

АРГУМЕНТАЦИЯ В НАУКЕ И ФИЛОСОФИИ

Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники
г. Минск, Республика Беларусь

Козлова О. А.

Александрова Л. Н. – к. ф. н., доцент

В научном познании важную роль играет коммуникация. Она необходима не только для сообщения результатов научных исследований, но является, как полагал Карл Поппер, частью научного метода. Поппер развивал принцип фаллибилизма (от англ. fallible = подверженный ошибкам), согласно которому непогрешимых знаний нет и быть не может. Но из этого не следует, что все мнения и теории одинаково ложны [1]. Большая или меньшая обоснованность разных научных теорий выявляется в процессе рациональной коммуникации ученых. Рациональная коммуникация предполагает, что всякий может критиковать любые концепции. При этом должна учитываться сила аргументов, а не личность или социальный статус участника дискуссии.

Юрген Хабермас считает целью рациональной коммуникации достижение разумного консенсуса. При этом необходимо отличать правильный консенсус от ошибочного. Хабермас ввел понятие «идеальной речевой ситуации», при которой господствует «ненасильственное принуждение лучшего аргумента». Идеальные речевые ситуации характеризуются тем, что все участники дискурса должны иметь равные возможности для речевых актов. По Хабермасу, «прогресс познания совершается в форме речевой критики» [2].

В настоящее время в философии науки разрабатывается так называемая теория аргументации, которая изучает структуру, сущность и условия аргументационной деятельности, дискуссионные приемы, используемые в процессе аргументации. Влиять на убеждения слушателей или зрителей можно не только с помощью речи и словесно выраженных доводов, но и многими другими способами: жестом, мимикой, наглядными образами и т.п. Даже молчание в определенных случаях оказывается достаточно весомым аргументом. Эти способы воздействия изучаются психологией, теорией искусства, но не затрагиваются теорией аргументации. На убеждения можно, далее, воздействовать насильем, гипнозом, внушением, подсознательной стимуляцией, лекарственными средствами, наркотиками и т.п. Этими методами воздействия занимается психология, но они явно выходят за рамки даже широко трактуемой теории аргументации [3].

Аргументация представляет собой речевую деятельность, включающую систему утверждений, предназначенных для оправдания или опровержения какого-то мнения. Она обращена в первую очередь к разуму человека, который способен, рассудив, принять или опровергнуть это мнение.

Проблема аргументации затрагивает все сферы интеллектуальной деятельности. Это цельное и сложное явление. На уровне абстрактного мышления результаты процесса познания проверяются, главным образом сопоставлением полученных результатов с другими, ранее установленными, суждениями. Она обращена в первую очередь к разуму человека, который способен, рассудив, принять или опровергнуть это мнение. Аргументация, таким образом, характеризуется следующими чертами: она всегда выражена в языке, имеет форму произнесенных или написанных утверждений, теория аргументации исследует взаимосвязи этих утверждений, а не те мысли, идеи и мотивы, которые стоят за ними; является целенаправленной деятельностью, задача которой усиление или ослабление чьих-то убеждений; это социальная деятельность, поскольку она направлена на другого человека или других людей, предполагает диалог и активную реакцию другой стороны на приводимые доводы; аргументация предполагает разумность тех, кто её воспринимает, их способность рационально взвешивать аргументы, принимать их или оспаривать.

Исторически сложилось так, что первоначально под термином «аргументация» понималась процедура логико-математического доказательства, как она проявлялась в математическом и логическом знании. Основная задача классической логики - это формирование строгой аксиоматики. В дальнейшем все логические следствия должны производиться в существенной степени автоматически. Иное дело аргументационные следствия. Они находятся уже не в рамках логики. Потому в логических следствиях есть необходимость строгого математического смысла.

Цель аргументации — принятие аудиторией выдвигаемых положений. Промежуточными целями аргументации могут быть истина и добро, но конечной её целью всегда является убеждение аудитории в справедливости предлагаемого её вниманию положения и, возможно, действия, предполагаемого им. Это означает, что оппозиции «истина — ложь» и «добро — зло» не являются центральными ни в аргументации, ни, соответственно в её теории. Аргументы могут приводиться не только в поддержку тезисов, представляющихся истинными, но и в поддержку заведомо ложных или неопределённых тезисов. Теория аргументации, исходящая не из отвлечённых философских идей, а из реальной практики и представлений о реальной аудитории, должна, не отбрасывая понятий истины и добра, ставить в центр своего внимания понятия «убеждение» и «принятие» [4].

Т. о., в современных исследованиях по теории аргументации все большее значение приобретают системные подходы. Основа построения системной модели аргументации заключается в дополнении логических средств аргументации когнитивными и риторическими, которые не только могли бы дополнить относительную «недостаточность» первых, но и позволить, совершать значимые «переходы» из многочисленных познавательных, ценностных и коммуникативных затруднений.