

8. Hadot P. *Philosophy as a Way of Life: Spiritual Exercises from Socrates to Foucault*. – Oxford: Blackwell, 1995.

9. Bright Club [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.brightclub.org/>

10. Martin E. P. Seligman, *Flourish: A Visionary New Understanding of Happiness and Well-Being – and How To Achieve Them*. – London: Nicholas Brealey, 2011.

11. Niki's brief presentation at the seminar for this project at [https://www.youtube.com/watch? v=](https://www.youtube.com/watch?v=...)

12. Tiffany G. *Community Philosophy: a project report*. November 2009 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.jrf.org.uk/publications/community-philosophy-project-report>

13. Горкаймер М. Критика інструментального розуму. – Київ: ППС–2002, 2006. – 282 с. // Gorkajmer M. *Krytyka instrumental'nogo rozumu*. – Kyi'v: PPS–2002, 2006. – 282 s.

14. Дроботенко М. О. Інституалізація освітніх репрезентацій популярної філософії // Вісник ХНПУ. Серія «Філософія». – Харків, 2016. – Вип.47 (II). – С.170–179. // Drobotenko M. O. *Instytualizacija osvitnih reprezentacij popularnoj' filosofii' // Visnyk HNPu. Serija «Filosofija»*. – Harkiv, 2016. – Vyp.47 (II). – S.170–179.

Drobotenko M. O., Ph.D. candidate, doctoral student of department of philosophy at H. S. Skovoroda Kharkiv National Pedagogical University (Ukraine, Kharkiv), Marushka85@i.ua

The functional potential of modern philosophical communities

The modern philosophizing practice is connected with the formation of new forms of philosophical associations – philosophical clubs, cafes, philosophical counseling, etc. Their work suggests the formation of a network of popular extra-academy structures that are designed to promote philosophical knowledge and philosophical culture. Educational, pedagogic and social potential of modern philosophical associations is implemented as follows: popularization of philosophical culture and philosophical knowledge; as another form of associations they contribute to the formation and development of civil society, therapeutic exercise, and other functions. One of the features of modern philosophical communities is experimenting with formats of participation and involvement of contemporary art practices, some philosophical associations present themselves as an alternative to such traditional social institutions like family, religious community and others.

Keywords: philosophical associations, philosophical cafes, philosophical therapy, functional capacity.

* * *

УДК 1(091)

Загудаєва О. А.,
аспірантка, Київський національний університет
ім. Тараса Шевченка (Україна, Київ),
olesya2013@gmail.com

ФОРМАЛЬНІ МОДЕЛІ ДІАЛОГУ–ПЕРЕКОНАННЯ ТА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ У МОДЕЛЮВАННІ ЮРИДИЧНОЇ АРГУМЕНТАЦІЇ

Розглянуто типи діалогів (за Д. Волтоном та Е. Краббе), проведено порівняльний аналіз правил ведення діалогу–переконання за Г. Праккеном та правил побудови діалогу–переконання Д. Волтона та Е. Краббе. Закцентованго увагу на діалогічному підході до моделювання в юридичній аргументації, оскільки саме цей підхід корелює з моделлю діалогу–переконання. Продемонстровано можливість використання моделей зазначеного типу діалогу у моделюванні юридичної аргументації.

Ключові слова: логічне моделювання, юридична аргументація, діалогічна система, діалог–переконання, підхід до аналізу юридичної аргументації.

Юридична аргументація – частина загального дискусійного процесу, в якому юридичні твердження підкорюються правилам раціональної дискусії. Про це каже Евелін Фетеріс [1, с. 1]. Тому не дивно, що розробкою теоретичних основ моделювання юридичної аргументації займаються ті самі науковці, що і моделюванням діалогів: Д. Годден і Д. Волтон, Е. Фетеріс і Г. Янсен, Д. Канале і Дж. Туцет, Дж. Вудс, Г. Кройзбуаер, Дж. Сартор і Г. Праккен.

У науковій літературі виділяють три головні підходи до моделювання в юридичній аргументації: логічний, риторичний і діалогічний. Специфіка кожного з підходів

визначається контекстом конкретної юридичної аргументації, її метою та засобами досягнення цієї мети. Моделювання юридичної аргументації має на меті визначити, яким чином потрібно здійснювати цю аргументацію, виносити рішення, застосовувати нормативні акти до конкретних юридичних справ. Юридична аргументація здебільшого представлена у вигляді діалогу, в якому є дві сторони (позивач і відповідач), які доводять протилежні твердження і мають переконати у своїй правоті третю сторону (суддів, присяжних). Така будова аргументації вказує на зв'язок між моделями юридичної аргументації та моделями діалогів. Саме розгляду зазначеного зв'язку присвячена ця робота. Отже, мета цієї статті – на підставі порівняльного аналізу правил побудови діалогу–переконання Д. Волтона та Е. Краббе і Г. Праккена, продемонструвати можливість використання моделей зазначеного типу діалогу у моделюванні юридичної аргументації. Зокрема, буде розглянуто діалог–переконання (за класифікацією Д. Волтона та Е. Краббе [9]), який найбільш наближений до моделей діалогічного підходу в юридичній аргументації.

Діалогічний підхід у моделюванні юридичної аргументації являє собою розгляд аргументації в юридичному процесі, спираючись на правила раціональної дискусії. Діалогічна модель має низку особливостей у порівнянні з логічною та риторичною, найбільш визначною з яких є можливість застосовувати немонотонні міркування. Перевага немонотонних міркувань у тому, що з додаванням нової інформації (а у випадках юридичної аргументації це поширене) змінюється істинність висновку. Г. Праккен, Д. Годден і Д. Волтон моделюють діалоги з модифікованими (а отже, немонотонними) міркуваннями та розглядають міркування як форму обговорення між учасниками з різними ролями, а тому воно має аналізуватися з точки зору процедурної діалектичної перспективи.

Розгляду моделей діалогів та їхньої формалізації ми завдячуємо австралійському логіку Чарльзу Леонарду Гемблїну, який у середині ХХ ст. запропонував діалогові системи для аналізу логічних помилок (побудова діалогічних систем дозволяла класифікувати та аналізувати помилки, знаходити нові помилки в процесі міркування, яке відбувається в комунікативних ситуаціях). Зрештою ці системи були виділені в самостійну й самодостатню область досліджень. Ч. Гемблїн розрізняє декілька типів діалогу, не надаючи переваги жодному з них [2]. З його підходу, в якому відбувається розрізнення між формальною та дескриптивною діалектикою, можна побачити, що він підтримує різноманітність формальних моделей і дискусій, наприклад, юридичні чи політичні дебати. Але він не йде так далеко, щоб систематизувати чи класифікувати різні типи цілеспрямованих структур. Проте з того часу побудовано формальні моделі різних типів діалогу. Наскільки добре аргумент використовується в конкретному випадку, має бути оцінено, звертаючись до типу діалогу, визначеного теоретиками та встановлення, наскільки він задовольнив мету діалогу.

Одна з визначних інновацій Д. Волтона та Е. Краббе – розрізнення видів діалогу залежно від їх мети. Нижче подана таблиця, в якій наведені основні типи діалогу, виділені Д. Волтоном і Е. Краббе, та їхня характеристика:

Тип діалогу	Причина	Індивідуальна мета	Колективна мета
Переконання	Конфлікт думок	Переконати іншу сторону	Вирішити або прояснити запитання
Відкриття	Необхідність знаходження та пояснення фактів	Знайти та захистити гіпотезу	Обрати найкращу гіпотезу
Перемовини	Конфлікт інтересів	Отримати бажане	Розумне врегулювання
Пошук інформації	Потреба в інформації	Надбання або надання інформації	Обмін інформацією
Дослідження	Необхідність доказу	Знайти та перевірити докази	Довести або заперечити гіпотезу
Обговорення	Дилема або практичний вибір	Координація цілей і дій	Знайти кращий курс дій
Еристика	Персональний конфлікт	Вербально знешкодити противника	Виявити глибинну основу конфлікту

Діалог–дослідження значно відрізняється від переконання, оскільки має не змагальний характер. Цей тип діалогу найчастіше використовується науковцями та дослідниками.

Діалог–перемовини передбачає ситуацію, де існують обмежені ресурси, які сторони домовляються використувати найкращим способом. Кожна сторона висуває свої пропозиції і далі дискусія зводиться до обговорення поступок, на які сторони можуть або мають піти. Мета такого діалогу – не доведення чогось, а знайдення спільного рішення. Такий діалог не лише надає певну інформацію, адже, як слушно зауважує Д. Волтон, з цією задачею прекрасно порасться Google або будь-яка інша пошукова система. Але діалог відрізняється якістю та надійністю інформації. Надійність інформації потребує її доведеності, а отже, і в цьому виді діалогу ми можемо говорити про тягар доведення.

У діалозі–обговоренні одна людина або частіше група людей розглядають аргументи за та/або проти певного образу дій. У діалозі–обговоренні необхідність доказу не є такою вже очевидною, але Д. Волтон показує на прикладі, що така необхідність може з'явитися. Уявимо, що підрядник та господар будинку обговорюють проведення робіт і підрядник намагається переконати господаря, що стіни у підвалі потребують більшої товщини. Тоді діалог стає більше схожим на переконання та з'являється тягар доведення.

Глобального тягара доведення в діалозі–обговоренні немає, адже немає тези, яка має бути доведена або спростована, встановленої на стадії відкриття. Версії виникають лише у процесі діалогу, наприклад, як при обговоренні питання «Куди ми сьогодні підемо вечеряти?». Першопочатково немає жодної необхідності доведення для кожної зі сторін, але на етапі аргументації цілком слушно передбачати, що сторона, яка висунула пропозицію, готова її захищати за допомогою аргументів. Тому краще назвати цей тягар не тягарем доведення, а тягарем виправдання.

У діалозі–суперечці (еристичному діалозі) під суперечкою мається на увазі емоційне вираження своєї думки не з приводу теми розмови, а з приводу особистих якостей іншої сторони. Наприклад, скандал, сварка, лайка, сцена, драма тощо. Часто виходить так, що усі названі раніше види діалогів переходять саме у цей вид. До того ж, немало телепередач побудовані саме

навколо цього типу діалогу, де метою є не переконати інший бік (хоча це може бути показною метою), не вирішити проблему, не домовитися, а на вербальному рівні атакувати іншу сторону – обляяти, образити, принизити.

Найбільш поширений тип діалогу в житті та в теоретичних розробках і дослідженнях – діалог–переконання. Саме на розгляд конфлікту думок та мету переконання іншої сторони–опонента орієнтована діалогова система Ч. Гембліна. Цей вид діалогу присутній як в особистому спілкуванні, так і в масових комунікаціях. Також і в інших типах діалогу часто використовуються елементи діалогу–переконання.

Діалог–переконання має свої підтипи, наприклад, критична дискусія. Ф. Г. ван Семемерн та Р. Гроотендорст пропонують десять правил ведення такого діалогу [10, с. 30]:

1. Сторони не мають перешкоджати один одному додавати аргументи.
2. Кожна сторона зобов'язана захистити свій аргумент, якщо в неї це вимагають.
3. Атака з будь-якого боку може бути лише по суті.
4. Захистити аргумент можна тільки за допомогою інформації, що стосується справи.
5. Сторона має дотримуватися своїх тверджень.
- 6 і 7. Аргумент може бути визнаний захищеним, тільки якщо його висновок був зроблений на підставі засновків у структурно правильній формі, про яку обидві сторони домовились на початку дискусії.
8. Аргументи є обґрунтованими, якщо вони узгоджені з засновками.
9. Якщо сторона не може захистити своїх аргументів, вона не повинна їх використовувати у подальшій дискусії.
10. Формулювання не мають бути невиправдано розмиті або неоднозначні.

Діалог–переконання має змагальний характер, адже мета кожної зі сторін – виграти в іншої сторони, знайти аргументи на підтвердження своєї тези або поставити її під сумнів. Кожна сторона має набір обов'язків (як і в Ч. Гембліна), і щоб виграти, сторона має надати низку міркувань, які доводять тезу та які входять у набір обов'язків.

Діалог–переконання має двох учасників, які називаються пропонент та респондент, а також два

твердження: теза пропонента та теза респондента. Ці дві тези стоять в опозиції один до одного. Враховуючи, що вони протилежні, одна з них істинна, а інша хибна. Обидві сторони прагнуть довести істинність своєї тези. Діалог–переконання є симетричним типом діалогу, кожна зі сторін має тягар доведення. Д. Волтон зауважує, що аргументи мають ґрунтуватися на засновках, що входять до поля зобов'язань. Кожен раз, коли учасник робить крок у діалозі, може додавати або забирати твердження з поля зобов'язань.

Одним із типів діалогу–переконання є критичне обговорення, де метою є вирішення конфлікту за допомогою раціональної аргументації. Також діалог може вважатися успішним, навіть якщо конфлікт не був вирішений, але дискусія пролила світло на виявлення нових аргументів, які укріплюють точки зору.

У діалозі–переконанні можуть бути різні види рухів – ставлення запитань, відповідь на них, твердження тощо. Але є чотири основних вимоги до аргументів, що забезпечують правильний висновок.

(R1) Відповідач приймає засновки як зобов'язання.

(R2) Кожен висновок у ланцюзі аргументації є структурно правильним.

(R3) Ланцюг міркувань повинен містити тезу пропонента як висновок.

(R4) Аргументи (R1), (R2), (R3) і (R4) є єдиним варіантом виконання мети пропонента в діалозі.

Виятком з цих правил може бути гіпотетичне використання аргументів – вони не входять в поле зобов'язань учасника на даний момент, але можуть бути припущеннями.

До цих правил робилися наступні закиди:

Заперечення 1: засновки, які респондент приймає як зобов'язання, можуть привести до хибних висновків, навіть якщо кожен висновок вірний, адже ці засновки можуть бути хибними.

Відповідь: 1) діалог–переконання має за основу аргументацію. Одна сторона може раціонально переконати іншу сторону, навіть якщо твердження не є правдою; 2) діалог–переконання не єдиний потребує поняття доказу, є інші типи діалогу, в яких використовується аргументація; 3) існують різні види діалогу–переконання, наприклад, критичне обговорення, що має спеціальні вимоги. Правила (R1) – (R4) є мінімальними вимогами для правильної аргументації в будь–якому підвиді діалогу–переконання.

Одна з головних проблем в ідентифікації, аналізі та оцінці аргументів – намагання визначити, які з засновків і висновків є специфічними твердженнями, які оратор декларує або зобов'язується довести у цьому випадку. Для інтерпретації природна мова тексту дискурсу є досить проблемною. Одна з основних проблем – неоднозначність. У деяких випадках неоднозначність просто має бути виявлена, але не потребує роз'яснень, в інших випадках інтерпретація може бути більш правдоподібна.

Неоднозначність важлива для неформальної логіки, тому що ми завжди повинні оцінювати аргумент, який має засновки або висновок, що може бути інтерпретований більше, ніж одним чином.

Типовий вид випадку, в якому неоднозначність є проблемою критичного мислення в неформальній логіці скоріш за все пов'язаний з діалогом–переконанням, ніж

перемовинами. У цьому виді критик аналізує або оцінює аргументи в природній мові. Намагаючись це зробити, критик зустрічає неоднозначні терміни. Найскладніше, мабуть, розпізнати цю неоднозначність. Постає запитання, як оцінювати такий аргумент.

Перша точка розпізнання потребує не бути абсолютним. Ви можете аналізувати текст, показуючи, що він може бути інтерпретований двома різними шляхами і потім оцінити аргументацію обох шляхів. Робота критика вже є успішною, коли він знайшов неоднозначність. Потім дві інтерпретації можуть бути проаналізовані окремо. Але в багатьох випадках на цьому проблемі не завершуються, тому що критик може аналізувати текст до самого завершення дискурсу. Тут має бути зроблений вибір, якій лінії аргументації надати перевагу. Обрати допомагають нові діалектичні правила. Вони не диктують, які значення мають бути обрані. Вони лише дають рекомендації, як застосувати аналіз і оцінку. Припустимо, що правила передбачають одну інтерпретацію, а пізніші висновки кажуть на користь іншої. Діалектичні правила можна застосовувати успішно, якщо визнати, що жодне з них не є абсолютним. У деяких випадках інтерпретація, визначена одним правилом, суперечить інтерпретації, визначеній іншим правилом. Правила – лише рекомендації в оцінці та аналізі аргументації.

Правила також чутливі до мети типу діалогу, в якому застосовується аргументація. У випадку інтерпретації філософського тексту, його мета може відрізнятися від мети юридичного тексту. Мета дискурсу у філософському тексті – переконати раціонально читача прийняти висновки, пропонуючи раціональні аргументи.

Нові діалектичні правила мають застосування. Вони можуть бути застосовані до юридичної аргументації, так само як і до інших контекстів, наприклад, до наукової або філософської аргументації.

У філософському тексті значна частина аргументів містить неоднозначність, тому вони можуть бути виведені з фокусу аналізу випадку. Як правило, у таких випадках є два боки. Філософ звинувачує у невизначеності, може аргументувати, що, навіть якщо немає двозначності або вона є, це не є підставою для звинувачення у невизначеності. Філософи зазвичай роблять обумовлене й теоретичне визначення термінів, які вони використовують у своїй аргументації. Іноді вони використовують приховану мову, яку важко інтерпретувати з впевненістю. І добре, якщо контекст аргументів може бути інтерпретований та оцінений. Наприклад, філософи можуть написати декілька текстів, і використання слів може переходити від одного тексту до іншого, а може не переходити.

Г. Праккен як основою для розвитку своєї теорії користується правилами ведення діалогу Д. Волтона та Е. Краббе. Правила стосувалися як діалогів взагалі, так і діалогів–переконань. Він додає характеристики діалогу, які відрізняються від попередніх. Головна з них – немонотонність. Учасники діалогу мають можливість слідувати не лінійному розвитку діалогу та відповідати лише на попередній крок учасника, а в разі невдалого заперечення аргументу опонента або невдалого захисту власних аргументів повертатися на декілька кроків назад і атакувати інші аргументи.

За Г. Праккеном [5], діалог–переконання – це вирішення конфлікту думок щодо однієї чи більше пропозицій, що називається темами (t). Мета діалогу зумовлює відповідні ролі учасників та правила виходу. Учасники можуть мати відповідні ролі. Починаючи з $\text{pro}(t) \subseteq A$, пропоненти теми t – це (непорожня) множина всіх учасників з позитивною точкою зору на t . Натомість, $\text{opp}(t) \subseteq A$, опонент t – це (непуста) множина всіх учасників з негативною точкою зору на тему t . Разом з тим, пропоненти та опоненти t називаються противниками відносно t . Для будь якого t множина $\text{pro}(t)$ та $\text{opp}(t)$ не перетинаються, але не обов'язково вичерпує A . Інші учасники, якщо вони є, виступають третьою стороною відносно t , залишаючись нейтральними щодо t . У діалогах, що вирішують конфлікти, вихід не повністю визначений точкою зору та зобов'язаннями учасника. Іншими словами, у таких діалогах можливо, що пропонент ϕ програє діалог про ϕ , навіть якщо по завершенні він все ще має зобов'язання ϕ . Типовий приклад – це юридична процедура, коли третя сторона може визначити вихід з випадку. Наприклад, підозрюваний у злочині може бути засуджений, навіть якщо він доводить свою невинуватість по даній справі. Цим відрізняється діалог–переконання від діалогу–вирішення конфлікту.

Для комунікаційної мови та ефективних правил деякі спільні елементи можуть бути знайдені в літературі, присвяченій теорії аргументації. Нижче наведені найбільш загальні мовні акти з їх інформативним значенням і різними іменами, даними їм у працях логіків, які досліджували діалогічні системи.

– Твердження ϕ (claim ϕ (assert, statement)). Мовець заявляє, що ϕ є вірним.

– Чому ϕ (challenge, deny, question, – виклик, заперечення, запитання). Мовець заперечує, що ϕ є вірним і запитує про причини, чому це може бути вірним.

– Визнання ϕ (concede ϕ (accept, admit, ...)). Мовець визнає, що ϕ є вірним.

– Відмова ϕ (уникнення, відсутність зобов'язань – withdraw, noncommitment). Мовець декларує, що він не має (більше) зобов'язань щодо ϕ . Відмова є справжньою, якщо мовець зобов'язаний щодо відмовленої пропозиції, інакше це просто декларування незобов'язаності (наприклад, відповідь на запитання).

– ϕ , оскільки S (аргумент). Мовець наводить причину, чому ϕ є вірним. Деякі протоколи не мають цього руху, натомість вимагають, щоб причини були наведені твердженням ϕ або твердженням ψ відповіді, чому ψ (де s – множина пропозицій).

– запитання ϕ . Мовець запитує думку слухачів, чи є ϕ вірним.

Більшість діалогових систем мають поняття типових відповідей на певні мовні акти.

Г. Праккен у своїй роботі «Formalising ordinary legal disputes: a case study» [3] наводить приклад формалізації одного реального випадку з юридичної практики. Зазначимо, що у цій формалізації використані ті самі основні можливі рухи, які він пропонує для розгляду діалогічної системи, а аргументація учасників являє собою кроки, які роблять гравці у діалозі–переконанні.

Підсумовуючи, можна сказати, що в юридичному процесі можуть зустрічатися різні типи діалогів, зокрема, у процесі юридичної аргументації може

виникати потреба в обміні інформацією, доведенні гіпотези (будь-якої мети – індивідуальної чи загальної – з перерахованих дослідниками), але все таки головною метою учасників судового процесу є переконання іншої сторони(третьої сторони, тобто, судді або присяжних) у своїй правоті. Можемо ствердити, що юридична аргументація має будову, аналогічну будові діалогу–переконання, за тими самими правилами та аналізується такими самими засобами. Порівнюючи правила побудови діалогу–переконання Д. Волтона та Е. Краббе і Г. Праккена, зазначимо, що останній приймає розрізнення типів діалогу, але намагається розширити свободу і можливості учасників, оскільки вважає, що більшість діалогів у реальному житті (як і аргументація в судовій практиці) є немонотонними, а учасники діалогу повинні мати свободу робити такі кроки, тобто, відповідати на твердження опонента таким чином, щоб довести правильність своєї аргументації і не бути скутими зайвими правилами.

На підставі порівняльного аналізу правил побудови діалогу–переконання Д. Волтона та Е. Краббе і Г. Праккена, продемонструвати можливість використання моделей зазначеного типу діалогу у моделюванні юридичної аргументації.

Список використаних джерел

1. Feteris Eveline T. Models for the Analysis of Legal Argumentation // Informal Logic. – 2008. – V.28, №1. – P.1–5.
2. Hamblin, C. L. Fallacies / C. L. Hamblin. – London: Methuen, 1970. – 326 p.
3. Prakken H. Formalising ordinary legal disputes: a case study // Artificial Intelligence and Law. – 2008. – №16 (4). – P.333–359.
4. Prakken H. Modelling reasoning about evidence in legal procedure // Proceedings of the Eighth International Conference on Artificial Intelligence and Law / Prakken H. – New York: ACM Press, 2001. – P.119–128.
5. Prakken H. Models of Persuasion Dialogue // Argumentation in Artificial Intelligence / Prakken H. – New York: Springer US, 2009. – P.281–300.
6. Prakken H. On the nature of argument schemes // Dialectics, Dialogue and Argumentation. An Examination of Douglas Walton's Theories of Reasoning and Argument / Prakken H. – London: College Publications, 2010. – P.167–185.
7. Prakken H., Sartor G. The role of logic in computational models of legal argument – a critical survey // Computational Logic: Logic Programming and Beyond, Springer Berlin Heidelberg, 2002. – Vol.2408. – P.342–381.
8. Walton D., Godden D. M. «Informal logic and the dialectical approach to argument». – Newport News, VA: Vale Press, 2007. – P.3–17.
9. Walton D., Krabbe Erik C. W. Commitment in dialogue: basic concepts of interpersonal reasoning. – SUNY Press, 1995. – 223 p.
10. Walton Douglas N. Appeal to Expert Opinion. – University Park, Penn State Press, 1997. – 296 p.
11. Walton Douglas N. Defeasible Reasoning and Informal Fallacies // Synthese, 179 (3), 2011. – P.377–407.
12. Walton Douglas N. New directions in the logic of dialogue // Synthese 63 (3) 1985. – P.259–274.

Zahudaieva O. A., PhD student, Taras Shevchenko National University of Kyiv (Ukraine, Kyiv), olesya2013@gmail.com

Formal models of persuasion dialogue and their use at modelling of legal argument

The article describes dialogue types (by D. Walton and E. Krabbe), contains a comparative analysis of the rules for persuasion dialogue created by Henry Prakken and Douglas Walton & Erik Krabbe. Emphasis is placed on dialectical approach to modeling in legal argumentation since this approach is correlated with the model of persuasion dialogue. The article shows the possibility of using this dialogue models at modeling of judicial argumentation.

Keywords: logical modeling, legal argumentation, dialogue system, persuasion dialogue, approach to the analyses of legal argumentation.

* * *