

*Д. УОЛТОН*

### **АРГУМЕНТЫ AD HOMINEM: ХАРАКТЕР, РАССУЖДЕНИЕ И ПРАКТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ**

Мы рассмотрим основные составляющие характера<sup>1</sup>, наиболее часто используемые в прямых (абьюзивных<sup>2</sup>) аргументах ad hominem, и покажем, как характер и убеждения связаны между собой в этих аргументах с помощью практического обоснования. Опираясь на нормативную модель целенаправленного диалога, называемого обсуждением<sup>3</sup>, мы также покажем, в русле аристотелевских рассуждений, что аргументы ad hominem, обращенные к этосу (характеру или личности) говорящего [5, p. 311], не только используются для политической аргументации, но являются важной и даже основной их составляющей.

К сожалению, в литературе, посвященной аргументам ad hominem, понятие «характер» рассматривается в основном в негативном контексте. В этой главе приводится аристотелевское определение характера как совокупности основных убеждений или личных целей говорящего. В этом

---

**Уолтон Дуглас** — профессор Университета Виннипега (Канада). **Электронная почта:** walton@uwinnipeg.ca

Перевод и комментарии главы из монографии Д. Уолтона «Ad Hominem Arguments» (University of Alabama Press, 1998) кандидата философских наук Н.Я. Мазлумяновой.

Редакция выражает признательность Издательству Фонда «Общественное мнение» за любезное разрешение опубликовать фрагмент готовящегося к печати русского перевода монографии.

<sup>1</sup> Слово character, переводимое в данной работе как «характер», часто используется здесь в более широком смысле, чем русский аналог, и скорее соответствует понятию «личностные качества». — *Прим. пер.*

<sup>2</sup> От англ. abusive – «оскорбительный, бранный». — *Прим. пер.*

<sup>3</sup> Обсуждение как нормативная модель диалога описано в общих чертах в [1, p. 116-118] и более подробно проанализировано в [2, chapter 6]. См. также [3, 4].

определении мы имеем дело с характером человека (ethos), отражающим его основные жизненные принципы, ценности или устремления, которые проявляются в относительно постоянных паттернах поведения и аргументации в течение длительного времени и являются результатом личного выбора. В соответствии с представлением Аристотеля о практическом обосновании, показана связь между убеждениями и характером.

### 1. Что такое характер?

Характер – это привычка или предрасположенность человека поступать более или менее одинаково на протяжении всей жизни. Эти обычные, предпочитаемые способы поведения проявляются как реакции (хорошие или плохие) на сложные, проблемные или критические ситуации. 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 убеждения и обязательства в диалоге.

Особенности характера проявляются в действиях человека, когда он оказывается перед практическим выбором. Нуссбаум 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, мотивационных 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» [6, p. 131].

Характер определяется Нуссбаум в терминах убеждений и желаний. Сопоставимое, но значительно отличающееся от этого определение характера дает Купперман: «Характер Икса – это типичный для него способ поведения и образ мыслей, проявляемые особенно по отношению к тому, что влияет на счастье других и самого Икса, и более всего – в ситуациях морального выбора» [7, p. 17]. Определение Куппермана дается в терминах обязательств и типичных паттернов мышления и поведения. Купперман понимает «типичный паттерн» как сокращенное обозначение того, что «является нормальным (или, по крайней мере, не является явно нетипичным) для Икса при различных обстоятельствах, особенно в ситуациях, которые мы можем считать «критическими» для проявления моральных качеств» [7, p. 17]. Во взглядах и убеждениях, по мнению Куппермана, проявляется связь между скрытыми чувствами и мыслями личности и совершаемыми ею выборами и поступками. Особенно интересно в определении Куппермана то, что убеждения рассматриваются здесь как важная часть характера.

Само слово «характер», отмечает Купперман, согласно Оксфордскому словарю английского языка, произошло от греческого слова, означающего

«инструмент для нанесения меток и гравировки, клеймо, отличительный знак, характерное свойство» [7, р. 3]. Нуссбаум дает подробное описание греческого 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») [6, р. 131].

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» [7, р. 5]. Характер здесь – понятие этическое, тесно связанное с понятием добродетели, в отличие от соответствующего эмпирического термина в психологии или медицинского – в психиатрии.

В «Никомаховой этике» (1106 b 36–1107 a 2) Аристотель определяет «совершенство характера»<sup>4</sup> 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» [9, с. 87]. Это определение показывает, что Аристотель соотносит характер с рассуждением или выбором линии поведения и непосредственно связывает его с обоснованием – с тем, что обычно называется практическим обоснованием или практической мудростью (*phronesis*).

Примером черты характера является правдивость, которая обычно считается позитивным свойством. Но о правдивости говорят обычно, когда заявляют, что человек повел себя как лжец либо лицемер, а такие черты являются отрицательными свойствами. Фактически, назвать кого-либо лжецом или лицемером – общепринятый способ личностной «атаки».

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

Этот аспект подразумеваемой стабильности важен при оценке аргументов *ad hominem*, поскольку свидетельства плохого характера могут содержаться в чьем-то рассказе о случае, произошедшем в далеком прошлом. Приводимые свидетельства, доказывающие или опровергающие наличие определенных черт характера у индивида, могут часто опираться на описание фактов, внешних по отношению 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.

Коренное различие между абьюзивными (оскорбляющими) и обстоятельными аргументами *ad hominem* заключается в том, что

<sup>4</sup> В издании Росса (Оксфорд) этот термин переводится как «добродетель» [8], а Нуссбаум говорит об устойчивом состоянии, связанном с выбором [6, р. 137]. (В русском переводе также «добродетель». – *Прим. пер.*)

обстоятельная «атака» обычно концентрируется вокруг одного или нескольких взаимосвязанных поступков, на основе которых и делается заключение об убеждениях участника дискуссии. При абьюзивных аргументах ad hominem критика фокусируется на характере оппонента как его долговременном или стабильном свойстве. В этих аргументах используется совершенно другой тип свидетельств и выводов, потому что характер человека как устойчивая предрасположенность неочевиден и возможны различные интерпретации его поведения в многочисленных ситуациях в прошлом, а также различные оценки этого поведения с точки зрения его устремлений, добродетелей или пороков. Поступки (или события, связанные с ними) могут непосредственно наблюдаться очевидцами, но о характере человека судить сложнее, поскольку с ним связаны экстраполяции на длительные периоды времени, по природе своей биографические. Характер – это часть человека.

## 2. Роль характера в критической дискуссии

При аргументации в критической дискуссии значимым является не характер ее участника *per se* (сам по себе. – *Прим. пер.*), но совершенные им «ходы» в диалоге и убеждения, на основании которых эти ходы делались. Слово «убеждения» здесь используется в том смысле, в каком его употребляет Хэмблин [25, 29]; иметь их – значит придерживаться определенной позиции при обмене аргументами. Если в критической дискуссии характер в какой-то степени и проявляется, то он проявляется как совокупность убеждений, как позиция ее участника. Но связана ли эта позиция с определенным типом характера? По нашим наблюдениям, это совсем не обязательно.

В критической дискуссии существует определенный предмет обсуждения. Это значит, что один из ее участников выдвигает какое-либо положение, называемое *тезисом*, а другой участник либо подвергает этот тезис сомнению (при мягком конфликте мнений), либо выдвигает противоположный тезис (при остром конфликте мнений). Предполагается, что аргументация направлена на разрешение конфликта посредством обсуждения [10]. Поэтому релевантность любого аргумента или какого-либо иного хода, сделанного в процессе критической дискуссии, оценивается только по его вкладу в разрешение изначального конфликта мнений. Другие аргументы, такие, например, как личностная критика, не принимаются, если они не служат этой цели.

Может ли критика характера участника дискуссии рассматриваться как релевантный аргумент или базис аргумента? *Prima facie* (на первый взгляд. – *Прим. пер.*) кажется что нет, потому что в такой дискуссии аргументы должны представлять свидетельства (с одной или другой стороны) истинности либо ложности рассматриваемого утверждения. Поэтому критические замечания относительно характера, подвергающие сомнению честность, искренность, правдивость и другие черты характера противника, кажутся неуместными.

И тем не менее, характер участника дискуссии может иметь значение. В реальных ситуациях словесной аргументации правила критической дискуссии существуют в неявной форме как максимы вежливости Грайса [11]. В соответствии с этими максимами участники переговоров должны брать слово по очереди и соотносить свое поведение с разумными требованиями серьезности, ясности изложения, искренности, честности, уместности и информативности.

Тогда, если один из участников обнаруживает, что противная сторона не вносит серьезного вклада в диалог или отклоняется от истины и ее поведение противоречит каким-либо из указанных выше максим, он вправе указать на это. Если участник дискуссии неискренен или нечестен, то для его критики может быть использован аргумент *ad hominem*. Он будет релевантен постольку, поскольку может служить целям диалога. Тогда он полезен, так как помогает вернуть диалог в нужное русло, указывая на нарушение исходных принципов (максим) и призывая к ликвидации отклонения. Таким образом, ставится под вопрос соответствие позиции критикуемого требованиям сотрудничества, предполагающим наличие определенной степени искренности и доброй воли у всех участников дискуссии.

От участника критической дискуссии ожидается, что он приложит максимум усилий для отстаивания своего тезиса, выдвигая аргументы в его защиту. При этом предполагается, что он будет проявлять в соответствующие моменты следующие качества [12, ch. 1]:

1. *Гибкость*. Участник дискуссии должен придерживаться своей позиции, но он также должен быть готов пересмотреть ее при соответствующих обстоятельствах.

2. *Эмпатия*. Участник дискуссии должен строить свою аргументацию с учетом позиции противной стороны, отображая эту позицию акkuratно, точно и добросовестно.

3. *Непредубежденность*. Участник дискуссии должен рассматривать и оценивать аргументы противоположной стороны по их достоинствам, а не отвергать их изначально.

4. *Критическое сомнение*. Рассматривая возражения на свои аргументы, участник дискуссии должен быть способен усомниться в своих собственных аргументах (гипотетически).

5. *Принятие очевидного*. Участник дискуссии должен пересмотреть или модифицировать свою позицию при столкновении с аргументом, базирующимся на доказательстве, которое считается безусловным в данном типе диалога.

Соблюдение этих принципов говорит о том, что данный участник обладает релевантным и конструктивным подходом к дискуссии.

Например, если один из участников пытается устроить склоку или противоречит тем положениям, которые ранее защищал, другой стороне следует ответить «будьте серьезней» или «ваше поведение в дискуссии нельзя назвать честным и искренним!». Такая реакция *ad hominem* может считаться релевантной и рассматриваться как своего рода метадиалогичный (с выходом за пределы системы) процедурный шаг, направленный на возвращение диалога в конструктивное русло и, таким образом, на сотрудничество, являющееся основной целью критической дискуссии<sup>5</sup>.

Хотя поначалу создается впечатление, что аргументам *ad hominem* с их личностной критикой нет места в критической дискуссии, при более

<sup>5</sup> Использование аргументов *ad hominem* может быть направлено на создание третьей стороны в диалоге, судьи, который оценил бы ход обидчика как противоречащий максима вежливости.

глубоком рассмотрении оказывается, что такие аргументы в некоторых случаях могут выполнять нужные, хотя и второстепенные функции.

Ключ к пониманию этого находится в различии между жесткой и мягкой формами диалога-убеждения, анализ которых приведен Уолтоном и Краббе [4]. В мягком диалоге-убеждении ходы не так жестко расписаны, но при этом успех диалога зависит от соблюдения его участниками постулатов вежливости Грайса, или кооперативных принципов [11, р. 67].

Итак, в критической дискуссии есть место для аргументов, которые подвергают сомнению искренность стремления ее участников к конструктивному диалогу и их готовность сотрудничать. Но даже здесь нет такой свободы для критики характера человека, как при абьюзивной атаке ad hominem. Очень часто такая атака носит непроцедурный характер, то есть критике подвергается не стремление к сотрудничеству и соблюдение постулатов вежливости, но характер противника в целом.

### 3. Обсуждение как вид диалога<sup>6</sup>

Общая характеристика совместного рассуждения (обсуждения) как целенаправленного диалога с использованием аргументации приведена в работе Уолтона [2, ch. 6]. Обсуждение – это вид диалога, в котором каждая сторона представляет свою точку зрения на решение какой-либо практической проблемы. В этом разделе описаны основные характеристики обсуждения, интересные в плане применения аргументации ad hominem.

Цель участников обсуждения – прийти к согласию относительно действий, которые могут рассматриваться как решение практической проблемы; при этом требуется сделать выбор между двумя или более взаимоисключающими вариантами.

Типичным примером обсуждения является собрание в муниципалитете, организованное группой активистов, для того чтобы решить, принимать или нет проект новой канализационной системы. Конечно, в таком обсуждении принимает участие много людей. Но с точки зрения нормативной модели обсуждения как вида диалога, аргументация представлена двумя сторонами – одна из них выступает за сохранение старой канализационной системы, другая – за переход к новой.

Если в рассуждении участвует один человек, например, если я решаю, какие хлопья съесть на завтрак – из отрубей или кукурузы, – то данная ситуация может быть представлена как внутренний диалог двух сторон: одна из них выступает за отруби, другая – за кукурузу. Учитывая, что я не хочу есть смесь этих хлопьев, необходимо совершить выбор между соответствующими видами поведения.

В других случаях рассуждения с самим собой человек, являясь сторонником какой-нибудь одной линии поведения, может одновременно выступать в качестве «адвоката дьявола», стараясь придумать и рассмотреть аргументы, которые мог бы выдвинуть воображаемый противник.

<sup>6</sup> В связи с различными объемами значений соответствующих слов в русском и английском языке, слово *deliberation* переводится как «размышление», «обсуждение», «рассуждение», в зависимости от контекста. – *Прим. пер.*

В типичном случае диалогического обсуждения участники имеют общие цели (по большей части или во многом) и схожее видение ситуации, в которой нужно принять решение. Их интересы во многом совпадают, и они стараются совместно их реализовать. В этом отношении обсуждение как вид диалога менее антагонистично, чем критическая дискуссия.

При обсуждении аргументация выглядит как призыв к противоположной стороне предпринять определенные действия для достижения общей цели. Обычно применяются аргументы от обстоятельств, при которых благоприятные (неблагоприятные) последствия определенной линии поведения приводятся как обоснование ее принятия (непринятия).

Вряд ли Аристотель рассматривал обсуждение как нормативную модель диалога для оценки аргументации в изложенном выше смысле<sup>7</sup>. Тем не менее, в «Никомаховой этике» (1112 a 20–1113 b 25) он дал ясное и полное описание рассуждения («сознательного выбора» в русском переводе [9, с. 100]. – *Прим. пер.*), полезного для этой цели. В соответствии с этим описанием, «принимаем мы решения о том, что зависит от нас и осуществляется в поступках» [9, с. 112]; «решения бывают о том, что происходит, как правило, определенным образом, но чей исход не ясен и в чем заключена некоторая неопределенность» [9, с. 112]. Аристотель также считал рассуждение разновидностью упорядоченного или рационального мышления, потому что оно содержит обоснование того типа, которое он называл практическим обоснованием (*phronesis*).

Первоначально кажется, что обсуждение и критическая дискуссия – одно и то же; на самом деле эти два вида диалога существенно различны. Цель критической дискуссии – разрешить конфликт мнений. Критическая дискуссия является видом диалога-убеждения, где каждая сторона старается убедить противоположную в своей правоте, приводя для этого определенные доказательства. При обсуждении позиции участников гораздо менее антагонистичны, их целью является совместный поиск оптимальной для всех линии поведения с учетом конкретных обстоятельств и долговременных последствий<sup>8</sup>. Оцениваются возможные варианты действий, и в результате может быть либо принят вариант одной из сторон, либо стороны могут прийти к разумному компромиссу. В такой ситуации выбор часто определяет фактор безопасности или стремление следовать процедуре, проявившей себя безопасной в прошлом.

Бринтон считает, что риторика обсуждения имеет свою собственную схему аргументации, часто включающую аргументы *ad hominem*. Он также признает, что их применение в некоторых случаях может быть оправданно

<sup>7</sup> Аристотель включал рассуждение в этику, но он не считал, что в ее рамках можно оценить логику аргументов в широком смысле. Однако здесь нельзя провести четкое разграничение, потому что, как уже отмечено выше, Аристотель рассматривал рассуждение (и политическое рассуждение, в частности) как базирующееся на таком обосновании, которое называется практическим.

<sup>8</sup> Как отмечено выше, в рассуждении может принимать участие один человек, который играет роли двух участников, рассматривая проблему с различных точек зрения. Эмпатия играет очень важную роль в критической дискуссии.

[13, p. 220]. По Гарверу, риторический аргумент «всегда является этическим, потому что он подразумевает обсуждение, а оно, в свою очередь, требует привычки к пониманию других, которая обогащает натуру» [14, p. 188]. Но как связан характер с взглядами человека, которые проявляются при обсуждении?

При обсуждении позиция участника может проявляться двояко – через принципы или цели, которые им провозглашаются или которых он придерживается, и через действия, совершаемые для реализации этих принципов и целей. Способ мышления или приведения доводов объединяет цели и возможные пути их реализации в последовательность умозаключений, которые совершаются при выборе, проводимом с учетом конкретной, внешней по отношению к агенту, ситуации. Внутреннюю же ситуацию формирует сам агент, человек или деятельный субъект, способный воздействовать на свое окружение [3, chapter 5].

Одним из важных аспектов обсуждения с точки зрения аргументации ad hominem является то, что человек, предлагающий конкретный порядок действий как правильный путь для целой группы людей (аудитории или сообщества), сам является членом этой группы или сообщества. Если некто утверждает: «Каждый должен делать то-то и то-то», – но сам этого не делает, он может быть подвергнут критике как не выполняющий того, что сам проповедует. Такие аргументы рассмотрены в разделе 4 как универсальный прагматический тип обстоятельственных аргументов ad hominem.

Подобная критика может быть очень серьезной, так как получается, что говорящий нелогичен и сам запутался в своих рассуждениях или, хуже того, лицемерно пропагандирует для других то, во что не верит сам. Такой человек присваивает себе роль «лидера», но все видят, что сам он не следует провозглашаемой им же политике или линии поведения; его неискренность и лицемерие становятся очевидными, поскольку в конечном счете дела говорят больше, чем слова.

В критической же дискуссии соответствие слов и поступков ее участника не является столь значимым, особенно в ситуациях, где прежде всего важны объективные, фактические аспекты.

В некоторых случаях, однако, элементы обсуждения могут присутствовать и в критической дискуссии; если, например, предметом дискуссии является проблема аборт, скорее всего, речь идет о правилах и законах, распространяющихся на всех.

#### 4. Практическое обоснование

Практическое обоснование заключается в построении последовательной цепочки практических выводов. В простейшем случае практический вывод базируется на двух посылах. Одна из них констатирует, что агент *a* имеет цель *G*; другая – что, по мнению агента, выполнение действия *A* является средством для достижения цели *G*.

ПВ (практический вывод)

*G* является целью *a*.

*a* считает, что совершение действия *A* является средством достижения цели *G*.

Следовательно, *a* делает вывод, что совершение действия *A* является практически разумной линией поведения.

Приведем следующий простой пример вывода.

*Пример 5.1*

Я хочу пить. Можно утолить жажду, выпив этот стакан воды. Следовательно, я прихожу к выводу, что с моей стороны будет разумно (практически обосновано) выпить этот стакан воды.

Другие примеры приводит Аристотель<sup>9</sup>. Гарвер показал, что практическое обоснование у Аристотеля (*phronesis*) – это инструментальное обоснование, для которого необходимы не только рассудительность при принятии решения, но также хорошие навыки мышления, базирующиеся на хорошем характере [14]. Современная литература, посвященная принятию практических решений как особому виду рассуждения, включает работы Анскомба [15], Диггса [16], фон Райта [17; 18], Кларка [19], Ауди [20], Уолтона [3; 21]. Практическое обоснование предполагает принятие агентом конкретных решений в случаях, когда ему известны все обстоятельства ситуации и он может изменять эти обстоятельства, определяя наиболее вероятные последствия своих действий.

Обычно при практическом обосновании устанавливаются общие (абстрактные) цели и соответствующие способы (конкретные действия) их достижения. Например, целью врача может быть улучшение здоровья пациента. Но «здоровье» – очень абстрактное понятие. Поэтому при рассмотрении различных способов лечения существует большое количество промежуточных шагов – практических выводов, связывающих конкретный способ лечения с общей целью улучшения здоровья. Рассуждая на эту тему вместе с пациентом, врач сообщает ему о возможных последствиях различных вариантов лечения [22]. В этом случае мы имеем дело с диалогом, целью которого является получение совета, и врач здесь выступает в качестве эксперта. Практическое обоснование применяется в различных видах диалога, но наиболее типичным и распространенным из них является обсуждение.

Фаррел подчеркивает, что, согласно Аристотелю, практическая мудрость (*phronesis*) вырабатывается в ходе рассуждений при принятии решений и выборе порядка действий. По теории Аристотеля, практическая мудрость – приобретенное качество, вырабатываемое в процессе того, что Фаррел называет «рассудительным и корректным поведением» [23, р. 98]. Другими словами, практическое обоснование присуще прежде всего рассуждению, используемому в контекстах, подобных совещанию в муниципалитете, где характер участников играет ключевую роль. По своей структуре практическое обоснование – это тип вывода, получаемого при обмене мнениями в процессе диалога.

В рамках диалога, когда проponent высказывает свои рекомендации в форме ПВ, вторая сторона может снизить значимость предложения, задав один из следующих критических вопросов [3, р. 999].

КВ (критические вопросы)

1. Существуют ли альтернативные *A* способы реализации цели *G*?
2. Может ли *a* совершить действие *A*?

<sup>9</sup>См., например, *De motu animalium* (701 a19).

3. Имеет ли *a* другие цели, кроме *G*, которые могут помешать *a* осуществить *G*?

4. Возможны ли негативные последствия совершения агентом *a* действия *A*, которые должны быть учтены?

Согласно Уолтону [3], практическое обоснование используется для того, чтобы в процессе диалога переложить бремя доказательства на противную сторону. И в самом деле, в процессе диалога рассматриваются возможные или вероятные последствия предполагаемых вариантов поведения; при этом все обстоятельства ситуации, как правило, точно не известны. Таким образом, вывод в форме ПВ является обычно правдоподобным обоснованием или догадкой; он может быть пересмотрен при поступлении новой информации. Если обе посылки убедительно обоснованы аргументами пропонента, то бремя доказательства перекладывается на противоположную сторону. Если же последний задаст один из критических вопросов, обосновывать пропозицию снова предстоит пропоненту, и так до тех пор пока на вопрос не будет найден адекватный ответ [21].

Не всегда в диалогах, содержащих практическое обоснование, тот, кто дает советы, является экспертом, а тот, кто их просит – профаном в какой-либо теоретической или практической области. В некоторых случаях советчик просто знаком с предметом беседы в силу обстоятельств. Пример подобного рода приводится Диггсом [16].

#### *Пример 5.2*

Посетитель университета подходит к молодому человеку, идущему по коридору с книгами, и спрашивает: «Не могли бы вы подсказать, как пройти в ученый секретариат?». Тот отвечает: «Да, конечно. Спуститесь на первый этаж, пройдите вперед через три двери. За третьей дверью спуститесь по лестнице мимо окна с закрашенными стеклами и увидите секретариат. Пройти туда можно и со двора, но этот путь удобнее».

В этом случае посетитель предполагает, что его собеседник – студент, который, вероятно, хорошо ориентируется на территории университета. Студент не является экспертом по университетским зданиям, но он может дать правильный совет, так как знаком с расположением университетских служб.

Целью данного диалога является получение информации, но посетитель, однако, не спросил о местонахождении ученого секретариата, задав вопрос «где он расположен?». Вместо этого он спросил, как туда попасть, то есть попросил совета относительно действий, которые нужно для этого предпринять. Студент упомянул в своем ответе, что существует и альтернативный путь, но описал тот, который счел более удобным.

Для того чтобы попасть в секретариат, посетитель должен предпринять целый ряд действий, начиная с движения в сторону лифта или лестницы, ведущей на первый этаж. Студент обозначил лишь основные моменты, необходимые для того, чтобы сориентировать посетителя. В диалогах такого типа одна сторона формулирует свою цель, а другая дает совет в виде практического обоснования (объяснения), как достичь этой цели с помощью серии последовательных действий.

Практическое обоснование – это схема для доказательства прагматической непоследовательности оппонента при обстоятельной аргументации ad hominem. По одним поступкам человека можно предполагать совершение им других поступков, которые затем с помощью ряда практических выводов могут

быть связаны с убеждениями участника дискуссии, выраженными в его целях или принципах.

### 5. Характер и практическое обоснование

Что общего между характером и практическим обоснованием? Ответ на этот вопрос является ключевым для понимания аргументов *ad hominem*, особенно для абьюзивного и прямого видов. Кое-что с этим уже ясно. 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 также существует тесная связь между характером и практическим обоснованием. По Шерман, у Аристотеля характер связан с «устойчивостью» человека (это же отмечает Нуссбаум [6]), которая объясняет, «почему можно рассчитывать, что кто-то будет действовать определенным образом» [24, р. 1]. Другими словами, характер предполагает устойчивую приверженность человека определенным поведенческим паттернам. Как отмечает Шерман [24, р. 5], связь характера и практического обоснования часто неадекватно воспринимается читателями «Никомаховой этики» (НЭ), но она имплицитно присутствует в аргументах Аристотеля. Причиной этого может быть используемая Аристотелем собственная классификация добродетели, или совершенства (*arete*) характера (*ethikes*), и ума (*dianoetikes*) в НЭ II, I, и то, что он рассматривает их отдельно друг от друга. При этом Аристотель уделяет особое внимание совершенству ума в НЭ VI и, в какой-то степени, в НЭ X 6-8; 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.

Как уже отмечалось выше, Аристотель определяет «добродетель» (НЭ 1107 а I) через способность к рассуждению. Он также пишет, что рассудительность (практическая мудрость) невозможна без совершенства характера. Этот краткий итог основной линии аргументации в «Никомаховой этике» ясно показывает, что характер у Аристотеля неразрывно связан со способностью к практическому обоснованию и без нее не полон.

Практическая мудрость у Аристотеля – это способность или возможность, которой обладает практичный человек, сведущий в искусстве 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 мнению Хэмблина, Аристотель в этом вопросе «огорчительно абстрактен», «нагромождающая порядка двадцати существительных, обозначающих многочисленные умственные способности и возможности; их внутренние связи, частичные совпадения и оттенки значений делают изложение неясным даже для греческих читателей». Но «достойно сожаления или нет, – добавляет Хэмблин, – не похоже, что ситуация значительно улучшилась за 2300 лет, прошедших с тех пор, как он [Аристотель] это писал» [25, р. 206]. По Хэмблину, 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*) [25, p. 206].

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 с помощью обоснования преобразуются в поступки.

Описанные Хэмблином составляющие практической мудрости по Аристотелю хорошо соотносятся со свойствами характера, которые обычно подвергаются критике при использовании абьюзивных аргументов *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<sup>10</sup>.

3. *Реалистическое видение ситуации*: *a* игнорирует факты, не знает, как разбивается 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 (отрыв от реальности, подверженность иллюзиям) или умственно неуравновешен, что приводит к неадекватному восприятию им ситуации<sup>11</sup>.

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

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

<sup>10</sup> Очень интересным примером атаки *ad hominem* на способность человека к правильному суждению является критика Джонсоном Бертрана Рассела [26, chapter 8]. По Джонсону, Рассел «не имел понятия о том, как ведет себя большинство людей» [26, p. 202], его взгляды и поведение в личной жизни были «так же [плохо] определяемы через его поступки, как и через его обоснования» [26, p. 203], он плохо обращался со своими женщинами [26, p. 214-218], он был непрактичен в быту и «оторван от реальности» [26, p. 202], в политической и общественной жизни он был «абсолютистом, верящим в глобальные решения» [26, p. 204].

<sup>11</sup> В качестве критики *ad hominem* Руссо Джонсон приводит проблемы из его личной жизни, связанные с манией преследования [26, p. 16]. Джонсон пишет, что невозможно изучать тягостные детали личных ссор Руссо, «не приходя к выводу, что он был душевнобольным» [26, p. 14].

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 релевантным в качестве пробного шага для того, чтобы поставить под сомнение искренность оппонента или возможность ему доверять.

При обсуждении оратор предлагает определенный способ поведения не только для себя 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.

Наконец, связь между характером и обоснованным аргументом устанавливается с помощью практического обоснования. Критика характера может быть сильной, релевантной и эффективной, потому что при этом поднимаются законно возникающие вопросы о практической обоснованности включения данного человека в число участников дискуссии. В то же время, как отмечается в разделе 4, практическое обоснование при использовании аргументов *ad hominem* демонстрирует наличие связи между поступками человека и его взглядами и убеждениями.

#### **6. Обоснование обстоятельственных обвинений**

Проблема со многими обстоятельственными аргументами *ad hominem* заключается в том, что они являются слабо обоснованными, часто голословными утверждениями, которые, в лучшем случае, могут лишь ослабить доказательства оппонента, вызвав некоторое недоверие к нему. Тем не менее, такие аргументы обычно не являются полностью необоснованными или не стоящими внимания. Опровержения аргументов *ad hominem* «в двух словах», как это слишком часто делается в учебниках, обычно так же слабы и недостаточно логически обоснованы. Как мы многократно видели, если подвергаемый критике человек имеет возможность на нее ответить, то аргументировать против него *ad hominem* не так-то просто. На самом деле, существует много способов отвечать на личностную критику, противостоять ей и опровергать ее. В хорошо организованном диалоге критикуемый должен иметь право ответить на обвинения либо, если он не может этого сделать по причине отсутствия, такую возможность должен иметь его представитель.

Однако проблема логичности обстоятельственных аргументов *ad hominem* возникает в связи с тем, что существует немало способов защиты или «лазеек», позволяющих им противостоять. Спрашивается: не являются ли все аргументы *ad hominem* по природе своей пробными, предварительными и неубедительными? Если это так, то возникает опасение, что обстоятельственные аргументы *ad hominem* никогда не доказывают что-либо окончательно и только начинают спор, провоцируя дальнейшие обвинения и встречные оскорбления. И действительно, такие подозрения обоснованы. В политике атака *ad hominem* часто провоцирует аналогичный ответ. Известно, что в таких дебатах вызванная критикой волна ответных

оскорблений только уводит обсуждение в сторону и запутывает вопрос, вместо того чтобы разрешить его с помощью обоснованных аргументов.

Эти наблюдения показывают, что одной из основных проблем аргументации ad hominem является «поддержка» обстоятельственных аргументов, или обоснование критики. Мы уже видели, сколько целей нужно достигнуть, сколько «дыр заткнуть», чтобы, по крайней мере, формулировка этого аргумента не могла вызвать ответного обвинения. Как и любой предположительный аргумент, ad hominem оставляет возможность для ответа и возражения. Хьюгс приводит следующий пример:

*Пример 5.3*

В разговоре Джонс замечает: «Не надо идти в армию». На следующее утро Джонса видят на призывном пункте записывающимся в армию. Недоумевая, что он имел в виду вчера, мы спрашиваем Джонса: «Ты же говорил, что в армию идти не надо?» [27, p. 112].

Хотя Хьюгс рассматривает этот пример не в связи с критикой ad hominem, обстоятельственная непоследовательность здесь типична для такой аргументации. Хьюгс приводит следующие возможные варианты ответов Джонса: 1) Джонс мог изменить свое мнение; 2) Джонс мог признать, что он непоследователен; 3) Джонс мог заявить, что его случай – особый. Каждый из этих ответов может быть подходящим выходом из ситуации.

С точки зрения критики ad hominem, наиболее важными являются рассуждения Хьюгса по поводу третьего варианта ответа, в соответствии с которым со стороны Джонса будет вполне логично заявить, что идти в армию вообще-то не следует, но его случай – особый. По Хьюгсу, Джонс может обоснованно утверждать, что принцип, которого он придерживается, – это «неправильно совершать [действие] X, кроме как при определенных особых обстоятельствах». Случай Джонса может быть обоснован, если его собственные обстоятельства попадают в число допустимых исключений [27, p. 173].

Этот пример показывает, что многие обстоятельственные аргументы ad hominem по существу скорее «открыты», чем «закрываются», поскольку они допускают исключения для определенных обстоятельств или людей. Таким образом, способ обобщения, подводящий поведение индивида под общее правило, не является ни универсальным, ни статистически обоснованным, но базируется на предварительном мнении, которое допускает в ряде случаев оправданные исключения. Провозглашение индивидом каких-либо принципов накладывает на него определенные обязательства по их соблюдению, но эти обязательства базируются на доказательствах, которые в определенных случаях могут быть опровергнуты; обоснование этих принципов непоследовательно, и их не всегда придерживаются.

Упорное стремление следовать букве общего принципа перед лицом законных исключений – практика, связанная с традиционной ошибкой *secundum quid*. Уолтон [28], анализируя работу Хэмблина [29, p. 28], выдвигает предположение, что такие ошибки основаны на игнорировании неизбежных ограничений. В любом случае, они должны быть изучены, так как способ проводимого при этом ложного обоснования имеет непосредственное отношение к проблеме оценки обстоятельственных аргументов ad hominem.

Если обстоятельственная критика *ad hominem* является предварительной, незавершенной и уязвимой, то каким же способом можно ее «зажать» или опровергнуть? Может ли участник дискуссии в таком случае уклониться от направленной на него критики? С учетом конкретных обстоятельств такая возможность всегда существует. Действительно, сама природа критики *ad hominem*, в процессе которой выступающему задаются вопросы относительно его позиции и на него перекладывается бремя доказательства, связана с внутренней уязвимостью аргументов. Эта уязвимость проистекает из того, что при обстоятельственной аргументации *ad hominem* рассматриваются аналогичные, «параллельные» случаи, то есть здесь имеет место аргументация по аналогии. По своей форме аргументы по аналогии, используемые при такой критике, являются аргументами правдоподобного обоснования. Такое обоснование подвержено изменениям в зависимости от ситуации и непоследовательно, так как существует много способов сравнить две схожие ситуации и найти в них совпадающие и несовпадающие значимые обстоятельства. Кроме того, в процессе обсуждения может появиться новая важная информация.

Обратите внимание на специфику восприятия различных аргументов *ad hominem* и легкость, с какой критикуемые требуют для себя исключений.

*Пример 5.4*

Некто утверждает, что репортеры непоследовательны, когда они критикуют бесплатные обеды, воздушные перелеты и другие «бесплатные блага», которыми пользуются, по их словам, государственные служащие; он заявляет, что репортеры сами часто пользуются такими благами.

Одним из способов противостоять критике *tu quoque* (ты тоже. – *Прим. пер.*) может быть заявление, что ситуация государственных служащих отличается от ситуации репортеров одним существенным моментом: зарплата чиновникам платится из государственных налогов, в то время как репортеры работают в частном секторе. Можно найти еще много доводов за и против аргумента, приведенного в примере 5.4; но очевидно, что существует множество релевантных возможностей для подтверждения и опровержения параллели между ситуациями, в которых находятся репортеры и чиновники. Для подтверждения, как это показал при детальном разборе данного случая Уолтон [30], может использоваться последовательность практических доводов, объединяющих действия репортеров, направленные на получение этих бесплатных благ.

Практическое обоснование в каждом случае должно анализироваться с учетом возможных выводов, сделанных на основании совершенных действий и заявленных целей участников дискуссии.

Для того чтобы выдвинуть и суметь обосновать, «удержать» аргумент *ad hominem*, необходимо понять, что прагматическая непоследовательность не является логической – хотя она может быть сводима к конкретной приверженности данной пропозиции – и зависит от прочтения или интерпретации ряда обстоятельств, которые могут быть истолкованы как особый случай. При этом каждое сочетание обстоятельств уникально и может быть описано с различных точек зрения. Поскольку выводы о позиции критикуемого делаются на основании информации о конкретном случае,

частично закодированной в сценарии или имплицитном знании, «здоровом смысле» участников аргументации, прагматическая непоследовательность ad hominem определяется на основе сравнения двух случаев, заявленных аналогичными.

Следовательно, часто критика ad hominem является на самом деле аргументацией по аналогии. Поскольку такая аргументация ориентирована на конкретные случаи, аргументы ad hominem представляют собой примеры предварительных выводов в диалоге и изначально рассматриваются как потенциально опровергаемые. Возможно, этот вывод не будет столь огорчительным, если считать, что назначение критики ad hominem – переложить необходимость доказательства на оппонента, так как этот результат может быть успешно достигнут с помощью последовательности практических доводов, увязывающих обстоятельства конкретной ситуации с позицией участника дискуссии.

#### **7. Характер и политический дискурс**

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<sup>12</sup>. 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.

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 эготическую 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» [31, p. 246]. Аргументы ad hominem, которые прежде всего фокусируются на личностных качествах говорящего, здесь в принципе являются обоснованными и приемлемыми.

Уолтон представил 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.

<sup>12</sup> В работе Уолтона [2, chapter 9] политический дискурс рассмотрен 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, важен характер говорящего [32, p. 201].

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 избирательной кампании, направленной на 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.

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.

Давид Герден, 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 частных беседах многие демократы говорят то же самое и боятся, что в результате этого Клинтон не сможет удержать свои позиции [33, p. A7].

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 непоследовательна, 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» [33, р. А7]. 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».

Более того, подобные нападки на устойчивость или неустойчивость убеждений часто могут переходить в заявления, что данный человек не правдив, 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» [34, р 94].

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.

### **8. Аристотель об этических аргументах**

Аристотель в «Риторике» (1355 b 35) проводит различие между двумя способами убеждения при аргументации, которая может быть применена, например, в процессе судебного разбирательства. Один из этих типов – Аристотель называет его *нетехническим способом убеждения* [35, с. 90] – прямое свидетельство [правоты говорящего], которое «не является продуктом искусства говорящего» [36, р. 88]<sup>13</sup>. По Кеннеди, в качестве прямых свидетельств могли использоваться «законы, свидетели, показания, полученные от рабов под пыткой, контракты и клятвы» [36, р. 88]. В IV в. до н.э. было принято заранее собирать такие свидетельства, записывать их, помещать в запечатанную урну и зачитывать вслух во время судебного

<sup>13</sup> В русском переводе – «те способы убеждения, которые не нами изобретены» [35, с. 90]. – *Прим. пер.*

процесса [36, р. 88]. Но греки быстро поняли, что сами по себе подобные свидетельства могут быть абсолютно ненадежными. В Афинах рядом с судами даже собирались люди, чтобы предложить за плату фальшивые свидетельства тяжущимся.

Чтобы разрешить проблему оценки прямых свидетельств, стали использовать так называемый аргумент от вероятности (*eikos*); этот тип аргументов часто упоминался софистами в их руководствах по риторике [36, р. 21]. Классический пример такой аргументации приводит Сократ в «Федре» Платона (273 а-с), а также Аристотель в «Риторике» (1402 b 17 ff): слабый человек, обвиняемый в нападении на более сильного, приводит в свою защиту довод, что не «вероятно», будто он нападет на того, кто сильнее его. Однако возможен и обратный аргумент от вероятности, если бы в нападении был обвинен тот, кто сильнее. Он мог бы заявить: «Такое преступление столь же невероятно как раз потому, что именно этого все и ожидают» [36, р. 31]. Другими словами, он мог бы сказать: “То, что я напал на заведомо более слабого человека, невероятно, ибо я понимал, как легко меня могли бы в этом обвинить”.

Для того чтобы обосновать аргумент от вероятности, Аристотель ввел еще одну категорию доказательства. *Технический способ убеждения* [35, с. 90], в отличие от доказательства, базирующегося на прямом свидетельстве, создается мастерством оратора. «Что касается способов убеждения, доставляемых речью, — отмечает Аристотель в «Риторике» (1356 а 1), — то их три вида: одни из них находятся в зависимости от характера говорящего, другие — от того или иного настроения слушателей, третьи — от самой речи. Эти последние заключаются в действительном или кажущемся доказывании» [35, с. 90]. Первый тип доказательства, зависящий от характера говорящего, называется «*ethos*» — термин, используемый Аристотелем по отношению к характеру, преимущественно к нравственным его аспектам.

Согласно Кеннеди [36], греческие ораторы, стремясь убедить своих слушателей, часто использовали обращение к характеру. Одним из способов было применение аргументов от вероятности, или *eikos* (представляется, что здесь более уместным будет слово «правдоподобие» в том смысле, котором оно используется в [37]).

*Аргумент от характера*

*a* имеет черту характера ш.

Совершение поступка *A* не является тем, что обычно ожидается от человека с чертой характера ш.

Поэтому *a* (вероятно, или правдоподобно) не совершал поступка *A*.

Такой аргумент является потенциально аннулируемым, или *eikotic*, так как он лишь выдвигает предположение в поддержку пробного вывода, который может быть опровергнут. Возможно, что *a* совершил поступок *A*, но оправдательный аргумент, представляющий собой аргумент от характера, делает это «невероятным» или «неправдоподобным» (подвергает сомнению).

Другой способ ссылок на характер в практике аргументации греческих ораторов заключался в том, что выступавший старался в наиболее выгодном свете представить в своей речи собственный характер: «Обычно, подобно Сократу в «Апологии», оратор заявлял, что он человек неискушенный,

честный, достойный и несведущ в произнесении речей, но на него давят обстоятельства; а его оппонент – человек лукавый, коварный и недостойный» [36, р. 91]. Такой тип аргумента, базирующегося на характере, используется иначе, чем эйкотический (eikotic) аргумент от характера.

Аристотель говорит об эйотических аргументах в нескольких местах «Риторике», рассматривая их как особый тип доказательства или аргументов, используемых в речи. Он определяет *эйотический аргумент* (1356 а 4) как тип вывода (доказательства), построенный оратором в процессе речи, при котором этот вывод опирается на нравственный характер (моральные характеристики) говорящего: «[Доказательство достигается] с помощью нравственного характера [говорящего] в том случае, когда речь произносится так, что внушает доверие к человеку, ее произносящему, потому что вообще мы более и скорее верим людям хорошим, в тех же случаях, когда нет ничего ясного и где есть место колебанию, – и подавно» [35, с. 90].

По мнению Аристотеля (1356 а 4), для того, чтобы такие аргументы были успешными, оратору необходимо иметь хорошую репутацию: «Иметь хорошую репутацию – значит считаться у всех людей серьезным человеком или обладать чем-нибудь таким, что составляет предмет стремления всех или большинства, или добродетельных или разумных людей» [35, с. 109]. Оратор с плохой репутацией тоже может использовать в своей речи эйотическую аргументацию, но его репутация во многом определяет успешность аргументов. Для того чтобы успешно провести эйотическое доказательство, оратору необходимо обладать тремя качествами: это практическая мудрость, или рассудительность (phronesis), добродетель (arete) и добрая воля (eunoia).

Интересно отметить, что, по Гарверу, Аристотель в «Риторике» (1417 а 19–1417 а 21) придерживается мнения, что аргументы в научном исследовании (например, в математическом трактате) не содержат эйотического компонента, потому что там рассуждение не предполагает выбора<sup>14</sup>, в то время как в аргументах сократовского диалога (который, с нашей точки зрения, может быть классифицирован как диалог-убеждение или критическая дискуссия) этот компонент может присутствовать [14, р. 188].

### 9. Ad hominem в правовой аргументации

Как правило, в учебниках использование аргументов ad hominem считается ошибочным; исключение обычно 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 (11-е изд., 1960) в статье сэра Кортни Илберта, не все свидетельства характера и поведения считаются приемлемыми в правовой аргументации. Согласно Илберту, «неприемлемы

<sup>14</sup> Соответствующее место в русском переводе выглядит так: «Потому-то речи на научные темы совсем не отражают характера, так как не [отражают] намерения» [35, с. 316]. – Прим. пер.

свидетельства, показывающие, что человек, которому приписывается совершение некоего деяния, имеет склад характера, делающий вероятным то, что он мог совершить или не совершить приписываемое» (р. 16). 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 (р. 16). 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.

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.

Перекрестный допрос эксперта может рассматриваться как диалог-убеждение, где проponentом 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 Веберу, «присяжные считают этих двоих антагонистами, даже если они не обменялись ни одним резким словом» [38, р. 304]. 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 и получая ответы, 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.

Обращение к мнению эксперта при аргументации является типичной формой правдоподобного довода. Аргументация здесь часто выглядит как практическое обоснование; на ней строится целенаправленное рассуждение в том случае, когда нет доступа к прямой информации или свидетельствам того типа, которые Локк называет *argumentum ad iudicium* (аргументом к суждению. – *Прим. пер.*), а другие – *argumentum ad rem* (аргументом к существу дела, доказательством, основанным на существовании дела. – *Прим. пер.*). Поэтому при принятии судебного решения экспертное мнение может быть учтено или отвергнуто во многих случаях 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 для изучения 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.

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 как допустимый, отсюда необязательно 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.

#### **10. Поступки, убеждения и характер**

Итак, личностная атака *ad hominem* на характер человека совсем не то же самое, что аргументация от убеждений. Однако эти два типа аргументации косвенно связаны. Прямые нападки *ad hominem* на характер человека для отвлечения внимания от его аргументов могут быть отчасти представлены как аргументы от убеждений. По крайней мере, так происходит, если мы используем технический прием вовлечения характера в структуру аргументации, опираясь при этом на убеждения оппонента, вместо того чтобы выстроить концепцию этого человека таким образом, чтобы она приблизилась к его реальным характеристикам (с учетом черт характера и долговременных свойств). Этот последний подход не представляется

полезным для критической дискуссии, поскольку, как мы видели, характер здесь не играет большой роли (кроме как на вспомогательном уровне максим Грайса), если только основным предметом дискуссии не являются характеры ее участников. В таком случае убеждения могут связываться с характером в процессе диалога только случайно. В конечном счете, представляется, что нет большого смысла дополнять концепцию участника критической дискуссии информацией о его характере или других личностных свойствах.

Что же касается обсуждения, то тут цели участников связаны с их убеждениями. Концепция агента включает его характер или может быть расширена в этом направлении, особенно, если характер рассматривается, по Аристотелю, как тесно связанный с практическим обоснованием; при этом устанавливается важная связь между видами обстоятельственных аргументов *ad hominem*.

В качестве возможного нового направления исследований мы предлагаем расширить концепцию участника диалога (обсуждения, критической дискуссии или любого другого типа), считая его агентом в новом значении этого слова, заимствованном из теории искусственного интеллекта. Агент в этом случае рассматривается не просто как вместилище различных убеждений, но как субъект, который знает о шагах другой стороны в диалоге и может реагировать на них самостоятельно; он является носителем определенных свойств характера, релевантных для проведения диалога в духе сотрудничества.

Интересной является новая компьютерная разработка – мультиагентные программные системы, в которых разумные агенты проводят совместные рассуждения [39]. Такие системы осуществляют новый подход к исследованию надежности участников дискуссии путем моделирования ее в аргументах *ad hominem*. По Вулдриджу и Дженнингсу, агент является автономной единицей, которая способна совершать действия, знает о результате, производимом этими действиями, и может взаимодействовать с другими агентами [39, р. 116]. Важной характеристикой агента является правдивость, означающая, что он не станет сознательно поставлять ложную информацию [39, р. 117]. Если у партнера обнаружилось отсутствие данного качества, это служит основанием для снижения уровня доверия к нему.

Эта разработка еще слишком нова для того, чтобы рассматривать ее здесь детально. Но она открывает дополнительные возможности для обогащения теории формального диалога при создании модели агента, включающей такие свойства характера, которые могут использоваться при оценке его аргументации.

В данной главе показана связь характера человека с его действиями, а действий – с убеждениями. Эта связь осуществляется с помощью практического обоснования. В действиях агента находят выражение его цели, а через них – убеждения, взгляды и принципы. Практическое обоснование в процессе, например, обсуждения, выраженное в аргументах (или утверждениях, вопросах, уступках) агента, позволяет другому агенту, выступающему в роли критика, делать выводы о его возможных взглядах (убеждениях). В контексте конкретного диалога действия агента можно рассматривать как выражение его приверженности определенной пропозиции, которая может быть практически

несовместима с теми выводами, что следуют из его же аргументации. Все это связано нитью практического обоснования.

Характер, в соответствии с определением Куппермана, является привычным способом мыслить и действовать в соответствии с убеждениями, особенно в ситуациях морального выбора. Это определение согласуется с определением Аристотеля, который рассматривает хороший моральный характер (*ethos*) как своего рода совершенное качество, позволяющее делать правильные практические выводы в рассуждении при выборе «середины по отношению к нам». Таким образом, для Аристотеля совершенство характера связано со способностью к рассуждению, которая включает тип мышления или производства выводов, называемый практическим обоснованием. Следовательно, атака на характер или *ethos* человека (особенно в виде прямых или абьюзивных аргументов *ad hominem*) у Аристотеля является своего рода критикой способности человека к рассуждению и обоснованию.

Исходя из перечня компонентов практической мудрости, выделенных Хэмблином у Аристотеля (см. раздел 5), мы определили пять свойств характера, на которых в основном фокусируется атака *ad hominem*: честность, способность к правильному суждению, познавательные способности, реалистическое видение ситуации и личные моральные стандарты.

В данной главе приведены некоторые основные подходы к оценке аргументов *ad hominem*. Показано, что критика характера понятна и вполне уместна при аргументации в таком типе диалога, как обсуждение. Объяснено, за счет чего такие аргументы бывают весомы, эффективны и правомерны в политической риторике. Рассматривая аргументы *ad hominem* с точки зрения такой нормативной модели диалога, как обсуждение, где оценка аргументации зависит от ее вклада в достижение целей диалога, мы можем видеть, что они действительно имеют различимую структуру, используемую при практическом обосновании. Конечно, один и тот же аргумент может способствовать рассуждению в одном случае и быть нерелевантным, обструктивным и ложным – в другом, например, если он используется в критической дискуссии, темой которой не является характер.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Walton D.N.* A pragmatic theory of fallacy. Tuscaloosa: University of Alabama Press, 1995.
2. *Walton D.N.* The new dialectic: Conversational context of argument. Toronto: University of Toronto Press, 1998.
3. *Walton D.N.* Practical reasoning. Savage, Md.: Rowman and Littlefield, 1990.
4. *Walton D.N., Krabbe E.C.W.* Commitment in dialogue. Albany: State University of New York Press, 1995.
5. *Braet A.C.* Ethos, pathos and logos in Aristotle's Rhetoric: a re-examination // *Argumentation*. 1992. No 6.
6. *Nussbaum M.C.* Character // *Encyclopedia of ethics*. Vol. 1. New York: Garland, 1992.
7. *Kupperman J.J.* Character. New York: Oxford University Press, 1991.
8. *Aristotle.* *Ethica Nicomachea* // *The works of Aristotle* / Ed. by W.D. Ross. Vol. 9. Oxford: Oxford University Press, 1915.
9. *Аристотель.* Никомахова этика / Пер. Н.В. Брагинской // *Аристотель. Сочинения в 4-х тт.* Т. 4. М., 1984.

10. *Eemeren F.H. van, Grootendorst R.* Speech acts in argumentative discussions. Dordrecht: Foris, 1984.
11. *Grice H.P.* Logic and conversation // The logic of grammar. Enchino, Calif. : Dickenson, 1975.
12. *Walton D.N.* One-sided arguments: A Dialectical analysis of bias. Albany: State University of New York Press, 1998.
13. *Brinton A.* The ad hominem // Fallacies: Classical and contemporary readings. University Park: Pennsylvania State University Press, 1995.
14. *Garver E.* Aristotle's rhetoric: An art of character. Chicago: University of Chicago Press, 1994.
15. *Anscombe G.E.M.* Intention. Oxford: Blackwell, 1957.
16. *Diggs B.J.* A technical ought // Mind. 1960. No 69.
17. *Wright G.H. von* The varieties of goodness. London: Routledge and Kegan Paul, 1963.
18. *Wright G.H. von* On so-called practical inference // Acta Sociologica. 1972. No 15.
19. *Clarke D.S. (Jr)* Practical inferences. London: Routledge and Kegan Paul, 1985.
20. *Audi R.* Practical reasoning. New York: Routledge, 1989.
21. *Walton D.N.* Plausible argument in everyday conversation. Albany: State University of New York Press, 1992.
22. *Walton D.N.* Physician-patient decision-making. Westport, Conn.: Greenwood Press, 1985.
23. *Farrel T.B.* Norms of rhetorical culture. New Haven: Yele University Press, 1993.
24. *Sherman N.* The fabric of character. Oxford: Clarendon Press, 1989.
25. *Hamblin C.L.* Imperatives. Oxford: Blackwell, 1987.
26. *Johnson P.* Intellectuals. London: Weidenfeld and Nicolson, 1988.
27. *Hughes G.E.* Moral condemnation // Essays in moral philosophy. Seattle: University of Washington Press, 1958.
28. *Walton D.N.* Ignoring qualifications (secundum quid) as a subfallacy of hasty generalization // Logic and Analyse. 1990. No 129-30.
29. *Hamblin C.L.* Fallacies. London: Methuen, 1970.
30. *Walton D.N.* Arguer's position. Westport, Conn.: Greenwood Press, 1985.
31. *Brinton A.* Ethotic argument // History of Philosophy Quarterly. 1986. No 3.
32. *Walton D.N.* The place of emotion in argument. University Park: Pennsylvania State University Press, 1992.
33. *Fraser G.* Beleaguered U.S. leader can't seem to win for losing // The Globe and Mail. 1994. December, 28.
34. *Will G.F.* A weird sincerity // Newsweek. 1995. November, 13.
35. *Аристотель.* Риторика / Пер. В. Аппельрота, Н. Платоновой // Аристотель. Поэтика. Риторика. СПб: Изд-во «Азбука», 2000.
36. *Kennedy G.* The art of persuasion in Greece. Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1963.
37. *Rescher N.* Plausible reasoning. Assen: Van Gorcum, 1976.
38. *Weber O.J.* Attacking the expert witness // Federation of Insurance Counsel Quarterly. 1981. No 31.
39. *Wooldridge M., Jennings N.R.* Intelligent agents: Theory and practice // Knowledge Engineering Review. 1995. No 10.