

УДК 160.1 + 330.101

Комаха Л. Г.

Київський національний університет імені Т. Г. Шевченка

НАУКА ЯК РИТОРИКА В АРГУМЕНТАХ «РИТОРИКИ ЕКОНОМІКИ»: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

В статті досліджується система аргументів американського філософа Д. Макклоскі, на основі яких обґрунтовується необхідність визнання економічної науки в якості риторики. Аналізується позиція філософа, згідно якої економічна наука виступає в першу чергу в якості риторики – мистецтва переконувати. Різні науки використовують в своїх дослідженнях риторичну як метод для доказу своєї позиції. Риторика в науці демонстративно стверджує свою мету, використовуючи певні форми аргументації. Приклади застосування риторичних прийомів в економічній науці показують позитивність даного підходу. Риторика активно використовує стандартні, загальні прийоми і способи аргументації, що показує відмінність сучасної методології від методів модернізму. В статті показано, що аргументи на захист риторики економіки обумовили переосмислення багатьох положень принципів наукового пізнання і визначили його нові перспективи, а разом з ним політичної, соціальної і культурної діяльності.

Ключові слова: риторика, логіка, аргументація, наука, економіка, доказ, факт.

В статье исследуется система аргументов американского философа Д. Макклоски, на основании которых обосновывается необходимость признания экономической науки в качестве риторики. Анализируется позиция философа согласно которой экономическая наука выступает в первую очередь в качестве риторики – искусства убеждать. Разные науки используют в своих исследованиях риторичну как метод для доказательства своей позиции. Риторика в науке демонстративно утверждает свою цель, используя определенные формы аргументации. Примеры применения риторических приемов в экономической науке показывают позитивность данного подхода. Риторика активно использует стандартные, общие приемы и способы аргументации, что показывает отличие современной методологии от методов модернизма. В статье показано, что аргументы на защиту риторики экономики обусловили переосмысление многих положений и принципов научного познания и определили его новые перспективы, а вместе с ним политической, социальной и культурной деятельности.

Ключевые слова: риторика, логика, аргументация, наука, экономика, доказательство, факт.

The article examines the arguments system of American philosopher D. McCloskey; the necessity of recognition of the economic science as rhetoric is based on them. It is analyzed the philosopher's position about economic science that serves primarily as rhetoric – the art of convincing. Different sciences use in their studies rhetoric as a method to prove their position. Rhetoric in science defiantly claims his goal, using some form of argument. Rhetoric in science defiantly claims its goal, using some forms of argumentation. Examples of application of rhetorical techniques in economics show positivity of this approach. Rhetoric actively uses tools, common methods and ways of argumentation that shows the difference between the current methodologies and the methods of modernism. The article stated that the arguments that defense rhetoric of the economy led to a rethinking of many provisions of the principles of scientific knowledge and identified its new opportunities as well as its political, social and cultural activities.

Keywords: rhetoric, logic, argumentation, science, economics, evidence, fact.

Становлення кожної нової парадигми наукового знання обумовлене логікою продуктивного мислення. Вона в свою чергу засновується на системі аргументації, яка відкриває нові горизонти методології пізнання. В даній ситуації викликає інтерес стратегія мислення і аргументів американського філософа Д. Макклоскі. Його книга «Риторика економіки» викликала широкий відгук як в логіків, філософів, методологів науки, так і в економістів, оскільки поставила під сумнів можливість економічної науки в досягненні істини в господарському житті. Для Д. Макклоскі економічна наука – насамперед риторика, тобто мистецтво переконувати. В обґрунтуванні своєї позиції він приводить систему аргументів, які мають суттєве значення для методології наукового пізнання.

Проблема сутності і методологічного виміру риторика розглянута в працях Г. І. Рузавіна, О. А. Івіна, І. В. Хоменко, Х. Перельмана та ін., в яких конкретизований логічний зміст і методологічне значення риторики в науковому і соціальному пізнанні.

В логіці та філософії розроблена достатня кількість підходів до розуміння сутності риторики та її ролі в науковій дискусії. Однак не досліджена проблема науки як риторики, задекларована у філософії постмодернізму.

Мета статті полягає в дослідженні доцільності аргументів, згідно яких наука, зокрема економіка, постає в якості риторики.

Логіка міркувань Д. Макклоскі приводить до твердження, що практика економічних дискусій часто приймає форму юридичних доказів, оскільки процеси, «розроблені в області права – це кодифікація розумних правил, яким ми слідуємо у всіх областях свого життя, навіть в науковій» [4, с. 157]. Економісти можуть вивчати юриспруденцію не обов'язково з метою підкорити останню економічній теорії. Деталі клопотань по справам, пов'язаним з економічним правом, мають мало спільного з офіційним науковим методом. Без свідомого відношення до повсякденної риторики можна легко помилитися з їх кваліфікацією. Так, аргументація в економічній науці часто виходить з вербальних припущень. Припущення, що «економіка в основі своїй конкурентна», може виявитися всього лише пропозицією поглянути на неї саме з цього боку, очікуючи, що такий прийом допоможе щось зрозуміти.

Другий загальноприйнятий в економічній науці аргумент, який не має статусу в офіційній риторичі – філософська послідовність (consistency): «Якщо ви передбачаєте, що фірмі відома власна функція витрат, ви так само можете припустити, що їй відома її виробнича функція: і те й інше однаково сумнівне» [10, с. 37]. Аргумент, не явний, але означений фразою «закономірно припустити, що», характерний для філософського дискурсу. Цей аргумент – аналог симетрії як критерію правдоподібності, і виникає він в багатьох контекстах. Подібні аргументи («з іншого боку»), які є своєрідним закликком до теоретичної «чистоти» і «симетрії», переконливі в економічній науці, але економісти навіть не уявляють собі, наскільки.

Самим важливим прикладом економічної риторики залишаються метафори. Економісти називають їх «моделями». Твердження про те, що ринки можна подати або показати у вигляді «кривих» попиту і пропозиції, є метафорою не в меншій мірі, ніж заява, що західний вітер – це «подих осені». Більш очевидний приклад – «теорія ігор», де метафорою стає вже сама назва. Переконливість і обмеження такої метафори відразу стають очевидними. Одні метафори прекрасно усвідомлюють самі себе – це добре видно по степені захоплення та іронії при зверненні до метафори «невидимої руки» А. Сміта. Деякі економісти визнають, що економічні теорії, які вважаються позбавленими метафор, насправді «насичені ними» [6, с. 146-147]. Символ и метафора необхідні науці не менше, чим літературі. «Більшу частину наших філософських [економічних] переконань визначають не передбачення, а картини, не твердження, а метафори» [8, с. 12], – зазначає Р. Рорті.

Особливість метафори полягає в тому, що вона виступає способом знайти нову ідею, її не варто конструювати як зовнішню декоративну заміну «просто думки». Буквальний переклад важливої метафори ніколи не буде завершений. Але, окрім цього, в економічній (як і кожній) теорії метафора є важливим елементом наукового мислення. Вона – «взаємодія і контакт думок, взаємозв'язок між контекстами. В даному випадку в цьому поясненні метафори економісти побачать її основний смисл – взаємовигідний обмін» [1, с. 156]. Протилежна думка, що ідеї і слова, які їх виражають, є інваріантні блоки, які можна комбінувати як завгодно, аналогічна вірі в те, що економіка – це всього лише скопичення Робінзонів Крузо. Найважливіша ідея економічної науки з часів А. Сміта полягала в тому, що «острів, заселений зайнятими торгівлею Робінзонами, відрізняється, і часто в кращу сторону, від їх простого скопичення» [1, с. 156].

Наступна важлива метафора – «людський капітал». Вона ілюструє, як дві ідеї, обидві запозичені з економічної теорії, можуть пояснювати одна одну, обмінюючись своїми конотаціями. В словосполученні «людський капітал» були об'єднані такі поняття економічної науки, як навички робітників та інвестиції в устаткування. І вони обидві виграли: «в економіці праці стало зрозуміло, що навички є результатом утримання від споживання; теорія капіталу збагатилася уявленням про те, що навички, при всій їх недостатній капіталізації, конкурують з іншими напрямками інвестицій за ресурси утримання. Якщо говорити більш коротко, то все, що принесло метафорам успіх в поезії, зробило і в економічній теорії» [3, с. 59-60].

Для підкреслення важливості ролі риторики в аргументації Д. Макклоскі приводить статтю Дж. Мута, написану в 1961 році, але яку десять років не цитували, хоча вона була і важливою для економічної науки. Справа в тому, що вона була написана не якісно. Більшість

тих, хто її після довгої перерви цитували, ніколи її не читали, а якщо б прочитали, то не зрозуміли б. За допомогою аргументації «від протилежного» даний приклад показує важливість якісно написаного тексту для наукового успіху. Так, Г. Галілей був майстром італійської прози, тексти А. Ейнштейна і Дж. М. Кейнса здійснили на науку і суспільство майже такий же вплив, як і їх математичні викладки [3, с. 72-73].

В своїй статті Дж. Мут апелює до наукового методу. Але питання полягає в наступному: як аргументація, викладена так не якісно, викликає довіру? Насамперед риторично привабливою статтю робить стиль – стиль сцієнтизму. Д. Макклоскі приводить аргументацію Р. Лукаса і Т. Сарджента, які переконані в тому, що перед нами – «одна з найбільш ретельно і компактно написаних за останні роки робіт: кожне речення у вступі <...> значиме, і багато з цих речень з того часу встигли перетворитися на цілі статті. Мут висуває гіпотезу на загальному, вербальному рівні, мотивуючи її як природний результат загальних принципів економічної рівноваги, а потім переходить до конкретних, безперечно адекватних прикладів» [7, с. XVIII]. Ця характеристика сама несе ознаки сцієнтизму і користується стилістичною риторикою модернізму (класичної науки).

Теорія пізнання, яку пропонує об'єктивний, уважний до фактів, розсудливий модерністський стиль в статті Дж. Мута, полягає в тому, що найкраще пізнання – це пізнання одного (*solus ipse*). Тобто дійсне пізнання відбувається індивідуально, незалежно, без участі суспільства. Саме вчений стоїть перед науковою проблемою, а не спільнота, народ тощо. Тому для захисту своєї ідеї висуває наступні аргументи. По-перше, це інформація, яку ділові люди купують до оптимальних меж. Інформація не завжди дає можливість отримати вигоду, але вона максимально наближує до неї. Наступні три аргументи «з чисто теоретичної позиції носять суто «естетичний характер» – саме це економісти мають на увазі, коли називають аргумент «теоретичним». Ці аргументи, які повинні знайти практичні достоїнства, засновані на симетрії, властивостях конкретної особистості. Уявлення Дж. Мута про «раціональні очікування» претендують на статус загальної теорії очікувань, яка, на думку автора, симетрична у всіх випадках її застосування. Автор заявляє: якби економісти були такими талановитими, як їх зображують інші теорії, вони б розбагатіли. Це практична аргументація *ad hominem*, розрахована на почуття, а не розум, вона носить рефлексивний характер. Нарешті, Дж. Мут стверджує, що «раціональні очікування» можна змінювати, «підганяти» їх під недосконалість оточуючого світу. Всі аргументи, які він використовує, є «вагомими причинами», але вони «не вбудовуються в обмежуючу епістемологію, в яку продовжують вірити багато вчених» [3, с. 88-89].

Те, що Дж. Мут переконує шляхом риторики – це не недолік, а навпаки, обов'язкове, воно є позитивним фактом. Його риторика повинна бути знайомою, оскільки використовує фігури мови, звичні для нашої культури. Різні області досліджень користуються одним і тим же набором (списком) «фігур мови», який формується освітою і навчанням. Уявімо собі приміщення, говорить Д. Макклоскі, наповнене фігурами мови: в одному кутку звернення до авторитету, в іншому – пучок силогізмів, на верхніх полицях сотні метафор, а біля вікна знаходиться вже використаний раніше телеологічний доказ (*argument from design*). Всі вони придатні для використання. Економічна наука і їй подібні будуть кожного разу користуватися потрібною для даного випадку аргументацією, залишаючи інші аргументи для наступного випадку. Жодна з вказаних мовних фігур не має епістемологічної переваги. Той, хто сьогодні «звертається до аргументу, що спирається на експеримент, завтра вибере звернення до авторитету» [3, с. 92].

При співпаданні або співмірності аргументів необхідна фактична демонстрація, або наявність фактів. «Використання правильних і незаперечних фактів, – вказує О. А. Івін, – надійний і успішний спосіб обґрунтування. Протиставлення таких фактів хибним або сумнівним положенням – гарний метод спростування. Дійсне явище, подія, які не узгоджуються з наслідками якогось універсального положення, спростовує не лише ці наслідки, але й саме положення. Факти, як відомо, вперта річ <...> і тим не менше <...> не володіють абсолютною «твердістю». Вони не складають, навіть взяті в своїй сукупності, абсолютно надійного, непорушного фундаменту для знання, яке на них спирається. Факти знають багато, але далеко не все» [2, с. 22]. В силу чого можна «докопатися» до істинності того

чи іншого положення, якщо враховувати деталі аргументації в областях, відмінних від економічної науки, демонструючи схожість з аргументацією вказаної статті пункт за пунктом.

Положення про те, що теорія «пояснює всі наявні факти», відповідає міркуванням Дж. Мута, і воно тут же підкріплюється апеляціями до традицій аргументації в даній області і «естетичній насолоді» від аргументації більш простої. Немає нічого дивного в тому, що, наприклад, теорія еволюції і економічна наука користуються ідентичними риторичними прийомами. Вони схожі з точки зору риторичних апеляцій, які використовуються. В чистій математиці такий випадок описаний М. Стейнером стосовно великого швейцарського математика Л. Ейлера, котрий прагнув знайти простий вираз, якщо він існує, для нескінченної

суми ряду $1 + \frac{1}{4} + \frac{1}{9} + \frac{1}{16} + \dots$ і так далі до нескінченності, суми зворотніх величин послідовних

квадратів позитивних натуральних чисел. В результаті він продемонстрував, що сума

складає $\frac{\pi^2}{6}$. Але запропонований Л. Ейлером аргумент залежав від самих різних речей, в тому

числі від знання, «виходячи з попереднього досвіду, що постійна типу π з імовірністю виникає в подібних контекстах» [9, с. 105].

Так само Дж. Мут, виходячи з попереднього досвіду, знав, що раціональними моделями легко маніпулювати, і більше шансів отримати від них виключно прості результати. Математику Л. Ейлеру, як і Дж. Муту, власний результат здавався «простим і естетично привабливим. Обоє не знаходили альтернативи своїм доказам: Л. Ейлер продемонстрував емпіричну відмінність формулі «до двадцятого знаку після коми», а Дж. Мут висунув аналогічний аргумент, назвавши його «єдиним реальним критерієм» в рамках модерністської епістемології. Найбільш важлива ідея в доказах Л. Ейлера – алгебраїчний висновок рівності, але залежить він від «індуктивного стрибка», яким стала аналогія, котра давала йому «право бути впевненим у своєму відкритті» [9, с. 106].

Відкриття Дж. Мута, хоча воно викликає більше сумнівів, чим аргумент Л. Ейлера, також ґрунтувалося на аналогії (хоча і недоказаній) між звичними товарами та інформацією про майбутнє. Як і у Л. Ейлера, аналогія несла в нього основний тягар переконання. Використання аналогії приводило до ситуації, коли в інших випадках застосування аналогії приводило до інших результатів, тобто «робить очевидними раніше доведені теореми» [9, с. 107]. Дж. Мут вказує, що інші випадки застосування аналогії між діями людини і методичною калькуляцією стали корисними для розуміння. І тут він правий: аргументація математика не занадто відрізняється від аргументації економіста. «Аргументація Мута, – зазначає Д. Макклоскі, – не постає “доказом” теореми раціональних очікувань в остаточному модерністському смислі, не більше, чим докази, приведені Ейлером для своєї теореми: вони пояснюють і коректують її, маючи на увазі аудиторію читачів» [3, с. 96].

Свою точку зору Д. Макклоскі продовжує стверджувати, аналізуючи з позицій аргументів риторики книгу американського економіста Р. Фогеля «Залізні дороги і зростання американської економіки». Вона викликала інтерес серед кліометристів – групи економістів, які прагнули створити нову економічну історію, подібну економічній науці. Нагадаємо, що в давньогрецькій міфології Кліо – богиня історії. Книга зробила ім'я автора відомим, але на колеґ також вплинула сила форми, використаної для аргументації, і неочікуваний висновок: «залізні дороги не здійснили особливого впливу на зростання американської економіки» [3, с. 102].

Риторика Р. Фогеля, вказує Д. Макклоскі, усвідомлює себе «як риторика». Вона постійно і демонстративно запевняє про свою мету, показує, що використовує ту чи іншу форму аргументації. Роботи Р. Фогеля звернені до двох груп вчених, які мають різні уявлення про те, що таке якісна наука – до економістів та істориків. Однак більше всього автор імпонує економістам, оскільки демонструє етос «проникливого економіста». Риторика Р. Фогеля активно торкається загальних тем, потрібних при створенні нової області в науці. З визнаних класичних фігур риторики Р. Фогеля цілий ряд їх можна означити як діаллага – нагромадження аргументів, які всі відносяться до однієї ідеї (ідеї важливості того, наскільки позитивну роль відіграли замітники залізних доріг) [5].

Риторика Р. Фогеля відрізняє від риторики економістів те, що в ній активно використовуються стандартні, загальні теми аргументації. Самою важливою з багатого

асортименту загальних тем була аргументація від «нижньої» або «верхньої» межі. В книзі зустрічається спроба знайти найменшу «верхню межу» для прибутку від залізних доріг. Якщо «верхня межа» невелика, а *fortiori* істинний ефект малий. До цього аргументу автор звертається досить часто, впливаючи на докази, спрямовані проти нього. Подібна аргументація використовується дуже широко. Якщо говорити «технічно», аргументація від «верхньої» і «нижньої» межі поєднує в собі «елементи парамології (визнання справедливості менш важливого доказу заради посилення власного), і аргументу а *fortiori*» [5, с. 45, 47]. Використання Р. Фогелем подібних фігур мови і аргументації змусило багатьох молодих вчених-економістів зайнятися переоцінкою багатьох речей, що привело до уточнення («точності») багатьох положень економічної історії.

Таким чином, аргументація «риторики економіки» як нової дисципліни відкриває новий погляд на логіку і методологію наукового пізнання. Фактично запропоновані стратегії методологічного підходу і логічного аналізу стали аргументами для створення нового розуміння насамперед економічної реальності, а разом з нею культурної, політичної, пізнавальної.

ЛІТЕРАТУРА

1. Блэк М. Метафоры / М. Блэк ; [пер. с англ. М. А. Дмитриевской] // Теория метафоры. – М. : Прогресс, 1990. – С. 153-172.
2. Ивин А. А. Основы теории аргументации / А. А. Ивин. – М. : Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 1997. – 352 с.
3. Макклоски Д. Риторика экономической науки / Д. Макклоски ; [пер. с англ. О. Якименко; науч. ред. перевода Д. Расков]. – М. ; СПб : Изд-во Института Гайдара ; Международные отношения; Факультет свободных искусств и наук СПбГУ, 2015. – 328 с.
4. Booth Wayne C. Modern Dogma and the Rhetoric of Assent / W. C. Booth. – Chicago : University of Chicago Press, 1974. – 254 p.
5. Fogel R. W. Railroads and American Economic Growth: Essays in Econometric History / R. W. Fogel. – Baltimore : Johns Hopkins University Press, 1964. – 296 p.
6. Henderson W. Metaphor in Economics / W. Henderson // Economics. – 1982. – pp. 147-157.
7. Lucas R. E. Rational Expectations and Econometric Practice / R. E. Lucas, T. J. Sargent. – Minneapolis : University of Minnesota Press, 1981. – 340 p.
8. Rorty R. Philosophy and the Mirror of Nature / R. Rorty. – Princeton, N.J. : Princeton University Press, 1979. – 401 p.
9. Steiner M. Mathematical Knowledge // M. Steiner. – Ithaca, N.Y. : Cornell University Press, 1975. – 164 p.
10. Warner M. Philosophical Finesse: Studies in the Art of Rational Persuasion / Martin Warner. – Oxford : Clarendon Press, 1989. – 406 p.