

УДК 1 (091)

DOI 10.25205/2541-7517-2019-17-2-174-188

О риторической теории аргументации Х. Перельмана

А. В. Косарев

*Институт философии и права СО РАН
Новосибирск, Россия*

Аннотация

После утраты риторикой ее дисциплинарной специфики в XX в. отмечается волна возобновления интереса к ней, выраженная в развитии исследования аргументации как самостоятельного направления. Возникновение риторического направления в теории аргументации инициировано Х. Перельманом. Он отказывается от строгой логической формы построения аргумента, поскольку она не учитывает цели, условия, средства и контекст аргумента. Он рассматривает аргументацию как процесс взаимодействия оратора и аудитории, выявляет и анализирует техники, которые ведут к убеждению как результату. Основная задача Х. Перельмана заключалась в улучшении коммуникативных практик в современном обществе путем обоснования неразрывного единства концепций аудитории и аргументации. Специфика риторической теории аргументации выражена в концепциях аргументации как единой сети аргументов, нового понимания аудитории и ее типологизации, в смещении акцента в оценке качества публичной коммуникации с оратора на аудиторию, в понятии отправной точки аргумента и ценностной нагруженности аргументации.

Ключевые слова

теория аргументации, риторика, аудитория, Х. Перельман, С. Тулмин, аргументы

Благодарности

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках междисциплинарного проекта фундаментальных исследований «Конвергенция» № 18-00-01376 (18-00-00760)

Для цитирования

Косарев А. В. О риторической теории аргументации Х. Перельмана // Сибирский философский журнал. 2019. Т. 17, № 2. С. 174–188. DOI 10.25205/2541-7517-2019-17-2-174-188

© А. В. Косарев, 2019

ISSN 2541-7517

Сибирский философский журнал. 2019. Т. 17, № 2
Siberian Journal of Philosophy, 2019, vol. 17, no. 2

On Ch. Perelman's Rhetoric Theory of Argumentation

A. V. Kosarev

*Institute of Philosophy and Law SB RAS
Novosibirsk, Russian Federation*

Abstract

After the rhetoric has lost its disciplinary specifics, in the XX century there was a wave of renewed interest in it, expressed in the development of the study of argumentation as an independent field of knowledge. The origin of the rhetorical field in the theory of argumentation was initiated by Ch. Perelman. He rejects the strict logical form of the construction of the argument, since it does not take into account the goals, conditions, means and context of the argument. He examines argumentation as a process of interaction between the orator and the audience, and identifies and analyzes techniques that lead to conviction as a result. The main task of Ch. Perelman consists in improvement of the communicative practices in the society by justifying the indissoluble unity of the concepts of the audience and argumentation. The specific features of the rhetorical theory of argumentation consist in the concepts of argumentation as a unified network of arguments, a new understanding of the audience and its typology, a shift in the assessment of the quality of public communication from the orator to the audience, the concept of the starting point of the argument and the value of argument.

Keywords

theory of argumentation, rhetoric, audience, Ch. Perelman, S. Toulmin, argument

Acknowledgements

The study was carried out with the financial support of RFBR in the framework of the interdisciplinary project of fundamental research "Convergence" № 18-00-01376 (18-00-00760)

For citation

Kosarev A. V. On Ch. Perelman's Rhetoric Theory of Argumentation. *Siberian Journal of Philosophy*, 2019, vol. 17, no. 2, p. 174–188. (in Russ.) DOI 10.25205/2541-7517-2019-17-2-174-188

Об аргументации можно говорить в различных отношениях. Изначально аргументацию рассматривали в качестве составного элемента риторики, как части общей техники создания речей, а именно *inventio* и *dispositio*, поиск аргументов и порядок их расположения в речи в зависимости от их

силы¹. Существует и другой вариант, базирующийся на рассмотрении аргументации и различных современных подходов внутри нее как самостоятельной теории аргументации.

После очередного расцвета в XVII–XVIII вв. к XIX в. европейская риторика испытала кризис, связанный с рядом причин. Формализм риторики этого периода, «застывшая» риторическая стилистика, которая предписывала опираться на определенные фигуры речи, формируя некий универсальный «нейтральный» стиль создания речей и литературных текстов, вошли в конфликт со свойственным в XIX в. интересом к литературе и ее стилистическому разнообразию. Однако это не помешало риторике сместить объект своего знания в область литературоведения, что фактически привело к размыванию ее собственных дисциплинарных границ. В связи с дифференциацией наук максимально широкое риторическое знание перераспределилось по разным гуманитарным областям: «инвенция дает материал для философии и логики, диспозиция – для теории литературы, элокуция – для стилистики» и т. д. [Безменова, 1991. С. 110]. Решающим фактором для ухода риторики в область литературоведения стало появление в XVIII в. «аффективной» риторики, противопоставленной рационалистической, в ней на передний план вместо мыслей и «идей» выходят чувства и страсть. Одновременно переориентация риторики из искусства устной речи в искусство письма привела ее к окончательной трансформации в литературоведческую дисциплину. Собственно риторическая техника аргументации (*инвенция* как поиск релевантных аргументов и *диспозиция* как

¹ Классическая риторика характеризуется пятичастной схемой, которая описывает весь процесс создания речи: *нахождение*, или поиск аргументов (*inventio*), который определял общий замысел речи; *расположение* (*dispositio*), подразумевавшее построение структуры речи и расположение аргументов в ней; *элокуция* (*elocutio*), процесс текстообразования, включавший работу с синтаксисом, грамматикой, языковой нормой и тем, что в итоге стало основной характеристикой риторики – украшенностью, т. е. выбор троп и фигур речи; *запоминание* (*memoria*) с использованием различных мнемотехник; *произнесение* (*pronunciatio, actio*), т. е. исполнение речи, для чего предполагалась проработка темпа, громкости, интонирования, позы и жестов оратора и т. д. Эта схема в ее окончательном варианте была выработана в I–II вв. н. э. [Колесникова, 2014. С. 25].

их расположение в речи) при таком положении дел не просто уходит на второй план, а оказывается бессмысленной с точки зрения литературы, что лишает риторику значимой части ее содержания.

Другой причиной заката риторики можно назвать повышение интереса к научному методу познания. Логический позитивизм как ведущее интеллектуальное направление конца XIX в. стремился приложить научные стандарты к любой области человеческого существования. Повседневные рассуждения и дискуссии, особенно построенные на метафорах и фигурах речи, оказались явно несопоставимыми по своей эпистемической значимости и результативности с научными методами. Позже история науки XX в. покажет, что научные методы, демонстрировавшие небывалые успехи в естествознании, оказались мало применимы для решения социальных и моральных проблем человечества. Мотивация поступков, общечеловеческие и частные ценности, моральные обязательства, вопросы власти и политические проблемы, агрессия, войны – достижение компромисса в этих областях требовало каких-то иных, не строго логических и не естественно-научных средств. Решение обычных, повседневных задач предполагало такие же ординарные, доступные и понятные каждому способы. В качестве таких способов вполне могли подойти «обычные» аргументы, но не научные теории².

В то время как в Европе риторика была сведена к стилистике и литературной критике, став разделом литературного знания там, где она еще изучалась и преподавалась, в США к концу XIX в. риторика, наоборот, испытывала подъем и приобрела уникальный вектор развития [Perelman, 1979. P. 1–4]. Здесь фокус был направлен не на текст и его стилистическое оформление, а на речевую практику, на характер произнесения речи, т. е. *elocutio* и *actio*. В течение XX в. риторика в Соединенных Штатах обрела

² При этом и развитие самой науки подчинялось не формальным логическим законам, а в определенной мере тому, что можно назвать научной риторикой: становится ясно, что среди конкурирующих теорий побеждает не та, которая обладает наилучшей доказательной базой, простотой и т. д., а та, которая представлена самым убедительным образом [Косарев, 2016].

новую жизнь и достигла существенных результатов, о которых, однако, крайне мало известно за пределами США [Ibid. P. 5]. Этот возрожденный интерес к риторике на американской почве отразился и на содержании собственно американской философии – представители американского прагматизма постоянно обращались к риторической тематике, включали ее как в круг своих интересов, так и в содержание философских концепций [Вольф, Косарев, 2018].

Во второй половине XX в. в Европе начинает заполняться лакуна, образовавшаяся в области исследования аргументации в связи с утратой риторикой своей дисциплинарной специфики. В 1958 г. независимо друг от друга были изданы две книги: «Использование аргумента» С. Тулмина [Toulmin, 2003] и «Трактат о новой риторике» Х. Перельмана (в соавторстве с Л. Ольбрехт-Тытека) [Perelman, Olbrechts-Tyteca, 1958], послужившие точкой отсчета для возникновения нового направления – теории аргументации, которое изначально приняло сугубо междисциплинарную форму. Оба автора выказывали определенный интерес к юридической практике и тому, как в ней применяется риторическая техника аргументирования, однако в дальнейшем интерес первого сместился в сторону логики и эпистемологии, другого – к публичной практике, связанной с деятельностью юристов, политиков и журналистов, в области, которые изначально менее тяготеют к логике, и в большей мере к риторике. Вышеуказанные аспекты требовали некоей новой логики и вместе с тем новой риторики, которая оценивала бы не только аргументы и способы их подачи, но и аудиторию, которой адресованы эти аргументы. Именно эти аспекты – аргументы и аудитория – становятся ключевыми элементами неориторики.

Таким образом, резкое возобновление интереса к риторике привело к смещению риторических техник в область теории аргументации, к обсуждению понятия аргумента, его структуры и типологизации. Эти идеи не только мгновенно становятся популярны в Европе, но и незамедлительно импортируются в США. В результате оформляется неориторика как самостоятельная область, тяготеющая к восстановлению античных практик публичных выступлений, однако привлекающая для этого новые методологии и наработки.

Среди теоретиков риторики XX в. следует назвать такие имена, как К. Берк, У. Фишер, Л. Битцер и др. Риторика рассматривается ими как форма человеческого опыта, как нарративные структуры, присущие человеческому разуму, более того, возникают концепции, полагающие, что сама функция человеческого мышления является аргументативной [Mercier, Sperber, 2011]. Появляются такие концепции, как дарвинистская риторика, риторическая ситуация, риторика как символическое действие. Дж. Кеннеди формулирует раздел компаративной риторики, которая исследует западные образцы риторики.

В целом, в неориторике можно выделить следующие направления [Безменова, 1991. С. 120–121]:

- метариторика (история риторики и риторическая критика);
- общая риторика (новые теоретические разработки в области риторики, Льежская школа риторики, группа μ);
- парариторика (теория речевых актов, философия языка);
- аргументативная риторика.

Из них метариторика и общая риторика сохраняют прежнее доктринальное русло классической риторики и развивают по преимуществу унаследованные от классической риторики вопросы тропов и фигур речи, анализируют основные риторические концепты и техники. Парариторика тесно связана с областью философии языка. Аргументативная же риторика фактически может быть сведена к теории аргументации.

Важной особенностью новых риторических исследований являлось изучение структуры обыденных аргументов, использующихся в повседневной коммуникативной практике. Именно им в первую очередь были посвящены работы Х. Перельмана и С. Тулмина, направленные на выявление логической структуры аргументов, используемых в обыденной коммуникации, ценностной нагруженности таких аргументов, а также теоретическое осмысление условий, при которых такие аргументы оказываются наиболее действенными. Основная задача, которую решали эти исследования, состояла в улучшении коммуникативной практики в современном обществе.

На сегодняшний день сложилась практика различения трех направлений внутри теории аргументации: риторической, логической и диалектической теорий аргументации [Bench-Saron et al., 2004. P. 99]. Первые две связаны с именами Перельмана и Тулмина, соответственно, последнюю – наиболее новую, соотносят с работами Д. Уолтона и Ф. Х. Еимерена (см., например: [Walton, 2013; Важнейшие концепции..., 2006]).

Риторическая теория аргументации направлена на *процесс*. Оратор обращается к аудитории, которая испытывает воздействие речью. Важно установить, как происходит процесс убеждения, что именно, какие техники, средства, состояние аудитории приводят в результате к убеждению, к желательному для оратора эффекту. Логическая теория аргументации направлена на анализ *продукта* аргументации, т. е. собственно аргумента. Уже готовый аргумент раскладывается на составные части (тезис, посылки, заключение, возражение и пр.), и анализируется его структура, убедительность, сила и пр. Диалектическая теория направлена на анализ *процедуры*. В диалоге, дебатах участвуют, как правило, две и более стороны, которые берут на себя роли Обвинителя и Защитника определенного тезиса, последовательно выдвигающие аргументы и возражения на них. Задача данного направления – определить, как устраняются разногласия и какими средствами достигается соглашение сторон, установить маркеры достижения договоренностей и пр.

До 60-х гг. XX в. в изучении аргументации превалировал логический подход, согласно которому аргументация, чтобы быть состоятельной, должна соответствовать той или иной заранее установленной логической форме [Хизанишвили, 2014]. При этом логика не учитывает цели, условия, средства и контекст возникновения того или иного аргумента, она лишь оценивает его по стандартам правильности. Как указывает С. Тулмин, логика не дает адекватных средств для анализа естественных рассуждений. Иными словами, Тулмин продемонстрировал недостатки формально-логических средств оценки и формулирования естественной, повседневной аргументации, что дало толчок к появлению и развитию неформальной логики, тогда как Перельман предложил анализ собственно

повседневных, ординарных аргументов. Как итог, между подходами возникает тесная связь, и риторический подход становится одним из направлений неформальной логики [Там же. С. 156].

Хаим Перельман (1912–1985) – бельгийский философ и правовед, ставший одним из основоположников риторического подхода в теории аргументации, который способствовал переосмыслению функций риторики, содержания, а также ее переходу на качественно новый уровень. В своих работах он отвечает на вопрос, как можно рационально обосновать моральные утверждения в культуре, где сосуществуют различные представления о ценностях. Обычно ответы на подобные вопросы предлагались в рамках сфер научного или теистического дискурса, однако Х. Перельман обнаружил возможность ответа изнутри риторического дискурса, а именно, найдя основания для него в теории аргументации и в концепции аудитории. Испытывая неудовлетворенность результатами философского поиска, осуществляемого в пределах логического эмпиризма, который не дает возможности в полной мере реализовать запросы практического разума, построить и опробовать модель для разумных практических действий, Перельман задается вопросом о том, можно ли построить логику оценочных суждений, «...которая позволяет нам рассуждать о ценностях, а не заставлять их зависеть исключительно от иррационального выбора, основанного на интересе, страсти, предрассудках и мифе?» [Maneli, 1994. P. 16]. Опираясь на метод, предложенный Готлобом Фреге, который анализировал способы рассуждений математиков, и перекрыв некоторые забытые положения логики Аристотеля, касающиеся диалектических, а не демонстративных рассуждений, Перельман формулирует способы анализа неформальных рассуждений, которые и называет *новой риторикой* [Ibid.]. Результаты этой работы, проделанной совместно с Л. Ольбрехтс-Тытека, опубликованы в книге «Трактат об аргументации: новая риторика» (1958) [Perelman, Olbrechts-Tyteca, 1958]³.

Основу рассуждений Перельмана и Ольбрехтс-Тытека составляет предположение, что ни одно утверждение не является самоочевидным. Они

³ Мы пользовались английским переводом: [Perelman, Olbrechts-Tyteca, 1971].

также полагают, что в современном плюралистически организованном обществе апелляция к абсолюту, например к Богу или к некоторой очевидной истине, не является достаточно сильным аргументом в вопросах установления и обоснования ценностей [Maneli, 1994. P. 28–32]. Признание тех или иных ценностей, той или иной политики осуществляется и проверяется только в процессе публичной аргументации. Поэтому пристальное внимание к аргументации, к выявлению и тестированию аргументов является основным содержанием «Новой риторики». Как пишет Х. Перельман, «новая риторика – это теория аргументации» [Perelman, 1979. P. 9]. Чтобы понять ту роль, которую играют аргументы, нужно разработать новую теорию демонстрации. В старом варианте демонстрация предполагает расчет ситуации в соответствии с правилами, которые оговорены заранее, следование этим правилам сделает демонстрацию правильной или неправильной. «Чтобы перейти от корректного умозаключения к истине или к вычислимой вероятности заключения, следует признать как истинность посылок, так и согласованность аксиоматической системы», – пишет Перельман [Perelman, 1979. P. 10]. Такая формализованная система не применима к обстоятельствам реального мира, в котором каждая ситуация может распасться на множество непредвиденных обстоятельств, особенно в дискуссиях, происходящих в режиме реального времени, что делает формальный вывод по правилам в таких ситуациях практически неосуществимым. Поэтому авторы «Новой риторики» предлагают перечень «живых», повседневных аргументов. По сути, существенную часть книги занимает каталог различных видов аргументов, применяемых в практике повседневной коммуникации, а также рассмотрение того, как различные аргументы достигают необходимого эффекта на конкретных примерах для каждого типа аргументов [Perelman, Olbrechts-Tyteca, 1971; Olbrechts-Tyteca, 2010. Appendix B]. «Новая риторика» предлагает классификацию, где все виды аргументов, используемых ритором, подразделяются на три типа (по терминологии Х. Перельмана, ассоциаций / диссоциаций идей):

- квазилогические аргументы;
- аргументы, основанные на структуре реальности;

- аргументы, отталкивающиеся от отдельных случаев, которые затем либо обобщаются, либо переносятся из одной сферы реальности в другую [Perelman, 1979. P. 19].

В отличие от формальной демонстрации, где аргумент состоит из цепочки идей, которые получены одни из других согласно принятым правилам вывода, неформальный аргумент представляет собой скорее сеть различных аргументов и доводов, которые объединяются в единое целое для достижения желаемого результата, нужного эффекта [Ibid. P. 18]. Собственно, процесс аргументации заключается в установлении связи между элементами дискурса, с использованием ассоциации или диссоциации различных идей.

Другой существенный раздел работы Перельмана и Олбрехтс-Тытека – это новое понимание аудитории [Perelman, Olbrechts-Tyteca, 1971. P. 17–47]. Всякая аргументация, по их мнению, направлена на то, чтобы завоевать умы слушателей, а значит, нацелена на установление интеллектуального контакта между слушателем и оратором. Это, по выражению Х. Перельмана, «встреча умов» [Perelman, 1979. P. 11]. В таком случае для ратора концепции аудитории и аргументации неразрывны. По мнению авторов, качество и значимость аргумента зависят не столько от его содержания или силы, сколько от воспринимающей его аудитории, которую тот призван убедить. Иначе говоря, только аудитория определяет, каким будет предъявленный аргумент, какой характер, значение и силу он приобретет [Perelman, Olbrechts-Tyteca, 1971. P. 30].

В концепции новой риторики выделяются три типа аудитории, которые особенно важны с точки зрения надежной проверки качества аргументации, ее рациональной составляющей [Ibid.].

Первый тип аудитории – универсальная аудитория. Под ней авторы понимают все человечество, по крайней мере, всех вменяемых взрослых людей. Универсальная аудитория призвана оценивать на состоятельность и разумность такие аргументы, которые заведомо выходят за рамки локальных и личных предубеждений. Если оратор рационален, он будет взаимодействовать с любой аудиторией согласно таким принципам, кото-

рые должны быть приемлемы для всех без исключения, ориентируясь только на рациональность, выходящую за рамки узких локальных групп и их предпочтений.

Второй тип аудитории, способной выполнить проверку обоснованности аргументов, включает в себя одного-единственного собеседника, к которому говорящий обращается в процессе диалога. Именно отдельный слушатель, а не локальная группа, оказывается предпочтителен с точки зрения выработки рациональных аргументов, поскольку он очень тщательно проверяет каждый шаг, требует разъяснений, формулирует возражения и тем самым обеспечивает более рациональный отклик со стороны говорящего [Perelman, Olbrechts-Tyteca, 1971. P. 37]. Авторы полагают, что в универсальной аудитории каждый слушатель должен обладать такими качествами.

Наконец, третий тип аудитории – это сам субъект, адресующий в процессе размышлений самому себе аргументы и доводы относительно собственных действий. Это первая инстанция рациональной проверки аргументов, причем наиболее объективная, поскольку сам субъект не заинтересован в победе над самим собой в процессе аргументации [Ibid. P. 40]. Его цель не в том, чтобы выиграть дебаты, а в том, чтобы сконструировать взвешенное, приемлемое решение. Рассматривая аргументы, он оценивает их именно на состоятельность с точки зрения рациональности и тем самым также символизирует универсальную аудиторию.

Каким образом аудитория может повлиять на качество публичной коммуникации? Все три типа аудитории обеспечивают важные моменты проверки разумности аргументов, однако социальные и личные ценности локализируются в рамках частных аудиторий. Частную аудиторию авторы определяют как актуальную аудиторию субъектов, к которой обращается оратор при публичном изложении аргументов. Фактически, говоря о частной аудитории, мы должны подразумевать присущий именно ей набор мнений и ценностей, в чем Перельман и Олбрехтс-Тытека видят качественное отличие риторического подхода к аргументации. Риторическая точка зрения в философии является основополагающей для установления соглашений относительно мнений и ценностей, к которым апеллирует го-

ворящий. Как и в античной риторической практике, вне зависимости от конечной цели своей речи, оратор должен следить за тем, что ценит и во что верит актуальная аудитория, с которой он непосредственно в данный момент вступает в коммуникацию, и адаптировать свои аргументы к убеждениям этой конкретной аудитории.

Еще одно понятие, которое Перельман и Олбрехтс-Тытека подробно обсуждают в «Новой риторике» – понятие отправной точки аргумента. Отправной точкой является пункт соглашений между оратором и аудиторией, которые позволяют аргументации развиваться. Поскольку риторика подразумевает рациональную дискуссию относительно человеческих ценностей, то важно найти такую точку в противоречивых позициях, которая сместит разногласия в сторону некоторых первичных соглашений, позволит заручиться согласием аудитории [Perelman, Olbrechts-Tyteca, 1971. P. 63 ff]. Авторы новой риторики выделяют два типа отправных точек аргумента: реальные и предпочтительные. К первым относятся общеизвестные, хорошо установленные факты, общепризнанные истины и неоспоримые обязательства, или презумпции, ко вторым – значимые для всех ценности, их иерархии и предпочтительные линии аргументации, т. е. такие, которые оказываются более убедительными для групп индивидов, чем значимые с точки зрения индивидуальных предпочтений [Ibid. P. 66]. И те, и другие являются источником соглашений, необходимых для начала конструктивной аргументации, поскольку их в равной мере разделяют и оратор, и аудитория. Дальнейшие соглашения оформляются уже на основании процесса аргументации.

В целом, авторы «Новой риторики» пришли к очень важным выводам. Ценности, разделяемые какой-то одной группой, равно как и риторика, основанная на убеждениях отдельной частной группы, могут быть предвзятыми. Именно поэтому аргументы должны быть адресованы к некоей универсальной аудитории разумных людей, не подверженной предубеждениям любой частной аудитории, а сама аргументация является рациональным основанием любого дискурса.

Таким образом, не без оснований можно утверждать, что Х. Перельман заложил основу для развития идеи теории аргументации. Он утверждал, что в отличие от формальной логики, где принято, что аргументы следуют друг за другом, исходя из пошагового построения всей цепочки аргументации, в неформальной логике аргументы самостоятельны. При этом разрозненные аргументы объединяются в единое целое. Процесс же аргументации есть не что иное, как установление связи между ними. Кроме того, для развития аргументации, по мнению Перельмана, необходима отправная точка аргумента, общая для аудитории и оратора.

Список литературы / References

Безменова Н. А. Очерки по теории и истории риторики. М.: Наука, 1991. 215 с.

Bezmenova N. A. Ocherki po teorii i istorii ritoriki [Essays on the theory and history of rhetoric]. Moscow, Nauka, 1991, 215 p. (in Russ.)

Важнейшие концепции теории аргументации / Пер. с англ. В. Ю. Голубева, С. А. Чахоян, К. В. Гудковой; науч. ред. А. И. Мигунов. СПб.: Филол. фак. СПбГУ, 2006. 296 с.

Vazhneishie kontseptsii teorii argumentatsii [The most important concepts of the theory of argumentation]. Transl. from Engl. by V. Yu. Golubev, S. A. Chakhoyan, K. V. Gudkova; ed. by A. I. Migunov. St. Petersburg, Filologicheskii fakultet SPbSU, 2006, 296 p. (in Russ.)

Вольф М. Н., Косарев А. В. Риторический поворот основателей прагматизма // Вестник Томск. гос. ун-та. 2018. № 431. С. 47–53.

Volf M. N., Kosarev A. V. Ritoricheskii povorot osnovatelei pragmatizma [The rhetorical turn of pragmatism's founders]. *Vestnik of Tomsk State University*, 2018, no. 431, p. 47–53. (in Russ.)

Колесникова Э. Введение в теорию риторики. М.: Языки славянских культур, 2014. 161 с.

- Kolesnikova E.** Vvedenie v teoriyu ritoriki [Introduction to the theory of rhetoric]. Moscow, Yazyki slavyanskikh kultur Publ., 2014, 161 p. (in Russ.)
- Косарев А. В.** Риторический поворот: концепция риторического исследования в науке // *Философия науки*. 2016. № 4 (71). С. 13–25.
- Kosarev A. V.** Ritoricheskii povorot: kontseptsiya ritoricheskogo isledovaniya v nauke [The rhetorical turn: rhetoric of inquiry concept]. *Filosofiya nauki [Philosophy of Science]*, 2016, no. 4 (71), p. 13–25. (in Russ.)
- Хизанишвили Д. В.** Особенности когнитивного подхода к аргументации: аспекты моделирования // *Изв. Уральского федерального университета. Серия 3: Общественные науки*. 2014. Т. 134, № 4. С. 155–163.
- Khizanishvili D. V.** Osobennosti kognitivnogo podkhoda k argumentatsii: aspekty modelirovaniya [Features of the cognitive approach to argumentation: aspects of modeling]. *Izvestiya Uralskogo federalnogo universiteta. Series 3: Obshchestvennyye nauki [News of the Ural Federal University. Series 3: Social Sciences]*, 2014, vol. 134, no. 4, p. 155–163. (in Russ.)
- Bench-Capon T., Freeman J., Hohmann H., Prakken H.** Computational models, argumentation theories and legal practice. In: Reed Ch. (ed.). *Argumentation Machines. New Frontiers in Argument and computation*. Springer Science + Business Media Dordrecht, 2004, p. 85–120.
- Maneli M.** Perelman's New Rhetoric as Philosophy and Methodology for the Next Century. Springer Science + Business Media Dordrecht, 1994, 146 p.
- Mercier H., Sperber D.** Why do humans reason? Arguments for an argumentative theory. *Behavioral and Brain Sciences*, 2011, vol. 34, no. 4, p. 57–74.
- Olbrechts-Tyteca L.** The New Rhetoric. In: Hester J. D. (ed.). *Rhetorics in the New Millenium. Promise and Fulfillment*. New York, London, T & T Clark International, 2010, Appendix B: An Annotated List of Proofs from Perelman, p. 260–268.
- Perelman Ch.** The New Rhetoric: A Theory of Practical Reasoning. In: Perelman Ch. *The New Rhetoric and the Humanities. Essays on Rhetoric and its Ap-*

plications. Introd. by H. Zyskind. Dordrecht, Boston, London, D. Reidel Publ. Co, 1979, p. 1–43.

Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L. The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation. Transl. by J. Wilkinson, P. Weaver. Notre Dame, IN, Uni. of Notre Dame Press, 1971, 576 p.

Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L. Traité de l'argumentation. La nouvelle rhétorique. Paris, Presses Uni. de France, 1958, 384 p.

Toulmin S. The Uses of Argument. Updated edition. Cambridge, Cambridge Uni. Press, 2003, 262 p.

Walton D. Methods of Argumentation. Cambridge Uni. Press, 2013, 308 p.

Материал поступил в редколлегию

Received

10.04.2019

Сведения об авторе / Information about the Author

Косарев Андрей Викторович, кандидат философских наук, старший преподаватель Института философии и права СО РАН (ул. Николаева, 8, Новосибирск, 630090, Россия)

Andrey V. Kosarev, Candidate of Science (Philosophy), Senior Lecturer of Institute of Philosophy and Law SB RAS (8 Nikolaev Str., Novosibirsk, 630090, Russian Federation)

andrkw@rambler.ru