Olbrechts-Tyteca 1969: 117], в зависимости от того, что из них ему видится созвучным сознательному выбору данной аудитории. Такого взаимодействия не требуется, чтобы оценить приемлемость дедуктивного аргумента, апеллирующего к истинности предложений и логическим правилам, ведь если однажды такой аргумент, то есть формальное доказательство, был признан корректным и обоснованным, этого достаточно, чтобы в этом качестве использовать его и далее, по меньшей мере до тех пор, пока доказательство не будет опровергнуто. По этой причине Х. Перельман и Л. Ольбрехтс-Тытека предлагают разграничить аудиторию универсальную, склонную доверять лишь доказывающему убеждению, и частную, поддающуюся убеждению-уговариванию [Ibid.: 27—28]. Оратор идентифицирует себя с определенной частной аудиторией, планируя аргументацию, исходя из собственных знаний и взглядов, и ориентируется на универсальную аудиторию, наделяя свои аргументы необходимой демонстративной силой. Там, где доказательное убеждение не срабатывает или не уместно, оратор задействует убеждение-уговаривание, шаг за шагом гибко подстраивая его под частную аудиторию, включающую и его самого. Таким образом, и новая, и классическая риторика ответственность за контроль над аудиторией возлагают на оратора, однако, в отличие от классической, новая риторика наделяет оратора инструментами для адаптации доказывающего убеждения к особенностям аудитории при помощи варьирования используемых схем аргументации, расширяя горизонт приемлемости аргументов в зависимости от адресата. Новая риторика оставляет за оратором решение проводить или нет границу между доказывающим и уговаривающим убеждением, обуславливая его обратной оценкой адресатом усилий оратора.

## Риторика и аргументация без заборов

В современных исследованиях аргументации возродить античную трихотомию логики, диалектики и риторики в формате предметных ракурсов (perspectives) ее изучения попытался ученый из США Джозеф Венцель [Wenzel 1990]. Его идея была подхвачена двумя влиятельными направлениями в этой области, имеющими немало последователей и в России: неформальной логикой (informal logic), развиваемой преимущественно в США и Канаде [Грифцова 2013], и прагма-диалектикой нидерландской школы речевой коммуникации [Карпов 2022]. Неформальная логика и прагма-диалектика вслед за античными мыслителями возлагают надежды на риторику в духе искусства влияния оратора на аудиторию, но, как увидим далее, обе не достигают своей цели, что в большей степени продиктовано их пониманием аргументации, нежели риторики.

По мнению одного из основателей неформальной логики, Дж. Энтони Блэйра, риторическая функция отвечает за влияние автора сообщения на адресата в качестве объекта аргументации, осуществляемое при помощи многообразных средств, включающих не только монологическую речь, но также и визуальное и аудиальное воздействие, примеры которого хорошо известны по рекламным и политическим плакатам и видеороликам. Возражая против скепсиса исследователей аргументации в отношении причисления подобных воздействий к аргументам, Дж. Блэйр выдвинул тест вербализации: для того чтобы считать их аргументами наряду с аргументом, предъявляемым посредством утверждений, достаточно выразить словами то, что подчас более эффективно выражено невербальными средствами [Blair 2004]. Подобное широкое понимание аргументации сблизило неформальную логику с критическим мышлением, обнаруживающим убеждающие доводы даже в выпусках теленовостей, если они побуждают зрителей к действиям в нужном направлении. Влиятельная исследовательница психологии критического мышления Дайана Халперн утверждает:

Визуальные образы могут оказывать мощное влияние на общественное мнение и политику. Разве можно забыть лица голодающих детей из Сомали, которые красноречиво доказывали крайнюю необходимость ввода американских войск, чтобы спасти их от несчастий? А кто может забыть картину, как тело мертвого американского военнослужащего волокли по пыльным улицам сомалийского города, — картину, которая заставила нас поспешно оставить Сомали? [Халперн 2000: 257].

Такой подход сводит убедительность аргументации к убедительности отдельных аргументов безотносительно диалога, где их использовали, и нивелирует возможность разграничить рациональное убеждение, обращенное к разуму адресата, и физическое воздействие на него, например посредством визуальной угрозы нанесения удара, нацеливания пистолета, а также ласкающих или режущих слух звуков либо изображений прекрасных или уродливых тел. Однако, похоже, кроме самого критического мышления, в содружестве с неформальной логикой упраздняющего границу между убеждением адресата и воздействием на него, и одновременно предлагающего себя в качестве бдительной охраны от манипуляций вследствие подмены первым вторым, нет иных оснований, помимо предметных разграничений, для уверенности в том, что визу-



альное или аудиальное влияние не относится к физическому, претендующему, если получится, то на убеждение, а если нет, то на эффективный контроль над адресатом. Таким образом, если вместе с неформальной логикой и критическим мышлением под аргументацией понимать любое влияние оратора, реального или подразумеваемого, на адресата, побуждающее последнего к действию, в том числе по изменению своих взглядов, то риторика как функция выражения аргументации вообще и практически любыми средствами, во главу угла ставящая эффективность воздействия, целиком поглощает аргументацию, не позволяя провести границу между нею и контролем оратора или дискурса над аудиторией, обратное влияние которой на оратора, а тем более на дискурс, не рассматривается и не учитывается.

Сторонники прагма-диалектики Франс ван Еемерен и его соавторы трактуют аргументацию как сугубо вербальную и речевую деятельность, нацеленную разрешить разногласия во мнениях по какому-либо вопросу. Они считают не аргументами, а приемами влияния доводы к жалости или к палке<sup>14</sup>, потому что даже если автору удастся с их помощью изменить поведение адресата, это не означает, что, во-первых, между ними было разногласие во мнениях, и что, во-вторых, адресат на основе таких доводов согласился с мнением их автора, отказавшись от своего мнения. Вместе с тем сторонники прагма-диалектики, поначалу строившие свою концепцию исключительно в русле диалектики и теории речевых действий Дж. Остина — Дж. Сёрля, включают риторический аспект аргументации в модель критической дискуссии — идеального спора, именно для того чтобы различать риторические и диалектические цели его сторон. Риторические цели сторон состоят в том, чтобы убедить другую сторону, взять над нею верх или выиграть спор, так что они едва ли могут быть успешно реализованы сразу всеми его участниками, в отличие от их общей диалектической цели — преодолеть разногласие мнений, — цели, ради которой они начали диалог и которая может быть достигнута их общими усилиями при условии, что риторический успех будет сопутствовать лишь некоторым из них. Специально введенное в прагма-диалектику понятие стратегического маневрирования обозначает поведение участников спора, которое «направлено на снижение потенциального напряжения между их стремлением одновременно как к “диалектическим”, так и к “риторическим” целям» [Еемерен ван, Хоотлоссер 2006; Eemeren, Houtlosser 2002]. Сторонники прагма-диалектики оптимистически верят в имплементацию стандарта разумного преодоления разногласий, воплощенного в предлагаемых ими Десяти заповедях критической дискуссии, отклонения от которого, включая забвение диалектической цели ради риторической, они считают ошибками рассуждений (*fallacies*) [Еемерен ван, Гроотендорст 1994], трактуемыми не как паралогизмы или софизмы, а как нарушения процедуры проведения аргументативных дискуссий. Таким образом, в прагма-диалектике, как и в неформальной логике, риторику сводят к влиянию на адресата убеждения, но считают, что оно подчас рискует возыметь негативный эффект, во избежание чего такое влияние ограничивают

---

14 Примером аргумента к жалости, или к милосердию (*argumentum ad misericordiam*), может служить такая *просьба* студента к преподавателю: «Поставьте мне зачет, пожалуйста, мне пришлось ухаживать за больной бабушкой и не хватало времени готовиться». Примером аргумента к палке служит *угроза* вроде следующей: «Поставьте мне зачет, пожалуйста, иначе мне придется пожаловаться дяде-проректору».

тройким образом: оно осуществляется исключительно вербально посредством речевой коммуникации в диалоге в условиях расхождения во мнениях, нацеленном ни на что иное, кроме его разрешения.

## Семь обратно риторических идей С.И. Поварнина вместо забора

За несколько десятилетий до новой риторики с идеями ограничить влияние оратора на аудиторию через обратную оценку его усилий оратора выступил С.И. Поварнин в брошюре «Искусство спора». В условиях бурных общественно-политических перемен на моральную устойчивость ораторов С.И. Поварнин не рассчитывал, а идею гносеологического забора между умозаключением и спором он отвергал, усматривая в споре необходимый инструмент познания, борьбу мнений, через которую «человеческое знание творится и идет вперед» [Поварнин 2015б: 526]. Лингво-когнитивный забор, затрагиваемый им в версиях «Эристики» Артура Шопенгауэра и «Основ логики» Ричарда Уейтли, к тому времени опубликованных по-русски, он предложил перестроить в переходы от одного вида спора к другому, регулируемые оценкой доводов или уловок относительно спора, где их использовали, и их неприемлемость расценивать как симптом изменения его вида, например от спора об истинности к спору о доказательстве, или от спора на публику к личной ссоре.

Предвосхищая современные диалектические подходы к аргументации, он не ограничивал диалектические цели споров исключительно познавательными и классифицировал споры в зависимости от намерений сторон. В этом С.И. Поварнин стал, по-видимому, дважды пионером: обратно риторическим, назначив определять вид спора не автора тезиса, инициирующего спор, а адресата аргументации, и диалектическим, полагая, что оценка доводов или уловок относительно спора, где их использовали, служит также симптомом изменения его вида. Тем самым он превратил влияние оратора на слушателя во взаимовлияние, сделав спор обратно риторическим, так что риторическая цель каждого из них оказалась сведена к выражению своих мыслей в языке таким образом, чтобы это способствовало достижению его диалектической цели в той мере, в какой этому не может помешать достижение риторических целей другими агентами.

Возникает соблазн сказать, что этим идеями С.И. Поварнин предвосхитил понятие стратегического маневрирования, предложенное в прагма-диалектике. Его концепция спора далека от такого наивно-оптимистического взгляда на разумность поведения сторон в диалоге, который Джон Вудс и Дов Габбай назвали «моделью девочки-паиньки» (Goody Two-Shoes model of cooperation), подчеркнув, что «обязанность придерживаться моральных правил не относится к правилам кооперации агентов в диалоге» [Gabbay, Woods 2001: 163—164]. С.И. Поварнин смотрел на поведение спорщиков пессимистически и считал, что «не всякая словесная борьба — спор», ведь «спор — это борьба двух мыслей, а не мысли и дубины», поэтому «необходимо всячески и всемерно протестовать» против неподозволенных уловок и софизмов не потому, что они нарушают правила спора, а потому что они мешают познанию. Он был далек и от объективации знания и истины «без того, кто знает... без субъекта знания» путем постулирования их независимыми «от чьей-либо веры или пред-

расположения соглашаться, утверждать или действовать» в духе попперовского критического рационализма [Поппер 2002: 111], полагая возможным в споре опираться на «субъективные аргументы» *ex concessis*, где нужно, и адаптировать аргументацию, если адресат является человеком верующим или нет, кантианцем, не слишком образованным и т.п.

Проблематика спора стоит особняком в научном творчестве С.И. Поварнина, связанном преимущественно с логикой и ее преподаванием [Кобзарь 2015], от которого она отделена исторически и концептуально. В конце XIX — начале XX вв. в России эта проблематика становится популярной на волне трех не связанных с логикой обстоятельств. Судебной реформой 1864 года был введен суд присяжных, и сменившая розыскную состязательная модель судебного процесса требовала от его участников навыков аргументации в публичных выступлениях перед лицом сразу двух разных аудиторий — судей, прокуроров и адвокатов, то есть профессиональных юристов, а также непрофессиональных присяжных заседателей из различных слоев российского общества<sup>15</sup>. Судебные заседания с участием присяжных стали новым развлечением для допускавшихся по билетам зрителей, среди которых был и великий русский писатель Федор Михайлович Достоевский, блестяще описавший судебное красноречие в романе «Братья Карамазовы»<sup>16</sup>. Политическую турбулентность в России, особенно в 1917—1918 годы, сопровождали не только публичные дискуссии, нашедшие отражение в брошюре С.И. Поварнина, но и академические споры внутри научных сообществ, сведения о которых находим в других его произведениях. Третье обстоятельство явным образом повлияло на его концепцию спора, в отличие от первых двух, следов влияния которых в брошюре не просматривается.

В дискуссиях вокруг психологизма в логике — «психологической логики», или «субъектной логики», — С.И. Поварнин отличал от нее «объектную логику», изучающую формы и законы мысли, выраженные в естественном или символическом языке, которая и есть «формальная логика — логика последовательности мысли, а не логика истины» [Поварнин 2015в: 607]. В объединении гносеологии и формальной логики он усматривал неблагоприятные практические последствия для последней из-за ограничения «свободы логической работы» требованиями той или иной гносеологической теории» [Там же: 598]. Теорию спора он считал частью прикладной логики — раздела формальной логики, связанной с ее практическим применением, а научно-популярный неакадемический стиль изложения своей концепции спора в «Искусстве спора» объяснял тем, что она предназначена «для лиц, совершенно не знакомых с логикой» [Там же: 481].

Теория спора С.И. Поварнина — необычно риторическая, в ней не нашлось места риторике в классическом ее понимании или в духе новой риторики как теории аргументации. С одной стороны, спор выступает орудием познания, но не влияния оратора на аудиторию, а отвечающая за последовательность мысли формальная логика, практическим приложением которой выступает его тео-

15 В брошюре примечательно не упоминаются влиятельный труд П. Сергеича «Искусство речи на суде», удостоенный в 1913 году Пушкинской премии, или иные трактаты по риторике.

16 С.И. Поварнин приводит много примеров из произведений Ф.М. Достоевского, и ни одного — из его описаний судебных споров.

рия спора, уже подразумевает выраженность мысли в слове, и поэтому последняя не нуждается в риторике ни на уровне порождения умозаключения, где оперирует новая риторика, ни на уровне речи или диалога, где действует классическая риторика. С другой стороны, все семь риторических идей из «Искусства спора» обратно риторические, потому что призывают автора учитывать взгляды своего адресата так, как они им высказаны, и предлагают приемы, помогающие исходить в предъявлении аргументов из (возможной) их оценки адресатом. Причисление этих идей к риторическим объясняет концепция выдающегося советского психолога Льва Семеновича Выготского, в которой риторика выступает орудием речевого мышления, будучи для каждого рационального агента средством выражения своей мысли «в значении слова», в котором «завязан узел того единства, которое мы называем речевым мышлением», ведь «акт мышления в собственном смысле слова и представляет собой значение слова» [Выготский 1934: 9–10]. Если в доводах и аргументации сторон видеть акты мышления, с точки зрения адресата выраженные так, как они были задуманы автором, то становится понятным, почему адресату важно их распознать и понять в когнитивном или эпистемическом смысле, и оказывается избыточным и едва ли возможным технически разграничивать между самими актами мышления и лингво-риторическими особенностями их предъявления в споре.

Первая (по порядку) обратно риторическая идея С.И. Поварнина — стремление к «сосредоточенному» спору с теми, кто обладает «хорошо обработанным умом» и «хорошей дисциплиной ума», чтобы спор был результативным и не скатывался бы в «бесформенный», чем рискует спор с софистами, истеричными или предвзятыми противниками. После уточнения тезиса сторонам представляется возможность решить, вступать ли в спор по его поводу.

Спорим ли мы для исследования истины, для убеждения или для победы, каждый из этих видов спора предъявляет свои особые требования к тезису и к противнику, и, если тезис и противник не соответствуют им, от спора лучше отказаться [Поварнин 2015б: 509].

Вторая идея — «уменьше слушать», названное С.И. Поварниным в другой его научно-популярной брошюре «искусством читателя», которому по аналогии с исполнительским искусством в музыке он отводит столь же существенную роль, какую играет «искусство автора» [Поварнин 2015г: 653]. «Уменьше слушать» особенно важно в оценке доводов противника, для которой имеется два условия: являются ли они истинными и логически корректными, и действительно ли они несовместимы с «нашим» мнением. Обычно обнаружив изъян в первом условии, приступают к контраргументации, вместо того чтобы обратить внимание на второе условие, невыполнение которого указывает на непригодность доводов противника вследствие их избыточности.

В-третьих, С.И. Поварнин советует дифференцировать подбор аргументов, разграничивая между ролями адресатов относительно задач спора. Желая доказать истинность тезиса следует полагаться на наиболее сильные с их точки зрения аргументы, для убеждения оппонента следует использовать утверждения, наиболее отвечающие его мнению, и ориентироваться на взгляды аудитории в споре при слушателях [Поварнин 2015б: 512].

Выяснить пропозициональное содержание тезиса — это четвертая из обратно риторических идей С.И. Поварнина. В основе всякого спора лежит некое

суждение, выраженное посредством одного или нескольких предложений, по поводу которого возникло разногласие. «Первое требование от приступающего к серьезному доказательству или спору — выяснить спорную мысль, выяснить тезис» в трех аспектах: внятность и понятность словесных формулировок пропозиционального содержания тезиса потенциальным участникам спора, а также «количество» и «модальность» суждения, то есть идет ли речь о всех, многих и т.п. обсуждаемых вещах и говорится ли о необходимой или вероятной истинности тезиса. Он настаивает не просто на прояснении смысла тезиса каждой стороной спора самостоятельно, но на их сотрудничестве для ответа на вопрос, отчетливо ли все понимают тезис, в том числе и потому, что «стоит только выяснить тезис, как станет очевидно, что и спорить-то не из-за чего: по существу, например, люди согласны друг с другом. Пока тезис был неясен им, они этого не замечали» [Там же: 483–486].

Следующим шагом сторонам предстоит установление «пункта разногласия», которое «должно быть исходной точкой каждого правильного спора», потому что от этого зависит исход спора. Это понятие — пятая из его обратнориторических идей. После того как один из участников выдвигает тезис, другой сообщает о своем несогласии с ним путем выдвижения антитезиса. С.И. Поварнин советует сформулировать антитезис «возможно проще и... короче» и считает «промахом антитезис, состоящий сразу из двух и более мыслей», не говоря уже о том, что составные антитезисы (как и тезисы) влекут множество неудобств, вносят обычно в спор крайнюю запутанность, сбивчивость, неопределенность. Поэтому, встретившись с ними, необходимо сейчас же расчленив их на составные элементарные суждения и рассматривать каждый пункт разногласия отдельно». Например, пусть тезисом спора предлагается утверждение «Данный проступок подходит под статью одиннадцатую». Тогда если оппонент, «нападающая сторона», ограничится утверждением несогласия и не выскажет антитезиса, то отдаст в руки пропонента решение о том, спорить ли из-за ее истинности вообще, в каком-то отношении, или спорить по поводу ее доказательства. Выдвинув антитезис «Не согласен, он не подходит под нее, а подходит под статью двенадцатую», оппонент наметит два пункта разногласия и возьмет на себя обязательство, начав с доказательства первой мысли, привести еще добавочное доказательство для второй [Там же: 494]. Тем самым оппонент возложит и на пропонента, «держателя тезиса», обязательство участвовать в составном споре. Таким образом, если инициатива начать спор находится в руках «держателя тезиса», берущего на себя риск риторики первым, то инициатива в том, в каком виде спора участвовать, зависит от установления пункта разногласия и находится в руках «нападающей стороны», что созвучно обратно-риторической классификации споров, развиваемой в [Микиртурмов 2022].

Шестая идея касается «корней спора» и его завершения. «Если же оба спорщика не видят, что суть их разногласия в корнях спора, и не ищут этих корней, спор обращается часто в ряд неосмысленных и бесцельных схваток» [Поварнин 2015б: 528]. Иными словами, если стороны недостаточно понимают суть их разногласия, носящего принципиальный и едва ли разрешимый характер, то спор вырождается в бесплодное препирательство. К идее глубокого разногласия как тупика спора, хорошо знакомой современным исследователям аргументации [Фогелин 2021], примыкает разграничение между завершением и окончанием спора. Предпочтительней окончить без завершения спор,

обнаруживший глубокое разногласие. Большинство споров заканчивают, но не завершают, утверждает С.И. Поварнин, однако это не означает, что незавершенные споры бесполезны.

Споры Сократа в платоновских диалогах редко завершены, иногда и победа Сократа сомнительна, тем не менее эти споры оказали огромное влияние на людей тысяч поколений... Истинный прогресс знания чаще всего обуславливается именно таким завершением споров, в котором отдается должное той доле истины, которая *заключена в обоих борющихся мнениях* [Поварнин 2015г: 529—530].

Обратно риторический характер этой идеи заключается в том, что оратор не может обнаружить глубокое разногласие или необходимость завершить спор, это доступно лишь адресату.

Наконец, седьмая обратно риторическая идея связана с уловками в споре, которым посвящена вторая часть брошюры. Под уловками С.И. Поварнин понимает не аргументы, легитимные или нет сами по себе, а различные приемы поведения в споре в ходе их выдвижения, чтобы «облегчить спор для себя или затруднить спор для противника». К позволительным уловкам он относит приемы затягивания спора, чтобы увеличить время для обдумывания доводов, использование субъективных доводов *ex concessis* и способы парирования уловок противника путем отклонения подмены тезиса, софизмов и т.д., исключая ответы на них непозволительными уловками. Непозволительными уловками С.И. Поварнин считает большинство так называемых ошибок аргументации — доводы к палке, аргументы к человеку, оскорбительные высказывания и т.п., а также софизмы, ведущие, выражаясь современным языком, к изменению диалектической цели спора. «Например, Л.Н. Толстой доказывает, что девственность лучше брачной жизни. Ему возражают: у вас уже после вашей проповеди целомудрия родился ребенок» [Там же: 531], — переводя спор из обсуждения мнений, где обоснованность утверждений важнее их авторства, в обсуждение личностей их авторов, где каждая сторона нацелена на победу. С.И. Поварнин выделяет следующие группы непозволительных уловок: «двойную бухгалтерию», когда аргументы оппонента оценивают строже, чем свои, давление, как правило, на «держателя тезиса», реже — на оппонента, чтобы вынудить при помощи угроз, «доводов к городовому», отказаться от своего мнения; психологические приемы, нацеленные вывести участника спора из равновесия, «нарушить работу мысли»; намеренная подмена тезиса с целью упростить его доказательство или опровержение; а также разнообразные «мнимые доводы», включая нерелевантные и произвольные, уводящие спор в сторону. Излагая их суть, С.И. Поварнин идет обратно риторическим путем: вместе со своим читателем противостоит этим приемам, превращаясь в контексте спора определенного вида в зависимости от той или иной уловки в «держателя», критика тезиса или в аудиторию спора, и защищая «наши» мнения и «наши» доводы, чтобы их отклонить или развенчать.

Однажды ночью в 1940 или 1941 году за Валентином Фердинандовичем Асмусом, одним из ведущих советских философов, пришли люди в форме. Его доставили в Кремль к И.В. Сталину, который пожелал побеседовать о логике, посетовав, что его комиссары совсем не умеют мыслить, и нужно их обучить [Бажанов 2005: 39]. Был ли этот внезапный интерес к логике ответом на письмо С.И. Поварнина И.В. Сталину? «Разве уметь быстро, уверенно анализировать и проверять чужие и свои выводы и доказательства — не важно для прак-

тики современного человека?» [Поварнин 2015а: 773—774], — спрашивал его С.И. Поварнин, представляя формальную логику в обратном риторическом ключе оценки рассуждений других. Когда 69-летний С.И. Поварнин писал это, он уже более десяти лет не публиковал ничего по логике, превратившись из ученого и университетского преподавателя в рядового работника библиотеки, а формальная логика, теснимая диалектической логикой, переживала в СССР едва ли не худшие времена. В письме С.И. Поварнин использовал то, что он назвал уловками субъективного аргумента и психологического давления посредством политического довода, усиленно подчеркивая вклад Сталина в развитие наук, с которым никак не согласуется забвение науки умозаключать. Возродить логику для С.И. Поварнина настолько важно, что, обращаясь к Сталину, он рисковал жизнью, ведь более рисковать ему уже было нечем. В 1944 году, после возвращения Ленинградского университета из эвакуации, С.И. Поварнина пригласили преподавать логику, были открыты кафедры логики в университетах, начали издавать учебники по логике, вернули преподавание логики в вузах<sup>17</sup>.

## Заключение

Мы рассмотрели эволюцию понимания роли риторики в развитии теории аргументации в XX веке как становление обратно риторической оценки адресатом усилий оратора, в противовес ее пониманию в духе непосредственного влияния на аудиторию, могущего усилить доказывающее убеждение или подменить его эмоционально-психологическим убеждением-уговариванием. На примерах риторического риска в письмах Татьяны Онегиной и С.И. Поварнина И. Сталину мы показали, что необходимую роль в аргументации играет риторика в первом смысле как искусство словесного выражения мысли, надеяющееся ораторов инструментами контроля над рациональной оценкой своих аргументов адресатом. В отличие от этого роль риторики как искусства красноречия в аргументации спорная, потому что предоставляемые ею средства, необходимые для овладения чувствами аудитории и конкурирующие с инструментами рационального убеждения, не позволяют ораторам прогнозировать успешность их применения, вынуждая их идти на риторический риск.

«Спорить — значит рисковать возможностью неудачи точно так же, как играть в игру — значит рисковать возможностью поражения» [Джонстоун 2021: 280], — писал Г. Джонстоун в 1963 году, полагая, что люди начинают спорить не для того, чтобы достичь согласия с другими, как думали авторы новой риторики или сторонники диалектических подходов в аргументации, и не ради победы, а в целях самопознания или самоутверждения. Спор позволяет его участникам представить свое мнение и самое себя на суд других, осознавая социальные и когнитивные риски их непринятия, чтобы, отклоняя возражения и контраргументы, стать рациональным субъектом собственной точки зрения, а не только объектом убеждения для других, и сделать свою точку зрения обоснованной перед другими, а не только приемлемой исключительно в своих

17 Вклад С.И. Поварнина упоминается в стенограмме Всесоюзного совещания по логике в 1948 году. См.: Анисов А.М., Малюкова О.В., Демина Л.А. Становление отечественной логики: дискурсы и судьбы. М.: Проспект, 2019.

глазах. «То, во что мы лично верим, — только часть борющихся сил... Все они необходимы... и если владычествует одна из них, подавив остальные и затушив споры и борьбу — настает величайший враг движения вперед: спокойствие застоя. Это — смерть умственной жизни» [Поварнин 2015б: 526], — за полвека до Г. Джонстоуна настаивал С.И. Поварнин, нуждавшийся в страховке от риска спора и переместивший риторикку на уровень слова и мысли, чтобы предохранить важную для познания диалектическую цель спора от «использования языка как средства “контрабандного” воздействия на сознание слушателя» [Сергеев 1987: 10], от косноязычия его участников, застилающего «мир пеленой, сквозь которую пытается пробиться наш разум» [Мигунов 2016: 200], как это видели советские исследователи аргументации в конце XX века.

## Библиография / References

- [Бажанов 2005] — *Бажанов В.А.* Партия и логика. К истории одного судьбоносного постановления ЦК ВКП(Б) 1946 года // *Логические исследования: ежегодник.* 2005. № 12. С. 32—48.
- (*Bazhanov V.A.* Partiya i logika. K istorii odnogo sud'bonosnogo postanovleniya TsK VKP(B) 1946 goda // *Logicheskie issledovaniya: ezhegodnik.* 2005. No. 12. P. 32—48.)
- [Бэкон 1977] — *Бэкон Ф.* О достоинстве и приумножении наук / Пер. с лат. Н.А. Федорова // *Бэкон Ф. Сочинения: В 2 т. Т. 1.* М.: Мысль, 1977. С. 81—524.
- (*Bacon F.* The Proficiency and Advancement of Learning Divine and Human // *Bacon F. Sochineniya: In 2 vols. Vol. 1.* Moscow, 1977. P. 81—524. — In Russ.)
- [Вентурини 2018] — *Вентурини Т.* Погружаясь в магму: как подходить к исследованию разногласий с помощью акторно-сетевой теории / Пер. с англ. Е. Зотовой // *Логос.* 2018. Т. 28. № 5. С. 53—84.
- (*Venturini T.* Diving in Magma: How to Explore Controversies with Actor-Network Theory // *Logos.* 2018. Vol. 28. No. 5. P. 53—84. — In Russ.)
- [Выготский 1934] — *Выготский Л.С.* Мышление и язык. М., Л.: Гос. соц.-экон. изд-во, 1934.
- (*Vygotskij L.S.* Myshlenie i yazyk. Moscow; Leningrad, 1934. — In Russ.)
- [Грифцова 2013] — *Грифцова И.Н.* О возможности трактовки неформальной логики как прикладной эпистемологии // *Преподаватель XXI век.* 2013. № 3—2. С. 251—257.
- (*Grifcova I.N.* O vozmozhnosti traktovki neformal'noy logiki kak prikladnoy epistemologii // *Prepodavatel' XXI vek.* 2013. No. 3—2. P. 251—257. — In Russ.)
- [Джонстоун 2021] — *Джонстоун-мл. Г.У.* К вопросу об аргументации / Пер. с англ. Е.Н. Лисанюк, Н.В. Перовой // *Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология.* 2021. № 59. С. 278—289.
- (*Johnstone H.W. Jr.* Some Reflections on Argumentation // *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Filosofiya. Sotsiologiya. Politologiya.* 2021. No. 59. P. 278—289. — In Russ.)
- [Еемерен ван, Гроотендорст 1994] — *Еемерен ван Ф., Гроотендорст Р.* Речевые акты в аргументативных дискуссиях / Пер. с англ. Е.А. Бояговленской. СПб.: Нотабене, 1994.
- (*Eemeren van F., Grootendorst R.* Speech acts in argumentative discussions. Saint Petersburg, 1994. — In Russ.)
- [Еемерен ван, Хоотлоссер 2006] — *Еемерен ван Ф., Хоотлоссер П.* Аргументация и разумность. О поддержании искусного баланса в стратегическом маневрировании // *Мысль: аргументация: Сб. статей / Под ред. А.И. Мигунова, Е.Н. Лисанюк.* СПб.: СПб философское общество, 2006. С. 6—22.
- (*Eemeren Van F., Hootlosser P.* Argumentation and reasonableness. Maintaining delicate balance in strategic manoeuvring / Пер. с англ. // *Mysl': argumentatsiya: Sbornik statey / Ed. by A.I. Migunov, E.N. Lisanyuk.* Saint Petersburg, 2006. P. 6—22. — In Russ.)
- [Зайцев 2010] — *Зайцев Д.В.* Схемы аргументации: игры риторического mind'a или источник общезначимости аргумента-



- тивных рассуждений? // РАЦИО.ру. 2010. № 4. С. 57—77.
- (Zajcev D.V. Skhemy argumentatsii: igry ritoricheskogo mind'a ili istochnik obshcheznachimosti argumentativnykh rassuzhdeniy? // RATIO.ru. 2010. No. 4. P. 57—77.)
- [Карпов 2022] — Карпов Г.В. Речевые акты в аргументации // Формальная философия аргументации / Под ред. Е.Н. Лисанюк. СПб.: Алетейя, 2022. С. 195—222.
- (Karпов G.V. Rechevye акты v argumentatsii // Formal'naya filosofiya argumentatsii / Ed. by E.N. Lisanyuk. Saint Petersburg, 2022. P. 195—222.)
- [Кобзарь 2015] — Кобзарь В.И., Сохор Т.Е., Тоноян Л.Г. «Неизвестный мир» С.И. Поварнина // Поварнин С.И. Сочинения / Под ред. Л.Г. Тоноян и др. СПб.: Институт иностранных языков, 2015. С. 5—18.
- (Kobzar' V.I., Sohor T.E., Tonoyan L.G. "Neizvestnyy mir" S.I. Povarnina // Povarnin S.I. Sochineniya / Ed. by L.G. Tonoyan et al. Saint Petersburg, 2015. P. 5—18.)
- [Локк 1985] — Локк Дж. Опыт о человеческом разумении / Пер. с англ. А.Н. Савина // Локк Дж. Сочинения: В 3 т. Т. 1—2. М.: Мысль, 1985. С. 78—582.
- (Locke J. An Essay Concerning Human Understanding // Lокk Dzh. Sochineniya: In 3 vols. Vol. 1—2. Moscow, 1985. P. 78—582. — In Russ.)
- [Маяцкий 2020] — Маяцкий М. Ad hominem и обратно. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2020.
- (Mayackij M. Ad hominem i obratno. Moscow, 2020.)
- [Мигунов 2016] — Мигунов А.И. Логика, аргументация, диалектика, риторика: коннотации и корреляции // Логико-философские штудии. 2016. Т. 14. № 1. С. 184—201.
- (Migunov A.I. Logika, argumentatsiya, dialektika, ritorika: konnotatsii i korrelyatsii // Logiko-filosofskie shtudii. 2016. Vol. 14. No. 1. P. 184—201.)
- [Микиртумов 2022] — Микиртумов И.Б. Споры тематические и нетематические: способы оценки и черты прагматики // Формальная философия аргументации / Под ред. Е.Н. Лисанюк. СПб.: Алетейя, 2022. С. 266—290.
- (Mikirtumov I.B. Spory tematicheskie i netematicheskie: sposoby otsenki i cherty pragmatiki // Formal'naya filosofiya argumentatsii / Ed. by E.N. Lisanyuk. Saint Petersburg, 2022. P. 266—290.)
- [Перельман, Ольбрехтс-Тытека 1987] — Перельман Х., Ольбрехтс-Тытека Л. Из книги «Новая риторика: трактат по аргументации» / Пер. с фр. Т.Л. Ветошкиной // Язык и моделирование социального взаимодействия. М.: Прогресс, 1987. С. 207—264.
- (Perel'man H., Ol'brekhts-Tyteka L. Iz knigi "Novaya ritorika: traktat po argumentatsii" // Yazyk i modelirovanie sotsial'nogo vzaimodeystviya. Moscow, 1987. P. 207—264. — In Russ.)
- [Поварнин 2015а] — Поварнин С.И. Черновик письма И.В. Сталину. Март 1939 г. // Поварнин С.И. Сочинения / Под ред. Л.Г. Тоноян и др. СПб.: Институт иностранных языков, 2015. С. 773—776.
- (Povarnin S.I. Chernovik pis'ma I.V. Stalinu. Mart 1939 g. // Povarnin S.I. Sochineniya / Ed. by L.G. Tonoyan et al. Saint Petersburg, 2015. P. 773—776.)
- [Поварнин 2015б] — Поварнин С.И. Искусство спора. О теории и практике спора // Поварнин С.И. Сочинения / Под ред. Л.Г. Тоноян и др. СПб.: Институт иностранных языков, 2015. С. 481—590.
- (Povarnin S.I. Iskusstvo spora. O teorii i praktike spora // Sochineniya / Ed. by L.G. Tonoyan et al. Saint Petersburg, 2015. P. 481—590.)
- [Поварнин 2015в] — Поварнин С.И. Введение в логику // Поварнин С.И. Сочинения / Под ред. Л.Г. Тоноян и др. СПб.: Институт иностранных языков, 2015. С. 593—648.
- (Povarnin S.I. Vvedenie v logiku // Povarnin S.I. Sochineniya / Ed. by L.G. Tonoyan et al. Saint Petersburg, 2015. P. 593—648.)
- [Поварнин 2015г] — Поварнин С.И. Как читать книги для самообразования // Поварнин С.И. Сочинения / Под ред. Л.Г. Тоноян и др. СПб.: Институт иностранных языков, 2015. С. 651—698.
- (Povarnin S.I. Kak chitat' knigi dlya samoobrazovaniya // Povarnin S.I. Sochineniya / Ed. by L.G. Tonoyan et al. Saint Petersburg, 2015. P. 651—698.)
- [Поппер 2002] — Поппер К.Р. Объективное знание. Эволюционный подход / Пер. с англ. Д.Г. Лахути. М.: Эдиториал УРСС, 2002.
- (Popper K.R. Objective Knowledge: An Evolutionary Approach. Moscow, 2002. — In Russ.)
- [Пушкин 1962] — Пушкин А.С. Евгений Онегин // Пушкин А.С. Собрание сочинений: В 10 т. Т. 4. М.: ГИХЛ, 1962. С. 5—200.
- (Pushkin A.S. Evgeniy Onegin // Pushkin A.S. Sobranie sochineniy: In 10 vols. Vol. 4. Moscow, 1962. P. 5—200.)
- [Сергеев 1987] — Сергеев В.М. Когнитивные методы в социальных науках // Язык и моделирование социального взаимодействия / Под ред. В.В. Петрова; сост. В.М. Сергеев, П.Б. Паршин. М.: Прогресс, 1987. С. 3—20.

- (Sergeev V.M. Kognitivnye metody v sotsial'nykh naukakh // Yazyk i modelirovaniye sotsial'nogo vzaimodeystviya. Moscow, 1987. P. 3—20.)
- [Фогелин 2021] — Фогелин Р. Логика глубокого разногласия / Пер. с англ. Е.Н. Лисанюк, Н.В. Перовой // Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология. 2021. № 64. С. 275—285.
- (Fogelin R.J. The Logic of Deep Disagreement // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Filosofiya. Sotsiologiya. Politologiya. 2021. No. 64. P. 275—285. — In Russ.)
- [Халперн 2000] — Халперн Д. Психология критического мышления / Пер. с англ. Н. Мальгиной, С. Рысева, Л. Царук. СПб.: Питер, 2000.
- (Halpern D. Thought and Knowledge. An Introduction to Critical Thinking. Saint Petersburg, 2000. — In Russ.)
- [Blair 2004] — Blair J.A. The rhetoric of visual arguments // Defining Visual Rhetorics // Ed. by C.A. Hill, M. Helmers. NJ: Lawrence Erlbaum Associates, 2004. P. 41—61.
- [Eemeren, Hautlosser 2002] — Eemeren F.H. van, Hautlosser P. Strategic maneuvering: maintaining a delicate balance // Dialectic and Rhetoric. The warp and woof of argumentation analysis / Ed. by F.H. van Eemeren, P. Hautlosser. Dordrecht: Kluwer, 2002. P. 131—159.
- [Gabbay, Woods 2001] — Gabbay D., Woods J. Non-cooperation in dialogue logic // Synthese. 2001. No. 127. P. 161—186.
- [Perelman, Olbrechts-Tyteca 1969] — Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L. The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation. Notre Dame: University of Notre Dame Press, 1969.
- [Walton 1996] — Walton D. Argumentation Schemes for Presumptive reasoning. New York: Lawrence Erlbaum Associates, 1996.
- [Wenzel 1990] — Wenzel J.W. Three perspectives on arguments: Rhetoric, dialectic, logic // Perspectives on Argumentation: Essays in Honor of Wayne Brockriede / Ed. by R. Trapp, J. Schuetz. Prospect Heights, IL: Waveland Press, 1990. P. 9—26.