

ДАВИД ХИЗАНИШВИЛИ\*

## РАЦИОНАЛЬНАЯ РЕВИЗИЯ УБЕЖДЕНИЙ\*\*

КОГНИТИВНЫЙ ПОДХОД

Получено: 10.08.2024. Рецензировано: 18.04.2025. Принято: 03.08.2025.

**Аннотация:** В статье анализируется понятие рациональной смены, или ревизии, убеждений в контексте персуазивной коммуникации. Стандартное представление о рациональности как следовании правилам формальной логики приводит к формулировке столь идеализированных критериев рациональной ревизии, что их достижение оказывается невыполнимым вследствие ограниченности познавательных способностей человека. Таким образом, основанные на требованиях формальной логики критерии рациональности не могут служить источником прескриптивных норм рациональной ревизии убеждений. Подходы в рамках парадигмы ограниченной рациональности пытаются учесть эти когнитивные ограничения людей с целью создания прескриптивных норм, которые могли бы быть в принципе достижимы для участников персуазивной коммуникации. К числу таких ограничений принято относить несовершенные память и вычислительные способности. Однако, как показывает множество исследований в рамках когнитивной науки, в большинстве случаев реального применения рассуждений причиной ошибочных убеждений и принятия неоптимальных решений являются не указанные ограничения, а те или иные особенности функционирования когнитивных механизмов, обычно ассоциируемые с тем, что в теориях двойных процессов принято называть процессами первого типа (система 1). В статье обосновывается тезис о необходимости дополнения прескриптивных норм рациональной ревизии убеждений с учетом данных особенностей для того, чтобы эти нормы были не просто реализуемы *в принципе*, но чтобы их реализация была достижима *на практике*. Приводятся конкретные способы дополнения этих норм.

**Ключевые слова:** рациональность, рациональная ревизия убеждений, персуазивная коммуникация, теории двойных процессов, рассуждения, ограниченная рациональность, теории когнитивного ответа.

DOI: 10.17323/2587-8719-2025-3-67-88.

### ВВЕДЕНИЕ

Убеждение как процесс<sup>1</sup> является частным случаем социального влияния, понимаемого как «создание, изменение или усиление когнитив-

\*Хизанишвили Давид Васильевич, аспирант, Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова (Москва), khizza@gmail.com, ORCID: 0009-0000-6954-9753.

\*\*© Хизанишвили, Д. В. © Философия. Журнал Высшей школы экономики.

<sup>1</sup>Здесь понятие убеждения как процесса соответствует английскому *persuasion*, частным случаем которого является персуазивная коммуникация, или убеждающее общение. Далее в статье термин «убеждение» используется в смысле продукта и соответствует английскому *belief*, предполагающему любой акт принятия информации и включающему в себя веру, мнение, знание и т. п.

ных и аффективных состояний или внешнего поведения другого лица» (Miller & Levine, 2019: 261). Отличительными особенностями убеждения, согласно Миллеру и Левину, являются *наличие у субъекта намерения* оказать влияние на адресата и *отсутствие принуждения* как средства достижения желаемого эффекта (ibid.).

Убеждение в этом смысле отличается от персуазивной коммуникации тем, что последняя имеет дело с воздействием посредством *символических транзакций*:

Чтобы заставить человека отдать вам деньги, может быть достаточно просто направить на него пистолет без необходимости прибегать к вербальным сообщениям. Хотя такое успешное ограбление можно в целом рассматривать как пример убеждения, оно не может считаться актом убеждающей коммуникации (Miller & Burgoon, 1978: 35).

Цель персуазивной коммуникации — смена или ревизия убеждений как продукта (*belief*). Структура персуазивной коммуникации является частным случаем структуры коммуникации в целом и предполагает наличие *субъекта* убеждения (отправителя), *адресата* убеждения (реципиента), *персуазивного сообщения* и *контекста* убеждения. Типы коммуникативных ситуаций, в которых по крайней мере одна из сторон пытается произвести изменения в системе убеждений другой стороны, различаются, помимо прочего, ролью и степенью активности последней. Так, Энтони Блэйр дифференцирует коммуникативные ситуации на основании одного из аспектов *контекста*, в котором происходит процесс убеждения. Согласно Блэйру, ситуации убеждения можно разделить на *риторические* и *диалектические*. Для первых характерен *монологичный* контекст, а потому существует фиксированная асимметрия между сторонами коммуникации: есть активный субъект — оратор — и пассивный реципиент — аудитория. Диалектической ситуации, напротив, свойственна *интерактивность*, наиболее естественным для нее является контекст диалога, в ходе которого стороны постоянно меняются ролями (Blair, 2012).

Во всех типах ситуаций цель активной стороны — повлиять на убеждения реципиента в нужном для нее направлении. В рамках теории аргументации существует множество прескриптивных концепций, дающих субъекту персуазивной коммуникации рекомендации по повышению эффективности воздействия на реципиента, но мало какие концепции включают рекомендации по противодействию такому эффекту, каковое

противодействие необходимо для поддержания стабильности коммуникации как кооперативной деятельности. Кооперативность коммуникации предполагает наличие общей для всех участников цели. В случае персуазивной коммуникации этой целью является не просто изменение убеждений, а такая их ревизия, которая ведет к повышению их достоверности и принятию лучших решений. Рекомендации по повышению эффективности убеждения реципиента субъектом учитывают интересы только одной стороны в ущерб другой стороне коммуникации, что и подрывает ее стабильность, по крайней мере в монологичных контекстах.

В определенной мере исключения составляют различные диалектические концепции аргументации, формулирующие требования к содержанию и процедуре ведения дискуссии, которые направлены на *рациональное* разрешение разногласий в споре. Недостаток этих концепций состоит в том, что они строят слишком идеализированные модели, которым мало что может соответствовать в реальности. То же самое можно сказать о теориях рациональной ревизии убеждений: даже ограничивая требования «идеальной» рациональности с учетом несовершенства когнитивных способностей людей, эти теории предлагают критерии *ограниченной рациональности*, которые не могут быть удовлетворены на практике, если отсутствуют необходимые для этого условия.

В настоящей статье мы пытаемся показать, что как диалектические концепции аргументации, так и теории рациональной ревизии убеждений не учитывают в достаточной мере когнитивных особенностей восприятия персуазивных сообщений, а потому не могут считаться удовлетворительными источниками прескриптивных норм рациональной смены убеждений. Помимо этого, мы намечаем несколько направлений, на которые следует обратить внимание в поисках способов дополнения существующих предписаний для создания условий, способствующих соблюдению принципов рациональной ревизии.

### 1. ВОСПРИЯТИЕ ПЕРСУАЗИВНЫХ СООБЩЕНИЙ

Рациональная ревизия убеждений является целью персуазивной коммуникации и предполагает выбор ее сторонами наиболее обоснованной из представленных альтернатив. Обоснованность убеждения не сводится просто к наличию оснований для его принятия, а требует оснований, релевантных его достоверности. Таким образом, можно дать следующее минимальное определение рациональной ревизии убеждений: *рациональная смена убеждений состоит в выборе между альтернативами на основании релевантных достоверности убеждения факторов.*

В контексте персуазивной коммуникации, а точнее в контексте восприятия персуазивных сообщений, влияние релевантных аспектов этих сообщений на их персуазивный эффект находится в фокусе внимания *теорий когнитивного ответа*. Базовая предпосылка теорий когнитивного ответа состоит в том, что смена убеждений адресата является ответом на сообщения субъекта: сообщение вызывает у адресата определенные мысли, вследствие которых происходит (или не происходит) изменение установки относительно темы сообщения (Greenwald, 1968). Наиболее известными и разработанными теориями когнитивного ответа, изучающими восприятие персуазивных сообщений, являются *модель вероятности сознательной обработки информации* (*elimination likelihood model*, далее — ELM) и *эвристико-систематическая модель обработки информации* (*heuristic-systematic model*, далее — HSM). Обе модели изучают факторы, влияющие на способы обработки реципиентом персуазивных сообщений, а также эффект, который вызывает тот или иной способ обработки.

ELM и HSM относятся к теориям двойных процессов, и в соответствии с особенностями этой традиции их авторы выделяют два способа обработки информации, которые аналогичны основным характеристикам процессов первого и второго типов (система 1 и система 2). Так, ELM выделяет *центральный* и *периферийный* пути обработки информации, в то время как HSM говорит о *систематическом* и *эвристическом* способах. Центральный и систематический способы обработки требуют большого количества усилий: обработка информации совершается осознанно, сообщению уделяется много внимания, его содержание тщательно обдумывается. Периферийный и эвристический способы, напротив, требуют мало усилий, в основном представляют собой неосознанные и автоматические процессы, содержанию сообщения уделяется мало внимания. Для целей настоящей статьи мы абстрагируемся от различий рассматриваемых моделей, сконцентрировавшись на их общих чертах, а понятия центрального и систематического путей обработки будут использоваться нами как взаимозаменяемые (то же относится к периферийному и эвристическому).

Важной для нас характеристикой теорий когнитивного ответа является положение, выраженное в первом постулате ELM: «Люди мотивированы (по крайней мере, на сознательном уровне) придерживаться (субъективно) корректных установок» (Petty, Wegener, 1999: 44). При этом стремление к достоверности убеждений является фактором, мотивирующим реципиента к сознательному обдумыванию содержания

сообщения, то есть к использованию систематической стратегии. Проблема состоит в том, что этому стремлению противостоит тенденция к экономии ресурсов, которая склоняет людей к выбору эвристической стратегии, и в итоге на решение о смене убеждений влияют нерелевантные теме факторы: привлекательность собеседника, уровень доверия к нему, мнение аудитории (эвристика консенсуса), внутренние состояния самого реципиента, скорость речи, фреймирование и т. д. Эта тенденция находит свое выражение в HSM в *принципе наименьших усилий*:

Принцип наименьших усилий отражает допущение, согласно которому индивиды стараются прийти к решению о смене установки настолько эффективно, насколько это возможно. Таким образом, при прочих равных люди должны предпочитать требующий наименьших усилий способ обработки (то есть эвристическую обработку) тому, который требует больших затрат времени и когнитивных ресурсов (то есть систематической обработке) (Chaiken & Ledgerwood, 2012: 247).

Решение о выборе стратегии обработки определяется отношением двух величин — желаемого и реального уровня уверенности в достоверности суждения. Первый называется *порогом достаточности*, который находится в континууме уверенности в суждении (*judgmental confidence*): дополнительные усилия для обработки информации прилагаются тогда, «когда реальный уровень уверенности оказывается ниже порога достаточности, и должны прилагаться (когда позволяет возможность), пока разрыв уверенности не будет устранен» (ibid.: 248). Чем больше разрыв уверенности, тем выше мотивация прилагать ментальные усилия для обработки информации, что повышает вероятность применения систематической стратегии, а значит и учета релевантных достоверности убеждения факторов, связанных с персуазивным сообщением. Повысить мотивацию можно либо путем понижения реальной уверенности, либо путем повышения желаемой уверенности. Повышение желаемой уверенности зависит от значимости и вероятности наступления последствий от принятия убеждения.

Зависимость вероятности учета аспектов персуазивного сообщения, релевантных достоверности убеждения, от последствий, наступающих в результате принятия этого убеждения, подчеркивается в концепции смены убеждений Тали Шэрот. Эти последствия могут зависеть от достоверности убеждения, а могут не зависеть от него. Если последствия принятия убеждения зависят от его достоверности, то воспринимаемая полезность принятия достоверного убеждения возрастает, вследствие

чего повышается и мотивация к учету релевантных достоверности убеждения факторов (см. *Why and When Beliefs Change*, 2023).

Наконец, еще одним фактором, с которым коррелирует мотивация использовать систематическую стратегию обработки и который важен для настоящего исследования, является способность и компетентность индивида. Исследования показывают (Chaiken & Ledgerwood, 2012: 253), что люди с более высокими интеллектуальными способностями и знаниями более склонны к сознательной обработке персуазивных сообщений (Petty, Wegener, 1999: 45).

## 2. ИНТЕРАКЦИОНИСТСКАЯ ТЕОРИЯ РАССУЖДЕНИЙ

Рациональная ревизия убеждений в парадигме ограниченной рациональности предполагает, как было отмечено выше, что прескриптивные нормы должны быть сформулированы с учетом когнитивных способностей и ограничений людей. Когда критерии ограниченной рациональности не соблюдаются, причины этого обычно видят в недостатке знаний и навыков правильных способов рассуждения. На восполнение этого недостатка направлены дисциплины, которые можно объединить под зонтичным термином «критическое мышление»<sup>2</sup> (логика, теория аргументации, теория ошибок в рассуждениях). Тем не менее исследователи сходятся во мнении, что проект критического мышления не дает ожидаемых результатов (Willingham, 2008), и связано это, по всей видимости, вовсе не с нехваткой указанных компетенций.

О том, что провалы рациональности зачастую вызваны не логической некомпетентностью людей, не ограниченной памятью или отсутствием других знаний и навыков, обычно ассоциируемых с критическим мышлением, свидетельствуют систематические ошибки, допускаемые большинством испытуемых при решении элементарных с точки зрения логики или математики задач. Яркими примерами этого являются эксперименты, в которых участникам предлагается решить стандартные

<sup>2</sup>Термин «критическое мышление» имеет как минимум два значения. Он может обозначать (1) определенные качества мыслительной деятельности человека, такие как умения и навыки, а также установку применять эти умения и навыки; (2) учебную дисциплину, направленную на развитие этих качеств. В связи с этим сделаем два замечания. Во-первых, учитывая стандартное содержание курсов критического мышления, которые обычно включают основы логики и теории аргументации, теорию когнитивных искажений и ошибок в аргументации, мы сочли оправданным объединить дисциплины, соответствующие этим разделам курсов критического мышления, под одноименным термином. Во-вторых, как видно из контекстов употребления термина, в дальнейшем он используется именно в смысле (1).

задачи, вроде проблемы выбора Уэйсона (Wason, 1966) или задачи о бите и мяче. Стандартная интерпретация результатов решения подобных задач, в том числе предложенная самим Уэйсоном, заключается в том, что ошибочные решения вызваны действием предвзятости подтверждения: при ознакомлении с условием задачи автоматические когнитивные механизмы испытуемых порождают интуитивный ответ, а дальнейшие рассуждения направлены на оправдание исходной интуиции.

Несмотря на то что эта интерпретация была подвергнута критике, а альтернативные объяснения видят источник ошибок в недостатке внимания (Mata, 2020) или порядке доступности и ожидании релевантности (Sperber et al., 1995), в любом случае причина ошибок коренится в особенностях устройства когнитивных механизмов, которые вызывают искажения в понимании или рассуждении и в конечном счете ведут к формированию иррациональных убеждений, даже если применяются относительно мягкие критерии рациональности. Кроме того, даже принимая допущение, что предвзятость подтверждения не является источником ошибок, довольно сложно отрицать, что на ней все равно лежит ответственность за иррациональную устойчивость ложных убеждений: пусть исходная интуиция, легшая в основу ложного убеждения, была вызвана недостатком внимания или другими особенностями восприятия или понимания, но последующая тенденция к оправданию этой интуиции является характерным проявлением предвзятости подтверждения.

Что касается предвзятости подтверждения и других когнитивных искажений, систематически вызывающих ошибки в рассуждениях, то проблемой является не только их влияние на убеждения и принимаемые решения, но и объяснение самого их наличия у людей. Суть этой проблемы была сформулирована Уве Питерсом:

Учитывая ее кажущийся дисфункциональный характер, повсеместная распространенность предвзятости подтверждения ставит вопрос: если эта склонность эпистемически проблематична, то почему она до сих пор с нами? (Peters, 2020: 2)

Действительно, адапционистская логика гласит, что черты, препятствующие адаптации организма, должны исчезать в ходе эволюционного развития. Но раз все люди подвержены предвзятости подтверждения, то следует либо отбросить эту адапционистскую предпосылку, либо все же попытаться выявить те адаптивные преимущества, которые дает эта склонность. Авторы *интеракционистской теории рассуждений*,

Уго Мерсье и Дэн Спербер, пошли по второму пути. Так как предвзятость подтверждения является характеристикой рассуждений, то они начали с выявления их функции. Термин «функция» используется ими в биологическом смысле:

Говоря простыми словами, функция некоторого признака организма есть эффект этого признака, который обуславливает его появление и сохранение в популяции: благодаря этому эффекту признак вносит вклад в приспособляемость организма, наделенного им (Mercier & Sperber, 2011: 59).

Чтобы определить функцию рассуждений, следует обратить взгляд на условия, в которых они эволюционировали, и выявить функцию, выполняемую ими в этих условиях. Согласно Мерсье и Сперберу, *рассуждения выполняли аргументативную функцию в условиях групповых обсуждений* — для оправдания существующих убеждений и уже принятых решений (ретроспективная функция), с одной стороны, и для обоснования новых решений и убеждений (проспективная функция) — с другой (Mercier & Sperber, 2017: 129). Рассуждения (понимаемые как «особая форма вывода, осуществляемая на концептуальном уровне, при которой не только сознательно производятся новые ментальные репрезентации [или выводы], но и уже имеющиеся репрезентации [или послышки] сознательно рассматриваются как обосновывающие ее» (Mercier & Sperber, 2011: 57)) решали две проблемы — проблему *координации* и проблему *стабильности коммуникации*.

Успешная координация достигается благодаря сочетанию трех компонентов. Во-первых, это *нормы*, которые регулируют поведение участников кооперации в определенной ситуации, тем самым определяя взаимные ожидания. Во-вторых, *чтение мыслей* — осведомленность людей о ментальных состояниях друг друга: зная, каково намерение другого человека, я могу получить представление о том, чего от него ожидать. Наконец, *рассуждения*, направленные на оправдание наших действий и убеждений:

Оправдательные рассуждения преодолевают разрыв между нормами и чтением мыслей. Когда мы оправдываем себя, мы представляем свою мотивацию как соответствующую нормам и представляем нормы как имеющие мотивирующую силу. Иными словами, мы психологизируем нормы и «нормализуем» ментальные состояния. Поступая таким образом, мы не преследуем цель дать объективные социологические или психологические оценки нашим действиям и взаимодействиям, а пытаемся достичь выгодной координации, защищая

и улучшая свою репутацию и влияя на репутацию других (Mercier & Sperber, 2017: 186).

Поскольку характеристики предвзятости подтверждения включают не только *склонность* к подтверждению собственных взглядов и решений, но и *способность* с большей легкостью находить аргументы в их поддержку, то ее оправдательная роль состоит в том, что она позволяет производить аргументацию для обоснования убеждения или принятого решения и тем самым способствует решению проблемы координации в осуществлении коллективного действия.

В проспективном применении рассуждения выполняли аргументативную функцию в условиях групповых обсуждений. Здесь они решали проблему стабильности коммуникации: чтобы коммуникация была стабильной, она должна быть выгодной как отправителям, так и реципиентам сообщений (в противном случае первые перестали бы отправлять, а последние — принимать информацию). Рассуждения позволяют *оценивать* как получаемую информацию на предмет ее правдоподобности, так и отправителя с точки зрения того, заслуживает ли он доверия. Это достигается благодаря такой характеристике рассуждений, как *эпистемическая бдительность* (*epistemic vigilance*), «два наиболее важных механизма [которой] — проверка правдоподобности и калибровка доверия» (Natural-Born Arguers..., 2017: 5). Но эпистемическая бдительность может привести к тому, что получатель будет отвергать и значительные объемы полезной информации. Поэтому рассуждения также играют роль в *производстве* оснований (аргументов), призванных продемонстрировать, что та информация, которая может показаться реципиенту неправдоподобной, на самом деле достойна доверия. Предвзятость подтверждения обеспечивает именно эту функцию.

Применяемая в условиях групповых обсуждений, предвзятость подтверждения не только позволяет людям заполнять лакуны доверия и регулировать репутацию, но и способствует повышению степени достоверности убеждений и улучшению качества принимаемых решений. Достигается это благодаря *разделению когнитивного труда*. Оценка всех свидетельств, как в пользу существующих альтернатив, так и против них (как и определение самих возможных альтернатив), требует от индивидуального субъекта значительного объема когнитивных ресурсов. Однако, если альтернативы представлены несколькими участниками коммуникации, каждому из которых присущи собственные предвзятость

подтверждения и эпистемическая бдительность, то легкость, с которой они могут находить аргументы в пользу собственной точки зрения и доводы против позиции оппонента, способствует выявлению сильных и слабых сторон всех альтернатив с максимальной эффективностью.

Мало того, как показывают исследования, групповые обсуждения способствуют не только тому, чтобы были представлены аргументы за и против, но и большей готовности отказываться от менее обоснованных убеждений благодаря способности людей правильно оценивать аргументы и приходиться к корректным выводам<sup>3</sup>. Контекст групповых обсуждений ослабляет эффект устойчивости убеждений, позволяя группе прийти к более рациональным убеждениям. Вывод, к которому приходит Мерсье с соавторами: *люди — природжденные спорщики*, если спор происходит в надлежащих условиях (Natural-Born Arguers..., 2017).

Даже если не принимать проблематичную гипотезу Мерсье и Спербера об эволюционной адаптивности предвзятости подтверждения, выводы авторов интеракционистской теории о том, что для повышения рациональности убеждений необходимо применять рассуждения в условиях групповой дискуссии, все равно представляются в высшей степени правдоподобными. Приверженность традиционному взгляду на предвзятость подтверждения как когнитивное искажение, которое оказывает негативное воздействие на качество убеждений, не является препятствием для принятия тезиса о том, что это качество повышается, если рассуждения используются в интерактивном контексте, смягчающем негативные эффекты предвзятости подтверждения.

### 3. РАСШИРЕНИЕ ПРЕСКРИПТИВНЫХ НОРМ РАЦИОНАЛЬНОЙ СМЕНЫ УБЕЖДЕНИЙ

Мы согласны с Годденом в том, что «атрибуция рациональности является не дескриптивным положением, а ценностным суждением, выражающим положительную оценку...» (Godden, 2016: 72). Это значит, что рациональность, и в частности рациональная ревизия убеждений, представляет собой характеристику мышления, к которой следует стремиться. Поэтому одной из главных задач теории рациональной ревизии должна быть формулировка прескриптивных требований, соблюдение которых призвано повысить степень рациональности смены убеждений.

<sup>3</sup>Ссылки на некоторые из этих исследований и их краткое описание можно найти в статье: Natural-Born Arguers..., 2017: 6–7.

Один из факторов повышения рациональности ревизии убеждений — это, собственно, умение правильно рассуждать, или логическая компетентность индивида. Действительно, если рациональность предполагает соблюдение таких основополагающих требований, как требования принимать суждение, которое логически следует из существующих убеждений, и избегать несогласованности убеждений, то, как отмечает Харман, у людей должно быть представление о понятиях логического следования и согласованности (Harman, 1989: 18). Согласно интеракционистской теории рассуждений, оказавшись в условиях группового обсуждения, которое предполагает необходимость предъявлять аргументы в поддержку собственной точки зрения, люди проявляют естественное понимание базовых принципов правильных рассуждений. Поэтому первым расширением прескриптивных норм рациональной ревизии убеждений должно стать требование *использовать рассуждения в интерактивном контексте*, или, другими словами, *конструировать диалектическую ситуацию*.

(Это вовсе не означает, что обучение критическому мышлению, в частности формальной логике, бесполезно для умения рассуждать рационально. Значительное повышение качества решения простых математических и логических задач указывает лишь на то, что люди способны интуитивно распознавать наиболее очевидные случаи *непосредственных* противоречий и *непосредственного* логического следования. Но большинство проблем, требующих организованной делиберации, намного сложнее, и логические связи в рассуждениях гораздо более опосредованные. Кроме того, многие аспекты естественных рассуждений включают не только установление логических связей, но и связей каузальных, вынесение вероятностных оценок, выявление тенденций и т. п. Рассуждения подобного рода не только выходят за границы интуитивного понимания базовых логических принципов, но часто оказываются контринтуитивными. Поэтому выводы авторов интеракционистской теории никак не отменяют важности обучения навыкам критического мышления.)

Требование использования рассуждений в интерактивном контексте помещает вопрос о формулировке прескриптивных норм рациональной ревизии в рамки диалектического подхода к аргументации. Общая предпосылка различных диалектических концепций аргументации совпадает по духу с основными положениями интеракционистской теории. Поскольку цель диалектической процедуры — истина суждений или выбор лучшего из возможных решений, то наиболее эффективный способ добиться этой цели заключается в том, чтобы были представлены

существующие альтернативы и выявлены их достоинства и недостатки. Достигается это благодаря тому, что каждая альтернатива отстаивается одной из сторон дискуссии, которая приводит лучшие аргументы в пользу своей позиции (функция предвзятости подтверждения в интеракционистской теории) и критикует позицию оппонента, высвечивая ее недостатки (функция эпистемической бдительности). Недостаток диалектических концепций аргументации состоит в том, что, предлагая нормы или правила критической дискуссии, они выдвигают преимущественно формальные требования к корректности ее содержания и процедурной справедливости, но не дают рекомендаций по созданию условий для практического соблюдения этих правил и, соответственно, достижения цели дискуссии. Таким образом, предписание конструировать диалектическую ситуацию не может ограничиваться отсылкой к существующим диалектическим теориям аргументации, когда мы пытаемся ответить на вопрос, какими именно должны быть параметры этой ситуации.

Для того чтобы правила критической дискуссии могли быть использованы в качестве прескриптивных норм, они должны учитывать выделенные в предыдущем разделе когнитивные факторы, в частности роль *мотивации* к использованию систематической стратегии обработки информации. Сам по себе аргументативный контекст диалога уже имеет такую мотивирующую силу:

Когда люди спорят даже об очевидно скучных математических или логических задачах, то не наблюдается ни социального тунеядства, ни когнитивных провалов. Напротив, их мотивация повышается самим диалогическим контекстом. Они отвечают на аргументы друг друга и развивают их (Mercier & Sperber, 2017: 266).

Кроме того, согласно концепции смены убеждений Тали Шэрот и теориям когнитивного ответа, компетентность индивида также повышает мотивацию для сознательной обработки информации.

Но, как было подчеркнуто выше, важнейшим мотивирующим фактором является осознание индивидом того, что от выбора убеждения зависит наступление реальных (внешних или внутренних<sup>4</sup>) последствий.

<sup>4</sup>В концепции смены убеждений Т. Шэрот различаются внешние и внутренние последствия, которые наступают от принятия того или иного убеждения. К внешним относятся любые последствия, связанные с объективными выгодами и издержками принятия убеждения. «Внутренние последствия относятся к положительным или отрицательным когнитивным и аффективным последствиям, которые прямо вытекают из самого убежде-

Примером групповых обсуждений, результаты которых напрямую влияют на дальнейшие решения и, следовательно, вызывают соответствующие последствия, могут быть различные делиберативные практики, вроде судов присяжных заседателей и публичных обсуждений, свойственных делиберативной демократии (Mercier & Landemore, 2012). Действительно, исследования показывают, что, будучи должным образом организованы, подобные практики применения рассуждений позволяют ослабить эффект устойчивости убеждений и ведут к повышению качества принимаемых решений<sup>5</sup>. Поэтому правила критической дискуссии должны предусматривать наличие значимых для участников последствий, и их следует расширить рекомендацией: *дискуссия должна быть организована таким образом, чтобы участники осознавали наступление зависящих от ее результатов значимых последствий*<sup>6</sup>.

Хотя повышение мотивации и ведет к учету релевантных аспектов персуазивного сообщения, но этот учет не всегда направлен на достижение достоверности убеждения, поскольку человек может быть мотивирован субъективной полезностью *независимых от достоверности* последствий. Многие типы таких последствий связаны с чувствами идентичности и групповой принадлежности индивида. В споре атака на точку зрения оппонента может восприниматься им как атака на его идентичность. Спор в этом случае становится не способом разрешить противоречия, а попыткой одержать победу — участники оказываются подвержены *предвзятости рассуждения* (*motivated reasoning*). Как указывает Джордж Лакофф, даже безотносительно содержания спор имеет тенденцию восприниматься как вражда, поскольку он описывается в тех же терминах, что и боевые действия. Согласно теории концептуальной метафоры, уже это детерминирует соответствующее восприятие спора (Лакофф и Джонсон, Баранов, 2004: 26). В результате то, что с точки зрения рациональности должно оцениваться как

ния независимо от того, имеют ли место связанные с убеждением внешние последствия» (Why and When Beliefs Change, 2023: 143).

<sup>5</sup>Ссылки на соответствующие исследования можно найти в статье: Mercier & Landemore, 2012: 249.

<sup>6</sup>Стоит отметить, что Мерсье и Ландемор подчеркивают роль когнитивного разнообразия, то есть представленности разных точек зрения, в подобных делиберативных практиках (см. *ibid.*). В фокусе же настоящей статьи находится ревизия убеждений в *персуазивной* коммуникации, в которой расхождение во мнениях является исходной предпосылкой, и потому мы не включаем это условие в число прескриптивных норм.

успех — замена участником ошибочного убеждения на достоверное, — воспринимается им как поражение.

Такое восприятие спора не является неизбежным, по крайней мере до определенной степени. Условия дискуссии могут как усиливать, так и ослаблять чувство непримиримой конфронтации. Так, в условиях сильной поляризации ощущение непримиримости и невозможности компромисса активизирует то, что Джонатан Хайдт назвал *режимом битвы* (*combat mode*) (Haidt, 2012: 64), который может привести не только к невозможности смены позиции, но и к усилению поляризации. Тот же эффект может быть вызван агрессивной и/или неуважительной манерой ведения спора.

Смене убеждений в споре также может препятствовать отсутствие качественных аргументов. В групповой дискуссии участники не должны воздерживаться от оглашения аргументов по причине того, что слабый с их точки зрения аргумент плохо отразится на их репутации. Однако полное отсутствие репутационных издержек тоже имеет негативный эффект: не опасаясь ущерба репутации, участники могут приводить довольно слабые аргументы, что препятствует регулятивной цели дискуссии (Natural-Born Arguers..., 2017: 10–11). Поэтому третьим дополнением к прескриптивным нормам рациональной смены убеждений должна стать рекомендация *поддерживать надлежащий уровень толерантности*.

Подводя итог сказанному, следует отметить, что ни одно из трех приведенных требований к рассуждениям и способам их применения не является принципиально новым. В той или иной форме тезис о позитивном эффекте диалога и уважительной манеры его ведения для рационального разрешения разногласий можно обнаружить в философской традиции начиная как минимум с Сократа. Поэтому для пояснения того, что именно предлагается в настоящей статье, внесем несколько уточнений.

Во-первых, конвенциональная мудрость подразумевает, что все три условия — диалогичность, мотивированность и толерантность — *способствуют* рациональному выбору убеждений. При этом предпосылка стандартного обоснования важности обучения критическому мышлению состоит в том, что качество результатов рассуждений зависит от *индивидуальной* способности рассуждать в соответствии с нормами рациональности. Иными словами, развитые навыки критического мышления способны обеспечить желаемый результат и в контексте индивидуального применения рассуждений, а диалог, мотивирующие

факторы и стиль дискуссии — лишь вспомогательные условия, недостаток которых критически мыслящий индивид с хорошо развитой способностью рассуждения может компенсировать применением этой способности наедине с собой. Наш тезис, с другой стороны, состоит в том, что сама по себе развитая способность рассуждения не только не является достаточным условием рациональной ревизии, но во многих случаях представляет собой препятствующий этой ревизии фактор, а потому три дополнительных прескриптивных требования имеют по крайней мере не меньшее значение для достижения регулятивной цели рациональной ревизии (а согласно Мерсье и его соавторам, даже большее).

Во-вторых, требование интерактивности ситуаций, в которых применяются рассуждения, само по себе бесплодно, если выполнять его без учета обуславливающей это требование специфики когнитивных процессов, характерных для человеческой способности рассуждения. Это хорошо иллюстрируется контрастом между такими интерактивными способами принятия решений и формирования убеждений, как суды присяжных заседателей, с одной стороны, и политические дебаты — с другой. Если первые повышают вероятность рациональной ревизии (Mercier & Sperber, 2017: 271), то последние либо не дают сколь-либо заметных положительных эффектов (Reconsidering Partisanship..., 2020), либо ведут к противоположному результату — еще большему укоренению исходных убеждений и усилению поляризации (Warner & McKinney, 2013). Ярко выраженный соревновательный характер дебатов усиливает упомянутую выше особенность восприятия спора как вражды и ведет к тому, что у людей с сильными установками относительно кандидатов отношение к дебатам сближается с отношением к спортивным играм: процесс больше подобен переживанию за «свою команду» (Keum & Cho, 2021: 2), чем попытке выявить преимущества и недостатки кандидатов и их политических программ.

В-третьих, как было отмечено выше, три требования связаны друг с другом. Интерактивный формат обсуждения не способствует цели рациональной ревизии, если нарушаются другие требования (о чем свидетельствует пример политических дебатов). Мотивация к сознательной обработке информации контрпродуктивна, если отсутствуют противовесы предвзятости подтверждения в лице собеседников и присущей им эпистемической бдительности. Стиль обсуждения, направленный на поддержание должного уровня толерантности, также может оказаться контрпродуктивным, если отсутствует необходимое свойство диалога —

представленность разных точек зрения (когнитивное разнообразие). Поэтому прескриптивные нормы рациональной ревизии должны включать три наших требования не как разрозненные элементы, а как взаимосвязанные составляющие способа и процедуры ведения дискуссии.

В качестве примера подхода, в котором наиболее приближенно реализуются предложенные нами прескриптивные требования рациональной ревизии (хоть и без эксплицитной цели формулировки норм рациональной ревизии), можно привести разработанный Г. В. Сориной метод экспертных групп. Цель этого метода — не только повышение эффективности освоения студентами учебного материала, но и овладение навыками критического мышления. Характерная особенность метода экспертных групп состоит не столько в том, что в его основе лежит активное взаимодействие студентов в рамках небольших групп, сколько в сознательном построении этого взаимодействия таким образом, чтобы создать «атмосферу разумной критичности» (Сорина, 2005: 203), которая невозможна без дополнения организационных правил работы групп правилами этическими. Именно последние позволяют добиться необходимого уровня толерантности. В этом отношении среди этических правил, предложенных Г. В. Сориной, можно выделить следующие.

- ◊ В период работы семинара учебная группа — это единый субъект. Если в группе звучат какие-то ошибки, то это — ошибки группы.
- ◊ Если какой-то член группы допускает ошибку, а другой ее исправляет, то он, условно говоря, не подставляет подножку товарищу, а помогает общему росту группы.
- ◊ Критические суждения должны носить толерантный характер, высказываться в форме критических размышлений, а не уничижительного разгрома (там же: 201).

Наконец, стоит отметить, что не все приведенные нами требования в равной мере поддаются конкретизации без привязки к типам ситуаций, в которых они применяются. Если обсуждение в небольших группах, в которых представлены различные точки зрения, может быть имплементировано для большого спектра различных типов ситуаций, а уважительный стиль этого обсуждения может быть эксплицитно регламентирован в виде набора этических правил, как в методе экспертных групп, то имплементация мотивационного компонента предлагаемых прескриптивных норм в первую очередь зависит от конкретного типа контекста. В некоторых случаях, как, например, в уже упомянутом суде присяжных заседателей, сам контекст делает очевидным для всех участников обсуждения последствия принимаемого решения. В других типах

ситуаций может оказаться необходимым добиваться осознания участниками этих последствий искусственным способом. Так, хорошо известный способ презентации продуктов компании «Apple» состоит в том, что в начале презентации описывается проблема, с которой сталкиваются пользователи (Gallo, 2010). Это позволяет сформировать ощущение релевантности продукта конкретным нуждам пользователей. Только после того, как аудитория осознала практическую пользу представляемого продукта, спикер (Стив Джобс или Тим Кук) предлагал решение. Несмотря на то что этот пример не относится к делиберативным ситуациям, о которых идет речь в настоящей статье, он хорошо иллюстрирует то, как структура постановки вопроса обсуждения позитивно влияет на мотивацию участников.

#### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рациональная смена убеждений представляет собой такой способ ревизии набора убеждений некоторого лица, который сводится к выбору наиболее обоснованной из имеющихся альтернатив. Степень обоснованности каждой из этих альтернатив зависит от количества и качества релевантных свидетельств или аргументов. Выбор некоторой альтернативы будет рациональным, если степень ее обоснованности превышает степень обоснованности других альтернатив. Адекватной оценке степени обоснованности (как абсолютной, так и относительной), помимо прочего, препятствуют автоматические когнитивные механизмы восприятия и понимания — эвристики. Эти эвристики вызывают когнитивные искажения, которые традиционно рассматриваются как источник провалов рациональности.

Широко распространенный взгляд на природу провалов рациональности предполагает борьбу с негативными эффектами когнитивных искажений путем развития навыков критического мышления, которое включает обучение правильным способам рассуждений, умению распознавать логические (формальные и неформальные) ошибки, а также самим когнитивным искажениям. Перечисленных компетенций недостаточно для повышения степени рациональности убеждений, об этом свидетельствует низкая эффективность обучения критическому мышлению. Альтернативная точка зрения на природу провалов рациональности и роль когнитивных искажений представлена интеракционистской теорией рассуждений. Согласно этой теории, основным препятствием для рациональности является неправильное использование рассуждений:

чтобы рассуждения давали желаемый результат, они должны использоваться надлежащим образом — в условиях групповых обсуждений.

Прескриптивные нормы теорий рациональной смены убеждений учитывают ограничения познавательных способностей человека, отходя от норм идеальной рациональности и смягчая их. Однако они не принимают во внимание важность создания надлежащих условий применения рассуждений, из-за чего на практике соблюдать предписания рациональной ревизии оказывается трудновыполнимо даже при решении наиболее простых задач.

В настоящей статье мы попытались наметить направление, в котором следует искать способы дополнения прескриптивных норм рациональной ревизии убеждений, которые касаются не содержания рассуждений, а условий их применения. Когнитивная наука дает богатый материал, на базе которого это оказывается возможным: когнитивная психология раскрывает основные механизмы формирования и смены убеждений, а теории двойных процессов выявляют особенности когнитивных механизмов рассуждений и факторы, влияющие на них. Основываясь на этом материале, мы предлагаем дополнить нормы тремя взаимосвязанными компонентами — интеракционным, мотивационным и стилевым. *Интеракционный* компонент предполагает использование рассуждений в контексте диалога, предпочтительно в небольших группах, что ведет к большей эффективности рассуждений за счет разделения когнитивного труда. *Мотивационный* компонент, помимо повышающих мотивацию условий диалога, включает повышение осознания участниками диалога значимости последствий от его результатов, что увеличивает вероятность сознательной обработки информации и ревизии убеждений на основании релевантных их достоверности факторов. *Стилевой* компонент содержит рекомендации по манере ведения дискуссии, которая должна обеспечивать сохранение правильного баланса между подавлением аргументов из-за опасений репутационных издержек, с одной стороны, и производством слишком слабых аргументов — с другой. Она также направлена на защиту от перехода дискуссии в режим битвы, который препятствует смене убеждений, тем самым подрывая цель персуазивного диалога.

#### ЛИТЕРАТУРА

Лакофф Д., Джонсон М. Метафоры, которыми мы живем / пер. с англ., под ред. А. Н. Баранова. — М. : Едиториал УРСС, 2004.

- Сорина Г. В.* Критическое мышление и метод экспертных групп // Эпистемология и философия науки. — 2005. — Т. 3, № 1. — С. 194–209.
- Blair J. A.* Groundwork in the Theory of Argumentation / ed. by C. W. Tindale. — Dordrecht : Springer Netherlands, 2012.
- Chaiken S., Ledgerwood A.* A Theory of Heuristic and Systematic Information-Processing // Handbook of Theories of Social Psychology. Vol. 1 / ed. by P. Van Lange, A. Kruglanski, E. Higgins. — London : SAGE Publications, 2012. — P. 246–266.
- Gallo C.* The Presentation Secrets of Steve Jobs : How to Be Insanely Great in Front of Any Audience. — Prentice Hall, 2010.
- Godden D.* Pushing the Bounds of Rationality : Argumentation and Extended Cognition // The Psychology of Argument : Cognitive Approaches to Argumentation and Persuasion / ed. by F. Paglieri, L. Bonelli, S. Felletti. — London : College Publications, 2016. — P. 67–83.
- Greenwald A. G.* Cognitive Learning, Cognitive Response to Persuasion, and Attitude Change // Psychological Foundations of Attitudes / ed. by A. G. Greenwald, T. C. Brock, T. M. Ostrom. — New York, London : Academic Press, 1968. — P. 147–170.
- Haidt J.* The Righteous Mind : Why Good People Are Divided. — New York : Pantheon Books, 2012.
- Harman G.* Change in View : Principles of Reasoning. — 2nd ed. — Cambridge (MA) : MIT Press, 1989.
- Keum H., Cho J.* Presidential Debates and Voter Decision Making // The Social Science Journal. — 2021. — P. 1–12.
- Mata A.* An Easy Fix for Reasoning Errors : Attention Capturers Improve Reasoning Performance // Quarterly Journal of Experimental Psychology. — 2020. — Vol. 73, no. 10. — P. 1695–1702.
- Mercier H., Landemore H.* Reasoning Is for Arguing : Understanding the Successes and Failures of Deliberation // Political Psychology. — 2012. — Vol. 33, no. 2. — P. 243–258.
- Mercier H., Sperber D.* Why Do Humans Reason? Arguments for an Argumentative Theory // Behavioral and Brain Sciences. — 2011. — Vol. 34, no. 2. — P. 57–74.
- Mercier H., Sperber D.* The Enigma of Reason. — Cambridge (MA) : Harvard University Press, 2017.
- Miller G. R., Burgoon M.* Persuasion Research : Review and Commentary // Annals of the International Communication Association. — 1978. — Vol. 2, no. 1. — P. 29–47.
- Miller M., Levine T.* Persuasion // An Integrated Approach to Communication Theory and Research / ed. by D. W. Stacks, M. B. Salwen, K. C. Eichhorn. — New York : Routledge, 2019. — P. 261–275.
- Natural-Born Arguers : Teaching How to Make the Best of Our Reasoning Abilities / H. Mercier, M. Boudry, F. Paglieri, E. Trouche // Educational Psychologist. — 2017. — Vol. 52, no. 1. — P. 1–16.
- Peters U.* What Is the Function of Confirmation Bias? // Erkenntnis. — 2020. — Vol. 87, no. 3. — P. 1351–1376.

- Petty R. E., Wegener D. T.* The Elaboration Likelihood Model : Current Status and Controversies // *Dual-process Theories in Social Psychology* / ed. by S. Chaiken, Y. Trope. — New York : The Guilford Press, 1999. — P. 37–72.
- Reconsidering Partisanship as a Constraint on the Persuasive Effects of Debates / B. R. Warner [et al.] // *Communication Monographs*. — 2020. — Vol. 87, no. 2. — P. 137–157.
- Sperber D., Cara F., Girotto V.* Relevance Theory Explains the Selection Task // *Cognition*. — 1995. — Vol. 57, no. 1. — P. 31–95.
- Warner B. R., McKinney M. S.* To Unite and Divide : The Polarizing Effect of Presidential Debates // *Communication Studies*. — 2013. — Vol. 64, no. 5. — P. 508–527.
- Wason P. C.* Reasoning // *New Horizons in Psychology* / ed. by B. Foss. — Harmondsworth : Penguin Books, 1966. — P. 135–151.
- Why and When Beliefs Change / T. Sharot, M. Rollwage, C. R. Sunstein, S. M. Fleming // *Perspectives on Psychological Science*. — 2023. — Vol. 18, no. 1. — P. 142–151.
- Willingham D.* Critical Thinking : Why is it so Hard to Teach? // *Arts Education Policy Review*. — 2008. — Vol. 109, no. 4. — P. 21–32.

---

Khizanishvili, D. V. 2025. “Ratsional’naya reviziya ubezhdeniy [Rational Belief Revision]: kognitivnyy podkhod [Cognitive Approach]” [in Russian]. *Filosofiya. Zhurnal Vysshey shkoly ekonomiki [Philosophy. Journal of the Higher School of Economics]* 9 (3), 67–88.

---

DAVID KHIZANISHVILI

PHD STUDENT IN PHILOSOPHY

LOMONOSOV MOSCOW STATE UNIVERSITY (MOSCOW, RUSSIA); ORCID: 0009-0000-6954-9753

## RATIONAL BELIEF REVISION

### COGNITIVE APPROACH

**Submitted:** Aug. 10, 2024. **Reviewed:** Apr. 18, 2025. **Accepted:** Aug. 03, 2025.

**Abstract:** The article analyzes the concept of rational belief change, or revision, in the context of persuasive communication. The standard idea of rationality as following the rules of formal logic results in such idealized criteria of rational belief revision that achieving them proves impossible due to limited human cognitive abilities. Therefore, the criteria of rationality based on the requirements of formal logic cannot serve as a source of prescriptive norms of rational belief revision. Approaches within the bounded rationality paradigm attempt to take into account these cognitive limitations in order to create prescriptive norms that could in principle be achieved by participants in persuasive communication. Such limitations usually include limited memory and computational abilities. However, as many studies in cognitive science show, in most cases of real-life uses of reasoning, the cause of erroneous beliefs and suboptimal decision-making is not the mentioned above limitations, but rather certain characteristics of cognitive mechanisms usually associated with processes that are referred to as type 1 processes (system 1) in dual process theories. The article substantiates the need to supplement

prescriptive norms of rational belief revision taking into account these characteristics so that these norms are not only satisfiable *in principle*, but also achievable *in practice*. Specific ways of supplementing these norms are suggested.

**Keywords:** Rationality, Rational Belief Revision, Persuasive Communication, Dual-Process Theories, Reasoning, Bounded Rationality, Cognitive Response Theories.

DOI: 10.17323/2587-8719-2025-3-67-88.

#### REFERENCES

- Blair, J. A. 2012. *Groundwork in the Theory of Argumentation*. Ed. by C. W. Tindale. Dordrecht: Springer Netherlands.
- Chaiken, S., and A. Ledgerwood. 2012. "A Theory of Heuristic and Systematic Information-Processing." In *Handbook of Theories of Social Psychology*, ed. by P. Van Lange, A. Kruglanski, and E. Higgins, 1:246–266. London: SAGE Publications.
- Gallo, C. 2010. *The Presentation Secrets of Steve Jobs: How to Be Insanely Great in Front of Any Audience*. Prentice Hall.
- Godden, D. 2016. "Pushing the Bounds of Rationality: Argumentation and Extended Cognition." In *The Psychology of Argument : Cognitive Approaches to Argumentation and Persuasion*, ed. by F. Paglieri, L. Bonelli, and S. Felletti, 67–83. London: College Publications.
- Greenwald, A. G. 1968. "Cognitive Learning, Cognitive Response to Persuasion, and Attitude Change." In *Psychological Foundations of Attitudes*, ed. by A. G. Greenwald, T. C. Brock, and T. M. Ostrom, 147–170. New York and London: Academic Press.
- Haidt, J. 2012. *The Righteous Mind: Why Good People Are Divided*. New York: Pantheon Books.
- Harman, G. 1989. *Change in View: Principles of Reasoning*. 2nd ed. Cambridge (MA): MIT Press.
- Keum, H., and J. Cho. 2021. "Presidential Debates and Voter Decision Making." *The Social Science Journal*, 1–12.
- Lakoff, G., and M. Johnson. 2004. *Metafory, kotorymi my zhivem [Metaphors We Live By]* [in Russian]. Ed. and trans. from the English by A. N. Baranov. Moskva [Moscow]: Yeditorial URSS.
- Mata, A. 2020. "An Easy Fix for Reasoning Errors: Attention Capturers Improve Reasoning Performance." *Quarterly Journal of Experimental Psychology* 73 (10): 1695–1702.
- Mercier, H., and H. Landemore. 2012. "Reasoning Is for Arguing: Understanding the Successes and Failures of Deliberation." *Political Psychology* 33 (2): 243–258.
- Mercier, H., and D. Sperber. 2011. "Why Do Humans Reason? Arguments for an Argumentative Theory." *Behavioral and Brain Sciences* 34 (2): 57–74.
- . 2017. *The Enigma of Reason*. Cambridge (MA): Harvard University Press.
- Mercier, H., et al. 2017. "Natural-Born Arguers: Teaching How to Make the Best of Our Reasoning Abilities." *Educational Psychologist* 52 (1): 1–16.
- Miller, G. R., and M. Burgoon. 1978. "Persuasion Research: Review and Commentary." *Annals of the International Communication Association* 2 (1): 29–47.
- Miller, M., and T. Levine. 2019. "Persuasion." In *An Integrated Approach to Communication Theory and Research*, ed. by D. W. Stacks, M. B. Salwen, and K. C. Eichhorn, 261–275. New York: Routledge.
- Peters, U. 2020. "What Is the Function of Confirmation Bias?" *Erkenntnis* 87 (3): 1351–1376.

- Petty, R. E., and D. T. Wegener. 1999. "The Elaboration Likelihood Model: Current Status and Controversies." In *Dual-process Theories in Social Psychology*, ed. by S. Chaiken and Y. Trope, 37–72. New York: The Guilford Press.
- Sharot, T., et al. 2023. "Why and When Beliefs Change." *Perspectives on Psychological Science* 18 (1): 142–151.
- Sorina, G. V. 2005. "Kriticheskoye myshleniye i metod ekspertnykh grupp [Critical Thinking and the Expert Group Method]" [in Russian]. *Epistemologiya i filosofiya nauki [Epistemology & Philosophy of Science]* 3 (1): 194–209.
- Sperber, D., F. Cara, and V. Girotto. 1995. "Relevance Theory Explains the Selection Task." *Cognition* 57 (1): 31–95.
- Warner, B. R., and M. S. McKinney. 2013. "To Unite and Divide: The Polarizing Effect of Presidential Debates." *Communication Studies* 64 (5): 508–527.
- Warner, B. R., et al. 2020. "Reconsidering Partisanship as a Constraint on the Persuasive Effects of Debates." *Communication Monographs* 87 (2): 137–157.
- Wason, P. C. 1966. "Reasoning." In *New Horizons in Psychology*, ed. by B. Foss, 135–151. Harmondsworth: Penguin Books.
- Willingham, D. 2008. "Critical Thinking: Why is it so Hard to Teach?" *Arts Education Policy Review* 109 (4): 21–32.