МАСТЕРСКАЯ

Пол, возраст, образование, род занятий, профессиональный статус, доход... Любой исследователь, который хотя бы раз занимался составлением анкеты, знает об этом стандартном наборе параметров, без которых не обходится ни одно исследование. В социологической повседневности кажется, что здесь не должно возникать никаких особых проблем. Раз все и ***давно*** *пользуются более или менее одинаковыми формами вопросов,* ***следовательно****, можно расслабиться относительно всяких методических проблем: все проверено временем и опытом.*

Однако опыт – это мы, это ***наши рутинные исследовательские реалии****. Поэтому время от времени очень полезно задавать себе вопрос: а понимаем ли мы то, что знаем?*

Предлагаемый текст возвращает социологический канон в проблемное поле методологии. Он представляет собой часть исследовательского проекта по тестированию стандартных социально-демографических вопросов и посвящен вопросам о профессиональном статусе.

Д. Рогозин, К. Мануильская

Тестирование вопросов *о профессиональном статусе*

Основной источник концептуальных описаний профессионального статуса – различные стратификационные теории, в которых переменные занятости и рода занятий играют ключевую роль в построении классов или страт. Так, широко известна схема, согласно которой профессиональная принадлежность различается по пяти группам: высокообразованные профессионалы; низкообразованные профессионалы, а также служащие, выполняющие рутинную работу; самозанятые люди; рабочие высокой и низкой квалификации; неквалифицированные рабочие [Erikson, Goldthorpe, Portocarero; цит. по: Stronks, et al., 1997. P. 594]. Нетрудно заметить, что в предлагаемом подходе совмещаются два пласта: занятость и уровень образования, что указывает на тесную взаимосвязь данных параметров. Можно перечислить еще сотню других типологий, разработанных для отображения в исследованиях профессионального статуса, который в литературе часто отождествляется с более общей категорией – *социальным статусом*. Не останавливаясь на этой теме подробно, скажем, что при всем разнообразии подходов[1] никем не оспаривается ключевая, системообразующая роль *профессиональной принадлежности* и *характера занятости* в формировании социального и тем более профессионального статуса.

Для тестирования были взяты два вопроса, регулярно используемые ФОМом в опросах. Первый

[1] Нам представляется справедливой систематизация, предложенная В. И. Карасиком. Он различает первичное, сущностное измерение и вторичное, производное. К первой группе он относит пол, возраст, национальность, социальное происхождение, а также образование, профессию, знание иностранных языков и т. д. Ко второй – место в социальных структурах, например статус на работе, в общественных организациях и добровольных сообществах [Карасик].

посвящен занятости респондента, включая вопрос о сфере деятельности; второй – служебному положению и должности (*табл. 1*). Оба они относятся к концепту социально-профессионального статуса респондента, поэтому можно их рассматривать как единый набор операциональных определений[2].

Не останавливаясь подробно на инструментарии анализа, укажем, что вопросы рассматривались с двух позиций. Во-первых, изучались трудности, с которыми сталкивается респондент, работая с вопросом и готовя ответ, а также особенности восприятия вопросов. Во-вторых, тестировалась коммуникативная адекватность каждого вопроса – в какой мере формулировка вопроса приводит к произвольным содержательным смещениям в момент диалога между респондентом и интервьюером.

* * *

Одна из наиболее ярких особенностей вопросов о профессиональном статусе состоит в том, что они наталкивают респондента на рассуждения о собственной жизни, о достигнутом положении и перспективах гораздо чаще, чем (казалось бы) более подходящие для этого вопросы о месте в сегодняшней жизни и представлениях о будущем. Если же говорить о тематических компонентах рассматриваемых вопросов, к ним относятся: рассказ о *трудовой деятельности* (37% от 60 ответов на вопросы о статусе), рассуждения о *трудоустройстве, престижности профессий и профессиях* вообще (20%), а также *оценка себя как личности* (17%).

Свойство вопросов о профессиональном статусе "открывать" внутренний мир собеседника, подталкивать его к рассказу о себе можно трактовать двояко.

С одной стороны – как явное достоинство вопроса, позволяющего установить теплые, доверительные отношения с респондентом. Уже давно отмечено, что нет более благодарной темы для получения исчерпывающей информации о собеседнике, чем история его личной жизни, его семьи [Lazarsfeld. P. 33]. Пожалуй, первым обратил внимание на важность частной сферы Ф. Ле Пле. Он, начиная разговор с незнакомыми людьми, всегда расспрашивал о семейных историях, что позволяло не только преодолеть излишнее отчуждение, но и получить нужную информацию для точного понимания тех или иных слов и ответов человека [Higgs. P. 423]. Мы видим, что профессиональная карьера составляет единое целое с частными, наиболее дорогими и значимыми для человека событиями. Соответственно, вопросы о занятости и профессиональной карьере вкупе с вопросами о семье и личной жизни можно использовать в специализированных исследованиях в качестве вводных конструкций, позволяющих преодолеть коммуникативные барьеры и найти общий язык с респондентом.

С другой стороны, развернутые ответы, вызывающие множество не связанных с непосредственным семантическим заданием тем, могут свидетельствовать и о недостаточном качестве вопроса, недоработках в методике. Собственно, а почему вопросы о социальном статусе провоцируют респондента на беседу, если произнесен достаточно лаконичный вопрос и предложена карточка с вариантами ответов?

[2] Поскольку опрошено всего 30 человек, каждому задано по два вопроса, мы имеем 60 единиц наблюдения, отображающих профессиональный статус участников нашего исследования. Единица наблюдения – артикулированный анкетный вопрос.

Респонденты легко рассказывают о своей трудовой деятельности, сообщают подробную информацию о месте и особенностях текущей работы:

"Интервьюер: *Каков основной род Ваших занятий в настоящее время?*

Респондент: *В настоящее время я помогаю своему мужу в продаже недвижимости. Делаю документы с помощью компьютера, вот опрашиваю клиентов, разговариваю с клиентами, даю рекламу и так далее".*

Нередки случаи, когда в ответе присутствует повествование о прошлой или предшествующей трудовой деятельности:

"Интервьюер: *Каков основной род Ваших занятий в настоящее время?*

Респондент: *Ну, в настоящее время я пенсионер, домашняя, как это, ра... домашняя хозяйка. Последнее время работала в школе. Преподавала мировую художественную культуру и историю, начиная с пятого по девятый класс. Историю СССР".*

Чаще о прошлых работах рассказывают временно неработающие или пенсионеры. Работа – сильнейший фактор для формирования социальной идентичности, и это хорошо прослеживается во всех интервью. Социальное "я" определяется не семьей, друзьями, прочитанными книгами или полученным образованием, а *социальным статусом*, настоящей или прошлой должностью, значимостью и объемом выполняемых работ. Другими словами, работая, участвуя в трудовой деятельности, человек не просто достигает каких-то успехов в жизни, он становится социальным агентом и формирует свое социальное "я", систему представлений о себе и своей роли в этой жизни и в этом мире.

"Респондент: *Я должна Вам сказать, что, имея вот это среднетехническое образование, я считаю себя, ну, лидером. Я умею руководить. И я последние 10 лет своей трудовой деятельности была начальником пионерского лагеря, лучшего в Тимирязевском районе.*

Интервьюер: *Большая ответственность, наверное.*

Респондент: *У меня было детей 600 человек и обслуживающего персонала 150. И вот лагерь был лучший в Тимирязевском районе, до тех пор... Но сейчас, говорят, его уже даже не существует. Распродали, куда-то дели..."*

Табл. 1. ***Вопросы о профессиональной принадлежности и характере занятости***

1. КАКОВ ОСНОВНОЙ РОД ВАШИХ ЗАНЯТИЙ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ? (Карточка, поз. 1–11. Один ответ)
1. работа в сельском или лесном хозяйстве
2. работа в сфере промышленного производства
3. работа в строительстве, на транспорте, связи
4. работа в системе государственного управления
5. работа в области культуры, науки, образования, здравоохранения, информации, финансов
6. работа в сфере услуг, торговле, коммунальном хозяйстве
7. военнослужащий, работник правоохранительных органов
8. пенсионер(-ка) —— переход +2
9. домохозяйка —— переход +2
10. временно не работающий(-ая), безработный(-ая) —— переход +2
11. учащийся, студент(-ка) —— переход +2
12. другое
2. КАКОВА ВАША ДОЛЖНОСТЬ, СЛУЖЕБНОЕ ПОЛОЖЕНИЕ? (Интервьюер! В. № 2 не задавать тем, чьи ответы на В. № 1 совпали с одной из позиций 8–11. Карточка, поз. 1–4. Один ответ)
1. руководитель, зам. руководителя предприятия, учреждения
2. руководитель подразделения, специалист
3. служащий, технический исполнитель
4. рабочий
5. другое

Понимание сложности измерения такой переменной, как социальной статус, довольно распространено в социологической среде. Так, Блейлок замечает, что для решения данной задачи прямые вопросы в форме номинаций социального и профессионального статуса целесообразно заменить на серию промежуточных, непрямых показателей, а теоретические гипотезы формулировать в терминах косвенных переменных, а не номинальных социально-демографических факторов.

Тогда род занятий индивида будет выступать как "причинный индикатор" других фиксируемых переменных – жизненного опыта, знаний, умений [цит. по: Девятко. С. 106, 109]. Профессиональный статус – сложный конструкт, "лобовая", прямая операционализация которого может приводить к существенным ошибкам.

Большинство респондентов рассматривают профессиональные достижения как показатель жизненной успешности, а выбор той или иной профессии – как возможность самореализации. Именно поэтому *расширение ответа* – с простого выбора из списка альтернатив до пространного рассказа о возможностях трудоустройства, значимости той или иной профессии, оценке своих успехов, оказывается *личностно оправданно* и поэтому – естественно.

"Интервьюер: *Каков основной род Ваших занятий в настоящее время?*

Респондент: *Я работаю на предприятии, Первый автокомбинат. Ну, мне нравится работа. Ну, такая очень тоже немножко нервная работа, работа с людьми, но мне все равно нравится. Ну и зарплата, конечно. Хотелось бы лучше".*

Сказанного достаточно, чтобы показать, что вопросы о социальном статусе и социальном положении, входящие в стандартный набор социально-демографических характеристик, одновременно являются индикаторами социального самочувствия. То, как люди обосновывают свой ответ, дают дополнительные комментарии и реплики по поводу собственных суждений, служит превосходным материалом диагностики субъективного благополучия. Отсюда – предположение, что, возможно, разговор о собственной жизни, оценки благополучия семьи и возможных изменений в будущем предпочтительнее вести *в контексте вопросов о социальном статусе*. По крайней мере, составляя общий дизайн анкеты, есть резон располагать эти вопросы в одном смысловом блоке. Определить же последовательность вопросов можно лишь после дополнительного методического исследования.

Вернемся к разговору о вопросе, фиксирующем род занятий. Большинство респондентов воспринимают его как вопрос, направленный скорее на получение информации о *наличии профессиональной занятости*, нежели о характере занятости. Поэтому многие отвечают, что они "работают", "учатся" или "вышли на пенсию".

Пример 1

"Интервьюер: *Скажите, каков основной род Ваших занятий в настоящее время?*

Респондент: *Работаю.*

Интервьюер: *В какой области?*

Респондент: *В медицине".*

Пример 2

"Интервьюер: *Ваш основной род занятий в настоящее время?*

Респондент: *То есть?*

Интервьюер: *Ну, ответьте на этот вопрос: Ваш основной род занятий в настоящее время?*

Респондент: *Работа и учеба".*

Пример 3

"Интервьюер: *«Каков основной род Ваших занятий в настоящее время?» – следующий вопрос.*

Респондент: *Работаю. В какой сфере?*

Интервьюер: *Угу.*

Респондент: *Сфера деятельности – фирма. Нужно сказать, чем занимается фирма?"*

Пример 4

"Интервьюер: *Каков основной род Ваших занятий в настоящее время?*
Респондент: *Ну как? Пенсионер, вот и все".*

Однако исследователи, как правило, ожидают большего. Из предложенных закрытий вопроса мы видим, что работающему респонденту следует указать отрасль, к которой относится его предприятие (см. формулировку вопроса о роде занятий в *табл. 1*). Идентификация отрасли, к которой относится предприятие работодателя, – не только сложное, но зачастую и неадекватное когнитивное задание, поскольку респондент может не задумываться или даже не знать об отраслевой специфике. Интервьюер вынужден брать инициативу на себя и в ходе интервью буквально создавать ответ. Так, менее чем в половине ответов содержалась информация, достаточная для кодирования отрасли. В остальных случаях интервьюер вынужден задавать дополнительные, наводящие вопросы, никак не регламентируемые в стандартной опросной процедуре.

Можно выделить две основные ошибки вопроса, связанные с недостатками операционализации – превращения концепта в анкетный вопрос. (1) Видна логическая неоднородность анкетного вопроса: в нем совмещены как минимум два вопроса – о роде занятий и отраслях промышленности, в которых трудится человек. (2) Формулировки закрытий об отраслях промышленности сделаны в терминологии нетипичной и непонятной для обыденной коммуникации. В результате возникает множество проблемных ситуаций – исследовательски проблемных, поскольку решение по той или иной нестандартной, требующей уточнений и расширенной коммуникации ситуации оставлено на интервьюера. Например, непонятно, какой вариант должны выбирать люди, занимающие несколько позиций на шкале социального статуса (работающие студенты или пенсионеры)? Ситуативные, случайные ответы не только искажают информацию о респонденте, но и представляют собой аналитическую угрозу, если мы зададимся целью сформировать типологию по тем или иным группам, выделенным по критерию профессионального статуса.

Возможно, разговор о собственной жизни, оценке благополучия семьи и возможных изменений в будущем предпочтительнее вести в контексте вопросов о социальном статусе

"Интервьюер: *...У меня есть карточка. Работа и учеба. Вот здесь выберите один ответ по этой карточке.*
Респондент: *Кто я такой?*
Интервьюер: *Ну, Ваш основной род занятий.*
Респондент: *Здесь только работа. Или здесь...*
Интервьюер: *Вы знаете, здесь все есть. Здесь много вариантов ответа. Вы...*
Респондент: *Ну вот одиннадцатый и второй*[3].
Интервьюер: Мне надо, чтобы Вы выбрали один вариант ответа.
Респондент: *Ну, разумеется, одиннадцатый, пока только одиннадцатый.*
Интервьюер: *А почему все-таки предпочли одиннадцатый, а не другой вариант ответа?*
Респондент: *Потому что на первом месте все-таки учеба".*

Представление о том, что мы измеряем наиболее важные для респондента статусы, не может быть принято, поскольку ни вопросом, ни методическими инструкциями к интервьюеру процедура установления важности не регламентирована. Любые ситуации, приводящие к свободной интерпретации вопроса, создают угрозу и всему инструментарию, поскольку интервьюер получает опыт вольного обращения с опросным инструментом.

Кроме того, не всегда понятной респондентам оказывается группировка нескольких сфер

[3] Учеба (11) и работа в сфере промышленного производства (2).

деятельности в одном закрытии (даже если за таким решением лежат определенные теоретические или методические соображения). Например, почему в одну рубрику попали такие сферы трудовой деятельности, как образование, медицина и финансы (закрытие 5), или же строительство, транспорт и связь? Насколько правомерны такие обобщения?

Очевидно, что желательно было бы разбить тестируемый вопрос как минимум на два. Одной переменной фиксировать **занятость** респондента: *"В настоящее время Вы работаете, учитесь, занимаетесь домашним хозяйством, временно не работаете или находитесь на пенсии?"* И варианты ответа: *работаю, учусь, занимаюсь домашним хозяйством, временно не работаю, пенсионер.* Вторую переменную сориентировать на **специфику** работы – с соответствующими закрытиями: *"Вы работаете по найму на частном или государственном предприятии, самостоятельно ведете бизнес, состоите на государственной или военной службе?"*

Мы сознательно отказываемся от принятой в Фонде "Общественное мнение" формулировки о роде занятий: *"Каков основной род Ваших занятий в настоящее время?"* За кажущейся лаконичностью скрывается концепт "род занятий", который без предъявления закрытий вызывает чрезвычайно вариативные ассоциации. В данном случае логичнее не предлагать респонденту абстрактных семантических конструкций и сразу перейти к перечню закрытий. Аналогичный вариант предлагается и С. Садменом и Н. Брэдберном, которые в категорию "род занятий" относят вопросы о специальности, а в качестве дополнительных – о способах оплаты труда [Садмен, Брэдберн. С. 191–194]. Кроме того, поскольку современный человек обычно исполняет несколько социальных ролей, осмысленно сделать вопрос альтернативным, то есть позволить респонденту выбрать несколько вариантов ответа.

Рассмотренные подходы – лишь один вариант операционализации, отражающий небольшую часть сложного концепта. С. Садмен и Н. Брэдберн, описывая специфику вопросов о занятости и роде занятий, приводят десяток вопросов, связанных множественными переходами и подробными инструкциями интервьюеру [Садмен, Брэдберн. С. 191–194]. Усложнение инструментария в данном случае более чем оправданно: интервьюер должен корректно подвести респондента к перечислению интересующих фактологических данных, а не поддерживать воспроизводство оценочных ситуативных суждений, "приблизительных" ответов респондента и огрублений, допускаемых интервьюером.

Теперь перейдем к вопросу о должности. По результатам тестирования предложенная формулировка практически не вызывает коммуникативных затруднений и представляется корректной. Респонденты легко формулируют ответы, однако сопоставление их с закрытиями вопроса уже может вызывать трудности:

"Интервьюер: *Следующий вопрос. Скажите, пожалуйста, какова Ваша должность, служебное положение?*

Респондент: *А какие там работы? Я не начальник, нет.*

Интервьюер: *Ну, как называется должность – своими словами?*

Респондент: *Я кладовщик-оператор.*

Интервьюер: *А если бы предложил варианты следующие – что лучше всего подходит?*

Респондент: *Ну, наверное, третье.*

Интервьюер: *Ага, служащий. А это не специалист – оператор то есть?*
Респондент: *Нет.*
Интервьюер: *Нет, да?*
Респондент: *Но зам – очень сложно. Кстати, я была заведующей, замещала. Это сложно. Но справилась.*
Интервьюер: *А что, я просто не очень представляю себе, что представляет собой эта должность – кладовщик-оператор?*
Респондент: *Ну, то есть у нас ремонтируются машины, в ремонте. Вот у нас на складе запчасти, то есть я как – типа и бухгалтера тоже, веду учет запчастей, уход, расход, все на компьютере, но не выдаем.*
Интервьюер: *А почему Вы выбрали "служащий", а не "специалист"? Потому что бухгалтерией занимается, безусловно, уж специалист, да, например? Не просто служащий. Вот тут смущает что-нибудь в этой карточке? Почему Вы к третьей позиции склонились, а не ко второй, скажем?*
Респондент: *Я больше люблю подчиняться, а не командовать".*

Как видно из приведенного отрывка интервью, когда респонденту предлагается выбрать наиболее подходящий вариант из перечня закрытий, человек может испытывать затруднения, связанные с двойным измерением должностной стратификации: *власть*, которая раскладывается на составляющие начальник / подчиненный, и *компетенцию* – специалист / исполнитель.

Пример 1

"Интервьюер: *Следующий такой вопрос. Какова Ваша должность и служебное положение? Как бы Вы своими словами ответили, если бы...*
Респондент: *Ну, вообще, должность у меня – инженер, служащий, как бы.*
Интервьюер: *Понятно. А вот если вот такие варианты ответа были бы?*
Респондент: *Третий.*
Интервьюер: *Третий, тем не менее. А почему, например, не "специалист"? Инженер, он...*
Респондент: *Ну, тут как бы "руководитель подразделения, специалист" – в одном пункте. Я хочу сказать, наверное, больше технический исполнитель, чем... хотя у нас очень тонкая грань".*

Как правило, ответы на вопрос о должности оказываются чрезвычайно разнообразными и более детальными, чем того требуют задачи исследования

Пример 2

"Интервьюер: *Ваша должность, служебное положение?*
Респондент: *Маркетолог, так можно сказать.*
Интервьюер: *Выберите ответ по этой карточке.*
Респондент: *Ну, второе.*
Интервьюер: *Второе.*
Респондент: *Моего точного нет. Ну, второе.*
Интервьюер: *Почему выбрали все-таки второй вариант ответа?*
Респондент: *Ну, потому что больше всех подойдет, наверное. Потому что руководитель... то есть как бы есть и надо мной руководители, и подо мной, как бы я сам по себе, можно сказать, так что руководитель подразделения, как специалист, и это будет более точно".*

К особенностям вопроса следует отнести еще оно обстоятельство. Варианты закрытий расположены таким образом, что создают представление о некоей иерархии, статусном расположении позиций, одну из которых должен определить для себя респондент. Поэтому для многих вариант ответа, в котором содержится слово "руководитель", является отпугивающим, и, несмотря на то что респондент является скорее специалистом, соседство этого варианта в одной позиции с руководящей должностью вынуждает человека выбирать следующий по списку вариант – "служащий, технический исполнитель".

Видимость ординарного уровня измерения – основной источник ошибок в вопросе о долж-

ности. Для большей точности и надежности инструмента измерения можно предложить более дробные закрытия, например:

1. Руководитель крупной или средней компании.

2. Руководитель небольшой компании, частный предприниматель.

3. Заместитель руководителя, начальник крупного подразделения.

4. Руководитель отдела, группы, проекта, бригады.

5. Ведущий специалист.

6. Служащий, преимущественно занятый умственным трудом.

7. Работник, занятый преимущественно физическим трудом.

Тем не менее предложенный ход отнюдь не отменяет необходимости новой апробации и тестирования логической однородности и непротиворечивости данной схемы.

Подытожим сказанное. Люди практически без затруднений отвечают на вопрос о должности и дают чрезвычайно разнообразные ответы. Как правило, ответы оказываются более детальными, чем того требуют задачи исследования: повар, менеджер по персоналу, кладовщик-оператор и пр. Люди готовы описать работу, рассказать о возложенных на них обязанностях и даже о своих установках и принципах относительно этих обязанностей. Все это – естественные элементы обыденного дискурса. Совокупный ответ содержит множество различений и по объему смысловых конструкций значительно превышает должностную классификацию. Ошибочно пытаться включить хотя бы часть из них в один вопрос.

Также ошибкой является приравнивание *концепта* к *операциональному определению*, то есть использование абстрактного понятия в качестве ходового слова в разговоре. Конкретизация в виде вариантов ответа, предлагаемых в карточке, лишь увеличивает смысловую нагрузку вопроса. В результате даже простые, привычные для многих темы становятся неоднозначными, вызывают затруднения и выходящие за рамки исследовательского замысла интерпретации. ■

Литература

Девятко И. Ф. Диагностическая процедура в социологии. М.: Наука, 1993.

Карасик В. И. Язык социального статуса. М.: Ин-т языкознания РАН, 1992.

Садмен С., Брэдберн Н. Как правильно задавать вопросы: введение в проектирование опросного инструмента / Пер. с англ. А. А. Виницкой. М.: Институт Фонда "Общественное мнение", 2002.

Erikson R., Goldthrope J. H., Portocarero L. Intergenerational class mobility and the convergence thesis: England, France and Sweden // British Journal of Sociology. 1983. Vol. 34.

Higgs H. Frederic Le Play // Quarterly Journal of Economics. 1890. Vol. 4. No. 4.

Lazarsfeld P. F. Methodological problems in empirical social research // *Lazarsfeld P.* On social research and its language / Ed. and with introduction by R. Boudon. Chicago: The University of Chicago Press, 1993.

Stronks K., Mheen van de H., Bos van den J., Mackenbach J. The interrelationship between income, health and employment status // International Journal of Epidemiology. 1997. Vol. 26. No. 3.

Г. Хазагеров

Аргументы ad hominem, или “Ты меня уважаешь?”

Уолтон Д. Аргументы ad hominem / Пер. с англ. Н.Я. Мазлумяновой. М.: Институт Фонда “Общественное мнение”, 2002.

> *– Делать замечания незнакомым людям – очень грубо! – наставительно сказала Алиса. – Так меня учили!*
> *Шляпа сделал большие глаза – видимо, это замечание его сильно удивило. (Хорошенько подумав, его можно понять!)*
>
> *Л. Кэрролл.* “Алиса в стране чудес”

Аргументы ad hominem (“к человеку”), именуемые в народной риторике “переходом на личности”, представляют собой тип аргументации, мало и путано освещенный в современной литературе и в то же время весьма часто используемый. Известный в России англоязычный словарь риторических терминов дает два значения для *argumentum ad hominem*: 1) оскорбление личности оппонента; 2) построение аргументации на знании личности оппонента [Lancham. P. 16].

Как видим, разведение двух значений проведено нечетко, а приводимый пример, как сказано в самом же словаре, реализует сразу оба значения. В качестве примера приводится остроумное высказывание У. Черчилля о К. Этли (британском премьер-министре в 1945–1951 годах): “Он был скромным человеком, при том что у него было много поводов быть таковым”.

Словарь также отсылает к статье о логических ошибках – *fallacy* (*logical*), в которой выделяются два вида таких ошибок: формальные (нарушение правил силлогизма) и неформальные, куда входят ad hominem, определяющиеся здесь как “унижение личности говорящего вместо того, чтобы критиковать его аргументацию” [Lancham. P. 50].

В отечественной традиции эти аргументы либо отождествляются с психологическими доводами, либо рассматриваются как разновидность таких доводов. Так, в словаре “Культура русской речи”, единственном пока издании, сколько-нибудь полно отражающем риторическую терминологию, аргументы ad hominem не упоминаются вообще, но называются доводы к личности (ad personam), противопоставленные доводам по существу (ad rem) как психологические доводы – доводам логическим. Причем среди доводов к личности выделяются “доводы к личности в узком смысле слова”, к которым, судя по всему, и относится оскорбление оппонента. Эти доводы рассматриваются в словаре как нежелательные.

В классической риторике доводы ad hominem корреспондируют с четвертым статусом – “статусом отвода” (translationis), когда обвинение может быть отклонено ввиду той или иной несостоятельности обвинителя, скажем, его причастности к рассматриваемому преступлению. Предполагается, что этот статус является для защиты последней линией обороны. Этому соответствует такой пассаж из книги Дугласа Уолтона: “Иногда недостаток доверия к обвиняющему – единственное свидетельство, к которому может прибегнуть защита. Если нет возможности уцепиться за это обстоятельство, обвинение может оказаться неопровержимым” [Уолтон. С. 308]. Такой прием также оказывается весьма распространенным, например, в практике современного политического пиара. “Унижение личности говорящего вместо того, чтобы критиковать его аргументацию”, здесь

оказалось настолько типичным явлением, что получило специальное обозначение – "черный пиар". Однако для Уолтона рассматриваемый тип аргументации не сводится только к этому случаю.

Книга Дугласа Уолтона написана с нормативных позиций, естественных для логика и характерных для так называемой прескриптивной, то есть предписывающей, риторики. Именно эти позиции заставляют автора взвешенно и дифференцированно подойти к аргументам ad hominem. Вообще же ключевым словом, характеризующим эту работу, можно считать слово "вдумываться". Автор постоянно озабочен разведением понятий и казусов, установлением логических дистинкций – разведением сходных понятий. Что такое довод ad hominem? Какие разновидности доводов он включает? Всегда ли он недопустим или есть случаи, когда он коммуникативно оправдан? Вот вопросы, которыми все время задается автор. Именно это и делает его книгу чрезвычайно полезной и адекватной сегодняшней ситуации, причем российской ситуации – никак не меньше, а может быть, и больше, чем американской, которая и стимулировала появление этой книги.

Одна из зримых опасностей, грозящих сегодня нашей гуманитарной культуре, – культурный редукционизм, упрощенный взгляд на вещи, ведущий к синкретическому слиянию сложных нюансировок в одном понятии. Это очень ярко проявляется в жаргонизации литературного языка. Жаргонное слово, будучи семантически емким, броским, эмоционально нагруженным, выглядит привлекательно и широко используется СМИ. Однако побочный эффект его использования состоит в том, что оно отучает нас вдумываться в сложности, то есть действует как раз в том направлении, которое противоположно основному пафосу книги Д. Уолтона. В условиях дефицита терминов жаргонизация проникает и во "второй этаж" дискурса – в нашу рефлексию по поводу речи, способов убеждения аудитории и воздействия на нее. Приведенное выше выражение "черный пиар" – яркое тому доказательство. Употребляясь фактически на правах термина, то есть инструмента Познания, выражение "черный пиар" на деле является лишь метафорой-ярлыком, затемняющим риторический анализ публицистики. Само обозначение ad hominem (или за его отсутствием – "переход на личности") становится маркером, которым, игнорируя логические различия, можно метить и грешное, и праведное. В этом контексте полезность книги Уолтона представляется несомненной.

К сказанному надо добавить, что нормативный аспект в современной отечественной риторике представлен очень слабо. Это объясняется давним разрывом с традициями прескриптивной, то есть предписывающей риторики и закреплением ее функций за новой дисциплиной – "культурой речи". При этом культура речи, что в общем-то естественно, не проявляет специальной заботы о логической стороне речи. В этом смысле нормативно-логическая ориентация переводных книг по риторике вызывает у неподготовленного российского читателя некоторое удивление. Возникает ощущение, что зарубежный автор вместо того, чтобы говорить об убеждающей силе того или иного аргумента и оценивать его психологическую силу, занимается установлением каких-то чуть ли не бюрократических дефиниций. Неподготовленному читателю становится скучно. К тому же он интуитивно чувствует, что восточноевропейская традиция никогда не была так строга к аргументам типа ad hominem, как традиция западноевропейская. Отсюда активное использование в аргументации категории характера, например, обширные психологические экскурсы, к которым прибегали русские судебные ораторы конца XIX – начала XX века. Чтобы оценить книгу Уолтона, такому читателю, скучающему над логикой и ждущему психологических чудес, придется преодолеть определенный культурный барьер. Однако, не преодолев этого барьера, он так и не сможет серьезно задуматься над феноменом аргументации ad hominem и обречет себя на поверхностное понимание проблемы – критиковать оппонента нельзя.

Особый интерес для российской аудитории может представлять заключительная глава книги Уолтона "Оценка аргументов ad hominem", где уточняется само понятие "ошибка" – относительно аргументации. Автор противопоставляет погрешность в рассуждении вообще (errors) собственно ошибкам (fallacies) – как их недопустимому виду и подчеркивает важность распознавания

последних. Опираясь на понятие "диалектическая релевантность аргументации" (рассмотрение аргументации с точки зрения вклада в данный тип диалога), Уолтон показывает связь между типами диалога и оправданностью, релевантностью применения аргументов ad hominem. "Аргумент, релевантный в критической дискуссии, – справедливо замечает автор, – может быть нерелевантен в диалоге-исследовании" [Уолтон. С. 302]. Однако наряду с типом диалога в установлении диалектической релевантности играют роль такие факторы, как стадия диалога, цель диалога, аргументационная схема, последовательность предыдущих аргументов, речевые события. Вообще диалектическая релевантность аргументации – очень мощная категория, так как вооружает нас здравым функциональным критерием. Ясно, например, что одни качества личности, пусть и заведомо отрицательные, никак не отражаются на надежности этой личности как партнера по диалогу, другие же, напротив, имеют к этой надежности прямое отношение. Если мы узнаем об авторе теоремы, что он плохо обходился с женой, это не может поколебать доказательства теоремы. Но если мы узнаем, что некто склонен приводить недостоверные факты, а его аргументация зиждется именно на фактах, мы должны отнестись к этой аргументации по меньшей мере без полного доверия.

Книга Дугласа Уолтона "Аргументы ad hominem" требует внимательного, вдумчивого чтения. И все же это чтение нельзя назвать сложным. Книга написана живо и увлекательно, и каждый значительный поворот мысли подкреплен яркими примерами. Книга, безусловно, вооружит российского читателя аппаратом, необходимым для критического анализа убеждающих текстов, и поможет преодолеть поверхностные стереотипы восприятия аргументов ad hominem. ■

Литература

Культура русской речи. Энциклопедический словарь-справочник / Под общим руководством Л.Ю. Иванова, А.П. Сковородникова, Е.Н. Ширяева. М.: "Флинта", "Наука", 2003.

Уолтон Д. Аргументы ad hominem / Пер. с англ. Н.Я. Мазлумяновой. М.: Институт Фонда "Общественное мнение", 2002.

Lancham R. A handlist of rhetorical of terms. Berkeley and Los Angeles: University of California press, 1968.

МЕЖДУ ПРОЧИМ

Так говорил респондент…

– Что такое, по Вашему мнению, "валовой внутренний продукт"? Как Вы понимаете это словосочетание?

– Я не могу ответить на этот вопрос, такая информация является засекреченной.

* * *

– Как Вы понимаете выражение "общественные организации"? Что, по Вашему мнению, оно означает?

– Собираются и переживают за весь народ.

– Назовите, пожалуйста, проблемы, которые Вас беспокоят, мешают жить Вам и таким людям, как Вы, живущим в вашем регионе.

– Нестабильно работает спиртзавод.

* * *

– К каким именно положительным последствиям приведет смягчение наказаний за незначительные уголовные преступления?

– Улучшится благосостояние народа.

– По Вашему мнению, какие люди или группы людей, наделенные властью, чаще всего обманывают рядовых граждан?

– ЗАГС.

* * *

– Почему Вы считаете, что, выходя замуж, женщина обязательно должна брать фамилию мужа?

– Чтобы знать, чья она жена.

* * *

– На Ваш взгляд, что улучшилось за последний год в России?

– Погода.

(Из опросов ФОМа)

И. Климов

Выписки из книги
Д. Уолтона "Аргументы ad hominem"

После прочтения книги Дугласа Уолтона остается отчетливое ощущение небольшого "открытия": в наших повседневных диалогах всегда явно или неявно присутствует аргументация ad hominem – аргументы к человеку. Хотим мы этого или не хотим, но раз уж нашими партнерами и собеседниками являются люди и личности, сам этот факт оказывает структурирующее воздействие на нашу риторику и систему аргументации. Предлагаемый ниже отрывок из книги Дугласа Уолтона представляет собой выписки из нескольких глав: из первой главы, посвященной базовым понятиям и видам аргументов ad hominem, из глав третьей и пятой, где обсуждаются понятия, без которых невозможна теория аргументации: "личность", "характер", "позиция", и из главы седьмой, предлагающей некоторые подходы к оценке обоснованности и релевантности аргументов ad hominem.

Главы публикуются со значительными сокращениями и сопровождаются своего рода тематическим указателем [в квадратных скобках] – конспектом наиболее важных утверждений и доводов автора. Мы убрали большую часть обоснований, примеров и доказательных выкладок, содержательные повторы и указания на другие разделы книги и, кроме того, многочисленные библиографические ссылки на профессиональную литературу и публикации в журналах и газетах. Мы стремились дать общее представление о подходе и поднимаемых проблемах, а все недостающие компоненты можно найти в опубликованном в 2002 году оригинале.

[Аргументы ad hominem – дискредитация доводов через дискредитацию личности]

Аргументы ad hominem, или аргументы, связанные с негативной оценкой личности, часто являются непосредственной защитной реакцией на любой новый и сильный аргумент в споре, особенно если затронуты личные интересы и эмоции перехлестывают через край.

Когда в 1962 году впервые вышла "Молчаливая весна" Рейчел Карсон, классическое произведение о проблемах окружающей среды, подобную реакцию продемонстрировали представители интересов сельскохозяйственного бизнеса и производители пестицидов. Журнал "Кэмикал Уорлд Ньюс" назвал книгу "научно-фантастической", сравнив ее с телевизионным сериалом "Сумеречная зона" и поставив под сомнение научность подхода Карсон и ее способности отбирать и использовать информацию. Член государственного комитета по надзору за применением пестицидов, стремясь показать, что автора книги не следует принимать всерьез, заявил: "С чего бы это старой деве так беспокоиться о генетических последствиях?" Директор Сельскохозяйственного департамента Нью-Джерси заметил, что идеи Карсон типичны для тех горластых малоинформированных горожан, которые ратуют за натуральные методы в сельском хозяйстве, органические удобрения, любовь к птичкам, ничего не понимая в экономике и важности химикатов для сельского хозяйства. Другие представители химической индустрии назвали книгу "мистификацией", а саму Карсон – "фанатичной защитницей культа".

Уолтон Д. Аргументы ad hominem / Пер. с англ. Н.Я. Мазлумяновой. М.: Институт Фонда "Общественное мнение", 2002.

В "Молчаливой весне" впервые появились предупреждения об опасности пестицидов для экосистемы, впоследствии ставшей предметом бесчисленных дискуссий. Но представители интересов сельского хозяйства и производства пестицидов, не имея ничего сказать по существу, прибегли к личностной критике, с тем чтобы дискредитировать автора и заставить ее замолчать. В этом случае нападки ad hominem не увенчались успехом, но во многих других они приводили к нужному результату.

В конце XX века аргументы ad hominem стали весьма распространенной тактикой в предвыборных "негативных кампаниях", что нашло широкое отражение в средствах массовой информации. Личностная критика оказалась настолько эффективной, что даже осуждающие ее политики не могут позволить себе полностью от нее отказаться. Хотя аргументы ad hominem существуют уже давно, проблема их оптимального применения обсуждается сегодня в демократическом обществе активней, чем когда-либо прежде.

[Аргументы ad hominem – средство воздействия на аудиторию]

Легко используемые для обвинения, трудно опровержимые, аргументы ad hominem оказываются мощным средством воздействия на аудиторию даже тогда, когда доказательств, поддерживающих обвинение, мало или совсем нет. Критика характера противника (личностная атака) представляет его нечестным, не заслуживающим доверия, лишенным логики, запутавшимся, сбитым с толку. Потеря же доверия может полностью лишить оппонента возможности защитить свою позицию. Голословного, но эффектного и категоричного заявления бывает достаточно, чтобы лишить аудиторию способности к критическому сомнению.

Примеры, рассмотренные в этой книге, демонстрируют силу атак ad hominem, показывают, как трудно им противостоять и какой вред они могут причинить. К сожалению, эту негативную тактику среди прочих освоили эксперты по связям с общественностью. В одном из описываемых случаев кандидат в президенты США был представлен с помощью видеоклипа как человек воинственный и безответственный, которому нельзя доверить столь важный государственный пост. В другом случае против кандидата в губернаторы было выдвинуто обвинение в недостаточной мужественности ("wimp фактор"); использовались карикатуры, из которых следовало, что он недостаточно силен как лидер. В третьем – главный администратор компании был несправедливо обвинен профсоюзом в жестокости во время забастовки – рабочие даже назвали его подонком; в результате переговоры были сорваны, а компания обанкротилась.

[Возможна ли защита от аргументов ad hominem?]

Личностная атака – настолько субъективный и эмоциональный вид аргументации, что непонятно, как в каждом конкретном случае найти объективные логические критерии, позволяющие рационально оценить обоснованность (корректность) аргументов ad hominem. Может показаться, что единственный способ доступной

и эффективной защиты против такой атаки – заявление о нанесенном оскорблении с последующей критикой того, кто произвел бездоказательное обвинение. Но это значит ответить на одну атаку ad hominem другой, такой же. Хотя в некоторых случаях это может быть эффективно, в других оно не срабатывает, а в каких-то – превращает аргументированную критическую дискуссию в склоку с личностными нападками. Альтернатива, предлагаемая в этой книге, – анализ логической структуры аргумента ad hominem с целью не только продемонстрировать некорректную, софистическую тактику его использования, но и способы правильного его применения, связанные с подрывом доверия к оппоненту. Наша цель – научить читателя не просто использовать аргументы ad hominem против кого-либо, но делать это правильно и правильно отражать такие атаки.

Читателю предлагается нормативное и критическое описание, позволяющее идентифицировать и оценивать аргументы, используемые при личностной критике. Хотя аргументы ad hominem традиционно рассматриваются в логике как ошибочные, последние исследования показывают, что во многих случаях это не так. Мы пришли к заключению, что наряду с личностными атаками, которые могут быть признаны неправильными, возможно существование и таких, которые в соответствующем контексте могут быть вполне обоснованными или же слабыми, но не ошибочными. В книге показано, что аргументы ad hominem при правильном их использовании способны подорвать доверие к критикуемому, а следовательно, и к его аргументам.

Из главы 1. **Классические случаи и базовые понятия**

Прежде чем обратиться к исследованию аргументов ad hominem, будет очень полезно получить первоначальное представление об их основных видах.

Абьюзивные и обстоятельственные аргументы

[Прямая атака: плохой человек недостоин доверия]

Абьюзивный вид используется в тех случаях, когда одна сторона в дискуссии критикует или пытается опровергнуть аргументы другой путем прямой атаки на личность оппонента. Аргумент выглядит следующим образом: "Мой оппонент – плохой человек; поэтому вы (аудитория, слушатели) не должны принимать его доводы". Очень часто в фокусе атаки оказывается такое свойство, как надежность (credibility)[1].

Во втором издании (1961) одного из наиболее авторитетных и популярных учебников "Введение в логику" Ирвинга М. Коупи приводится следующий пример абьюзивного аргумента ad hominem.

Пример 1.1

Можно сказать, что философия [Фрэнсиса] Бэкона недостойна доверия, потому что он был уволен с поста канцлера за нечестность.

И. Коупи оценивает этот аргумент как ошибочный, так как "характер человека с точки зрения логики не имеет отношения к истинности или ложности того, что он говорит, или корректности или некорректности его аргументов". Такое обобщение представляется сомнительным, но понятно, что хочет сказать Коупи: философию Бэкона нужно оценивать по ее достоинствам, а не отвергать на том основании, что автор не заслуживает доверия.

[Защита: логический анализ аргументации]

В любом случае по поводу аргумента ad hominem в примере 1.1 должны быть заданы критические вопросы. Хотя характер Бэкона может иметь отношение к некоторым разделам его философии, например, к его этическим воззрениям, не стоит отвергать его философию в целом как "не заслуживающую доверия", не ознакомившись с ней.

[1] Оппонент может быть назван лжецом, безответственным, "ненормальным"; его могут обвинить в наличии корыстного интереса и проч.

Даже если существуют весомые основания для того, чтобы поставить под сомнение честность Бэкона на его политическом поприще в должности канцлера, из этого вряд ли следует, что его научные и философские взгляды должны быть отвергнуты.

[Отсылка к обстоятельствам высказывания: несоответствие слов делам]

Обстоятельственные аргументы ad hominem отличаются от абьюзивных тем, что в них против доводов оппонента используются не особенности его характера, а некоторые другие "обстоятельства".

В соответствии с предлагаемым [мною] подходом обстоятельственный вид подразумевает противоречие или прагматическое несоответствие того, что говорит оратор, некоторым пропозициям, явно или неявно выраженным в обстоятельствах его личной жизни. Другими словами, обстоятельственный аргумент ad hominem строится на некотором практическом несоответствии между аргументами оратора и определенными проявлениями его личности или жизненными обстоятельствами.

Пример 1.5

Отец говорит сыну, что курение вредно и приводит к серьезным заболеваниям. Сын отвечает: "Ты сам куришь, чего же стоят твои аргументы?"

В этом случае обстоятельственный аргумент ad hominem указывает не на логическое, а на так называемое прагматическое противоречие (pragmatic inconsistency) между декларацией и личным поведением. Ребенок видит действия отца (курение) и ссылается на это обстоятельство в ответ на его аргументы. Отец выступает против курения, однако сам курит, то есть он не "делает то, что проповедует". Следовательно, заключает сын, доводы отца не стоит принимать во внимание.

[Защита: анализ природы обнаруженного несоответствия]

Ошибка ad hominem может привести к тому, что "вместе с водой выплеснут младенца", – сын полностью отметет родительский аргумент из-за замеченной прагматической непоследовательности, вместо того чтобы увидеть, что отцовские доводы весьма серьезны... Вполне разумно и правильно, даже похвально со стороны ребенка задаться вопросом о природе этого несоответствия – у него есть основания усомниться в последовательности отца, ведь он не знает фактов и должен делать выводы на основе логичности и правдоподобия его совета. Однако свидетельства возможной нелогичности отца опровергают предположение, что этот совет можно принять, и перекладывают на отца необходимость развеять сомнения сына. Отец должен по крайней мере объяснить свою непоследовательность.

Хотя аргументы ad hominem традиционно рассматриваются в логике как ошибочные, последние исследования показывают, что во многих случаях это не так

Предвзятый аргумент ad hominem

[Обвинение в тайном умысле: стремление к собственной выгоде]

Еще один неоднозначный и весьма распространенный вид аргумента ad hominem – аргумент от ***предвзятости***. О нем говорят, когда возникает сомнение в беспристрастности говорящего. Например, если критик показывает, что оратор, выступающий за мир и ядерное разоружение во время "холодной войны", на самом деле является агентом КГБ, то он серьезно подрывает аргументы последнего, поставив под сомнение его незаинтересованность в этом вопросе.

Фактически это заявление о том, что оппонент пропагандирует выгодную для себя позицию, ведет переговоры, исходя из собственных клановых интересов, а не занят открытым всесторонним обсуждением проблемы – критической дискуссией, где приводимые аргументы

представляют рассматриваемую тему *со всех сторон*.

...Критика предвзятости в аргументах ad hominem подразумевает два аспекта. Один из них – это заявление, что критикуемый может что-то выгадать в результате переговоров – и ориентирован на достижение этой цели. Второй – это предположение, что данный человек пытается скрыть свою тайную цель, и поэтому его аргументация направлена вовсе не на то, что он декларирует... Это определяющая черта предвзятого аргумента ad hominem; ключевым здесь является контекст разговора. Предполагаемая цель участника диалога является основанием для обвинения его в предвзятости.

"Отравление источника" и tu quoque

[Обвинение в предвзятости: неспособность к всестороннему обсуждению проблемы]

Еще один важный вид аргументов ad hominem — это ***"отравление источника"*** (poisoning the well). Суть его в следующем. Оратор заявляет, что его оппонент является пристрастным сторонником определенной точки зрения, и поэтому всегда будет исходить из своего специфического интереса или позиции. Отсюда следует, что утверждения противника нельзя воспринимать серьезно и буквально, считать их базирующимися на реальном основании.

"Отравление источника" может быть рассмотрено как расширение предвзятого вида аргумента, при котором предполагается, что заинтересованность говорящего стала еще больше. Его приверженность своей особой точке зрения или позиции теперь настолько сильна и стабильна, что его аргументы не опираются на независимые факты, но всегда направлены на пропаганду этой позиции...

Стратегия "отравления источника" состоит в том, чтобы блокировать аргументы противника, показав, что он не является достойным участником критической дискуссии, – от такого человека нельзя ожидать искренности и стремления к сотрудничеству. Его мнение уже сформировано, для чужих аргументов он закрыт и никогда не признает, что не прав.

[Tu quoque: "сам дурак"]

Еще одним важным видом аргументов ad hominem является ***tu quoque*** ("ты тоже"). Это выражение очень подходит для аргументов, при которых на обвинение в совершении какой-то ошибки или несоответствии определенным требованиям отвечают: "И ты такой же" или: "И ты тоже совершаешь такие промахи"... Основной вариант аргумента tu quoque — использование ответа ad hominem против атаки ad hominem. Такие случаи нередки в политических дебатах. Еще чаще выражение tu quoque используется, когда какой-либо аргумент "отбивается" тем же самым аргументом.

Человек и его позиция

[Не прояснив, что есть "личность", не поймем, что такое аргументация ad hominem]

Большинство учебников определяют аргумент как личностную атаку – критику человека, с которым вы ведете диалог, с тем чтобы опровергнуть его доводы. Но это определение вызывает множество теоретических вопросов, на которые нет пока ясных ответов в литературе по аргументации или неформальной логике. Один из них – что считать "личностью" в аргументации?

["Личность" – совокупность утверждений и взглядов]

Аргументы, по Ч. Хамблину, – это обмен ходами в пределах определенной диалектической системы, напоминающей игру, в которой два партнера по очереди делают ходы... Участник игры-диалога совершает определенные ходы, например, задает вопросы, делает наблюдения или приводит аргументы, внося тем самым суждения в массив, называемый совокупностью позиций (commitment set/store). "Такой массив – это личность, представленная в ее убеждениях: это необязательно должны быть настоящие убеждения, но они будут действовать примерно так, как настоящие". Функция такого массива позиций – "представлять текущее состояние взглядов личности". Например, когда человек отвечает на во-

прос другой стороны, суждение, содержащееся в его высказывании, поступает в массив позиций. И если человек отказывается от своего суждения, или хочет отказаться, или показывает, что больше не согласен с ним, оно будет исключено из этого массива. Таким образом, эти массивы отражают различные позиции (мнения), которых придерживается участник диалога в процессе совершения шагов в рамках диалогической системы Хамблина.

["Личность" не тождественна высказанным утверждениям]

...Необходимо провести различие между совокупностью позиций спорящего, которая, как говорит Хамблин, формирует его образ, и его настоящей личностью или характером. Совокупность взглядов представляет собой набор пропозиций, которых человек придерживается, выводимых из конкретного диалога и его контекста. Но представляет ли совокупность взглядов говорящего его личность или его как личность? Можно ли сказать, что при личностной атаке критикуется личность говорящего? Представляется, что ответ будет отрицательным, хотя идентифицировать говорящего с его взглядами возможно. Тем не менее под "личностью" (person) при личностной, или прямой, абьюзивной критике ad hominem мы имеем в виду характер участника диалога и прежде всего – его надежность, то есть возможность ему доверять.

["Личность" как представления о характере участника диалога]

До какой степени можно отождествлять характер человека – его личностный характер – с совокупностью его взглядов в диалоге? Как нам кажется, нет никаких оснований полагать, что между этими явлениями существует однозначное соответствие. В целом концепция характера – представление о личности участника диалога – не является чем-то обособленным от хамблиновского понимания совокупности взглядов. Как сказано выше, в целом вопрос о том, как концепция личности, то есть концепция характера участника диалога, соотносится с концепцией аргумента в логике, еще никем по-настоящему не ставился, и тем более на него еще не дано ответа.

Из главы 3. **Позиция участника диалога и атака на личность**

[Представления о характере участника влияют на отношение к его аргументам]

...Концепция личности, пригодная для анализа аргументов ad hominem, включает нравственные, социальные и когнитивные аспекты. *Личность* в этом смысле означает участника аргументации, который способен приводить связные и логически непротиворечивые доводы и имеет определенные взгляды и обязательства, определяемые его ролью во взаимоотношениях

Нет никаких оснований полагать, что между характером человека и совокупностью его взглядов в диалоге существует однозначное соответствие

с другими людьми. Личность, обладающая такими качествами, заслуживает уважения. Предполагается, что в диалоге она взаимодействует с другой личностью; личность может рассматриваться как достойный доверия источник, нравственные качества и когнитивные способности которого подкрепляют его аргумент. Поэтому аргумент ad hominem исходит из наличия у говорящего определенных качеств, придающих ему в глазах других определенный статус или надежность... Представление о характере участника диалога (включая такие его черты, как правдивость и рассудительность) влияет на степень доверия, испытываемого к нему окружающими, что, в свою очередь, отражается на оценке ими его аргументов.

Из главы 5. **Характер, рассуждение и практическое обоснование**

Что такое характер?

[Основания оценок заложены уже в семантике самих слов "характер" и "личность"]

Характер – это привычка или предрасположенность человека поступать более или менее одинаково на протяжении всей жизни. Слова "хороший" и "плохой" используются здесь в прагматическом смысле: одни качества человека обычно считаются положительными с позиций морали, а другие (неявные) – становятся очевидны из его поступков, а также целей, которые он объявляет или к которым стремится; последние находят выражение в его речах и аргументах. Характер человека считается "хорошим" или "плохим" в зависимости от роли, которую этот человек играет в каждом конкретном случае. Эта роль предполагает определенные позиции и обязательства в диалоге.

[Особенности характера проявляются в практическом выборе]

Особенности характера проявляются в действиях человека, когда он оказывается перед практическим выбором. М. Нассбаум предлагает следующее определение характера: "Характер человека – это совокупность относительно стабильных черт, связанных с практическим выбором или действием. Обычно эти черты – такие, например, как смелость, сдержанность и справедливость – влекут за собой совокупность убеждений, желаний и эмоциональных реакций. Предполагается, что они являются не случайно выпавшими на долю человека свойствами, но чертами, которые любой нормальный человек может выработать в себе при наличии соответствующего воспитания и личных усилий".

Характер человека считается "хорошим" или "плохим" в зависимости от роли, которую этот человек играет в каждом конкретном случае. Эта роль предполагает определенные позиции и обязательства в диалоге

...Нассбаум дает подробное описание происхождения и этимологии этого слова. "Слово «характер» произошло от греческого character, первоначально означающего рисунок, нанесенный на монету; позднее оно получило более широкое значение – характерной черты, отличающей данную вещь от других. Философское использование английского слова «характер», однако, соответствует греческому слову ethos (не путать с ethos – «привычка»). А выражение «совершенство характера» восходит к греческому выражению ethike arete (иногда также переводимому как «нравственная добродетель»)".

[Слово "личность" имеет моральное измерение]

Приравнивание совершенного характера к нравственной добродетели в греческом философском лексиконе со всей очевидностью показывает, что "характер" – не то же самое, что "личность". По словам Куппермана, слово "характер" имеет "моральный оттенок", отсутствующий в слове "личность". Характер здесь – понятие этическое, тесно связанное с понятием добродетели, в отличие от соответствующего эмпирического термина в психологии или медицинского – в психиатрии.

[Характер оценивается из наших представлений о добродетели]

В "Никомаховой этике" Аристотель определяет "совершенство характера" (добродетель) следующим образом: "Добродетель есть сознательно избираемый склад [души], состоящий в обладании серединой по отношению к нам, причем определенной таким суждением, каким определит ее рассудительный человек"[2]. Это определение показывает, что Аристотель соотносит характер с рассуждением или выбором линии поведения и непосредственно связывает его с обоснова-

[2] Цит. по: Аристотель. Никомахова этика // Аристотель. Сочинения в 4-х тт. Т. 4. М., 1984. С. 87. – *Прим. пер.*

ем – с тем, что обычно называется практическим обоснованием или практической мудростью (phronesis).

[Характер как долговременное качество]

Характер считается долговременным качеством человека; хотя он может меняться, принято считать, что обычно он остается относительно стабильным (конечно, с объяснимыми отклонениями), иногда на протяжении всей жизни. Поэтому информация о поступках человека в прошлом может использоваться как свидетельство его хорошего или плохого характера.

Эту подразумеваемую стабильность нужно учитывать при оценке аргументов ad hominem. Для доказательства того, что у человека плохой характер, могут приводиться примеры из далекого прошлого. Свидетельства, доказывающие или опровергающие наличие определенных черт характера у индивида, часто могут опираться на факты, не имеющие отношения к ситуации конкретной дискуссии. Например, заявление, что некто является лжецом, может основываться на информации о том, что он говорил давным-давно в ситуации, абсолютно отличной от данной.

Практическое обоснование и характер

[Характер: практическая мудрость – свидетельство совершенства ума]

...Аргументы ad hominem во многих случаях связаны с характером, потому что они используются в контексте рассуждения, при котором чрезвычайно важным является наличие такой черты характера, как благоразумие при совершении выбора и решении практических проблем. В теории характера Аристотеля существует тесная связь между характером и *практическим обоснованием*[3].

По Н. Шерман, у Аристотеля характер связан с "устойчивостью" человека, позволяющей "рассчитывать, что кто-то будет действовать определенным образом". Другими словами, характер предполагает устойчивую приверженность человека определенным поведенческим паттернам. Как отмечает Н. Шерман, связь характера и практического обоснования часто неадекватно воспринимается читателями "Никомаховой этики", но она имплицитно присутствует в аргументах Аристотеля. "...Аристотель уделяет особое внимание совершенству ума, совершенство характера во всех описаниях связано с такими понятиями, как аффект, выбор и проницательность. Определение добродетели делает это совершенно ясным: обладать добродетелью – значит быть способным сделать выбор, какой сделал бы рассудительный человек, то есть тот, которому свойственна практическая мудрость".

[Компоненты практической мудрости: чувства, знания, умения, интенция, нравственность]

...Практическая мудрость у Аристотеля – это способность или возможность, которой обладает практичный человек, сведущий в искусстве

[3] Практическое обоснование (practical reasoning) заключается в построении последовательной цепочки практических выводов (practical inferences). В простейшем случае практический вывод базируется на двух посылках. Одна из них констатирует, что агент А имеет цель G; другая — что, по мнению агента, выполнение действия А является средством для достижения цели G.

рассуждения с применением практического обоснования. Но в чем именно заключаются эти особые умения или способности, которые позволяют имеющему их превосходить других в практических делах? По Ч. Хамблину, свойства характера, которые Аристотель называет основными компонентами практической мудрости, можно разделить на четыре группы: 1) знания, полученные в результате чувственного восприятия, а также научные знания (episteme) и знания, полученные путем усмотрения разума (nous); 2) искусство или умения (techne), включая сообразительность; 3) умение правильно определять свои цели, включая совершенство рассуждения, понимания и суждения; 4) нравственная добродетель (arete). Важно отметить, что для Аристотеля философская (теоретическая, научная) мудрость (sophia) – не то же самое, что практическая мудрость (phronesis).

Нам не нужно вдаваться далее в особенности этики Аристотеля и его теории характера, чтобы увидеть, как в них проявляется – по крайней мере в общих чертах – связь между практическим обоснованием и характером. Характер связан не только с абстрактными целями (принципами), которые человек может иметь или провозглашать, но также с тем, как эти цели реализуются в поступках.

[Свойства характера, подвергающиеся атаке ad hominem]

Описанные Ч. Хамблином составляющие практической мудрости по Аристотелю хорошо соотносятся со свойствами характера, которые обычно подвергаются критике в абьюзивных аргументах ad hominem.

1. *Честность*: ***a*** является лжецом, ***a*** не придерживается истины.

2. *Способность к правильному суждению*: ***a*** не способен судить здраво, что видно из того, что он допускает нелепые ошибки. Этот аспект связан с умением найти "середину" в каждой ситуации, разумную линию поведения, сбалансированную с учетом всевозможных соображений, имеющих отношение к рассматриваемому случаю.

3. *Реалистическое видение ситуации*: ***a*** игнорирует факты, не знает, как развивается ситуация, только делает вид, что хорошо информирован.

4. *Познавательные способности*: ***a*** нелогичен, непоследователен, делает элементарные логические ошибки; в экстремальных ситуациях ему отказывает здравый смысл, он имеет психологические проблемы (оторван от реальности, подвержен иллюзиям) или умственно неуравновешен, что приводит к неадекватному восприятию им ситуации[4].

5. *Личные моральные стандарты* (характеристики, не совпадающие с пунктами 1–4): ***a*** имеет низкий моральный уровень, что следует, например, из его криминального прошлого, супружеской неверности и т. д.

[Цели диалога: обсуждение проблемы или диффамация противника]

Использование любого из этих пяти основных пунктов для построения абьюзивного аргумента ad hominem может быть эффективным в диалоге, где обе стороны вовлечены в обсуждение, в особенности при получении совета; когда одна сторона советует другой, как правильно поступать, другая сторона может привести релевантный в этом контексте аргумент ad hominem, базируясь на любом из этих положений. Конечно, такой аргумент может быть ошибочным, если он используется для бездумного отметания аргументов другой стороны или для игнорирования объективного свидетельства. Но он может быть вполне подходящим в качестве пробного шага для того, чтобы поставить под сомнение искренность оппонента или возможность ему доверять.

[Обоснованность аргументов ad hominem для оценки характера собеседника]

При обсуждении говорящий предлагает определенный способ поведения не только для себя

[4] В качестве критики ad hominem Руссо П. Джонсон приводит проблемы из его личной жизни, связанные с манией преследования. Джонсон пишет, что невозможно изучать тягостные детали личных ссор Руссо, "не приходя к выводу, что он был душевнобольным".

самого, но и для другой стороны (или сторон, если речь идет о группе или сообществе). Если выясняется, что он не способен судить здраво, или реалистично оценивать обстоятельства, или что он двуличен, то есть ратует за одну политику, а сам придерживается другой, для аудитории это является достаточным основанием, чтобы не относиться к нему с большой долей доверия. Следствием применения аргумента ad hominem является уменьшение доверия к аргументам оратора.

[Обоснованность аргументов ad hominem для организации дискуссии]

Наконец, связь между характером и обоснованным аргументом устанавливается с помощью практического обоснования. Критика характера может быть сильной, уместной и эффективной, потому что при этом поднимаются законно возникающие вопросы о практической обоснованности включения данного человека в число участников дискуссии. В то же время практическое обоснование при использовании аргументов ad hominem демонстрирует наличие связи между поступками человека и его взглядами и убеждениями...

Характер и политический дискурс

[Аргументы ad hominem в политическом дискурсе]

В политическом дискурсе невозможно проводить аргументацию в рамках одной нормативной диалоговой схемы, потому что в нем используются элементы нескольких типов диалога – критической дискуссии, переговоров, обсуждения, диалога, направленного на получение информации, спора[5]. Было бы наивным рассматривать политические дебаты в целом как критическую дискуссию и вследствие этого отказываться от аргументов ad hominem как неуместных или ошибочных. Необходимо иметь в виду, что в политическом дискурсе (например, во время проведения избирательной кампании) участники, как правило, принадлежат к каким-либо пропагандистским группам или находятся под их влиянием; обычно они материально заинтересованы в исходе дела.

[Политический дискурс связан с этосом – совокупностью моральных императивов]

Теория политической аргументации Аристотеля базируется на практическом обосновании; предполагается, что целью политического дискурса является совершение правильного выбора между различными линиями поведения. В аристотелевской схеме политического рассуждения Бринтон видит этотическую аргументацию, при которой характеру говорящего "уделяется внимание, на него ссылаются, он представляется таким образом, чтобы увеличить или уменьшить степень доверия к нему в зависимости от сделанных выводов". Аргументы ad hominem, которые прежде всего фокусируются на личностных качествах говорящего, здесь, в принципе, являются обоснованными и приемлемыми.

Если характер государственного деятеля остается неясным в течение длительного времени, если не прослеживается его система ценностей, это может создать для него проблемы

[Приемлемость и важность аргументов ad hominem в политическом дискурсе для оценки характера участника]

Можно представить аристотелевское доказательство значимости характера в политическом дискурсе в виде последовательности из пяти шагов:

1. Речевым событием при рассуждении является практический вывод.

2. Существуют многочисленные обстоятельства, создающие неопределенность.

3. Может быть полезен совет опытных и мудрых.

[5] Политический дискурс [мною] рассматривается как часть смешанного дискурса, в котором одновременно сосуществуют несколько видов диалога.

4. Они должны обладать такими качествами, как честность, искренность и способность к правильному суждению.

5. Следовательно, характер говорящего важен.

Базовая посылка этого доказательства заключается в том, что в политическом дискурсе как рассуждении о чрезвычайно изменчивых практических вещах, которое не может опираться на точное (научное) знание, используется практическое обоснование. Соответственно, лучший совет тут может дать человек, обладающий практической мудростью и хорошим характером (ethos). Отсюда следует вывод, что характер – значимый аспект политического дискурса, например в ходе электоральной кампании, целью которой является избрание человека высоких нравственных качеств (или по крайней мере признающего общепринятые ценности).

Критики скажут, что политическая дискуссия не имеет ничего общего с рациональным рассуждением, базирующимся на практической мудрости, что это слишком "рассудочное" видение. Конечно, как уже отмечалось, политическому дискурсу неотъемлемо присущи элементы переговоров и спора. Однако трудно отрицать, что в нем также должны содержаться и действительно содержатся элементы обсуждения. Таким образом, в политическом дискурсе имеет смысл оценивать аргументы, хотя бы в определенной степени, и с этой точки зрения. Если это так, то в соответствии с приведенным выше выводом Аристотеля аргументы ad hominem не следует всегда отвергать "с ходу" как ложные.

[Аргументы ad hominem против неопределенности характера политика и его убеждений]

Этотические аргументы являются наиболее важными и в современном политическом дискурсе, потому что избиратели с полным на то основанием хотят знать об основных убеждениях кандидата, его моральных ценностях и идеалах. Фактически, если характер государственного деятеля остается неясным в течение длительного времени, если не прослеживается его система ценностей, это может создать для него проблемы. Так, в конце 1994 г. сложилось общественное мнение, будто президент Билл Клинтон потерял доверие народа, потому что невозможно было понять, какой характер стоит за многими его политическими манипуляциями.

Пример 5.5

Проблема отчасти заключается в том, что трудно понять его характер; слишком мало существует вещей, которые он объявляет принципиальными для себя и за которые готов бороться.

Дэвид Герген, оставивший пост в администрации Клинтона, заявил недавно, что избиратели США хотят знать, какими "основными убеждениями" м-р Клинтон будет руководствоваться, находясь у власти в ближайшие два года.

"Биллу Клинтону... недостает основополагающих ценностей, на которых бы строилось его президентство, – сказал Джеймс Лейк, бывший советник по связям с общественностью у президентов Рейгана и Джорджа Буша. – Взять Теда Кеннеди – я никогда не был с ним согласен, но есть нечто, за что он выступает; он последователен, его позиция ясна. Или Рональд Рейган – люди были с ним не согласны раз за разом, но вы знали его позицию. А вот за что выступает Билл Клинтон, никто не знает".

В приватных беседах многие демократы говорят то же самое и боятся, что в результате этого Клинтон не сможет удержать свои позиции[6].

Из политических дискуссий видно, что характер и убеждения тесно взаимосвязаны. Как сказали про Рейгана, "его позиция ясна". Его действия последовательны, они выражают устойчивую систему взглядов, понимаемых как проявление его основных ценностей или идентифицируемого характера, и с ним легко можно соглашаться или не соглашаться. А поскольку позиция Клинтона во многом прагматически непоследо-

[6] *Fraser G.* Beleaguered U.S. Leader Can't Seem to Win for Losing // The Globe and Mail. 1994. (December 28). P. A7.

вательна, Фрезер в своем докладе приходит к выводу, что самая большая проблема Клинтона заключается в том, что "слишком многие американцы считают, что у него нет базовой системы внутренних ценностей". Поэтому характер, или этос, понимаемый как основные нравственные ценности человека, является не только законной темой обсуждения в политическом дискурсе; это также центральный и фундаментально важный аспект, определяющий в демократической стране степень доверия к человеку в политических вопросах.

В политической аргументации характер может быть подвергнут критике с самых различных сторон. Если политик слишком часто меняет свои убеждения, про него говорят, что ему не хватает "базовой системы внутренних ценностей". Но если он не отступает от своих убеждений и не меняет их достаточно часто, то может быть подвергнут критике как негибкий, догматичный, невосприимчивый или "не чувствующий веяний времени".

[Утверждения о характере политика одновременно есть рефлексия политического этоса]

Более того, подобные нападки на устойчивость или неустойчивость убеждений часто могут переходить в заявления, что данный человек неправдив, он не придерживается истины. В 1995 г. демократы опасались, что Билл Клинтон может предать интересы своей партии, придя к согласию с республиканцами по вопросам бюджета. Когда помощники Клинтона заявили, что он "пересматривает" свою позицию по отношению к выдвинутому Сенатом закону о социальном обеспечении, с критикой его характера начали выступать обе заинтересованные стороны.

Пример 5.6

На сегодня обе партии пришли к единому мнению, что Клинтон не плох и не опасен, а просто глуп. Честно говоря, почти никто не считает, что он сам верит хоть одному своему слову. Или, вернее, он верит всему, о чем убежденно говорит, и продолжает полностью верить в это до тех пор, пока сам от этого не откажется. Он обладает непостижимой искренностью интеллектуального социопата, уверенного, что в его речах главное не правда, а убежденность[7].

Этот аргумент ad hominem, безусловно, является атакой на честность Клинтона: его обвиняют в том, что правда для него не важна, и даже называют "интеллектуальным социопатом", то есть человеком, который не имеет совести, постоянно хитрит и обманывает окружающих. Делается вывод, что Клинтон исчерпал свой кредит доверия: "почти никто не считает, что он сам верит хоть одному своему слову". Здесь мы видим, как критика ad hominem выступлений в политических дискуссиях может привести к прямым атакам на такую черту характера, как правдивость.

Аргументы ad hominem в правовой аргументации

[Судебное разбирательство: важность знаний о характере]

Как отмечалось выше, при стандартном (традиционном) подходе аргументы ad hominem обычно считаются ошибочными; при этом наиболее часто исключение делается для перекрестного допроса свидетелей в суде. Действительно, при судебном разбирательстве характер имеет большое значение, особенно в уголовных делах, где основная линия аргументации адвоката (прокурора) строится на том, что подсудимый – хороший (плохой) человек. В ряде случаев предполагается, что судья должен определить, является ли критика характера подсудимого справедливой.

Как отмечено в энциклопедии "Британика" в статье сэра Кортни Илберта, не все свидетельства характера и поведения считаются приемлемыми в правовой аргументации: "неприемлемы свидетельства, показывающие, что человек, которому приписывается совершение некоего деяния, имеет склад характера, делающий вероятным то, что он мог совершить или не совершить припи-

[7] *Will G.F.* A Weird Sincerity // Newsweek. 1995. (November 13). P. 94.

сываемое". В целом аргументы от характера в суде не принимаются. Тем не менее Илберт приводит некоторые исключения: например, человеку, которому предъявлено обвинение в изнасиловании, разрешено привести свидетельства аморального поведения истицы. Такие вопросы (в частности, можно ли ссылаться на криминальное прошлое свидетеля, для того чтобы вызвать сомнения в его честности или правдивости) становились предметом обстоятельных обсуждений.

[Аргументы ad hominem для критики и защиты эксперта и экспертного свидетельства]

Одной из наиболее интересных сфер применения аргументов ad hominem является перекрестный допрос экспертов в суде. Критика в адрес свидетеля-эксперта может фокусироваться как на том, что он нечестный человек, так и на том, что он некомпетентен в своей сфере, используемые им методы устарели и у него плохая репутация среди коллег. В таком случае в диалог вовлекаются не только защитник и обвинитель, но и свидетели-эксперты, присяжные или судья, принимающие решения.

В политической аргументации характер может быть подвергнут критике с самых различных сторон. Если политик слишком часто меняет свои убеждения, про него говорят, что ему не хватает "базовой системы внутренних ценностей". Но если он не меняет убеждений достаточно часто, то может быть подвергнут критике как негибкий, догматичный, невосприимчивый

Перекрестный допрос эксперта может рассматриваться как диалог-убеждение, где пропонентом является адвокат или прокурор, проводящий допрос, а аудиторией, которую надо убедить, – присяжные. Третьим участником диалога является дающий показания эксперт.

...Теоретически эксперт является беспристрастным квалифицированным источником информации, но тот, кто проводит перекрестный допрос, скорее видит в нем своего рода оппонента. По О. Веберу, "присяжные считают этих двоих антагонистами, даже если они не сказали друг другу ни одного резкого слова". В результате допрашивающий и эксперт противостоят друг другу в диалоге с целью убедить присяжных в своей правоте.

Таким образом, ситуация при перекрестном допросе эксперта сложная. По крайней мере один из трех участников играет двойственную роль. При этом происходит смешение диалогов различных типов. Перекрестный допрос может оказаться диалогом, в котором задающий вопросы (защитник или обвинитель) старается выявить имеющуюся у эксперта информацию. Теоретически так и должно быть. Однако каждый знает, что на самом деле защитник или обвинитель, задавая вопросы, пытается дискредитировать и нейтрализовать свидетельства эксперта как аргументы, поддерживающие позицию другой стороны.

В таких ситуациях тактика, используемая для критики и защиты мнения эксперта, может быть очень сложной и изощренной. На первый взгляд кажется, что доминирующая роль принадлежит эксперту, однако он может столкнуться с человеком очень искусным в технике перекрестных допросов, способным в значительной степени управлять ситуацией. Эксперт, как и любой свидетель, должен давать прямые ответы на все вопросы. Опытный юрист может "вести" свидетеля-эксперта в нужном направлении, эффективно пресекая все отклонения в сторону.

Юристы могут затратить много сил на разработку стратегии и тактики, для того чтобы представить мнение экспертов в нужном для себя свете. В то же время может быть тщательно разработана тактика, позволяющая предотвратить обращение к экспертному мнению.

[Экспертное мнение для судебного решения – соотношение субъективности и объективности]

Обращение к мнению эксперта является типичной формой правдоподобного довода, сдвигающего бремя презумпции в определенном на-

правлении. Аргументация здесь часто имеет форму практического обоснования, на котором строится целенаправленное рассуждение в случае, когда нет доступа к прямой информации или свидетельствам того типа, которые Локк называет argumentum ad judicium, а другие – argumentum ad rem. Поэтому при принятии судебного решения во многих случаях экспертное мнение может быть учтено или отвергнуто на основе лишь слабого знания о квалификации эксперта, рассуждений по поводу его заключений и других соображений подобного рода. Отсюда понятно, что практически все, что касается стиля, внешнего вида и существующей репутации эксперта, может воздействовать на решение обратиться к нему.

На практике апелляция к экспертному мнению часто используется для оперативного принятия решения при отсутствии времени на изучение фактов. В таком случае на суд может произвести большее впечатление не то, что говорит эксперт, а то, как он это говорит. Отсюда мы перейдем к диалектическому анализу аргументации в диалоге между тем, кто считается экспертом, и аудиторией.

[Аргументация и рассуждение как борьба за доверие к эксперту]

С точки зрения юриста, перекрестный допрос является диалогом противников. Г. Хоффман отмечает, что необходимо предварительно определить цель допроса и составить его план. Такой план должен включать вопросы, ведущие к желаемым последствиям. При этом он советует, во-первых, никогда не просить эксперта "объяснить", почему он составил определенное мнение, так как это позволит ему увести в сторону вашу основную линию аргументации; во-вторых, использовать "да-нет" вопросы, которые могут загнать в ловушку свидетеля-эксперта и вызвать сомнения в его правдивости. Например, "Вы согласны с тем, что оценка собственности не является точной наукой?" или "Вы согласны с тем, что оценщики в действительности по-разному оценивают один и тот же участок земли?" – хорошие вопросы для того, чтобы вынудить эксперта ответить положительно. Если свидетель-эксперт попытается противостоять этой стратегии, давая объяснения или "нарративный" ответ, проводящий допрос может потребовать, чтобы такой ответ не учитывался как не имеющий отношения к вопросу.

Комплексная природа диалога, проводимого с целью убеждения или получения совета в правовых ситуациях, позволяет понять, что тактика аргументации является тонкой и сложной материей. Если любой из аргументов рассматривать с позиции критической дискуссии, их можно с полным правом назвать неуместными и даже ложными

Обычно к эксперту обращаются с целью получения всесторонних фундаментальных ответов и разъяснений "темных" мест. Однако юрист, проводящий перекрестный допрос, может использовать тактику нейтрализации или пресечения таких ответов, если они ему невыгодны.

Комплексная природа диалога, проводимого с целью убеждения или получения совета в правовых ситуациях, позволяет понять, что тактика аргументации является тонкой и сложной материей. Она может включать критику ad hominem, наводящие и провокационные вопросы и другие приемы, а также их различные комбинации. Поэтому если аргумент ad hominem принимается судом, отсюда не обязательно следует, что этот аргумент не является ложным в общем или абсолютном смысле. То же можно сказать и об аргументах ad hominem, применяемых в политических дебатах, где они занимают законное место в риторике, цель которой – заставить аудиторию усомниться в аргументации оппонента. Если любой из этих аргументов рассматривать с позиции критической дискуссии, их можно с полным правом назвать неуместными и даже ложными.

Из главы 7. **Оценка аргументов ad hominem**

[Оправданность и сила аргументов ad hominem: проблема релевантности]

Проблема, связанная с использованием аргументов в политической дискуссии, заключается не в том, что они всегда ошибочны, а в том, что в связи с ними возникла тенденция превращать серьезное обсуждение в мыльную оперу: вопросам, связанным с характером, уделяется неоправданно большое внимание по отношению ко всей совокупности релевантных свидетельств.

Релевантность в диалоге

[Диалектическая релевантность аргументации: соответствие нормативных структур аргументации типу диалога]

Для того чтобы распознать ошибочные аргументы ad hominem, многие авторы обращаются к понятию релевантности. Предварительно необходимо определить, что означает "релевантность". Д. Уолтон в соответствующих случаях говорит о "диалектической релевантности аргументации", что означает, что аргумент или другой шаг в диалоге будет считаться релевантным в той степени, в какой он вносит вклад в данный тип диалога. Уолтон выделяет шесть основных типов диалога: диалог-убеждение, подвидом которого является критическая дискуссия; исследование; информационно-поисковый диалог; рассуждение; переговоры и спор, включающий и перебранку. Существует ряд нормативных структур аргументации: аргумент может быть релевантным для диалога одного типа (предполагающего наличие аргументов подобного вида), и нерелевантным для другого. Например, одна и та же угроза – аргумент ad baculum[8], – уместная в контексте переговоров, может быть абсолютно неуместной и, следовательно, нерелевантной в контексте критической дискуссии. Поскольку иногда диалектический сдвиг в аргументе – переход от одного типа диалога к другому – может быть скрытым или недозволенным, ошибки релевантности нелегко выявить.

Проблема, связанная с использованием аргументов в политической дискуссии, заключается не в том, что они всегда ошибочны, а в том, что в связи с ними возникла тенденция превращать серьезное обсуждение в мыльную оперу: вопросам, связанным с характером, уделяется неоправданно большое внимание по отношению ко всей совокупности релевантных свидетельств

[Как оценить релевантность аргументации]

...При определении диалектической релевантности аргумента критик должен обратить внимание на шесть факторов, представленных в тексте и контексте дискурса.

1. *Тип диалога.* С диалогом какого типа мы имеем дело? Рассматриваемый аргумент или шаг в диалоге должен быть оценен с точки зрения его релевантности по отношению к конкретному типу диалога. Например, аргумент, релевантный в критической дискуссии, может быть нерелевантен в диалоге-исследовании.

2. *Стадия диалога.* Речевой акт, релевантный, например, на конфронтационной стадии диалога, может быть нерелевантным на аргументационной стадии.

3. *Цель диалога.* Релевантность всегда определяется по отношению к цели диалога. Если данный диалог является критической дискуссией, направленной на разрешение противоречий между двумя различными точками зрения P1 и P2, подаргумент будет релевантным при условии, что он связан с решением вопроса о том, какая из пропозиций, P1 или P2, сильнее.

4. *Аргументационная схема.* Каким образом подаргумент связан с некоторой темой диалога,

[8] Палочный аргумент (лат.), убеждение с помощью насилия. – *Прим. пер.*

например с оппозицией P1 и P2? Это зависит от типа его аргументационной схемы. Оценить релевантность ответа на аргумент можно с помощью соответствующих этой схеме критических вопросов. Например, ответ: "Действительно ли авторитет, на который вы ссылаетесь, является экспертом?" будет релевантным.

5. *Последовательность предыдущих аргументов.* Является ли подаргумент диалектически релевантным в текущем диалоге, в значительной степени зависит от последовательности предшествующих ему аргументов. Любые соответствующие текстовые свидетельства в данном случае являются важным источником информации для определения релевантности новой линии аргументации.

6. *Речевые события.* Исходные условия происходящих речевых событий могут накладывать ограничения и устанавливать особые правила, помогающие определить релевантность в данном случае. Например, если аргумент применяется в суде, особые правовые предписания могут способствовать определению ходов, которые будут считаться релевантными или нерелевантными для этого типа речевого события.

Отметим еще некоторые важные моменты, связанные с применением перечисленных критериев. На локальном уровне аргументации определить, какой ответ на атаку ad hominem является релевантным, помогают критические вопросы, приведенные в предыдущих главах. На глобальном уровне основным фактором при оценке аргументов ad hominem часто является предполагаемый тип диалога. Исследование конкретных случаев показывает, например, что аргумент ad hominem, поднимающий вопросы характера и личной честности, может быть нерелевантным, если диалог является критической дискуссией по вопросу, совершенно не связанному с личностями участников. Но тот же аргумент может быть релевантным в контексте диалога-рассуждения, где одна сторона дает личные советы другой.

Для определения релевантности аргумента ad hominem в конкретном случае можно построить цепочку имевшей место аргументации (на локальном уровне) и попытаться связать ее с темой диалога (на глобальном уровне). В то же время аргументация может выводиться из глобального уровня с целью связать ее с конкретным аргументом ad hominem, использованным на локальном уровне.

Субъективные и объективные свидетельства

[Иллюзия абсолютной ошибочности аргументов ad hominem]

Во многих учебниках аргументы ad hominem считаются ошибочными на том основании, что они концентрируются на субъективных аспектах критики противника вместо непосредственного рассмотрения его заявлений и подтверждающих их объективных свидетельств. Неудивительно, что многие авторы, принявшие эту точку зрения, рассматривают аргументы ad hominem как по природе своей ошибочные.

[Аргументация ad hominem применима при невозможности объективных оснований для вывода]

...Однако часто объективных свидетельств не хватает или они по различным причинам недостаточны для того, чтобы доказать или опровергнуть рассматриваемое заявление. Во многих случаях практического рассуждения сбор релевантных объективных свидетельств займет столько времени или обойдется так дорого, что решать проблему подобным путем будет неразумно.

[Аргументация ad hominem важна для размышлений о сфере этического]

При политической или этической аргументации спорные вопросы, касающиеся государственной политики, могут быть настолько связаны с системой ценностей, что одних только эмпирических фактов, даже релевантных, недостаточно для их решения. В таких случаях очень важны субъективные свидетельства, или аргументы ad hominem. Более того, при наличии объективных свидетельств, подтверждающих до некоторой степени позиции обеих сторон, аргументы

ad hominem как субъективные свидетельства способствуют сдвигу бремени доказательства в ту или иную сторону.

Поэтому категорическое заявление, что релевантным может быть только “объективное”, или фактическое свидетельство (то, что называется аргументацией ad rem или ad judicium), будет проявлением упрощенческого бытового подхода и ошибкой. Действительно, объективные свидетельства предпочтительнее субъективных, поскольку последние неодинаково воспринимаются разными людьми. Поэтому, как видно из нашего анализа, аргументы ad hominem в целом лучше рассматривать как предварительные и не окончательные, зависящие от критических вопросов в каждом конкретном случае.

[Каждодневная практика аргументации: аргументы ad hominem как нападение и как защита]

Начиная с эпохи Просвещения в западной культуре превалировали объективные доказательства; эта тенденция восходит к Паскалю и Декарту, которые отдавали явное предпочтение аксиоматическому методу, представленному в Евклидовой геометрии. С того времени на Западе распространилось мнение, что единственным серьезным способом обоснования является доказательство, основанное на объективных и нейтральных свидетельствах, то есть обоснование научное. Практическое обоснование, базирующееся на субъективных суждениях и правдоподобных (вероятных) выводах, было не в чести. Любопытно, что такой подход отвергает как несущественную аргументацию, базирующуюся на характере, которая, как показано в предыдущих главах, столь часто используется в суде и в каждодневных рассуждениях. Распространенность подобных взглядов способствует той легкости и естественности, с которой авторы учебников логики полагают, что аргументы ad hominem являются ошибочными. Но при этом не учитывается каждодневная практика аргументации – особенно судебной и политической, – показывающая, что обращение к характеру часто является не только лучшим способом атаки, но и лучшей защитой от обвинения.

Из общепринятого представления о субъективной и условной природе аргументов ad hominem не стоит делать упрощенный и категоричный вывод, что эти аргументы всегда ошибочны, поскольку не содержат объективных свидетельств.

Конечно, раньше не существовало последовательных методов для оценки данных аргументов или для идентификации и определения их как конкретных форм. Поэтому можно понять недоверие к этим аргументам и существующую тенденцию категорически отвергать их как ошибочные. Однако теперь мы можем идентифицировать каждый вид как особую аргументационную схему и знаем, какие свидетельства необходимы для поддержки этих аргументов в конкретных случаях. С помощью соответствующих критических вопросов из аргументов ad hominem можно извлекать сведения, пригодные для оценки мнений или действий, о которых идет речь. Однако для этого необходимо изменить и расширить общепринятое представление об обоснованной аргументации в формальной структуре диалога.

[Аргументация ad hominem как механизм порождения доверия]

Участник диалога должен рассматриваться не только как человек с некоторой системой взглядов, но и как человек, имеющий определенный рейтинг доверия, основанный на его "репутации", то есть на том, что известно о его позиции, познавательных способностях и других личностных качествах, релевантных для данного вида диалога.

Функция доверия (надежности)

[Доверие как ресурс и как цель атаки]

...В обычном случае критической дискуссии или диалога какого-либо другого типа, модели которых представлены в литературе по формальным диалоговым структурам, говорящий является просто "участником", который имеет определенную совокупность точек зрения (взглядов) и обретает новые точки зрения или расстается со старыми в зависимости от предпринимаемых им ходов в диалоге. К этой базовой структуре мы добавляем вспомогательный элемент – то, что участник диалога известен как *личность*, индивид, который, на основании имеющейся информации о его личных обстоятельствах, характере, знаниях или статусе предвзятого или непредвзятого человека, имеет определенный этотический рейтинг. Если этот человек уважаем за хороший характер, имеет положительные рекомендации, ему может быть приписан позитивный рейтинг. Если он известен как постоянный лжец или лицемер, ему будет приписан негативный рейтинг. В первом случае оценка достоверности защищаемой им пропозиции повысится, во втором – понизится, так как этотический рейтинг личности влияет на значение (оценку) достоверности защищаемой им пропозиции (аргумента). Этот рейтинг по ходу дела может изменяться. Отдельно могут оцениваться правдивость, рассудительность, проницательность и т. д.

Нужно иметь в виду, что функцию доверия (надежности) не всегда имеет смысл учитывать. Как мы уже отмечали, обычно в критической дискуссии *участник* – просто некоторый индивид с приписанным ему набором точек зрения; информация о его характере, прочих личных характеристиках или биографии отсутствует. То же обычно бывает и при исследовании, в котором важны объективные свидетельства, подтверждающие или опровергающие некоторое заявление. Личностные качества и факты из биографии индивида, сделавшего заявление, несущественны при оценке доводов, приводимых им в поддержку своего заявления.

Однако в определенных случаях информация о личных характеристиках пропонента может иметь большое значение для оценки его аргумента. Например, в уголовном суде, если нет свидетелей или весомых доказанных обстоятельств, подтверждающих или опровергающих обвинение, характер (обстоятельства, пристрастия, действия в прошлом, непротиворечивость позиции и т. п.) того, кто сделал некоторое заявление, может иметь огромное значение для оценки правдоподобия этого заявления. Иногда недостаток доверия к обвиняющему – единственное свидетельство, к которому может прибегнуть защита. Если нет возможности уцепиться за это обстоятельство, обвинение может оказаться неопровержимым.

[Доверие как источник заблуждения]

В подобном случае контекст диалога позволяет применить функцию доверия, при которой аргументы оцениваются не только на основании объективных свидетельств (ad rem или ad judicium, в традиционных терминах). Нужно также использовать субъективные свидетельства, базирующиеся на нашей оценке людей, участвующих в аргументации. В большинстве случаев эти субъективные (ad hominem) свидетельства сами по себе не являются ни решающими, ни весомыми, даже если их суммировать. Но все же их можно использовать для того, чтобы вызвать или, наоборот, подорвать доверие к рассматриваемой пропозиции при наличии объективных свидетельств. В некоторых случаях субъективные свидетельства, базирующиеся на доверии к человеку, могут вводить в заблуждение, так или иначе нарушая баланс мнений при рассмотрении ситуации. ■