

ЛОГИКА И ТЕОРИЯ АРГУМЕНТАЦИИ



Научная статья

УДК: 162.6

doi: 10.55959/MSU0201-7385-7-2025-1-107-124

«СМЫСЛ НАМ СПОРИТЬ»: ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ВСТУПЛЕНИЯ В СПОР

И.Б. Микиртумов^{1,2}, К.Г. Фролов^{1,3}

¹ Санкт-Петербургский государственный университет, Институт философии, 199034, Университетская наб., д. 7–9, г. Санкт-Петербург, Россия

² Санкт-Петербургская школа гуманитарных наук и искусств НИУ ВШЭ, 190068, наб. канала Грибоедова, д. 123, г. Санкт-Петербург, Россия

³ Институт философии РАН, 109240, ул. Гончарная, д. 12, г. Москва, Россия

Аннотация. Данное исследование преследует две цели. Во-первых, мы предъявляем набор факторов, определяющих в своей совокупности, является ли для агента целесообразным вступление в некоторый потенциальный спор. Во-вторых, мы предлагаем способ сопоставления этих оснований в зависимости от ряда параметров, который позволяет агенту принимать данное решение обоснованным образом. Выявленные нами факторы таковы: приоритет достижения тех или иных прямых или косвенных целей спора; характер модели делиберации (конкурентная или коммунитарная); сила позиции агента; соотношение значимости для агента субъективных мотивов и объективных оснований; набор доступных стратегий поведения в споре; свободный или вынужденный характер спора; дискурсивный режим спора; уровень коммуникативной компетентности агента. На первом этапе оценки каждая из доступных стратегий оценивается с учетом двух параметров — силы позиции агента и модели делиберации — на предмет способствования достижению тех или иных прямых или косвенных целей потенциального спора. На втором этапе данная оценка уточняется с учетом двух дополнительных параметров: дискурсивного режима спора и способности агента посредством своих усилий целенаправленно менять этот режим.

Ключевые слова: аргументация, делиберация, дискурсивный режим, нормативные основания, коммунитарный спор, тертиарный спор

Исследование выполнено в рамках проекта РФФ № 20-18-00158 «Формальная философия аргументации и комплексная методология поиска и отбора решений спора» в Санкт-Петербургском государственном университете.

LOGIC AND ARGUMENTATION THEORY

Original article

“THE POINT OF ARGUING”: ASSESSMENT OF THE GROUNDS FOR ENTRY INTO A DISPUTE

I.B. Mikirtumov^{1,2}, K.G. Frolov^{1,3}

¹ St. Petersburg state university, Institute of Philosophy, 7–9 Universitetskaja emb., St. Petersburg, 199034, Russia

² The School of Arts and Humanities, HSE University – St. Petersburg, 123 emb. Griboyedov channel, St. Petersburg, 190068, Russia

³ Institute of Philosophy, Russian Academy of Sciences, 12/1 Goncharnaya Str., Moscow, 109240, Russia

Abstract: This study has two aims. First, we present several types of reasons that determine whether it is appropriate for an agent to enter into the dispute. Second, we propose a way to compare these reasons depending on several parameters. This allows the agent to make a justified decision to enter into the or not. The types of reasons we have identified are: the priority of achieving certain direct or indirect goals of the dispute; the character of the deliberation (competitive or communitarian); strength of the agent's position; the ratio of the importance for the agent of subjective motives and objective reasons; a set of available argumentative strategies in a dispute; free or forced character of the dispute; discursive mode of the dispute; level of communicative competence of the agent. At the first stage of assessment, each of the available strategies is assessed taking into account its contribution to the achievement of certain direct or indirect goals of the dispute. This assessment also accounts two other parameters: the strength of the agent's position and the character of deliberation. At the second stage, this assessment is adjusted taking into account the parameters of the discursive regime of the dispute and the ability of the agent to change this regime.

Keywords: argumentation, deliberation, discursive regime, normative foundations, communitarian dispute, tertiary dispute

Acknowledgments/Financial Support

The research was carried out within the framework of the RSF project N 20-18-00158 “Formal philosophy of argumentation and complex methodology of search and selection of dispute solutions” at St. Petersburg State University.

Ведение спора является последовательностью действий, каждое из которых может оцениваться как целесообразное или нецелесообразное. Такую оценку получает также само участие агента в споре, коль скоро оно является одним из способов достижения желаемого положения дел. В этой статье мы хотим поставить вопрос о том, какие факторы учитываются при оценке перспектив спора. Модель спора, из которой мы исходим, строится на логико-семантических основаниях, то есть является нормативной, а не дескриптивной, и действия реальных агентов могут быть от нее далеки.

Роль в социальных взаимодействиях публичной делиберации и процедур выявления мнений получает свое первое теоретическое обоснование в «Политике» Аристотеля, сегодня же в литературе представлен целый ряд версий социально-коммуникативной теории [1–5]. Обсуждается и проблема достаточности или недостаточности делиберативных процедур, в частности споров, их альтернативность и эффективность. Она актуализируется многообразием контекстов и целей применения споров [6–11], однако в известной нам литературе еще не ставился вопрос о «цене» вступления или невступления в спор.

Несколько слов о нашей модели спора. Институциональной задачей спора, дебатов или дискуссии для агента является такое влияние на других агентов, результатом которого становится возможность совершить действие, ведущее к желаемому для агента положению дел [12, 256–257]. Подвигнуть к этому может достижение двух прямых целей спора: (1) формирование обоснованных мнений и (2) формирование обоснованных намерений. Общие косвенные цели ведения спора таковы: (3) оказание влияния на аудиторию¹; (4) поддержание статуса в группе сторонников; (5) закрепление за собой статуса полноценного участника социальных взаимодействий; (6) поддержание внутреннего аффективного баланса; (7) освоение или обновление дискурсивных практик. Существуют также косвенные цели метадискурсивного характера: (8) влияние (поддержание или дискредитация) на статус участников спора, социального института и собственно института спора в глазах общества в целом (четвертой стороны); (9) оказание влияния на эту четвертую сторону [13]. Некоторые из косвенных целей достигаются лишь при условии, что стороны намерены достичь целей институциональных, другие же от этого условия не зависят.

Спор разворачивается в трех этапах: спор о повестке, спор (дискуссия) по существу дела, делиберация о действии, завершающаяся

¹ Такой спор носит название тертиарного. Аудитория при этом может иметь ту или иную степень влияния на спор [2].

решением [14]. Мы исходим из того, что воля есть «практический разум» [15, 250], так что, говоря «решение» или «решить», мы предполагаем, что между решением и его реализацией нет дистанции, в которой могла бы поместиться какая-либо обеспечивающая или блокирующая сила. Решение в публичной делиберации есть анонсированное намерение.

Нашей задачей является анализ нормативных оснований для вступления в спор, что не всегда совпадает с выбором между участием и неучастием. Агент может оказаться вынужденным участником институциональной процедуры, например судебного, дисциплинарного, канонического и т.д. разбирательства, в которых какое-то решение будет принято независимо от того, будет ли он предъявлять аргументы. Право представлять аргументы и право отказываться от участия признавались и признаются не всегда и не везде, поэтому агенту, как правило, трудно как отказаться от использования права, так и не подчиниться принуждению. Мы назовем такие споры *вынужденными*, в то время как все прочие — *свободными*. Будем также называть отказ от свободного спора *невступлением* в него, а отказ от вынужденного — *игнорированием* оппонентов или института. Последний случай наиболее интересен, так как спор уже идет и отказ от него оказывается лишь одной из стратегий участия в нем.

Конкурентная и коммунитарная модели делиберации

Спор эффективен в том случае, когда публичное столкновение мнений — это устойчивый институт и ведение спора, победа или проигрыш в нем имеют те или почти те социальные следствия, которые ожидаются большинством и, согласно Юргену Хабермасу, легитимируют саму практику спора как инструмент выработки решений [3, 108]. Столкновение позиций по вопросам, требующим решений, рассматривается в делиберативных моделях, как минимум, двояко, а именно с помощью метафор рынка и взаимопонимания [16, 388–399]. Первой соответствует *конкурентная* модель, предлагающая увидеть спор как борьбу, исход которой определяется аудиторией. Допустимые средства зависят от ее предпочтений. Второй соответствует *коммунитарная* модель, в которой спор есть внутренний диалог группы или общества самого с собой. При различии мнений не теряется единство, а принимаемое решение оказывается не компромиссом и не сделкой, но следствием сближения позиций. В конкурентной модели спор обычно является «верхушкой айсберга» конфликта, то есть его публичным и дискурсивным выражением, в котором силы и возможности сторон, определяющие исход спора,

обычно известны заранее. Здесь иногда нет и аргументов, так как анонсирование позиции есть просто требование ее учесть, принимая во внимание ресурсы стороны [17]. И такое требование оказывается успешным при их трезвой оценке. Свойством конкурентной делиберации является поляризация позиций при относительной незначительности рассматриваемых вопросов, рациональная и критическая аргументация уступает место аффективной, что приводит к деградации самого института спора [18, 236].

В коммунитарной модели стороны готовы к сближению позиций, разнообразие которых заранее не всегда известно, а появление новых агентов не может игнорироваться. Коммунитарная модель характерна для сообществ с относительно незначительными институционализацией и представительством. Цена спора здесь весьма высока, ибо без него взаимодействие либо вовсе не происходит, либо решения принимаются в условиях сильно ограниченной информации, преждевременно и, в известной мере, случайно. Их ошибочность лишает легитимности саму модель делиберации.

Можно предположить, что вступление или невступление агента в спор в конкурентной модели делиберации по сравнению с моделью коммунитарной оказывает меньшее влияние, во-первых, на статус агента, во-вторых, на легитимность институтов делиберации, в-третьих, на признание ее приемлемой процедурой принятия решений. Это значит, что выбор спора в конкурентной модели несет меньше рисков недостижения косвенных и метадискурсивных целей, в то время как в коммунитарной модели, очевидно, больше шансов на достижение прямых целей и, одновременно, выше риски неудачи, так как прямые и косвенные цели сторон приносятся в жертву коммунитарности.

Оценки достижимости прямых и косвенных целей спора

Совершение выбора в пользу спора как средства устранения расхождения во мнениях или выработки решения требует оценки трех видов обстоятельств: (а) общей достижимости целей спора и его уместности в ситуации; (б) издержек спора в ситуации; (в) полезности спора в сопоставлении с издержками и с его альтернативами. Агент не станет участвовать в споре, если считает невозможным переубедить оппонента или получить от него весомые аргументы. Нет смысла вести спор по вопросу заведомо неразрешимому, например в силу некомпетентности участников или недостатка информации. Издержки спора затрагивают временные, физические, интеллектуальные и эмоциональные ресурсы. Наконец, уместность

спора является фактором, связанным с ситуацией. Спор прихожанина со священником не будет уместен во время проповеди, но вполне может состояться в частной беседе.

Определив набор своих прямых и косвенных целей, актер может сопоставить возможность и полезность их достижения с издержками и сравнить получившийся результат с тем, что приносят альтернативные формы воздействия на контрагентов. Это, по-видимому, и становится основанием как для участия в споре или отказа от него, так и для выбора стратегии поведения в нем.

Рассмотрим пример. Пусть старшеклассник вызван на школьный педсовет в связи с некоторым своим поступком. Его ожидает вынужденный спор, и, в зависимости от характера проступка, доступной педагогам информации, репутации, времени, оставшегося до расставания с учебным заведением и т.д., ему следует выбрать стратегию поведения, одной из которых будет игнорирование. Варианты поведения школьника вполне обозримы:

- (1) сдача: признать свои действия ошибочными, раскаиваться;
- (2) сотрудничество: не признавать свою неправоту, но и не настаивать на правоте, а вести коммуникацию как бы на равных, демонстрируя желание исследовать происшедшее как общую проблему;
- (3) защита: отклонять аргументы оппонентов, настаивать на их несостоятельности;
- (4) вызов: не признавать, возможно, ни действий, ни вины, настаивать на своей правоте и неправоте оппонентов;
- (5) игнорирование (вызов–пренебрежение): не участвовать в обсуждении.

Пятая опция предпочтительна, если, например, ученик полагает, что не сможет убедить педсовет в своей правоте, раскаяние навредит ему в глазах товарищей, в то время как возможное наказание не представляется серьезным. Отказ от спора может быть и демонстрацией пренебрежения к другой стороне, что даст эмоциональную компенсацию. Если же цена максимального наказания высока, то стратегия раскаяния оказывается выигрышной независимо от правоты или неправоты провинившегося. Только в коммуитарной модели имеет смысл всерьез вести спор и представлять свои аргументы. Прямой целью здесь является достижение адекватной оценки поступка. Известно, что готовность института к добросовестной делиберации находится в зависимости от отношения, которое существует между обоснованностью и справедливостью его решений, с одной стороны, и легитимностью — с другой [19–20]. Прямая зависимость вынудит

совет вести спор по существу, обратная, напротив, — игнорировать его и использовать доступные властные ресурсы.

В табл. 1 представлены гипотезы относительно баланса выгод и издержек ученика из нашего примера в зависимости от избираемой им стратегии. Мы сопоставляем шесть целей спора и пять стратегий поведения в рамках двух моделей: конкурентной (верхнее значение в ячейке) и коммунитарной (нижнее значение)². Кроме того, наши оценки дифференцированы для случаев, когда ученик занимает сильную позицию в споре (sp) и слабую позицию (wp); «+» обозначает положительный, «-» — отрицательный, а «n» — нейтральный эффекты реализации стратегии.

Таблица 1

**Выгоды и издержки при достижении целей спора
при различных стратегиях его ведения**

	Сдача		Сотрудничество		Защита		Вызов		Игнорирование	
	sp	wp	sp	wp	sp	wp	sp	wp	sp	wp
Влияние на мнения оппонентов	n n	n n	+ +	- n	+ +	- n	+ +	- n	n n	n n
Влияние на действия оппонентов	+ n	n +	n +	n n	n +	- n	- +	- n	- n	- n
Влияние на мнения аудитории	n -	n n	+ +	- -	+ +	- -	+ +	- -	n -	n n
Поддержание статуса в группе	- -	n n	- n	+ +	n +	+ +	+ +	+ +	+ -	n +
Аффективная стабильность	- -	n -	- -	n n	n n	- n	+ +	- -	+ -	+ +
Освоение дискурса	- n	- n	n +	n +	+ +	n +	+ +	n +	- -	- -
Средние значения	- / n - / n	n n	n +	- / n n	n / + +	- n	+ +	- n	n -	n n
Общее среднее	- / n	n	+ n	n	+ n	n	+ +	- / n	n	n

Прокомментируем строки табл. 1. В деле влияния на установки, но не на действия активность в сильной позиции всегда приносит результат, тогда как «сдача» и «игнорирование» гарантируют его от-

² То есть в зависимости от того, нацелен ли педсовет одержать верх в дискуссионном противостоянии любой ценой или же он стремится к тому, чтобы вынести справедливое решение, даже если оно будет не в его пользу.

сутствие. В коммунитарной модели такая активность сходит с рук и в слабой позиции. Влияние же на действия противной стороны определяется моделью делиберации. В конкурентной модели пользу может принести лишь «сдача» в сильной позиции, которая воспринимается как предложение заключить сделку. При этом любая активность или «игнорирование» в этой позиции усугубляют вред, который будет причинен пропоненту. В коммунитарной модели, напротив, любое заявление сильной позиции полезно, а слабой — безвредно в случае активности и полезно при «сдаче». «Игнорирование» также безвредно.

Влияние на аудиторию определяется силой позиции: хорошие аргументы действуют на пользу, слабые же — вредят. В коммунитарном споре «сдача» и «игнорирование» в сильной позиции воспринимаются аудиторией как провал пропонента и слабость его позиции. Поддержание статуса в группе требует сочетания поведения, адекватного ситуации, с утверждением своей правоты. Задача эта непростая. «Сдача» бывает целесообразна, но она ведет к потере статуса в сильной позиции, когда группа ждет активности, а в случае «игнорирования» все зависит от модели. В частности, уход от коммунитарного взаимодействия вредит пропоненту, что может случиться, если его оценка характера спора расходится с оценкой группы. Это можно видеть на примерах взаимодействия лидеров протестных групп с лидерами доминирующими, которые подаются как коммунитарное взаимодействие, тогда как сама протестная группа оценивает их как взаимодействие конкурентное и обвиняет своих лидеров в оппортунизме. Оценки поддержания аффективного равновесия достигают положительного максимума при наиболее активных стратегиях, а также при «игнорировании». Наконец, освоение дискурса и практики спора, безусловно, требует активности и достигает максимума при коммунитарном взаимодействии.

В целом любые формы активности скорее приносят положительный результат в сильной позиции и в коммунитарной модели, тогда как в конкурентной пользу приносит только «сдача». Она, однако, вредит статусу, аффективному равновесию и овладению дискурсом, так что цена «сдачи» есть разность цен достижения прямой цели и отказа от косвенных. «Сдаваться» без потерь можно лишь в слабой позиции. Любопытно, что «игнорирование» в целом имеет нейтральный эффект. Положительные его стороны всегда уравновешиваются отрицательными, так что ученик в столкновении с педсоветом может выбрать его тогда, когда его позиция и дискурс

сивные навыки слабы. И то и другое оказываются в этом случае незаметными. В конкурентной модели педсовет выносит свое решение, не заботясь о его убедительности, так что поддерживающая ученика аудитория, не видя его позиции и не доверяя педсовету, будет придавать ей больше силы. В коммунитарной модели «игнорирование» более рискованно, но может истолковываться как негативная оценка проponentом процедуры спора. Если лидер протестной группы выбирает «игнорирование», он тем самым дает понять, что не считает коммуникацию добросовестной.

Какие цели достигаются одновременно, а какие исключают друг друга? Ответ мы получаем при рассмотрении столбцов табл. 1. Обратимся сначала к конкурентной модели. В сильной позиции «сдача», как уже говорилось, смягчает наказание, но проваливает все долгосрочные эффекты, то есть статус, аффективное равновесие и освоение дискурса. Цена их сохранения — последствия активности. Если педсовет стремится обрушить статус и влияние ученика, анонсируется неприемлемое для него наказание, смягчение которого требует «сдачи», и, тем самым, исключается «игнорирование». Наибольший положительный эффект для ученика достигается при «вызове». При этом в слабой позиции «игнорирование» не намного успешнее «сдачи»: педсовет воспримет молчание ученика как подавленность поражением, а группа — как форму вызова. Все три вида активного поведения в слабой позиции вредны или нейтральны. В коммунитарной модели в сильной позиции «сдача» и «игнорирование» равно вредны, причем «игнорирование» остается наименее понятной для наблюдателя стратегией. Все формы активности полезны, от проponentа ждут «вызова», в то время как «сотрудничество» или «защита» представляются недостаточными, вредят ему во мнении группы и не обеспечивают аффективного равновесия. Более интересны варианты в слабой позиции. Между «сдачей» и «игнорированием» различие состоит в выборе между смягчением наказания в первом случае и поддержанием статуса и аффективного баланса во втором. Поскольку прямые цели спора недостижимы в силу недостаточности аргументов, активные стратегии позволяют не упустить косвенные цели, но менее интенсивные несут больше выгод. Например, «сотрудничество» в слабой позиции будет наиболее верной стратегией. Ученик выкажет себя рациональным участником дискурса и этим сохранит статус, правда, обнаружив слабость позиции. При хороших коммуникативных навыках этот ущерб можно свести к минимуму, при плохих — ему придется выбрать «игнорирование».

Субъективный расчет и объективная данность

Обратимся теперь к понятиям нормативных и мотивирующих оснований, которые Д. Парфит вводит в своей работе “On what matters” («О том, что важно») [21]. Мотивирующие основания — это те основания, в силу которых агенты фактически совершают тот или иной выбор. Можно считать, что мотивирующие основания объясняют действия агентов. Нормативные же основания — это те основания, в силу которых агентам *следует* совершить тот или иной выбор, так что они обосновывают оценку правильности действия извне. Если наш ученик полагает, что стратегия «вызов» поддерживает его аффективный баланс, тогда как «сотрудничество» способно уменьшить наказание, то выбор между ними — это выбор между мотивирующими и нормативными основаниями. Предпочесть «сотрудничество» — это то, что следует сделать, а реализовать «вызов» — это то, чего он страстно желает. Решение агента о вступлении или невступлении в спор обусловлено, следовательно, соотношением мотивирующей силы субъективных и объективных факторов для данного конкретного агента. Первые индивидуальны и в отношении их веса агент едва ли может заблуждаться, поскольку имеет к ним привилегированный доступ из перспективы первого лица. При этом объективные факторы являются общими для разных оценивающих агентов, и здесь агенты вполне способны заблуждаться.

Субъективные факторы вменяются агенту другими на основе интерпретации его действий, а свои собственные «объективные» мотивы он взвешивает на весах своих аффектов. Так, реализовав «вызов», ученик, возможно, обретет аффективный баланс, но, одновременно, потерпит поражение и будет сурово наказан. Наоборот, выбрав «сотрудничество», он уменьшит наказание, покажет себя способным к диалогу на равных, то есть поведет себя «умно», что будет оценено и группой, и оппонентами, но вынесет из ситуации чувство досады. Что предпочесть, зависит от долгосрочной стратегии, если таковая существует. Здесь нет возможности рассмотреть ее варианты, поэтому скажем только, что систематическое предпочтение комфортных субъективных состояний, если она распознана группой и аудиторией, делает невозможным отношение представительства, лишает агента статуса и влияния, так как группа ожидает от представителя «служения». Напротив, постоянно воспроизводимое «правильное» с точки зрения группы и общества поведение, особенно в условиях медиатизации, существенно меняющей условия коммуникации [22], делает агента предсказуемым, что в долгосрочной перспективе обеспечивает ему статус и позволяет принять роль представителя [23, 81–83].

Дискурс как препятствие

Представленные выше основания для участия или неучастия в споре предполагали достаточную коммуникативную компетентность агента, в которой он так или иначе отдает себе отчет³. Соотношения выгод и издержек спора для компетентного агента, коль скоро они имеют нормативный характер, известны из наблюдений за коммуникативными процессами также и вовсе не компетентному агенту. Это также позволяет оценить вероятность успеха при участии в споре. При вынужденном споре агент в некоторых случаях может вести себя активно и успешно, даже если его дискурсивные навыки развиты плохо, поскольку ему приходится осваивать их «на ходу», в свободном же споре эта внешняя мотивация отсутствует. Дискурс⁴ конкретного спора определяется либо институционально, либо в ходе самого спора. В первом случае существуют формально закрепленные или поддерживаемые традицией правила коммуникации, за соблюдением которых в обычной ситуации следят как стороны спора, так и его участники, возможно, с помощью арбитра. Во втором случае реплики любого из участников спора несут с собой определенный дискурс, успешное навязывание которого другой стороне уже можно рассматривать как успех. Между двумя этими крайними ситуациями находятся несколько промежуточных. Представим их в табл. 2 как *режимы дискурса*.

Поскольку дискурс несет с собой набор условий и ограничений, существует возможность злоупотреблять ими и нарушать их. Злоупотребление представляет собой распространение норм дискурса за пределами его применимости, нарушение же есть «порча» дискурса, то есть реализация другого режима дискурса под видом заявленного. И злоупотребление, и порча достигаются с помощью риторических маневров в споре, если такие маневры не встречают противодействия со стороны арбитров или участников, имеющих возможность контролировать соблюдение правил. Необходимым и достаточным условием успешной «порчи» дискурса является положительная реакция аудитории, воспринимающей этот маневр как приведение дискурса в состояние, адекватное «реальному» положению вещей, которое, скорее, понимается как более скверное, нежели предполагаемое нормой дискурсивного режима. В конкретной ситуации можно указать релевантный для достижения общего блага

³ Делиберативная политика невозможна без риторической компетентности граждан [1, 79–80; 3, 138–141].

⁴ Мы понимаем дискурс, следуя М. Фуко. Излагаемые ниже дискурсивные режимы формируются средствами контроля и регулирования [24].

Режимы дискурса спора и их характеристики

Режимы дискурса	Характеристики		
	в норме	злоупотребление	результаты «порчи»
институциональный	формально регламентирован и контролируется институтом	буквальное следование правилам	конфронтационный с имитацией соблюдения формальностей
ценностный	регламентирован неформально, контролируется общественными авторитетами	аргументация от принципов, атака на личности, присвоение представительства	(1) конфронтационный с имитацией следования принципам; (2) институциональный — вырождение ценностей в правила
кооперативный	участники следуют неформальным правилам, позволяющим достичь взаимопонимания	затягивание путем избыточного расширения права участия, отказ от процедурных норм	(1) конфронтационный с имитацией движения к взаимопониманию; (2) традиционный с замещением универсальных ценностей частными
конфронтационный	используются любые средства	победа выдается за достижение обоснованного мнения или оптимального решения	(1) имитация гражданской кооперации; (2) имитация ориентации на ценности

режим дискурса, отношение к которому сторон спора и иных его участников зависит от множества обстоятельств, что делает возможными одни дискурсивные сдвиги и невозможными другие. В нашем примере с учеником, вызванным на педсовет, сдвиг дискурсивного режима от институционального к ценностному или кооперативному возможен только в коммунитарной модели или при ее имитации.

Стратегии и дискурсивные режимы

Соотнесем теперь стратегии поведения в споре с дискурсивными режимами, чтобы получить обзор вариантов, с которыми имеет дело агент, принимая решение о вступлении или невступлении в свободный спор, или же об игнорировании оппонентов в вынужденном споре. Через «слэш» даны варианты для нормальной

и «испорченной» версий режимов. Будем считать, что для институционального, ценностного и кооперативного режимов их нормальное функционирование соответствует коммунитарной модели делиберации, а их «испорченные» версии и конфронтационный режим во всех версиях — конкурентной модели. «Звездочками» отмечены наиболее оптимальные исходы, «крестами» — наименее (табл. 3).

Итак, «сдача» предпочтительна в институциональном и кооперативном режимах дискурса, а в их «испорченных» версиях и оставшихся режимах ее последствия примерно одинаковы. Правда, имитация институционального режима — это всегда режим конфронтационный, так что вероятность попасть в него здесь выше, нежели в кооперативном. Аудитория, как правило, не в состоянии отличить ценностный режим от «испорченного» конфронтационного, и «сдачу» в последнем, вызванную нехваткой ресурсов для борьбы,

Таблица 3

**Ожидаемые результаты сочетания стратегий поведения
в споре и дискурсивных режимов**

Стратегии поведения в споре	Режимы дискурса спора			
	Институциональный	Ценностный	Кооперативный	Конфронтационный
Сдача	*негативный, но предсказуемый результат / низкая степень подавления	отказ от принципов / низкая степень подавления	*«жест доброй воли» / неявная и низкая степень подавления / неявный отказ от позиции	†низкая степень подавления / имитация предсказуемого результата / имитация отказа от принципов
Сотрудничество	легитимное решение с коррекцией позиции / низкая степень подавления	*дискуссия по существу о ценностях и принципах, прояснение позиций / низкая степень подавления с анонсированием согласия по существу с выигравшей стороной	*согласование позиций, взаимные уступки / имитация согласования позиций; неявный отказ от позиции	†низкая степень подавления / имитация легитимного решения / имитация согласования позиций; неявный отказ от позиции

Защита	*легитимное решение / средняя степень подавления	прояснение позиций, сближение или поляризация сторон / средняя степень подавления	*пропонент достигает принятия его точки зрения или получает статус меньшинства, позиция которого принимается во внимание / средняя степень подавления	† пропонент отбивает атаку или терпит поражение со средней степенью подавления
Вызов	легитимное решение / высокая степень подавления	‡злоупотребление дискурсивным режимом, прояснение позиций, демонстрация их несовместимости / высокая степень подавления	*пропонент достигает принятия его точки зрения или получает статус меньшинства, позиция которого игнорируется / высокая степень подавления	*пропонент выигрывает спор или терпит поражение / высокая степень подавления
Игнорирование	*не до конца легитимное решение / степень подавления определяется ситуацией	‡злоупотребление дискурсивным режимом, демонстрация несовместимости агентов, но не позиций / высокая степень подавления	взаимопонимание не достигается / степень подавления определяется ситуацией	оппонент выигрывает спор, степень подавления определяется ситуацией

оппонент легко выдает за измену пропонента своим ценностям и обрушивает, тем самым, его статус и влияние. «Сотрудничество» может принести наибольший эффект в ценностном и кооперативном режимах, особенно в сильной позиции, тогда как в слабой позиции обеспечивает наименьшие потери в институциональном режиме. В «испорченных» режимах наименее вредные последствия наступают также в институциональном режиме. При этом в ценностном и кооперативном режимах они меньше, нежели в конфронтационном. «Защита» дает наилучший результат в нормальных институ-

циональном и кооперативном режимах. «Испорченные» режимы дают примерно одинаковые результаты, сводя все к конфронтации. Стратегия «вызов» предпочтительна в кооперативном и конфронтационном режимах, независимо от силы и слабости позиции, так как в первом случае влияние на исход спора оказывает сила мотивации пропонента, а во втором — любые доступные ему ресурсы. Институциональные рамки здесь сковывают, а ценностные расхождения не преодолеваются силой. Негативный эффект максимален в ценностном режиме. Наконец, «игнорирование» принесет наилучший результат в институциональном режиме, а наихудший — в ценностном. Дополнительный аспект представленных взаимосвязей заключается в возможности сдвигать дискурсивный режим в свою пользу, то есть, начав спор в одном режиме, переводить его в другой, для действия в котором имеются дискурсивные навыки и который более адекватен аргументам заявляемой позиции.

Общий итог нашего исследования таков: вступление или невступление в спор становится результатом учета агентом следующих факторов:

- ценности достижения тех или иных прямых и косвенных целей спора;
- модели делиберации: конкурентной или коммунитарной;
- силы позиции;
- общей стратегии, выражающейся в соотношении значимости субъективных мотивов и объективных оснований;
- видов стратегий поведения в споре;
- свободного или вынужденного характера спора;
- дискурсивного режима спора;
- собственной коммуникативной компетентности: возможности вести спор в тех или иных дискурсивных режимах, а также возможности осуществлять сдвиг такого режима.

Эти факторы образуют два вида соотношений, которые агентом исследуются при выборе оптимальной общей стратегии. Первый — это связи моделей делиберации, силы позиции и стратегии поведения в споре с достижением его целей. Их обзор позволяет выбрать оптимальные варианты для каждой из целей. Второй — связь указанных стратегий с дискурсивными режимами, которая позволяет уточнить сделанный выбор. Мы полагаем, что представленные факторы и их соотношения носят объективный характер и при некоторых уточнениях дают в своей совокупности агентам решающие нормативные основания для того, чтобы вступать или не вступать в спор, а также для того, чтобы выбрать оптимальную линию поведения в споре.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. *Dahl R.* On democracy. New Haven; L.: Yale University Press, 1998. 224 p.
2. *Fraser N.* Rethinking the public sphere: A contribution to the critique of actually existing democracy // *Social Text*. 1990. Vol. 25. P. 56–80.
3. *Хабермас Ю.* Моральное сознание и коммуникативное действие. СПб.: Наука, 2001. 380 с.
4. *Хелд Д.* Модели демократии. М.: Издательский дом «Дело», 2014. 544 с.
5. *Zittel Th., Fuchs D.* (ed.). Participatory democracy and political participation: Can participatory engineering bring citizens back in? Routledge; Abingdon: Tayloe and Francis Group, 2007. 250 p.
6. *Dryzek J.S.* Deliberative democracy and beyond. Liberals, critics, contestations. N.Y.: Oxford University Press, 2002. 208 p.
7. *Муфф Ш.* К агонистической модели демократии // *Логос*. 2004. № 2. С. 180–197.
8. *Mercier H., Landemore H.* Reasoning is for arguing: Understanding the successes and failures of deliberation // *Political Psychology*. 2012. Vol. 33, N. 2. P. 243–58.
9. *Brennan J., Landemore H.* Debating democracy: Do we need more or less? N.Y.: Oxford University Press, 2021. 298 p.
10. *Lambek S.* The constitutive power of public debate // *Canadian Journal of Political Science*. 2024. Vol. 57, N 1. P. 156–173.
11. *Wiegman I.* An alternative to argumentation: Persuasion via questions // The blog of the American Philosophical Association (APA). April 24, 2024. URL: <https://blog.apaonline.org/2024/04/24/an-alternative-to-argumentation-persuasion-via-questions/>
12. Формальная философия аргументации: Коллективная монография / Под ред. Е.Н. Лисанюк. СПб.: Алетейя, 2022. 306 с.
13. *Микуртумов И.Б., Фролов К.Г.* Споры о невозможном: прагматические пресуппозиции и цели // *Вестник Томского государственного университета. Философия. Социология. Политология*. 2024. № 77. С. 17–31.
14. *Микуртумов И.Б.* Моральные обязательства представителя группы в deliberации о повестке // *Логико-философские штудии*. 2022. Т. 20. № 4. С. 429–446.
15. *Кант И.* Основы метафизики нравственности // *Кант И. Сочинения: В 6 т.* М.: Мысль, 1965. Т. 4, ч. 1. С. 211–310.
16. *Хабермас Ю.* Вовлечение другого: Очерки политической теории. СПб.: Наука, 2008. 417 с.
17. *Ермаков С.* Некоторые тезисы к логике политического требования // *Stasis*. 2022. Т. 13, № 1. С. 77–100.
18. *Гладарев Б.* Опыты преодоления «публичной немоты»: анализ общественных дискуссий в России начала XXI века // *Синдром публичной немоты: история и современные практики публичных дебатов в России* / Отв. ред. Н.Б. Вахтин, Б.М. Фирсов. М.: Новое литературное обозрение, 2017. С. 196–252.
19. *Луковская Д.И.* Правовая легитимность как диалог законодателя с его адресатами о праве и справедливости // *Правоведение*. 2021. Т. 65, № 4. С. 484–498.
20. *Theuns T., Zala M.* Plural approaches to theorizing justice and legitimacy in Europe // *Res Publica*. 2022. Vol. 28. P. 585–592.
21. *Parfit D.* On what matters. N.Y.: Oxford University Press, 2011. Vol. 1. 592 p.
22. *Brown C.* The zombification of the public forum // *Epoché. Philosophy monthly*. Iss. 68. Dec. 2023. URL: <https://epochemagazine.org/68/the-zombification-of-the-public-forum/>
23. *Кин Дж.* Демократия и декаданс медиа. М.: Издательский дом ВШЭ, 2015. 312 с.

24. Фуко М. Порядок дискурса // Фуко. М. Воля к истине: по ту сторону знания, власти и сексуальности: Работы разных лет. М.: Касталь, 1996. С. 49–96.

REFERENCES

1. Dahl R. On democracy. New Haven; L.: Yale University Press, 1998. 224 p.
2. Fraser N. Rethinking the public sphere: A contribution to the critique of actually existing democracy. *Social Text*. 1990. Vol. 25. P. 56–80.
3. Habermas J. Moral'noe soznanie i kommunikativnoe deistvie. St. Petersburg: Nauka, 2001. 380 p. (In Russ.)
4. Held D. Modeli demokratii. Moscow: Delo, 2014. 544 p. (In Russ.)
5. Zittel Th., Fuchs D. (ed.) Participatory democracy and political participation: Can participatory engineering bring citizens back in? Routledge; Abingdon: Tayloe and Francis Group, 2007. 250 p.
6. Dryzek J.S. Deliberative democracy and beyond. Liberals, critics, contestations. N.Y.: Oxford University Press, 2002. 208 p.
7. Mouffe Ch. Toward an agonistic model of democracy. *Logos*. 2004. N 2. P. 180–197. (In Russ.)
8. Mercier H., Landemore H. Reasoning is for arguing: Understanding the successes and failures of deliberation. *Political Psychology*. 2012. Vol. 33, N. 2. P. 243–58.
9. Brennan J., Landemore H. Debating democracy: Do we need more or less? N.Y.: Oxford University Press, 2021. 298 p.
10. Lambek S. The constitutive power of public debate. *Canadian Journal of Political Science*. 2024. Vol. 57, N 1. P. 156–173.
11. Wiegman I. An alternative to argumentation: Persuasion via questions. *The Blog of the American Philosophical Association (APA)*. April 24, 2024. URL: <https://blog.apaonline.org/2024/04/24/an-alternative-to-argumentation-persuasion-via-questions/>
12. Formal'naya filosofiya argumentatsii [Formal Philosophy of Argumentation]. Lisanyuk E.N. (ed.). St. Petersburg: Aleteiya, 2022. 306 p. (In Russ.)
13. Mikirtumov I.B., Frolov K.G. Spory o nevozmozhnom: pragmaticheskie presuppozitsii i tseli [Debates about the impossible: pragmatic presuppositions and aims]. *Tomsk State University Journal of Philosophy, Sociology and Political Science*. 2024. Vol. 77. P. 17–31. (In Russ.)
14. Mikirtumov I.B. Moral'nye obyazatel'stva predstavatelya gruppy v deliberatsii o povestke. *Logiko-filosofskie shtudii*. 2022. Vol. 20, N 4. P. 429–446. (In Russ.)
15. Kant I. Sochineniya v shesti tomakh. In: Kant I. Sochineniya: V 6 vol. Moscow: Mysl', 1965. Vol. 4. P. 211–310. (In Russ.)
16. Habermas J. Vovlechenie drugogo. Ocherki politicheskoi teorii. St. Petersburg: Nauka, 2008. 417 p. (In Russ.)
17. Ermakov S. Nekotorye tezisy k logike politicheskogo trebovaniya. *Stasis*. 2022. Vol. 13, N 1. P. 77–100. (In Russ.)
18. Gladarev B. Opyty preodoleniya "publichnoi nemoty": analiz obshchestvennykh diskussii v Rossii nachala XXI veka. *Sindrom publichnoi nemoty: istoriya i sovremennye praktiki publichnykh debatov v Rossii*. Moscow: Novoe literaturnoe obozrenie, 2017. P. 196–252. (In Russ.)
19. Lukovskaya D.I. Pravovaya legitimnost' kak dialog zakonodatelya s ego adresatami o prave i spravedlivosti. *Pravovedenie*. 2021. Vol. 65, N 4. P. 484–498. (In Russ.)
20. Theuns T., Zala M. Plural approaches to theorizing justice and legitimacy in Europe. *Res Publica*. 2022. Vol. 28. P. 585–592.
21. Parfit D. On what matters. N.Y.: Oxford University Press, 2011. Vol. 1. 592 p.

22. Brown C. The zombification of the public forum. *Epoché. Philosophy Monthly*. Iss. 68. Dec. 2023. <https://epochemagazine.org/68/the-zombification-of-the-public-forum/>
23. Kin D. *Demokratiya i dekadans media*. Moscow: HSE Publ., 2015. 312 p. (In Russ.)
24. Foucault M. Poryadok diskursa. In: Foucault M. *Volya k istine: po tu storonu znaniya, vlasti i seksual'nosti: Raboty raznykh let*. Moscow: Kastal', 1996. P. 49–96. (In Russ.)

Информация об авторах:

Микиртумов Иван Борисович — доктор философских наук, доцент, заведующий кафедрой философии Санкт-Петербургской школы гуманитарных наук и искусств НИУ ВШЭ; научный сотрудник Института философии Санкт-Петербургского государственного университета, тел.: +7 (812) 345-07-54; imikirtumov@hse.ru

Фролов Константин Геннадьевич — кандидат философских наук, научный сотрудник сектора социальной эпистемологии Института философии РАН; старший научный сотрудник Института философии Санкт-Петербургского государственного университета, тел.: +7 (812) 345-07-54; kgfrolov@hse.ru

Information about the authors:

Ivan B. Mikirtumov — Doct. Sci. (Philosophy), Head of the Department of Philosophy, St. Petersburg School of Arts and Humanities, National Research University Higher School of Economics; researcher, Institute of Philosophy, St. Petersburg State University, tel.: +7 (812) 345-07-54; imikirtumov@hse.ru

Konstantin G. Frolov — Cand. Sci. (Philosophy), researcher, Department of Social Epistemology, Institute of Philosophy, Russian Academy of Sciences; researcher, Institute of Philosophy, St. Petersburg State University, tel.: +7 (812) 345-07-54; kgfrolov@hse.ru

Поступила в редакцию 13.06.2024;
принята к публикации 07.10.2024