

Министерство образования и науки Российской Федерации

ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ И РАДИОЭЛЕКТРОНИКИ (ТУСУР)

Л. Л. Захарова

---

---

# **РИТОРИКА**

---

---

Учебное пособие

Томск  
«Эль Контент»  
2012

УДК 808.5(075.8)

ББК 83.7я73

3382

Рецензенты:

**Покровская Е. М.**, канд. фил. наук, доцент кафедры философии и социологии  
Тусура;

**Пашкова Г. Г.**, канд. юрид. наук, проректор по учебной работе Томского  
экономико-юридического института.

**Захарова Л. Л.**

3382 Риторика : учебное пособие / Л. Л. Захарова. — Томск : Эль Контент,  
2012. — 198 с.

ISBN 978-5-4332-0047-0

Учебное пособие по риторике представляет собой изложение основ общей риторики и прежде всего трех разделов классической риторики: инвенции, диспозиции и элокуции. В нем рассматриваются вопросы, связанные с созданием замысла речи, языковым оформлением речи; подробно рассматриваются логические аспекты риторики, что соответствует академической традиции и формирует навыки доказательства и опровержения. В пособии излагаются также некоторые психологические и общекультурные проблемы общей риторики, а также содержится много конкретных примеров из разных областей применения риторики.

Для студентов всех специальностей и форм обучения.

УДК 808.5(075.8)

ББК 83.7я73

ISBN 978-5-4332-0047-0

© Захарова Л. Л., 2012

© Оформление.

ООО «Эль Контент», 2012

# ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Введение</b>	<b>5</b>
<b>I Специфика риторики</b>	<b>8</b>
<b>1 Предмет риторики. История риторики</b>	<b>9</b>
1.1 Предметная специфика риторики . . . . .	9
1.2 Античная риторика . . . . .	13
1.3 Средневековая риторика . . . . .	20
1.4 Риторика в эпоху Возрождения . . . . .	21
1.5 Риторика в Новое время . . . . .	23
1.6 Риторика в XX веке и современное состояние риторики . . . . .	25
<b>2 Речь. Речевое поведение</b>	<b>28</b>
2.1 Специфика вербального поведения . . . . .	28
2.2 Ораторское искусство . . . . .	31
<b>3 Виды и жанры речи</b>	<b>35</b>
3.1 Разговорная и устная речь . . . . .	35
3.2 Стили речи . . . . .	36
3.3 Типы речевой культуры . . . . .	40
3.4 Стилистика и сниженная лексика устной речи . . . . .	43
<b>II Основные этапы подготовки публичного выступления</b>	<b>52</b>
<b>1 Замысел речи (Инвенция)</b>	<b>53</b>
1.1 Замысел речи . . . . .	55
1.1.1 Предмет и тема речи . . . . .	56
1.1.2 Тезис и проблема . . . . .	58
1.1.3 Цель речи . . . . .	62
1.1.4 Анализ аудитории . . . . .	66
1.1.5 Стратегии убеждения . . . . .	69
1.2 Развертывание темы и тезиса речи: топика и аргументы . . . . .	81
1.2.1 Топика . . . . .	82
1.2.2 Виды общих мест . . . . .	86
1.2.3 Общие места . . . . .	89
1.2.4 Общие места и оценка . . . . .	105

---

1.2.5	Аргументация . . . . .	108
1.2.6	Классификация аргументов . . . . .	112
1.2.7	Естественные доказательства . . . . .	113
1.2.8	Логические аргументы (логос) . . . . .	116
1.2.9	Аргументы к человеку (этосу) . . . . .	145
1.2.10	Аргументы к пафосу («страсти») . . . . .	151
1.2.11	Ошибки и уловки аргументации . . . . .	156
<b>2</b>	<b>Диспозиция</b>	<b>161</b>
2.1	Структура речи и классический подход к композиции . . . . .	162
2.1.1	Обращение . . . . .	165
2.1.2	Именованье темы (вступление) . . . . .	168
2.1.3	Повествование . . . . .	171
2.1.4	Описание . . . . .	173
2.1.5	Доказательство . . . . .	175
2.1.6	Опровержение . . . . .	178
2.1.7	Воззвание . . . . .	179
2.1.8	Заключение . . . . .	181
	<b>Заключение</b>	<b>183</b>
	<b>Литература</b>	<b>185</b>
	<b>Методические указания по выполнению контрольной работы по риторике</b>	<b>186</b>
	<b>Глоссарий</b>	<b>193</b>

---

# ВВЕДЕНИЕ

---

Риторика как наука убеждения словом возникла в Древней Греции в 5 в. до н. э. в связи с развитием политической демократии и системы судопроизводства, а также в результате осмысления и обобщения словесных искусств. Она была связана с составлением и произнесением устного прозаического текста, а также ведением дискуссий.

Природная общительность античных граждан, а также отсутствие в древности иных средств массовой коммуникации были причинами того, что в античности живое слово имело гораздо большее значение, чем в наше время. Умение хорошо говорить было важным и наиболее действенным способом достижения авторитета в обществе и политического успеха, поэтому риторика, а несколько позже и тесно связанная с ней логика считались основными предметами в системе образования.

Итак, в античном мире риторика как наука (или искусство) убеждать играла огромную роль, открывая путь к общественной деятельности и высокому положению в обществе. В эпоху поздней античности риторика служила своеобразным средством, скреплявшим единое культурное пространство греко-римского мира. Люди, овладевшие риторикой и читавшие одних и тех же авторов, хорошо понимали друг друга.

В 20–21 вв. во всем мире вновь становится популярной риторика как и другие коммуникативные дисциплины. Риторика настоящего времени отличается тем, что она адресована во многом, но не во всем, массовой коммуникации как новому виду речи. Современная риторика связана не только с логикой, но и с психологией, лингвистикой в широком смысле слова, социологией, политологией, этикой, культурологией и другими областями научного знания и практики. Кроме того, появились так называемые частные риторики, например политическая, деловая, академическая, военная, педагогическая, судебная и другие практически ориентированные виды риторики. Специалисты обращают внимание на то, что в настоящее время утрачено искусство полноценного обыкновенного общения, предполагающего разговор.

Современное речевое поведение людей, по мнению большинства специалистов, отличается большой агрессивностью. Это может быть не столько различием во мнениях, но и острыми противоречиями в дискуссиях, например в политике, бизнесе, а также прямой борьбой в виде конфликтов в действиях. Различия во мнениях отражаются в высказываниях авторитарного типа «Я (или мы) считаю»

и могут происходить в разных жанрах: устных диалогах, дискуссиях, полемиках, интервью в средствах массовой информации, открытиях сайтов в Интернете и т. п.

Новые проблемы могут быть решены только на основе проверенных традиций, принципов и идей, составляющих основу классической риторики, в которой в течение многих столетий разрабатывались и описывались общие принципы и законы речевого поведения, а также практические возможности их использования в различных социальных ситуациях.

Соответственно цель данного учебного пособия заключается в описании основных принципов риторической классики, так называемых общих мест универсальной речевой культуры. На этой основе можно самостоятельно создать модель речевой подготовки специалиста любой сферы социальной жизни, овладеть навыками общения в любом профессиональном коллективе, а также умениями создавать и понимать профессионально необходимые тексты.

## Соглашения, принятые в книге

Для улучшения восприятия материала в данной книге используются пиктограммы и специальное выделение важной информации.



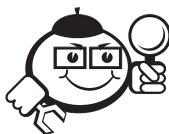
.....  
 Эта пиктограмма означает определение или новое понятие.  
 .....



.....  
 Эта пиктограмма означает внимание. Здесь выделена важная информация, требующая акцента на ней. Автор здесь может поделиться с читателем опытом, чтобы помочь избежать некоторых ошибок.  
 .....



.....  
 Эта пиктограмма означает совет. В данном блоке можно указать более простые или иные способы выполнения определенной задачи. Совет может касаться практического применения только что изученного, или содержать указания на то, как немного повысить эффективность и значительно упростить выполнение некоторых задач.  
 .....



..... **Пример** .....

.....  
 Эта пиктограмма означает пример. В данном блоке автор может привести практический пример для пояснения и разбора основных моментов, отраженных в теоретическом материале.  
 .....



Выводы

Эта пиктограмма означает выводы. Здесь автор подводит итоги, обобщает изложенный материал или проводит анализ.



Контрольные вопросы по разделу

---

---

## РАЗДЕЛ I

---

### Специфика риторики

---

# Глава 1

## ПРЕДМЕТ РИТОРИКИ. ИСТОРИЯ РИТОРИКИ

---

### 1.1 Предметная специфика риторики

Риторика — наука об убеждающей речи. С самого начала своего существования риторика обслуживала нужды активной стороны коммуникативного процесса — нужды говорящего и слушающего. Одни науки учили читать, понимать, извлекать смысл из текстов, другие — создавать эти тексты. К первым относятся филология, герменевтика, литературоведение, ко вторым — риторика и поэтика (в древнем смысле этого слова).



.....  
*Риторика необходима для всех людей, которым в силу их профессиональной принадлежности приходится говорить.*  
.....

Сегодня, как и в давние времена, наибольший интерес к риторике проявляет «говорящий класс», то есть люди, так или иначе связанные с публичным пространством, — журналисты, политики, политологи.

Когда риторика зарождалась, в роли публичного пространства выступала agora — городская площадь. Сегодня это аудитория средств массовой информации — эфир, газетные полосы, часто посещаемые сайты и т. п. Однако интерес к риторике проявляют и те, кто обращается к небольшой аудитории, к группе людей или даже к одному человеку, скажем, партнеру по переговорам. В этом смысле в риторике заинтересованы бизнес, торговля, дипломатия, сфера обслуживания, медицина, педагогика. Во всех этих случаях риторика также обслуживает нужды говорящего, показывает, как делать тексты, как строить речь, учит говорить убедительно.

По-видимому, риторика имеет и еще более широкую ценность, не связанную исключительно с нуждами, которые возникают у говорящего. Как указыва-

ет Н. А. Безменова, *риторика представляет собой теорию, описывающую процесс порождения речи, то есть переход от самого общего представления о будущей речи к готовому тексту, который можно произносить перед аудиторией*. С этой точки зрения риторика может служить моделью порождения речи. И она имеет ряд преимуществ по сравнению с другими моделями, поскольку последние нередко описывают только переход от уже готового смысла к языковому выражению. Такие аспекты, как, например, формирование самой мысли, остаются за пределами рассмотрения. В риторике этот аспект активно изучался: именно он рассматривается в инвенции — разделе риторики, изучающем изобретение, создание смысла речи. Это же касается и топики — учения, которое в подавляющем большинстве последних учебников по риторике либо неоправданно опускается, либо излагается недостаточно подробно, либо вообще критикуется как бессмысленное (сказалось отвращение к риторике, выработавшееся в результате ее превращения в школьную дисциплину).

При этом рекомендации, которые были выработаны риторикой, не являются чем-то надуманным и, по большому счету, качественно новым. За риторическими рекомендациями стоит самое настоящее эмпирическое исследование речевой практики. Давая рекомендации, теоретики риторики не только исходили из каких-то общих, абстрактных предположений и утверждений, они активно анализировали лучшие образцы ораторского искусства, стремясь выявить, почему они оказались эффективными.

С необходимостью риторики для говорящего все, в общем-то, ясно. Теперь зададимся другим вопросом: *нужна ли риторика другой стороне коммуникативного процесса — слушателю, читателю?* На этот вопрос следует ответить утвердительно, на что есть по крайней мере три причины.



.....  
 Во-первых, *риторический анализ уже созданного текста помогает отделить риторику от манипулирования сознанием, помогает критическому пониманию убеждающего текста, распознаванию уловок, демагогии, элементарной неискренности говорящего*.  
 .....

В текстах, предназначенных оказать на слушателей определенное воздействие, наряду с добротным убеждением мы сталкиваемся с различными способами манипулирования сознанием, такими, как подталкивание к ложным выводам из правительных посылок или сокрытие независимых источников информации.

Так, сообщение о том, что среди любителей огурцов такой-то процент болеет СПИДом, наталкивает на ложный вывод о зависимости этого заболевания от потребления огурцов (при этом нам не сообщают, что среди тех, кто не любит огурцы, процент заболевших тот же). Высказывание «ученые доказали то-то и то-то» без ссылки на то, кем были эти ученые, также искажает наше восприятие, тем более в том случае, когда ученые другой группы утверждают противоположное (о чем нам не сообщают). Все это случаи так называемого манипулирования, причем случаи достаточно очевидные, приводимые нами для примера. Не всегда распознать манипулирование так же просто. Для этого и необходим риторический анализ. Полезно также научиться распознавать демагогические, бездоказательные выска-

звания, чему способствует не только умение обнаружить логическую уловку, но и профессиональное умение отделить конкретику от общих слов.

Наконец, риторический анализ поможет распознать случаи несовпадения истинных намерений говорящего с теми намерениями, которые он декларирует, иначе говоря, распознать неискренность. Риторика сама по себе не способна распознать, истинны ли те факты, о которых нам сообщают. Мы не можем узнать, анализируя только один текст, в самом ли деле произошло извержение вулкана, но на основании риторического анализа мы можем сделать обоснованное предположение об истинной цели того или иного сообщения.



.....  
 Во-вторых, *риторический анализ позволяет оценить текст с точки зрения его эффективности, позволяет указать на риторические ошибки и предложить варианты их исправления.*  
 .....

Наряду с орфографическими, пунктуационными и прочими ошибками, связанными с нарушениями норм литературного языка, наряду со стилистическими сбоями, связанными также с нарушениями норм общения (примером может служить неуместное употребление официального стиля в неофициальном общении), мы можем фиксировать также и риторические просчеты. Известно, что многие ораторы проиграли свое дело не из-за того, что правда была не на их стороне, а из-за того, что их аргументация была слабо продуманной, из-за обыкновенного неумения говорить убедительно. Речь может оказаться, например, слишком бесцветной или рыхлой, так что главные и сильные аргументы оказываются буквально погребенными в неправильно построенной композиции. Речь может быть, напротив, слишком броской, производить впечатление легковесной. Возможностей ошибиться много, и дело риторического анализа указать на допущенные ошибки.



.....  
 Наконец, в-третьих, *риторический анализ позволяет рассматривать текст в культурологическом аспекте.*  
 .....

Только что названная функция риторического анализа предполагает решение задачи оптимизации речи и в конечном счете обслуживает говорящего, хотя и адресуется слушающему. Первая же из рассмотренных функций предполагает постановку диагноза речи с точки зрения добросовестности ее построения и обслуживает нужды слушающего в чистом виде, помогая ему избежать ловушек. Третья функция риторического анализа еще теснее связана с нуждами слушателя, так что она смыкается с традиционным филологическим анализом текста.

Всякий текст, создан ли он вчера или написан две тысячи лет назад, представляет собой объект филологического или культурологического интереса. Не составляет исключения и риторический текст. Мы изучаем речи знаменитого римского оратора Марка Туллия Цицерона не для того, чтобы обнаружить в них манипулирование и заступиться, скажем, за Катилину. Мы изучаем их и не для того, чтобы, обнаружив слабости, помочь великому оратору древности улучшить свои речи. Мы изучаем

их прежде всего потому, что нам интересна античная культура, интересна ментальность античного человека. Но чтобы понять античную драму или современную пьесу, необходимо хотя бы элементарное знание того, что такое драма. А чтобы понять убеждающий текст и определить его место в культуре или проследить на этом тексте специфику той или иной культуры, надо знать азы риторики. Поэтому третью функцию риторического анализа можно назвать культурологической. Риторика, таким образом, представляет собой самостоятельную концепцию, особый взгляд на речевое общение, который позволяет проанализировать речь в связи с тем контекстом, в котором она существует.

Все три рассмотренные функции риторического анализа так или иначе (вторая в меньшей мере) связаны с потребностями воспринимающей стороны, с потребностями слушателя или читателя. Поэтому условно отнесем такого рода анализ к риторике для слушающего.



## Выводы

Таким образом, риторика для слушающего имеет дело с уже созданным текстом. Традиционную же задачу создания эффективных, убедительных текстов возложим на риторику для говорящего. Возможно, нелишним будет указать, что изучение риторики для говорящего и риторики для слушающего полезно любому человеку, который имеет дело с текстом.



Не умея анализировать тексты, мы лишаемся возможности совершенствовать свои навыки создания текстов; следовательно, практикующий оратор или автор должен обладать хотя бы минимальными знаниями, которые помогали бы ему извлекать практическую пользу из тех текстов, которые он читает. С другой стороны, для того чтобы качественно анализировать тексты, необходимо понимать, почему их автор совершил именно этот, а не иной выбор, почему он пошел именно по такому пути, отказавшись от других возможностей. А понимать это можно только в том случае, если сам понимающий настолько владеет системой понятий, которые он использует для анализа, что может самостоятельно создавать тексты.

## История риторики и красноречия

История риторики, которая является ровесницей европейской культуры в целом, насчитывает приблизительно два с половиной тысячелетия, а потому естественно, что на протяжении этого огромного периода риторика переживала как «хорошие», так и «плохие» времена. И длительная история риторики как дисциплины лишней раз доказывает, что в этом знании есть определенная польза.



.....  
 Риторика — это вечная спутница демократии.  
 .....

Риторика возникла, а также переживала расцвет в те периоды, когда публичное общение не сталкивалось с особыми политическими или идеологическими ограничениями, когда была возможность и необходимость говорить то, что ты думаешь, прямо и открыто. Именно этим обусловлено и активное возрождение риторики в наши дни.

Попытки создания эффективных демократических институтов невозможны без существования развитых коммуникаций, в рамках которых любой член общества имеет право выражать свое собственное мнение. И в силу того что длительное время в нашей стране практически не было подлинно публичных коммуникаций, риторика оказалась достаточно востребованной.

Нельзя сказать, что риторика существует только там, где есть демократия. Правильным было бы более неопределенное утверждение: судьба демократии сказывалась и на судьбе риторики. В зависимости от того, насколько развитыми были демократические институты общества, риторика либо вообще практически исчезала из сферы практики и науки, либо приобретала особые формы, получала переосмысление.

Например, в Советском Союзе, несмотря на все заявления о демократичности строя, расхождения с государственной идеологией строго карались, а потому и риторики в традиционном смысле этого слова не было. Конечно, существовало ораторское искусство, которое кое-что заимствовало из риторики. Однако эта дисциплина обслуживала потребности лекторов, преподавателей, в меньшей степени — журналистов и политических деятелей; по крайней мере, о существовании риторики как оружия в политической, идеологической и прочей борьбе было почти забыто.

Рассмотрим историю риторики более детально, обращая внимание на то, какие основные изменения затрагивали ее в каждую историческую эпоху.

## 1.2 Античная риторика

Считается, что риторика возникла в V веке до н. э. на Сицилии, когда была свергнута сиракузская тирания и люди столкнулись с необходимостью вести множество споров и тяжб, которые требовали умения убеждать. Среди первых наиболее ярких риторов можно называть Горгия (483–67 гг. до н. э.), которого иногда называют основателем риторики. Этот статус, приписываемый Горгию, достаточно сомнителен, поскольку нам известно, что Горгий был учеником Лисия — сиракузского оратора, который основал собственную школу, а сам Лисий был учеником Коракса. Согласно древним представлениям риторика была дана людям Меркурием по приказу Юпитера.

Возникновение риторики тесно связано с греческой цивилизацией. Сам термин «риторика» — греческого происхождения: он восходит к слову «*rhetor*», греческому названию оратора, от которого и было образовано слово «*rhetorike*» — «искусство

создания и произнесения речи». Кстати, и по-русски слово «риторика» раньше нередко писалось иначе, ближе к греческому оригиналу — «реторика».



.....  
 Возникновение риторики тесно связано с деятельностью *софистов* — древнегреческих философов, которые известны прежде всего тем, что полагали, будто доказать можно что угодно, главное — выбрать правильные средства доказательства.  
 .....

Это широкое понимание убеждения, которое включает в себя и манипулирование сознанием, использование неправильных и/или недопустимых способов доказательства, впоследствии было подвергнуто суровой критике.

И не без оснований. Однако эта особенность зарождения риторики очень важна. По-видимому, именно из-за этого практически на всем протяжении истории этой дисциплины за риторикой сохранялась репутация не совсем «честного» инструмента. По крайней мере, такое мнение можно было встретить у некоторых крупных культурных деятелей в любой период европейской истории. Хотя риторика достаточно быстро освободилась от этого морально сомнительного груза, особенности ее рождения (так сказать, «родовая травма») наложили отпечаток на ее дальнейшее существование.

Чтобы лучше понять, в чем состояла эта первоначальная установка ранних риториков, приведем в качестве примера известный силлогизм «Рога», который приписывается одному из софистов (силлогизмом условно можно называть рассуждение, построенное по определенным правилам, однако что это за правила, мы скажем в соответствующей главе раздела «Инвенция»):

*Все, что ты не потерял, ты имеешь.*

*Ты не потерял рога.*

*Следовательно, у тебя есть рога.*

Ошибочность этого рассуждения очевидна, однако опровергнуть его не так просто: оно построено в соответствии с логическими законами (хотя и нарушает другие законы логики). Ради справедливости здесь надо отметить один важный момент. Возможно, в том, что такие рассуждения рассматривались как вполне допустимые, тоже была необходимость. По крайней мере, сначала необходимо узнать, какие способы доказательства существуют (именно это сделали софисты), чтобы потом отобрать из них те, которые действительно приемлемы (именно это сделали их критики).

Впрочем, нельзя сказать, что софисты были плохими ораторами и не могли убеждать, используя более приемлемые средства. С этой точки зрения любопытным представляется следующая история из жизни Протагора — одного из наиболее ярких представителей этого движения. Протагор учил одного молодого человека искусству убеждения бесплатно; за обучение он должен был заплатить только в том случае, если выиграет в суде свою первую тяжбу (условие, кстати, вполне разумное). Когда по окончании обучения Протагор вдруг потребовал плату и стал угрожать судом, справедливо указав, что если он, Протагор, выиграет дело, то ученик будет обязан ему заплатить по решению суда; если же он проиграет, то это будет первая успешная тяжба его ученика, а следовательно, ученик должен будет

ему заплатить. На это ученик возразил ему, что если Протагор выиграет дело, то он сможет отказаться от уплаты в силу заключенного соглашения (ведь он проиграет свое первое дело); если же он выиграет это дело, то сможет не платить за обучение по решению суда. Протагор, как сообщается в источниках, совсем отказался от платы.

Для софистов вообще характерна такая ориентация на блестящие, остроумные ответы. Во многом именно вследствие этого софисты получили множество достаточно нелестных характеристик, примером которых может служить следующая: «Этим именем обозначается основанное на мнении лицемерное подражание искусству, запутывающему другого в противоречиях, подражание, принадлежащее к части изобразительного искусства, творящего призраки и с помощью речей выделяющего в творчестве не божественную, а человеческую часть фокусничества: кто сочтет полного софиста происходящим из этой плоти и крови, тот, кажется, выразится вполне справедливо» (Платон, диалог «Софист»).

Тем не менее роль софистов была достаточно важной. А все дело в том, что они первыми решились поставить под сомнение то, что все остальные принимали на веру. С этой точки зрения их влияние на культуру в целом было огромным. Более того, если бы не софисты, видимо, философы вообще не открыли бы такого явления, как истина. И действительно, если бы не было обнаружено, что под сомнение можно поставить все без исключения, то нельзя было бы увидеть и того, что какие-то вещи в действительности нельзя отрицать!

Важную роль в становлении риторики сыграл древнегреческий философ *Платон*, хотя его влияние не было однозначным. Модель сократического диалога, то есть диалога, в котором участники при помощи умело поставленных вопросов ищут истину, оказала очень большое влияние на становление риторики.



.....

В отличие от традиционного понимания риторики как искусства убеждать, идеал Платона, отразившийся в образе Сократа из его диалогов, состоял не только в убеждении, то есть одностороннем процессе воздействия на слушающего, но и в поиске истины. Утверждение Платона о том, что нельзя овладеть искусством красноречия, не познав истины, очень важно для риторики — и не только с теоретической, но и с практической точки зрения.

.....

По крайней мере, это утверждение позволяет выявить особую перспективу в разработке речи и преподнесении ее слушателям: уже одно то, что оратор показывает в своей речи не готовый результат, а процесс его нахождения, проводя слушателей по тому пути, который он проделал сам, делает речь гораздо более убедительной.

Тем не менее в концепции Платона и в том, как она отразилась в его деятельности, были и негативные аспекты. Остановимся на них подробнее.

Платон очень негативно относился к софистам и софистической риторике, противопоставляя ей диалектику — особое средство поиска истины. Именно Платон поставил под сомнение моральные основы, на которых базировалась риторика со-

фистов. Крайне распространенное в наши дни мнение о том, что наследие софистов недопустимо использовать,— это во многом результат стараний Платона.

Критика софистов, предпринятая Платоном, не кажется особенно обоснованной, поскольку вряд ли является объективной и совершенно непредвзятой, лишенной эмоциональности, которая, как известно, с истиной далеко не всегда совместима. В качестве аргумента приведем мнение крупного философа XX века Бертрана Рассела, который в «Истории западной философии», на наш взгляд, сумел поставить точку в этом вечно продолжающемся споре между софистами и Платоном. Выдержка эта достаточно велика, но очень показательна:

«До некоторой степени — хотя нельзя сказать, сколь велико значение этого обстоятельства,— ненависть, которую вызывали к себе софисты не только у широкой публики, но и у Платона и последующих философов, была обязана своим существованием их интеллектуальной честности. Преследование истины, когда оно ведется искренне, должно игнорировать моральные соображения. Мы не можем знать заранее, чем окажется истина по отношению к тому, что в данном обществе мыслится поучительным. Софисты были готовы следовать за доказательством, куда бы оно их ни вело. Часто это приводило их к скептицизму. Один из софистов, Горгий, утверждал, что ничего не существует, а если что-либо и существует, то оно непознаваемо, и даже если существует и познаваемо для кого-либо одного, то он не может передать свое знание другим. Мы не знаем, каковы были доводы Горгия, но я могу хорошо себе представить, что они имели логическую силу, которая заставляла противников Горгия искать убежище в наставлениях. Платон всегда старался проводить взгляды, которые, как он думал, сделают людей добродетельными. Едва ли Платон был когда-нибудь интеллектуально честен, потому что он всегда оценивал доктрины по их социальному значению. Но даже и в этом он не был честен, так как претендовал на то, что следовал доводам и судил на основании чисто теоретических критериев, тогда как фактически направлял спор таким образом, чтобы последний приводил в результате к добродетели. Платон ввел этот порок в философию, где он с тех пор и продолжает существовать. Характер его диалогов определяется, по-видимому, в основном его враждебностью к софистам. Одним из недостатков всех философов со времени Платона было то, что их исследования в области этики исходили из предположения, что им уже известны те заключения, к которым они должны только еще прийти».

Разве софисты были не правы, утверждая, что истинно то, что человек считает истинным? Это может вызывать неприятие только тогда, когда мы сталкиваемся с тем, что нам представляется как предрассудок, глупость или необразованность. Но как быть с нашими собственными убеждениями? Почему мы берем на себя право утверждать, что наша точка зрения правильна, тогда как все другие — нет? Это, по крайней мере, необходимо доказать, но Платон не сделал этого. Наши убеждения истинны, поскольку кажутся нам таковыми, — в обратном случае они не были бы убеждениями. И точно так же, как трудно убедить «глупца», трудно изменить свои собственные «истины».

Эта оценка заслуживает внимания уже хотя бы потому, что диалоги Платона — это, в конечном счете, инсценировки поиска истины, а не поиск истины. Платон не был стенографом, а потому он придумывает спор, выставляя тем самым вымышленный образ Сократа как идеального диалектика. Истина, к которой Сократ

якобы приходит в процессе беседы с другими людьми, на самом деле была известна Платону заранее. Фактически форма беседы, спора — это и есть уловка, мало чем отличающаяся от софизмов, а возможно, даже более изощренная. Конечно, заблуждения участников этих диалогов вполне правдоподобны, однако это не реальные убеждения, которые могут стать препятствием, а всего лишь основания для того, чтобы ввести мысль, которая Платону кажется правильной. Убежденность в существовании конечной истины — это всегда субъективная убежденность. Платон отверг вполне продуктивное представление софистов о том, что убеждений может быть столько же, сколько существует людей, — представление, которое очень важно для риторической практики.



.....  
 Особый этап развития риторики справедливо связывают с именем Аристотеля (384–322 гг. до н. э.) — древнегреческого философа, логика и ритора. Среди его работ, имеющих непосредственное отношение к риторике, следует называть трактаты «Риторика», «Топика» и «О софистических опровержениях».

Аристотелю удалось реабилитировать риторику, исключив использование риторики, связанное с манипулированием сознанием, при помощи указания на то, что риторика должна пользоваться только допустимыми средствами убеждения. Наследие софистов (несмотря на содержащееся в них рациональное зерно) нуждалось в такой кардинальной переработке, в отсеивании того, что не может использоваться при доказательстве своей точки зрения.

Еще одно важное достижение Аристотеля — это открытие собственно риторических доказательств.



.....  
 По мнению Аристотеля, оратор должен опираться на логику, однако не должен забывать и о ценностной и психологической стороне убеждения.

Все это нашло отражение в противопоставлении логоса, этоса и пафоса. В силу важности психологических доводов не случайным, например, является то, что значительная часть «Риторики» посвящена анализу разных типов аудитории: Аристотель оправданно связывает, например, с возрастом слушателей их особенности, которые оратор должен учитывать при создании речи.

Следующий этап развития античной риторики — это период эллинизма. Античная Греция постепенно утрачивает свое господствующее положение, и в центре античного мира оказывается Древний Рим. Хотя римская культура достигла огромных высот, ради справедливости необходимо отметить, что без греческого влияния это было бы невозможно. Не зря этот период называют эллинизмом: культурные достижения Древней Греции были быстро усвоены Древним Римом.

Усвоение риторики римской культурой было закономерным, тем более что Рим в первые века своего существования был республикой, то есть демократическим

государством. Риторика проникает туда достаточно рано: уже в I веке до н. э. создается риторика «К Герению», которую иногда приписывают Цицерону.

Одна из наиболее ярких фигур в риторике этого времени — это, несомненно, *Марк Туллий Цицерон* (106–43 гг. до н. э.).



.....  
 Помимо большого количества речей, которые до настоящего времени могут служить прекрасными образцами для других ораторов, до нас дошли теоретические сочинения Цицерона, посвященные ораторскому искусству: «Об ораторе», «Брут (О знаменитых ораторах)», «Оратор», «О наилучшем роде ораторов».

Цицерон огромное внимание уделял тому, что любой оратор должен быть разносторонне развитым человеком: «Оратор должен соединить в себе тонкость диалектика, мысль философа, язык поэта, память юрисконсульта, голос трагика и, наконец, грацию и жесты великих актеров».

Постепенное превращение Рима в империю, в которой император обладал неограниченной властью, оказало огромное влияние на риторику. Именно эти обстоятельства, по-видимому, привели к тому, что появилось новое понимание риторики: риторика стала рассматриваться не как искусство убеждать, а как *искусство хорошо говорить*. Наиболее полно такое понимание риторики нашло выражение у Марка Фабия Квинтилиана (36–100 гг. н. э.).



.....  
 Квинтилиан был создателем первой государственной школы риторики; его перу принадлежит трактат «Образование оратора, или Марка Фабия Квинтилиана. Двенадцать книг риторических наставлений».

С именем Квинтилиана связано несколько важных изменений в отношении к риторике; некоторые из них — а возможно, и все — следует считать для нее роковыми (хотя не исключено, что именно благодаря Квинтилиану риторика выжила в более поздние эпохи).



.....  
 Во-первых, как уже указывалось, именно Квинтилиан первым предложил понимание риторики как искусства хорошо говорить. Как видно из этого определения, риторика уже не связывалась им с публичной коммуникацией, которая требует эффективного убеждения. Главная задача оратора — создавать прекрасное выражение для своих мыслей, делать из своей деятельности искусство, которое по достоинству может оценить только специалист.

Теперь сфера деятельности оратора существенно расширяется и, к сожалению, теряет связь с убеждением. Риторика выходит за пределы общественной жизни.

ни, становится средством услаждения и тем самым сближается с художественной литературой (хотя Аристотель, например, очень четко разделял художественную литературу и риторику, которым он посвятил два разных трактата — «Поэтику» и «Риторику»).

Во-вторых, возможно, что именно изменениями в политической жизни, спровоцировавшими изменение в отношении к риторике, обусловлен и расцвет в изучении фигур мысли и словесных фигур.



.....

В частности, Квинтиллиан в «Двенадцати книгах риторических наставлений» целых две части посвящает очень подробной классификации средств повышения изобразительности и выразительности речи. Это направление для развития риторической теории оказалось очень живучим: начиная с эпохи Средневековья и вплоть до XIX века, а так же в XX веке изучение образных речевых средств было едва ли не единственной активно развивавшейся частью риторики.

.....



.....

Наконец, в-третьих, именно в риторике Квинтилиана можно видеть первое проявление длительного процесса «вырождения» риторики — ее превращение из эффективного средства общественной борьбы в школьную дисциплину.

.....

Так, Цицерон полагал, что оратор по-настоящему формируется на форуме, то есть в гуще общественной жизни; Квинтиллиан считал, что естественная среда формирования оратора — это не форум, а риторическая школа.

Скорее всего, эти идеи Квинтилиана были проявлением более глубокого процесса — процесса превращения риторики в нормативную дисциплину, следовать требованиям которой было обязательно.



## Выводы

.....

В заключение этого очерка истории риторики в античности необходимо отметить, что риторика занимала очень важное место в культурной жизни древних обществ. И дело не только в том, что она обслуживала нужды, связанные с публичной коммуникацией. Риторика была обязательной дисциплиной при обучении детей: она, наряду с грамматикой и диалектикой (логикой), входила в состав тривия — набора обязательных дисциплин, которые преподавались в школах.

.....

### 1.3 Средневековая риторика

В Средние века сохраняется статус риторики как одного из компонентов тривии (эта система была заимствована Средневековьем у античности).



.....  
 Основным содержанием курса риторики было учение о жанрах речи, опиравшееся в основном на идеи античного поэта Горация, учение о стилях, которое было разработано Вергилием, а также учение о фигурах.  
 .....

Появление в ряду объектов риторики жанра было не случайным, поскольку от античности Средневековье заимствовало и представление о четких границах между различными типами речи. В связи с этим даже такой раздел риторики, как изобретение, переосмысливается: в Средние века он воспринимается не столько как поиск мыслей, сколько как поиск подходящего жанра.

В повышении роли стиля сыграло роль также то, что риторика все больше и больше поворачивается в сторону художественной литературы. Учение о стилях приписывалось Вергилию, который якобы изобрел «колесо», на котором схематически были представлены различные стили. При этом стили привязывались к определенным литературным произведениям: высокому стилю соответствовала «Энеида», среднему — «Георгики», низкому — «Буколики». Очевидно, что эта схема делала обязательной ориентацию на художественные, а не ораторские тексты.

Можно отметить следующие особенности средневековой риторики.

- 1) На первый план выходит гомилетика — искусство церковной проповеди. Кроме того, на первый план выступает также академическое красноречие. Конфронтационное красноречие, тесно связанное с судебными разбирательствами и государственной деятельностью, отходит на второй план. Между красноречием, которое формируется в Средние века, и красноречием античности есть существенная разница. В античности риторика была тесно связана с необходимостью переубеждать, доказывать то, что противоположная сторона по каким-то причинам не желает признать. В Средние века эта функция риторики отступает на второй план. Нельзя сказать, что гомилетика совершенно не предполагает убеждения: чтобы вынудить людей следовать заповедям и требованиям церкви, необходимо объяснить им, почему это необходимо. Однако принципиальным оказывается то, что фактически в ситуации произнесения проповеди мы имеем дело не с противостоящими точками зрения, а с противопоставлением знания и незнания или даже с простым предписанием. Относительный упадок в полемическом красноречии существенно изменил облик риторики.
- 2) В Средние века продолжается разработка вопросов, связанных с разграничением тропов и фигур, а также с описанием их разновидностей. Поэзия в Средние века во многом развивалась в направлении освоения этих образных средств. В частности, в XV веке расцвета достигла школа так называемых поэтов-риториков, основным признаком которого было актив-

ное (и осознанное) использование фигур и тропов и вообще разного рода средств повышения смысловой и эстетической насыщенности текста.

Впрочем, количество работ, посвященных этим вопросам, гораздо меньше, чем античных.



.....

Одним из наиболее ярких проявлений стало сочинение Беды Достопочтенного «Книга о тропах и фигурах». К другим заметным представителям риторики раннего Средневековья принадлежат Исидор Севильский и Юлий Руфиний. Еще одно важное риторическое сочинение того времени — это трактат «О тропах» византийского автора Георгия Херобоска, созданный в IV или V веках н. э. Эта работа важна потому, что она была переведена на русский язык и вошла в состав «Изборника Святослава» (1073 г.).

.....

Фактически этот трактат был первой риторической работой, переведенной на русский язык. Хотя после этого проблемы риторики не привлекали внимание русских на протяжении длительного времени, именно с момента появления «Изборника Святослава» можно начинать историю русской риторики.



.....

В период позднего Средневековья были созданы такие риторические трактаты, как «Риторика» Филиппа Меланхтона (переведена на русский язык в 1620 г.), «Риторическое искусство» и «Риторический комментарий, или Наставление ораторам» Герхарда Фосса, риторические сочинения Юлия Цезаря Скалигера.

.....

- 3) В Средние века в целом продолжается процесс «вырождения» риторики, которая из практически ориентированной дисциплины постепенно превращается в школьный предмет, оторванный от реальных нужд общения. Наиболее ярко этот процесс дал о себе знать в эпоху Возрождения, когда произошел ряд очень важных изменений в культурной жизни.

## 1.4 Риторика в эпоху Возрождения

В эпоху Возрождения происходят очень важные изменения в культуре. Именно в этот период христианство перестает быть ведущей идеологией, в сфере мысли, науки и искусства развивается свобода (по крайней мере, от религиозных догм). В эпоху Возрождения формируется совершенно новый для европейской культуры тип человека; меняются экономика, государственность, образование, культура. Если в античности в центре мира стояла природа, а в Средние века — бог, то в период Возрождения на это место становится человек. По этой причине говорят об антропоцентризме философии Возрождения.

Не случайным поэтому кажется и возрастающий интерес к античности. Если в Средние века наследие древнего мира интересовало мыслителей исключительно с точки зрения возможности обоснования догматов христианства, то с приходом Возрождения характер этого интереса кардинально меняется. Люди эпохи Возрождения могли посмотреть на философию и культуру античности иначе, менее предвзято: там они могли увидеть восхищение перед природой и красотой, в том числе и человеческой. Если Средневековье видело в античности авторитет, то для Возрождения она стала идеалом.

Какие же процессы происходят с риторикой в этот период?

- 1) До Возрождения риторика была связана с античной традицией и, в частности, с латынью. Несмотря на неприятие античной традиции, характерное для раннего Средневековья, античная традиция была достаточно быстро усвоена христианскими мыслителями.



.....

В период Возрождения национальные языки приобретают совершенно новый статус, активно развивается публичная коммуникация, не связанная с академической и церковной сферой. Развитие экономики и культуры становится причиной активного развития торгового красноречия, возрождаются красноречие парламентское и судебное.

.....

Более того, движение Реформации привело к тому, что в значительной части стран даже общение внутри церкви начинает осуществляться не на латыни, а на национальных языках. Это не могло не сказаться на церковном красноречии. В качестве примера можно было бы привести также бурную письменную полемику, которая развернулась между Эразмом Роттердамским и Лютером по поводу изменений в отношении к католицизму; во Франции новый тип духовного красноречия был представлен Сен-Франсуа де Салем и кардиналом Лотарингским. Эти процессы оказали очень существенное влияние на отношение к риторике, прежде всего — на ожидания от нее.

Данный процесс, в частности, нашел проявление и в том, что в период Возрождения появляются первые риторики, написанные не на латыни, а на национальных языках. Примером такой риторики могут служить сочинения Пьера Фабри и Антуана Фоклена, написанные на французском языке. Формируется даже радикальное мнение о том, что риторика должна освободиться от античного наследия. Так, Ле Гра, один из авторов того времени, придерживавшийся такой точки зрения, писал: «Изучать риторику по-латыни — значит учиться плохо говорить по-французски».

- 2) В целом в эпоху Возрождения риторика получила достаточно заметное развитие.

Во времена Возрождения был создан ряд учебников по риторике, которые заслуживают внимания и в наши дни. К ним можно отнести «Искусство поэзии» Николя Буало, «Искусство английской поэзии» Джорджа Путтенгема, «Сад красноречия» Генри Пичема, «Источники французского красноречия» Шабанеля, «Красноречие для обучения дамы высшего света» Левена де Тамплери.



.....  
 Уже из двух первых названий видно, что в этот период риторика  
 начинает сближаться с изучением поэтической, художественной  
 речи.  
 .....

Ярким проявлением этого может служить, например, то, что риторическое знание использовалось в качестве модели для других сфер языковой практики: в 1540 г. увидел свет трактат Доле «О манере хорошо переводить», в 1594 г. — риторика дю Вера, которая фактически представляла собой риторический комментарий к переводам фрагментов из Демосфена и Цицерона. Это сближение было в целом закономерным, поскольку национальные языки получили наибольшее развитие в сфере художественной литературы. Однако в этом процессе было и много негативного. Дело в том, что риторическая коммуникация в силу своей направленности на воздействие заметно отличается от художественной литературы. Нельзя сказать, что художественная литература полностью исключает воздействие на читателя. Но эта цель всегда является вторичной, поскольку основная цель художника — создание особого мира, который в литературе воплощается не при помощи красок или звуков, а при помощи слов. А это означает, что риторика и художественная литература используют одни и те же средства, но делают это по-разному, в соответствии с теми законами, которым они подчиняются. В период Возрождения фактически заново создаются многие новые отрасли красноречия, например риторика светской беседы, риторика портрета и т. д. Местом формирования этих риторик были, как правило, светские салоны.



## Выводы

.....  
 Благодаря этому огромное развитие получает сфера культуры речи, что само по себе не могло не оказать влияния на становление национальных литературных языков. Разработанные (во многом благодаря риторике) нормы художественной речи становятся нормами и для разговорного языка высших дворянских сословий.  
 .....

## 1.5 Риторика в Новое время

Новое время — это период, когда риторика в некоторых своих проявлениях (прежде всего, в изучении тропов и фигур) достигает максимального расцвета. Однако именно в этот период (к XIX веку) риторика предается полнейшему забвению.

В Новое время риторика окончательно превращается в дисциплину, сосредоточенную на красоте речи, то есть на средствах повышения ее изобразительности и выразительности — тропах и фигурах.



.....

Именно в эпоху Нового времени риторика в силу ее отрыва от реальной практики перестает восприниматься как особая эффективная наука.

.....

В это время и складывается негативное представление о риторичности как напыщенности и бессодержательности. Уже в XVIII веке во многих европейских государствах риторика исключается из учебных дисциплин.

Тем не менее можно утверждать, что на протяжении XVII–XIX веков риторика все же существовала. По крайней мере, именно в этот период переживает свой расцвет церковное красноречие (во Франции оно было представлено такими именами, как Боссюэ, Фенелон), активно развивается судебное, академическое и политическое красноречие. Среди ярких представителей последнего можно назвать, например, Мирабо и Робеспьера.



.....

Именно к периоду Нового времени можно отнести формирование риторики в России. Мы уже указывали на то, что первым учебником по риторике, переведенным на русский язык в 1620 г., была «Риторика» Ф. Меланхтона.

.....

Было бы неправомерно утверждать, что риторики в России до этого времени не было. На это указывает и то, что на русский язык задолго до этого времени был переведен трактат Г. Херобоска «Об образе»; кроме того, русская риторическая традиция более ранних периодов очень богата: как и в средневековой Европе, в России было создано множество прекрасных произведений гомилетического красноречия (то есть проповедей). Однако до указанного времени обучение ораторскому искусству осуществлялось в основном в форме подражания образцам, риторическая теория была не развита.

Это положение стало изменяться, когда появилась «Риторика» Меланхтона. Чуть раньше была создана и первая оригинальная русская риторика. Мы имеем в виду риторический учебник митрополита Макария, который появился в 1617 или 1619 г. и включал две части, посвященные изобретению и украшению речи. Позднее, в конце XVIII века, эта риторика была существенно переработана и дополнена Михаилом Усачевым, в то же время появляется трактат Феофана Прокоповича «Об искусстве риторики» (1706 г.).



.....

Особый этап развития русской риторики связан с именем *М. В. Ломоносова*. В его «*Кратком руководстве к красноречию*» (1747 г.), а также в созданном позднее его более просторном варианте Ломоносов исходит из аристотелевского понимания риторики как искусства убеждать.

.....

Вслед за Аристотелем Ломоносов большое внимание уделяет психологическим доводам.

В конце XVIII–начале XIX века в России появляется большое количество новых учебников по риторике.



Здесь необходимо упомянуть *«Опыт риторики» И. С. Рижского* (1796 г., книга переиздавалась до 1828 г.), *«Правила высшего красноречия» М. М. Сперанского* (опубликованы в 1844 г., хотя легший в ее основу курс лекций читался пятьюдесятью годами ранее), *«Общую риторику»* и *«Частную риторику» Н. Ф. Кошанского*, *«Исследование о риторике в ее наукообразном содержании и в отношении, какое имеет она к общей теории слова и логики» К. П. Зеленецкого* (1846 г.).

## 1.6 Риторика в XX веке и современное состояние риторики

Возрастание интереса к риторике в XX веке происходит во многом благодаря увеличению интереса к языку.



Существует обоснованное мнение о том, что для философии и гуманитарных наук в XX веке характерен так называемый «языковой поворот», в результате которого представители самых разных наук, школ и направлений начинают уделять внимание языку и, шире, символической деятельности как особой, специфичной черте человека.

В действительности выражение «языковой поворот» объединяет самые разнородные направления, между которыми практически невозможно найти что-то общее. Тем не менее благодаря этому риторика снова выходит на первый план.

Возможно, в том, что это произошло, можно также «винить» и возросшую цену политических и идеологических проблем. Для исследователей XX века, как ни для кого, была очевидна связь между властью и языком.



Особенно это касается французских исследователей, принадлежащих к *структурализму* и *постструктурализму* (например, *Р. Барта*, *М. Фуко*, *Ж. Лакана*, *К. Леви–Стросса*). Именно из этой сферы вышли такие исследователи, внесшие заметный вклад в возрождение риторики, как уже упоминавшийся *Ролан Барт*, *Цветан Тодоров* и *Жерар Женнет*.

Со структуралистской парадигмой также связана деятельность бельгийской «Группы р», создавшей знаменитую (и переведенную на русский язык) «Общую риторику».

Интерес к риторике возрождается и в связи с аргументацией. Одним из наиболее ярких явлений XX века в этом отношении стали работы еще одного бельгийского исследователя — *Х. Перельмана*, который в своих работах попытался возродить аристотелевскую риторику (на положения этого исследователя мы отчасти опираемся в этом учебнике). Идея опоры на риторику возникла у Перельмана в связи с попыткой выявить ту особую логику, которая лежит в основе юридических рассуждений, нередко имеющих ценностный характер. Такие рассуждения достаточно трудно описать при помощи обычной логики, а потому вполне естественным оказалось обращение к риторике, которая изначально была связана с ценностями или, по крайней мере, не исключала их. К этому направлению риторических исследований можно отнести и работы *Стивена Талмина*, а также многих других английских и американских исследователей.

В послереволюционной России риторика переживает непродолжительный расцвет. Во многом это связано с созданием Института живого слова, сотрудники которого уделяли достаточно много внимания теории убеждающей речи и теории спора. Однако в силу того, что отрицательное отношение к риторике сохраняется, а особенности политического строя Советского Союза исключают развитие полемической коммуникации в общественной и политической сферах, на место риторики приходят такие дисциплины, как ораторское искусство и культура речи, которые многое заимствуют из риторики, но вносят в свой объект и много нового.



.....

Активное развитие риторики в России связано с политическими переменами, которые делают более востребованным искусство публичного доказательства. За последние 15–20 лет появилось множество учебников и практических пособий, в которых с разной степенью подробности, с разной степенью новаторства и верности традициям излагаются наиболее важные положения риторики.

.....

Риторика в современном представлении не столько украшательство речей, «искусство красно говорить», «наука убеждать», сколько «способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета», что в очередной раз роднит риторику с речевой компетентностью.

Современная российская социально-политическая организация оказывает институциональное воздействие на коммуникативные процессы в обществе. Старый лексикон не в состоянии удовлетворить современного прагматикона, а потому происходит видоизменение и интерпретация текстов, находящихся в активе субъектов, создающих высказывания. Изменения в институциональной жизни России приводят к новой культурной реальности, которая проявляется в процессах социальной коммуникации на уровне вербальных артефактов. Наивысшей эффективностью воздействия на речевое поведение в обществе обладают средства массовой информации: телевидение, радио, ежедневные газеты. Массовое тиражирование вербальных образцов приводит к их восприятию в качестве эталонных. Происхо-

дит опосредованная риторическая адаптация личности к нормативно маркированному социокультурному пространству, создаваемому этими средствами. Динамика культурных процессов обязывает человека воспринимать и понимать мир, предлагаемый ими. Благодаря их развитию осмысление изменений окружающей действительности происходит на обыденном уровне в семье, профессиональной группе по каналам массовой трансляции речевого поведения. Речевая культура в таком случае понимается как вербальное содержание социальной жизни людей и является источником коммуникативного взаимодействия.



.....  
В современной теории речевой коммуникации риторика понимается как:

- 1) наука об ораторском искусстве;
- 2) свод правил ораторского искусства, или учебной дисциплины;
- 3) злоупотребление ораторским искусством.

Задачей риторики как теории ораторского искусства является всестороннее изучение красоты, энергичности и разумности человеческого слова, соотнесение этих свойств слова с чувствами, волей и разумом человека и выявление всех возможных проявлений в слове, прекрасного и безобразного, должного и недолжного, разумного и неразумного.

.....

Цель же риторики как учебной дисциплины состоит в том, чтобы путем обучения ораторскому искусству потенциальных ораторов и потенциальных слушателей удержать их от использования речи в целях нанесения вреда. Задачей риторики в данном случае является обучение навыкам и умениям выражать в слове все прекрасное, должное и разумное и распознавать все безобразное, недолжное и неразумное. Истолкование риторики как злоупотребление ораторским искусством приводит к непониманию и недооценке ее теоретического, общественного и образовательного значения.



## Выводы

.....

Риторика включает в себя теорию речевого поведения, а шире — весь синонимический ряд культурно-речевых феноменов, участвующих в процессе социальной коммуникации.

Условимся, что в процессе работы с книгой, мы будем воспринимать *риторику как науку об эффективной устной, публичной, нехудожественной речи.*

.....

---

## Глава 2

# РЕЧЬ. РЕЧЕВОЕ ПОВЕДЕНИЕ

---

### 2.1 Специфика вербального поведения



.....  
«Язык» воспринимают как знаковую систему общества, используемую в процессе словесного общения, а «речь» — как вербальное поведение, связанное с функционированием и использованием знаков языка в процессе говорения и восприятия говоримого.  
.....

Посредством речи осуществляется передача и восприятие опыта предшествующих поколений, достижений общественной практики. Будучи средством общения, речь позволяет уже с детских лет усваивать социально значимые знания. Язык описывает окружающую действительность, превращает познанное в понятия, в абстракции. При помощи понятий человек начинает оперировать абстрактными, обобщенными категориями. С помощью языка осуществляется углубление процесса познания, связанное с построением символических моделей реальности. Когда же переживание актуализируется и материализуется в законченном высказывании, его социальная ориентированность осложняется установкой на ближайшую социальную ситуацию говорения, и прежде всего на конкретных собеседников. Речь выполняет коммуникативную функцию в конкретных условиях профессиональной деятельности. Организующий центр всякого высказывания находится не внутри, а вне говорящей личности, в среде социальной коммуникации. Интерсубъективность такой среды требует организовать речь в определенную понятную другим форму. Структура высказывания и самого выражаемого переживания определяется требованиями социального окружения.

Ситуация и аудитория обуславливают то, что речь актуализируется в определенное внешнее выражение, которое непосредственно включено в невысказанный жизненный контекст, восполняется в нем действием или словесным ответом дру-

гих участников высказывания. Мир мы видим сквозь призму объемлющей нас конкретной социальной среды. Слово как язык и слово как речь, как высказывание — социальные.

Межличностное общение реализуется и объективируется через речь. Иначе человек не может показать окружающим свою готовность что-либо сделать или же непосредственно запечатлеть желаемое в продукте деятельности. Социальное значение речи состоит в побуждении к конкретным действиям. Средством фиксации социального знания является язык. Знаковая языковая система стала важнейшим условием организованных человеческих взаимодействий, так как ее наличие позволяет людям оторваться от непосредственных соприкосновений с вещами и оперировать их знаками, используя все новые и новые комбинации этих знаков, которые затем могут объективироваться в новых комбинациях. Отсюда следует вывод о том, что речевое поведение является необходимым условием и важнейшим инструментом человеческой деятельности вообще.

Речевая активность «вплетена» в качестве стороны, момента во всякое взаимодействие, проявляясь там в виде обмена речевыми актами. Но речь не самоцель, а средство, используемое в разных видах социального взаимодействия. Употребление термина «речевое поведение» удобно тем, что заставляет все время помнить о специфически «деятельностном» понимании речевых проявлений. Речь не только возникает из настоящей необходимости общения с другими людьми, но и функционирует как речевое поведение, включенное в иные виды взаимодействий, без которых невозможен анализ, синтез, абстрагирование, обобщение данных собственного опыта.



.....  
 Речь сама по себе неоднородна. Направленная на одно лицо, она должна быть индивидуализирована, построена с максимальным учетом личных психолингвистических особенностей адресата. Обращенная к группе людей, она должна быть уже более обобщенной, абстрагированной, учитывающей не столько индивидуальные особенности ее членов, сколько конкретный психолингвистический опыт всей группы.  
 .....

Непрерывное совершенствование знаковых систем ведет к повышению общего уровня социальной организации. Функциональная направленность языковых знаков, вызванных императивами человеческих взаимодействий, постепенно меняется, а речевое поведение становится «инструментом» фиксации любого изменения в структуре и содержании взаимодействий.

«Участие» речи в процессе социального взаимодействия выражается в следующем:

- с помощью высказываний окончательно оформляются те навыки, которые нужны для общения или профессионального взаимодействия;
- речь является средством согласования и координации усилий всех участников социального взаимодействия. Это происходит путем императивных указаний и передачи информации как от поколения к поколению, так и в различного рода диалогах и дискуссиях;

- благодаря речевой активности происходит intersubъективное закрепление всех социально значимых результатов взаимодействия.

«Инструментальность» речевого поведения связана не столько с ее формой, сколько с содержанием. Речь активизирует взаимодействие не только тем, что облекает в символическую форму усилия, связанные с упорядочением отношений людей с окружением, но и содержанием, что находится в полном соответствии с двойственной материально-идеальной сущностью языка. Процесс речевой коммуникации сопровождается взаимодействием людей, причем речь является мощным интегрирующим фактором, поддерживающим его целевую ориентированность. Таким образом, речевое поведение включается в совокупную человеческую практику как универсальное средство, которое создает не только информационную возможность для продолжения взаимодействия, но и проявляет социально-культурные отношения между людьми. Речевая компетентность с этой точки зрения выступает в качестве необходимого звена в процессе коммуникации с целью осуществления совместных действий.

Любая профессиональная деятельность (в том числе и речевая) предстает перед слушателем в форме одобренного способа деятельности. В начальный период речевой деятельности человек пользуется репродуктивным способом, превращая его затем в индивидуальный творческий способ. Согласно такой характеристике культура речевого поведения классифицируется по трем уровням:

- *репродуктивному*, характеризуемому простой передачей информации слушателям. Он не предполагает учета специфики как аудитории вообще, так и индивидуальных особенностей слушателей. Ритор в процессе речи занят исключительно содержанием, все внимание сосредоточено на правильности изложения материала. Процесс понимания его слушателями не управляется и не регулируется;
- *адаптационному* — более высокому уровню. Он предполагает хорошее знание выступающим своего предмета, свободную ориентацию в материале, достаточную методическую вооруженность. Это позволяет оратору постоянно поддерживать все формы контактов с аудиторией, учитывать ее особенности, применять различные способы разъяснения, доказательства, управлять вниманием и пониманием слушателями материала;
- *творческому* — уровню, при котором оратор не только в полной мере управляет процессом понимания материала с учетом особенностей аудитории, но и активизирует у слушателей творческое мышление, побуждает их делать собственные частные и промежуточные выводы, что формирует у слушающих способность видеть рассматриваемые явления в реальной связи с практикой.

Такое понимание культуры речевого поведения позволяет оратору в своем совершенствовании идти от пересказа текста к его свободному воспроизведению, включая элементы собственного видения проблемы, а впоследствии переходить к сочинению новых собственных текстовых и речевых произведений.



.....  
**Речевое поведение** — обусловленные ситуацией общения эмоции, действия, поступки человека, выраженные с помощью языка и невербальных средств.  
 .....

То, что язык неоднороден в социальном отношении, подмечено давно. Выделяются возрастные особенности языка: речь ребенка отличается от речи взрослого человека, речь старшего поколения может отличаться от речи младшего поколения, «есть языки, в которых язык женщин в области произношения в известной мере отличается от языка мужчин».

Разные социальные группы отличаются своим речевым поведением. Отчасти это объясняется существованием ряда стереотипов. Не имея силы закона, стереотипы поведения в то же время являются фактом сознания носителей языка и уже в силу этого не могут не учитываться.



## Выводы

В современном мире проблема приобретения личностью речевой компетентности осложняется тем, что предполагает не только овладение разнообразными социальными ролевыми ситуациями, но и тем, что можно назвать межролевым, маргинальным поведением. Человек все чаще оказывается не в той или иной субкультуре, а между ними. Необходима выработка такой стратегии речевого поведения, в которой были бы отражены не уникальные, а универсальные концепции, когда общающиеся должны будут осуществить самостоятельный перенос риторических навыков на нерассмотренные ранее объекты социальной действительности.

## 2.2 Ораторское искусство

Культурные функции речевого поведения становятся понятнее тогда, когда речевая компетентность воспринимается как необходимое условие формирования культурных ценностей, в том числе и человека в качестве субъекта социальной коммуникации. Речевое поведение как способ коммуникации связано с внешним наблюдаемым воздействием людей друг на друга и с личностным развитием коммуникативных навыков. Высокую культуру речи говорящего представляют как его способность свободно пользоваться разными языковыми средствами в рамках требований и литературных норм с учетом конкретной цели, содержания и условий общения с аудиторией. Культура речи является качественной характеристикой речевого поведения.

О культуре речевого поведения в широком смысле слова можно говорить в связи с тем, насколько достигнут коммуникативный результат на основании степени правильности речи.



Высокая речевая компетентность подразумевает, что в данном случае сказано не просто правильно, а ситуативно правильно (соответствует месту, времени, социально-ролевому положению говорящего и слушающего).

Всякое новое ситуативное словоупотребление будет характеризовать речевое поведение какой-то иной гранью. В узком смысле слова высокая культура (компетентность) речевого поведения представляет совокупность предъявляемых к ней требований. Отличительными ее показателями будут правильное произношение, выразительность, точность. С точки зрения речевой компетентности ее индивидуальный уровень будут характеризовать такие критерии, как уместность, образность, активность, эмоциональность, применение невербальных приемов и средств достижения результата, а также структурно-композиционное построение текстов и понимание текста слушающим. Высокая речевая компетентность — это свободное владение словом, фразой, предложением, абзацем, текстом, их образно-эмоциональное наполнение, передача информации слушающим с наивысшей эффективностью.

*Речь* есть реализация, осуществление языка, его конкретное представление в устной форме. Это открывает возможность употреблять термин «речевое поведение» в качестве осуществления перехода языка в речь, в конкретные речевые устные, а позднее и письменные произведения. Осознанный, мотивированный процесс обличения мысли в общепонятные формы речи и является *речевым поведением*. Выделение «речевого поведения» в самостоятельное понятие требует отнесения таких терминов, как риторика, ораторское искусство, красноречие, мастерство публичного выступления. Зачастую этими понятиями мы оперируем как тождественными, не обращая внимания на особенности их содержания. Активное речевое поведение как цепь устных высказываний направлено на достижение определенных социальных целей, которые обусловлены необходимостью участия людей в процессах социального взаимодействия. Речь становится результативной в том случае, если она воспринимается партнером по общению, т. е. приобретает вид законченного цикла — от замысла до понимания слушающим высказанного.

Выступление, речь, рассчитанная на определенную аудиторию, никогда не развертывается в «пустоте», она — часть целенаправленного вербального общения, предполагающего достижение запланированного субъектом речи эффекта ее регулятивного воздействия на адресата, т. е. положительного прагматического эффекта.

Речевое поведение является образом организованной активной и целенаправленной деятельности человека, регулируемой некоторой системой мотивов. Мотивация как один из важнейших факторов формирования речевой интенции может влиять на организацию высказывания, в том числе и на выбор слов. Более сильная мотивация, сопровождаемая более сильным эмоциональным напряжением, ведет к употреблению более сильных эмоционально-экспрессивных средств языка, соответствующих данной ситуации.



.....  
 Мотивами речевого поведения могут выступать побуждения человека, потребности личности, мировоззрение, убеждения, идеалы и интересы личности.  
 .....

Внутренний мотив высказывания может быть скрыт за внешним выражением мысли. В зависимости от цели строятся предложения, а также совокупность предложений, следующих друг за другом.

Речевое поведение составляет существенную характеристику личности. Критериями речевого поведения могут служить: речевая компетентность, называемая

часто культурой речи или речевой культурой, которая означает способность говорящего формировать высказывания в объеме развернутого предложения; техника речи, т. е. комплекс речевых возможностей говорящего по координации дыхания, голоса и артикуляции при соблюдении норм произношения, а также пласт речевых контактов, который носит прагматический характер, когда общаются незнакомые или малознакомые люди, а цель их общения сводится к получению некоторого конкретного экстралингвистического результата, не требующего мыслительных усилий.

Изучение коммуникативных приемов дает возможность выделить индивидуальные особенности речевого поведения, определяемые в первую очередь социокультурными, а не языковыми факторами. В зависимости от доминирующей мысли, воспроизводимого образа память из всего объема вербальной сети выдает соответствующее слово. Причем смысл слова всецело определяется его контекстом. Вся сложность состоит в том, чтобы одно и то же слово применительно к его ситуации употребления применить в разных смыслах. Сравнения общеупотребительного и профессионального языков приводят к выводу о взаимном их употреблении для обозначения совершенно разных предметов и процессов. На этом пограничном уровне происходит пополнение запаса значений и смыслов слов (контекстов его применения). Проблема многоакцентности слов тесно связана с проблемой множественности значений. Это делает слово живым, способным отражать всю гамму человеческих переживаний и состояний в зависимости от социальной ситуации и рода деятельности. Выбор той или иной формы слова осуществляется в направлении конкретного высказывания, которое произносится именно применительно к данной ситуации. Говорящий не обращает внимания на тождественность формы, а лишь на то новое и конкретное значение, которое она получает в данном контексте. Для говорящего важна не та сторона формы, которая одна и та же во всех без исключения случаях ее применения, каковы бы эти случаи ни были. Здесь важны не языковой знак и форма, а представление того, о чем идет речь. Задуманное содержание передается путем составления предложения из известных форм (слов).

По мере возникновения государств зарождается ораторское искусство, ставшее со временем значительным общественным явлением, достигшим высокого уровня еще в древнем мире.

Ораторская речь основана на особых смысловых операциях, которые не свойственны ни бытовой речи (речи домашней и фольклорной), ни научной речи. Она представляет собой интуитивное угадывание, догадку в определении вопроса, предложение решения и разработку доводов, куда вовлекаются элементы позитивного знания, философии, поэтики и стилистики.

Ораторское искусство в Древней Греции и Древнем Риме было путем к гражданской карьере. Римская риторика специально занялась тремя важнейшими сторонами ораторства:

- а) государственными установлениями как ареной деятельности ораторов;
- б) воспитанием оратора;
- в) техникой подготовки речи.

В области государственных установлений римская республика стала сочетанием демократии через институт трибунов, аристократии — через сенат и монархии — через институт консулов. Каждый из институтов обладал своей областью власти. Контроль осуществлялся со стороны цензора. В области воспитания ораторов были

разработаны правила обучения, состоящие из предварительного обучения (гимнастики, актерского мастерства, грамматики, философии, права и риторики), упражнений для приобретения опыта путем следования образцовому оратору и подражания ему и, наконец, личной практики выступлений. Так удавалось избежать того, что оратор техникой речи и «громкостью голоса созывал народ, чтобы собрать больше свидетелей своего неразумения».



.....  
**Ораторское искусство** в его современном понимании представляет собой совокупность знаний и навыков, необходимых для подготовки и произнесения публичной речи с целью наиболее полного выражения коммуникативного намерения говорящего и произведения на аудиторию желаемого впечатления.  
 .....

Ораторское искусство отличается специфическим предназначением, побудительной функцией, ориентацией на действие. Однако «Ораторское искусство» не приобрело статуса самостоятельного учебного предмета.



.....  
**Ораторская речь** — вид монологической речи, употребительной в ситуации, когда говорящий обращается к многочисленной аудитории с целью убеждения или внушения.  
 .....

Ораторская речь характеризуется традиционными особенностями композиции, стиля (и вообще употребления языковых средств), соотношением языковых и неязыковых (паралингвистических) средств общения.

Ораторское искусство требует определенных физических и психологических данных, призвания, таланта. Однако ему, как и всякому другому искусству, можно и нужно научиться, им можно профессионально овладеть. Ораторское искусство — это и искусство, и набор технологий. Во все времена, во всех обществах, во всех идеологических системах, которые предназначались для массового распространения, этим технологиям уделялось огромное внимание. Нередко под ораторским искусством понимают лишь способность красиво, правильно говорить, т. е. предметом этого искусства считают лишь так называемую технику речи. Конечно, техника речи имеет огромное значение в ораторском искусстве, но ограничивать его таким образом было бы неверно. Ведь встречаются (и нередко) люди, о которых говорят в народе: «Красно говорят, а послушать нечего». Ораторское искусство отождествляется с искусством убеждения.



## Выводы

.....  
 Определение «ораторского искусства» как искусства звучащего слова, устной речи, как искусства убеждать и побуждать к действию массы слушателей подтверждает обоснованность того, что при исследовании ораторской речи на передний план выдвигается проблема управления деятельностью людей посредством речи, ибо ораторская речь — это речь, создаваемая с целью убеждения».  
 .....

---

## Глава 3

# ВИДЫ И ЖАНРЫ РЕЧИ

---

### 3.1 Разговорная и устная речь

Кажущаяся простота устной речи создается синонимичностью терминов «разговорный» и «устный», «книжный» и «письменный».

В соответствии с целевым предназначением речи, она может быть представлена в форме устных и письменных текстов. Различают две «формы речи» — устную и письменную, а также два «стиля речи» — книжный и разговорный. Важно отметить то, что каждый стиль может быть реализован в разных формах. Особенно часто в последнее время книжный стиль используется в устной форме. Синонимичность терминов «разговорный» и «устный» затемняет факт различия их понятий, не позволяет расчлнить разные явления. Из того, что разговорный стиль функционирует преимущественно в устной форме, не следует, что он проявляется только в ней. Разговорный стиль может быть оформлен письменно, как пьеса, сценарий, диалог.



.....  
Письменная речь ориентируется на восприятие органами зрения. Ей свойственна терминологическая лексика, она не воспринимается на слух. Письменной речи присущи развернутые структуры сложных предложений, их трудно произнести на одном выдохе, цепочки развития мысли приходится рвать неуместными паузами. Письменная речь не ориентируется на конкретного слушателя, не учитывает уровень его образования и развития.  
.....

Устная речь — живая, звучащая форма реализации языка.

Она характеризуется непосредственностью процесса общения с конкретным человеком: сообщение, направленное в адрес собеседника, выглядит как бы заранее

неподготовленным, спонтанным, как то, что возникло само собой (непринужденно) в акте высказывания.



.....  
 Отличие устной речи от письменной в первую очередь проявляется в технологическом процессе, в необходимости использовать звуковое оформление; во-вторых, в непосредственном присутствии и сенсорной реакции слушателей.  
 .....

Указанные свойства устной речи лежат в основе физиологических и психологических навыков, необходимых для осуществления триединого процесса языковой коммуникации (продуцирование речи — ее восприятие — реакция на нее). При устной речи процесс замыкается моментально. Возможности устной речи учитывать реакцию адресата делают ее всегда более конкретной по сравнению с письменной, имеющей более отдаленную во времени и пространстве реакцию, и потому менее ясную, с точки зрения отправителя информации.



.....  
 Устная речь сама по себе неоднородна.  
 .....

Направленная на одно лицо, она должна быть индивидуализирована, построенная с максимальным учетом личных психолингвистических особенностей адресата. Устная речь, обращенная к группе людей, должна быть уже более обобщенной, абстрагированной, учитывающей не столько индивидуальные особенности ее членов, сколько конкретный психолингвистический опыт всей группы.

Различия устной и письменной, разговорной и книжной речи возлагают на говорящего обязанности учитывать стилистическую окраску как речевого контекста в целом, так и содержащихся в нем отдельных языковых единиц. Ощущение стилистической окраски является особым видом реакции слушающего на устную речь. Особенности ее предусматривают и некоторые отступления от требований нормативности. В каждом основном стиле (научном, художественном, публицистическом, официально-деловом, разговорном) существуют свои требования к языковой норме: они находятся в пределах от строгой научной терминологии до простой лексики повышенной эмоциональности. Рассмотрение процесса речевого поведения как феномена культуры требует введения понятия «культура речевого поведения», которое представляется более всесторонним по отношению к «культуре речи». Отдельные авторы к культуре речи относят лексические, грамматические и фонетические показатели языковой правильности. Акцент на эти показатели выделяет только видимую часть речевой деятельности, не затрагивая ее мыслительную часть.

## 3.2 Стили речи

Различия устной и письменной речи, разговорной и книжной возлагают обязанности на оратора учитывать стилистическую окраску как речевого контекста

в целом, так и отдельных языковых единиц в этом контексте. Ощущение стилистической окраски является особым видом нашей психической реакции на отражаемую сознанием или чаще подсознанием. Стилистические особенности предусматривают и некоторые отступления от требований нормативности.



.....  
 В каждом основном стиле (научном, художественном, публицистическом, официально-деловом, разговорном) существуют свои требования к языковой норме: они находятся в пределах от строгой научной терминологии до простой лексики повышенной эмоциональности.  
 .....

Лексика из одного стиля переходит в другой, особенно часто слова и фразы других стилей появляются и закрепляются в разговорном стиле.

Связь форм и стилей речи представлена наглядно (см. таблицу 3.1).

Таблица 3.1

Устная форма речи	Стиль речи	Письменная форма речи
Лекция, доклад, сообщение, выступление, дискуссия, диалог, реплика	Научный	Монография, диссертация, статья, учебник, дипломная (курсовая) работа, реферат
Чтение стихов, отрывков текстов, интермедий; анекдот	Художественный	Поэтическое или прозаическое произведение
Ораторская речь, выступление по радио и телевидению, дебаты, призыв, речь адвоката	Публицистический	Газетные и журнальные статьи, воззвание, обращение, реклама
Переговоры, инструктаж, приказ, пресс-конференция, речь прокурора	Официально-деловой	Правовые акты, договор, заявление, коммюнике, отчет о работе, донесение
Бытовое общение, тост, беседа, диалог	Разговорный	Пьеса, киносценарий, письмо, прямая речь в тексте

*Научный стиль* — это стиль научных статей, докладов, монографий, учебников и т. д., который определяется их содержанием и целями: по возможности точно

и полно объяснить факты окружающей нас действительности, показать причинно-следственные связи между явлениями, выявить закономерности исторического развития, сообщить информацию и т. п.

*Основные черты* научного стиля:

- логическая последовательность изложения;
- однозначность, точность, сжатость при информативной насыщенности содержания;
- конкретность, бесстрастность, объективность высказывания.

*Характерные особенности* научного стиля:

- насыщенность терминами, которые составляют 15–20% всей лексики;
- научная фразеология (*прямой угол, точка пересечения* и т. п.);
- преобладание абстрактной лексики (*развитие, движение, фактор, деятельность* и т. п.);
- употребление формы единственного числа в значении множественного (*волк — хищное животное из рода собак*);
- преимущественное употребление существительных вместо глаголов (*имеет место повышение температуры — повышается температура*);
- распространение сложных предложений.

*Художественный стиль* — это стиль художественной литературы, который определяется ее содержанием и основными целями: передать свое отношение к окружающему, к изображаемому, нарисовать словами картину, описать событие и т. п.

*Основные черты* художественного стиля:

- образность, эмоциональность;
- единство коммуникативной и эстетической функций.

*Характерные особенности* художественного стиля:

- широкое использование лексики и фразеологии всех стилей;
- использование изобразительно-выразительных средств;
- проявление творческой индивидуальности автора.

*Публицистический стиль* — это стиль общественно-политической литературы, периодической печати, ораторской речи и т. д., который определяется содержанием текстов и основными целями которого являются воздействие на массы, призывание их к действию, сообщение информации и т. п.

*Основные черты* публицистического стиля:

- лаконичность изложения при информативной насыщенности;
- доходчивость изложения (*газета — наиболее распространенный вид массовой информации*);
- эмоциональность, обобщенность, а часто непринужденность высказывания.

*Характерные особенности* публицистического стиля:

- общественно-политическая лексика и фразеология;
- использование речевых штампов, клише, их легкая воспроизводимость (*труженики полей, работники прилавка, дружеская атмосфера*);

- употребление коротких предложений — рубленая проза;
- эллиптические предложения (безглагольные фразы) — (*приватизационный чек — каждому; банки — не только для банкиров*);
- совмещение черт публицистического стиля с чертами других стилей;
- использование изобразительно-выразительных средств языка (риторические вопросы, повторы, инверсия и др.).

Широкое распространение получила газетно-журнальная разновидность публицистического стиля.

*Официально-деловой стиль* — это стиль документов, международных договоров, государственных актов, законов, деловых бумаг и т. п., который определяется их содержанием и целями: сообщить информацию, имеющую практическое значение, дать указания, инструкции.

*Основные черты* официально-делового стиля:

- сжатость, компактность изложения, экономное использование языковых средств;
- стандартное расположение материала, обязательность формы;
- конкретность, бесстрастность, официальность высказывания.

*Характерные особенности* официально-делового стиля:

- широкое использование терминологии;
- наличие особой фразеологии, а также многочисленных речевых стандартов — клише;
- употребление отглагольных существительных (*на основании, в отношении, в силу и т. п.*);
- использование номинативных предложений с перечислением;
- сложные синтаксические конструкции;
- отсутствие эмоционально-экспрессивных речевых средств.

Различают две разновидности официально-делового стиля: официально-документальный и обиходно-деловой.

*Разговорный стиль* выполняет функцию общения.

*Основные черты* разговорного стиля:

- экспрессивность, отсутствие предварительного обдумывания высказывания;
- эмоциональность, непринужденность, обобщенность.

*Характерные особенности* разговорного стиля:

- широкое употребление обиходно-бытовой лексики и фразеологии;
- использование внелексических средств (интонация, ударение, паузы, темп речи и т. п.);
- диалоговая форма высказывания, реже монолог;
- включение в речь частиц, междометий, вводных слов, обращений;
- преобладание простых предложений над сложными;
- использование вставных и присоединительных конструкций;

- лексические повторы, инверсии (обратный порядок слов). Во время устного выступления придется одновременно осуществлять несколько сложных самих по себе процессов:
- выбор лексического варианта, проявляющийся в объективной правильности языка и субъективной речи говорящего;
- ясное представление целей и задач устного выступления, общее видение проблемы, интуитивное предвосхищение того, что необходимо высказать в соответствии с логико-композиционным структурированием текста, характеризующиеся умением формировать высказывание;
- учет реакции слушающих на слова говорящего, пути наиболее доступного и ясного изложения материала, которые взаимообусловлены образной выразительностью и эмоциональностью речи.

Очевидно, что нужна специальная работа по обучению различным стилям речи, и особенно в устной форме, отличная от работы по выработке умений устно пользоваться письменной речью. Для методики обучения русскому языку в средней школе характерно привитие навыков использования в устной речи письменных форм и структур. За пример берутся писатели, поэты, публицисты, иногда ораторы. Пересказывается художественный текст, и таким образом осуществляется обучение «яркому и образному стилю». Из письменной речи в устную переносятся сложные синтаксические конструкции, затрудняющие ее восприятие на слух.

В учебных заведениях упор также делается на заучивание письменных форм (определения, законы, описания принципа работы, заучивание статей законов, наставлений, инструкций) и использование их в устной речевой деятельности. Настало время использовать такие методики, которые предусматривали бы не механическое повторение книжного текста, а умение включать в тексты отдельные характеристики (кирпичики), присущие тому или иному предмету, событию, явлению или процессу.

### 3.3 Типы речевой культуры

#### Элитарный тип



.....  
 Носители элитарного типа — люди, владеющие всеми нормами языка, выполняющие этические и коммуникационные нормы. Это означает соблюдение не только кодифицированных норм, но и функционально-стилевой дифференциации языка, норм, связанных с использованием устной речи.  
 .....

Для носителя элитарного типа речевой культуры характерно незатрудненное использование соответствующего ситуации и целям общения функционального стиля и жанра речи, «неперенос» того, что типично и свойственно письменной

речи, на устную. В какой-то мере соблюдение коммуникативных норм требует знания и практической реализации риторических правил общения.

Элитарный тип речевой культуры — воплощение общей культуры в ее наиболее полном виде: хотя бы пассивное владение достижениями мировой и национальной культуры (знание артефактов материальной культуры, знакомство с литературными шедеврами, шедеврами искусства, хотя бы представление о гениях науки и т. д.). Именно общекультурная составляющая обеспечивает богатство как пассивного, так и активного словарного запаса. Умение мыслить обеспечивает логичность изложения мыслей. Речевая культура элитарного типа основана и на широком охвате сознанием говорящего разнообразных прецедентных текстов, имеющих непреходящее общекультурное значение. Именно на такие тексты носитель элитарного типа речевой культуры ориентируется в своей речи. Отсутствие самоуверенности в знаниях вырабатывает у него привычку постоянно пополнять свои знания, основываясь для их проверки на авторитетных текстах, словарях и справочниках, а не на услышанном по радио или телевидению, прочитанном в газете и т. д.

### Среднелитературный тип

Его носителями является большинство образованного населения России: большинство людей с высшим образованием и значительное количество людей со средним образованием.



.....  
 Этот тип воплощает общую культуру человека в ее упрощенном и далеко не полном варианте.  
 .....

При этом характерной чертой *среднелитературного типа* является принципиальная удовлетворенность своим интеллектуальным багажом, отсутствие потребности в расширении своих знаний и умений, тем более в их проверке. Самоуверенность носителя среднелитературного типа речевой культуры приводит к систематическим ошибкам в произношении, словоупотреблении и т. д. Телевидение и другие средства массовой информации, а также популярная литература служат для носителей этого типа безусловным прецедентным текстом, речевая ущербность таких текстов носителями среднелитературного типа не осознается. Конкретно, типа, короче (как заполнители паузы) — частотные слова в речи носителя этого типа. Частотны и иностранные слова с неправильным произношением и употреблением.

Отсутствие в сознании носителей среднелитературного типа речевой культуры большого словарного запаса не позволяет им использовать в своей речи широкие синонимические возможности русского языка, что превращает их речь в штампованную: либо по типу старого новояза, либо с засильем сниженной лексики, к которой и сводится стремление сделать речь экспрессивнее. Отсюда огромное количество уродливых суррогатов экспрессивной лексики: *окромя, навроде, надысь, вскорости* и т. д.

Среднелитературность речевой культуры журналистов, речь которых носителями среднелитературного типа речевой культуры берется за образец (и считается

лаже эталонной), создает замкнутый круг и способствует воспроизведению и все более широкому распространению именно среднелитературного типа речевой культуры.

Воспроизводятся и широко распространяются не только различные неправильности произношения, словообразования, формообразования (*высочайшим мэрским повелением*), словоупотребления и т. п., но и нарушения традиционных национальных коммуникативных и этических норм. Журналисты повсеместно ввели еще недавно чуждое русской традиции общения именованию взрослого человека без отчества (*Борис Ельцин, Владимир Путин*), использование «ты-общения» и обращений по домашним именам не только в неофициальной, но и в официальной обстановке.

## Литературно-разговорный и фамильярно-разговорный типы

Литературно-разговорный и фамильярно-разговорный типы начали складываться как самостоятельные только в 90-х годах XX века.



.....  
 Если для носителя среднелитературного типа речевой культуры, в отличие от носителей элитарного типа, характерно владение далеко не всеми функциональными разновидностями литературного языка (как правило, это разговорная речь и один из функциональных стилей, необходимый профессионально: для ученых — научный, для журналистов — публицистический и т. д.), то для носителей разговорных» типов характерно владение только разговорной системой общения, которая и используется ими в любой обстановке, в том числе и в официальной. Своей стилевой и стилистической простотой «разговорные» типы сближаются с просторечным типом речевой культуры.  
 .....



.....  
 «Разговорные» типы различаются только степенью сниженности.  
 .....

В литературно-разговорном типе преобладают «ты-общение» и домашние имена типа *Серезжа*, в фамильярно-разговорном «ты-общение» становится единственно возможным, а в обращении предпочитается *Серезжка, Серезга*. И в том и в другом типе наблюдается огромное количество используемых в речи жаргонизмов, но в фамильярно-разговорном усиливается доля грубых слов и просторечных элементов. Вместе с тем и в том и в другом типе можно увидеть большое количество иноязычной лексики и книжных слов, которые нередко становятся простыми заполнителями пауз, так что рядом встречаются такие слова, как *конкретно, короче, типа, в натуре, блин* и т. п.

О соблюдении этических и коммуникативных норм в этих типах речевой культуры говорить не приходится. Здесь типично неразличение письменной и устной формы речи и полное неумение строить монологический текст (отсюда бесконечные вопросы к непосредственному собеседнику в студии: («*Ты меня понимаешь?*

*Понимаешь?»)* при полном игнорировании возможности понимания истинным адресатом речи — телезрителем.

Конечно, тележурналисты — носители неразговорных типов речевой культуры, но приглашаемые ими в эфир гости часто являются таковыми, и тем самым телевидение распространяет и эти типы речевой культуры, делает их как бы допустимыми в глазах (ушах) населения.

Разговорная скороговорка с сильной редукцией встречается в речи, соответствующей среднелитературному типу речевой культуры, что мешает слушателю полно воспринимать сообщаемое.



## Выводы

Речь носителей среднелитературного типа речевой культуры вполне может быть хорошей не только в дружеском общении, но и в профессиональной деятельности, однако за пределами указанных ситуаций их речь может быть беспомощна. По-настоящему хорошая речь в любой ситуации встречается только у носителей элитарного типа речевой культуры, хотя и у них бывают какие-то погрешности.

### 3.4 Стилистика и сниженная лексика устной речи

В устной разговорной речи часто встречаются бранные, матерные слова. Каковы причины проникновения в речь стилистически сниженной и ненормативной лексики, пределом которой являются матерные и бранные слова?

Посмотрим на этимологию (происхождение) нелитературных выражений. Некоторые из них заимствованы славянами в период пограничного и кабального соседства с западными (германскими) и восточными племенами (татарскими). Другие — получили распространение от вульгарных названий половых органов. Третьи — от неблагозвучных, непристойных слов, вызывающих чувство отвращения.

В дальнейшем на использование этих слов налагается табу — религиозный запрет (существовало представление о том, что употребление запретных слов в речи приводит к реальным бедам и несчастьям), а потом и цензура не допускала такие выражения в печати. Отмена всяких запретов в сочетании с падением уровня морали и нравственности привела к необычному всплеску нецензурщины (непристойных, неприличных выражений), мату и брани.

Следует отметить, что люди «подбирают» слова вокруг себя, в социальном окружении. Дети пополняют свой лексический запас из книг, в школе, в семье и во дворе. Причем каждому месту соответствует свой стиль: художественный, научный и разговорный соответственно. При этом дети везде подражают взрослым.

Злокачественность уродливой речи заключается в том, что она вызвана не только обеднением чувств, но и тем, что сама, в свою очередь, ведет к соответствующему обеднению чувств. Попадая в среду «вульгарного аргю», военнослужащий уже через неделю сам начинает говорить на языке окружения, а впоследствии

появляются «вульгарные замашки и мысли». Армейская, криминальная среда, воздействуя на личность изо дня в день, закрепляет в лексике мужчин способность к воспроизводству сниженной лексики приучает говорить казенным языком.

Вторая причина связана с недостаточной речевой практикой выпускника учебного заведения. В вузе больше учат слушать, чем говорить. Услышанное слово не входит сразу в лексический запас человека. Для того чтобы новое слово могло войти в активный лексикон, его необходимо повторить не менее пятнадцати раз, причем контекстно. В результате неоднократного повторения слово переходит в речевой навык. Многие же профессиональные понятия и категории остаются для будущего специалиста на уровне плохо усвоенного знания. Для тех, кто усомнился, — картинки с натуры. Студент услышал новое слово от преподавателя во время лекции. При подготовке к практическому занятию или к семинару прочитал это «слово» и с радостью узнал его, посчитав известным. Когда преподаватель на семинарском занятии задал вопрос, студент вспомнил нужное слово примерно так: «Ну, как его... это...», — и получил положительную оценку, уверовав в свои знания. Перед экзаменом опять «слово» было узнано, кое-как прозвучало и было оценено. Вот с таким знанием редко употребляемых слов специалист приходит в производственный коллектив.

К этому времени забываются грамматические правила построения предложений (в школе учат письменной речи). В условиях публичной речи (публичного выступления) выясняется, что письменные навыки, позволяющие осуществить длительный процесс вспоминания забытого слова, не дают возможности наладить непрерывный процесс речевого общения. В ход идут слова «для связки», для придания формы непрерывной речи. Возможность воспользоваться заранее заготовленным в письменной форме текстом предоставляется не всегда. Причина использования грубых слов, просторечий и вульгаризмов кроется не в образовании, а в психологическом состоянии.

Следующая причина определяется желанием быстрого достижения необходимого результата, невзирая на эффективность используемых средств. Опасаясь неубедительности приличной речи, кое-кто использует непристойности в целях большей основательности и уверенности. Обращение к собеседникам, как правило, начинается со слов «значит, так». «Так!» — звучит в начале речи как некая повелительность, как попытка самоутверждения. «Так!» — используется в качестве обозначения абзаца в устной речи, для выделения новой мысли, а также принимает смысл вывода и подчеркивает категоричность намерений.

Большинство из опрошенных студентов не отрицают возможности употребления ими стилистически сниженной лексики, бранных и ругательных слов в определенных ситуациях (крайняя степень раздражения, непонимание собеседником, несогласие с партнером по общению, уверенность в необходимости употребить «крепкое словцо» для большей выразительности и побудительности или идентификации с общающимися). Говорящий выражает таким образом «легкость в мыслях» и не замечает своей «внутренней пошлости». Зато в своем присутствии, а тем более в свой адрес, бранные слова практически всеми воспринимаются негативно, даже если сами в аналогичных случаях смогли бы их употребить. Чувства слушающего протестуют не столько против самих словечек, сколько против того, что за ними стоит.

Услышав в свой адрес бранное слово (от руководителя, старшего, хулигана), большинство людей чувствует себя оскорбленными. Возникает чувство досады, подавленное состояние преследует человека довольно продолжительное время. Тот, кто употребил это слово для унижения человеческого достоинства, добивается своей цели. Сквернословы на это и рассчитывают. Но есть и лица, для которых сквернословие стало нормой общения. Они не ставят никакой цели, а просто общаются, так как их социальная среда других слов не знает.

Впервые услышанное бранное слово оскорбляет не своей содержательностью, а интонационной окраской. Слово «чукча» свидетельствует о национальности человека, но его употребление дает возможность использовать это слово в сходных случаях даже представителю той же национальности по отношению к своему земляку как оскорбление.

Мат — словесное явление, применяемое как сила подавления человеческой личности, как правило, для попражнения чувств чужого достоинства. Ничто так не унижает, так не стирает, так не смешивает с прахом человеческую личность, как поношение его матерной руганью. Академик И. П. Павлов отождествлял слово с реальным условным раздражителем, который, приходя в большие полушария, может вызвать все те действия, реакции организма, обусловленные раздражителем.

Деструктивная (разрушающая) сила бранной речи была известна уже в древнем мире и использовалась для поношения противника перед боем. Деструктивная сила грубого слова заключена не в его фонетическом (звучащем) составе, а в том воображении и смысле, который мы в него вкладываем. Чтобы разрушающе влиять на иноязычного противника, нужно иметь представление об этимологическом значении слов и понятий. Не имеющая аналогичного перевода на другой язык, но отличающаяся особой экспрессивностью и интонационной окраской, бранная речь все же достигала цели — унижала чувство достоинства противника и порождала злобу к врагу у своих воинов.

Зачастую письму запорожских казаков турецкому султану (известному по картине И. Е. Репина «Запорожцы») приписывают разрушительную силу, но анализ текста позволяет сделать вывод о том, что тот смысл слов, который вкладывали в них казаки, туркам был неизвестен. А следовательно, цели письмо не достигло (письменная речь не содержит паралингвистических особенностей устной речи), за исключением того, что оно действовало средством возбуждения патриотических чувств самих казаков.

Как же избежать ненормированных слов в своей речи? Путей здесь несколько, зависят они от причин появления нелитературных выражений в речи. Первый путь связан с необходимостью осуществлять постоянный контроль за процессом порождения и формирования высказывания, выполнять регулирование лексического варианта на фазе внутреннего проговаривания. Дополнительно к этому регулярная речевая практика поможет придать речи внешнюю нормативную форму.

Содержанием второго пути является осмысление говорящим безобразности вульгарных и пошлых слов. Эстетика повседневной жизни достигается не столько евроремонтом и обтекающими формами иномарки, сколько словесным воплощением образов.

Третий путь определяется заботой говорящего о своем авторитете, упрочение которого зависит от умения преодолеть эмоциональную возбудимость и обре-

сти психологическую уравновешенность. В речевой деятельности это достигается заблаговременной подготовкой к выступлению и наличием конкретных речевых форм, готовых к высказыванию.

Произношению фразы обычно предшествует намерение говорящего выразить определенное мыслительное содержание в речевой форме. На этой фазе речь существует как предположение, как готовность что-то сказать.

Сквозное, виртуальное представление осмысленности всего высказывания не покидает говорящего до самого завершения речи, в ходе которой происходит перекодирование этого представления в слова и формы их соединения. Импульсы, возникающие в мозгу путем связей рефлекторного характера, передаются речеисполнительному аппарату, в результате чего произносится образованное по определенным правилам высказывание.

Говорящему уже до начала высказывания необходимо иметь стоматические навыки культуры речи. При порождении речи говорящему некогда обращать внимание на культуру речи. Сознание говорящего сосредоточено на содержании, память выдает наиболее подходящие лексические варианты, интуиция помогает грамматически правильно построить предложение и озвучить его в соответствии с нормами орфоэпии (произношения).

При отсутствии автоматизма культуры речи мы видим расчлененный механизм порождения высказывания. Речь звучит прерывисто (осуществляется поиск лексического варианта), грамматические и орфоэпические отклонения от нормы исправляются путем повторов. Говоримую речь в лингвистике называют устной речью.

*В чем заключается особенность процесса говорения?* Процесс мышления и процесс вербализации происходит одновременно, но не синхронно. Мысль опережает слово. Естественно, это порождает определенные трудности, особенно в тех случаях, когда говорящий по каким-то обстоятельствам не планировал и не продумывал заранее высказывание, не мог подготовиться к нему (такие обстоятельства встречаются довольно часто). Особенность устной речи проявляется в оговорках, пропусках слов, словосочетаний, которые как правило, говорящий тут же замечает и тут же пытается исправить (автокорректировать), так как устной речи присущ повышенный самоконтроль; в различного рода перебивах, разрывах, срывах начатой конструкции; в наличии самых различных пауз, т. е. в перерывах звучания речи.

Что касается пауз, то в устной речи они выполняют самые разные функции. Это не только паузы колебания, поисков наиболее точного, оптимального варианта выражения мысли, паузы обдумывания, но и паузы подчеркнутого молчания, когда слушатели невнимательны при получении новой информации, при их нетактичном поведении, когда начинают разговаривать между собой; паузы, после которых говорящий сообщит нечто важное; паузы при переходе от одного блока информации к другому; паузы, которые держат» внимание аудитории (вариант этого приема используется актером-мастером).

Импровизированная речь более пригодна для того, чтобы привлечь и удержать внимание слушателей, установить с ними необходимый контакт. Интонационное выделение главных мест и скромное приглушение известного происходит бессознательно, интуитивно. При чтении с листа интуитивность в выделении главного

и невыделении неглавного теряется, начинает проявляться монотонность, при этом снижается внимание слушателей.

Многие прибегают к предварительному написанию текста выступления. Заранее подобранный речевой материал освобождает говорящего от необходимости во время выступления следить за правильностью речи. Правда, такая речь уступает по эффективности воздействия импровизированной речи, только что созданной в непосредственном присутствии слушателей. Речь приобретает книжный оттенок, трудно воспринимается на слух.

Огромная опасность таится в видимой легкости предстоящего выступления для редко говорящего оратора перед аудиторией. Эта опасность заключена в мысленном представлении всего того, о чем необходимо говорить. Ощущение легкости проблемы приводит к тяжким мучениям поиска соответствующих мыслям слов непосредственно в ходе самого устного выступления.

Для разговорного стиля речи характерно оперирование не столько понятиями, сколько представлениями. С этим связаны особенности отбора слов, предметы обозначаются неточно, расплывчато, приблизительно. Отсюда обилие местоименных слов («*Ни о чем таком мы не говорили!*»), «*Он такой грустный сегодня!*», «*Эти вы берем, а потом другие!*»), «всезначащих» слов, слов, употребленных в переносном значении («*Хорошая вещь — весна!*», «*Эту бумажку возьми*» (бумажка в смысле «документ»)).

Непринужденный характер общения в разговорном стиле приводит к преобладанию «простых», разговорных, сниженных слов. Для разговорного стиля чаще всего используется устная форма речи. При непосредственном устном общении двух и более человек большую роль играют интонация, мимика, жесты и другие дополнительные способы передачи информации.

Когда вступает в силу закон экономии языковых средств, появляется обилие неполных предложений, самоперебивов, подхватов, повторов. Разговорная речь отличается от книжной тем, что в ее основе лежит диалог, основу же книжной речи составляет монолог. Разговорный стиль — причем в устной диалогической форме — единственный из стилей, которым овладевают дети еще до школы.

Практическое владение разговорным стилем требует не столько обучения, сколько корректировки, причем скорее даже в плане нравственном. Работа над разговорным стилем направлена на привлечение внимания к необходимости отбора языковых средств в условиях непринужденного общения с учетом особенностей собеседника, обстановки речи и т. п. Воспитательные и образовательные задачи в этом случае решаются в единстве: знакомство с разными собеседниками, с приемами наблюдения за собеседниками (их реакцией по мимике, жестам, интонации), формирование умения использовать вежливые слова (формулы речевого этикета).

Недооценка важности устной речи, к сожалению, приводит к низкой речевой культуре на всех уровнях бытового и официально-делового общения, тогда как в зарубежной системе образования риторике уделяется достаточно много внимания. Изучение речевой коммуникации не только введено в учебные планы, но и учитывается во внеаудиторной работе. В частности, регулярно проводятся конкурсы по ораторскому искусству.

Интересна в этом плане судьба Дейла Карнеги. Родился и вырос он в семье бедного фермера из штата Миссури. Обучаясь в педагогическом колледже, Карнеги

стыдился своей бедности, своего слишком тесного пальто и слишком коротких брюк. У него развился комплекс неполноценности, но обидчивый и гордый 18-летний юноша решил выделиться из шестисот студентов колледжа.

Нетрудно было определить, что наибольшим влиянием и престижем в студенческой среде пользовались футболисты, бейсболисты и... победители конкурсов по ораторскому искусству. У него не было задатков, чтобы отличиться в спорте, поэтому он решает выиграть состязание в красноречии. Карнеги одержим этой идеей. По дороге в колледж и обратно на ферму он придумывал свои будущие выступления. А затем, забравшись на стог сена в сарае, он с большим пафосом, жестикулируя, произносит перед перепуганными голубями речь о необходимости остановить японскую иммиграцию.

В результате огромных усилий, направленных на преодоление чувства собственной неполноценности, Карнеги удалось завоевать высшие награды за публичные выступления. Он пришел к пониманию того, что умение донести свою мысль до аудитории, состоящей будь то из одного слушателя или из сотен людей, укрепляет в человеке уверенность в себе. Причем Дейлу Карнеги стало очевидным, что, обладая такой уверенностью, он сможет добиться всего, чего захочет, и что это доступно также другим. Искусство оратора заключается в способности выделять приемы красноречия и речевые тактики, анализировать их уместность и воссоздавать, создавать их в собственной речи с учетом эмоционально-волевых и умственных возможностей слушателей.

В принципе оратор не обязан чувствовать и испытывать то, что он внушает другим. Он может даже не верить в то, в чем хочет убедить своих слушателей. Но он должен точно представлять, что могут почувствовать или предпринять слушатели при восприятии тем или иным образом построенной речи. От просто красноречивого человека оратор отличается способностью размышлять над тем, при каких обстоятельствах, для какого типа слушателей и для достижения каких целей те или иные проявления дара красноречия будут особенно уместными и действенными. Таким образом, эффективность речи оратора в первую очередь определяется не искренностью, а совершенством освоенных им речевых умений и навыков.

Мастерство устной монологической речи приходит с опытом. Некоторые молодые ораторы (и таких не так уж мало) испытывают скованность и даже страх перед публичным выступлением. Вследствие недостаточного опыта выступлений они нередко недооценивают свои возможности, не владеют в должной мере психологически целесообразными и риторически эффективными речевыми приемами и тактиками. Перечислим основные причины, вызывающие скованность оратора.

Чрезмерное погружение в собственные переживания. Чтобы исключить или ослабить эту помеху, специалисты рекомендуют сконцентрировать свое внимание на содержании речи, внушая себе при этом: «Представляемая мною позиция важнее моей особы». Но для этого как минимум надо иметь четкую, продуманную позицию.

Недооценка собственных возможностей. Следует заставить себя поверить, что подготовленность к выступлению — отличная, собранный по теме материал весьма информативен и должен произвести нужное впечатление на слушателей. Кстати сказать, одной из обычных причин, по которой люди оказываются непонятыми, является то, что они сами недостаточно ясно понимают, что хотят выразить. Поэтому

тщательная подготовка к предстоящей речевой коммуникации позволит поверить в собственные возможности.

Недостаток опыта. Противодействие здесь одно: накапливать опыт. Рекомендуется использовать любую возможность для развития своей коммуникативной компетенции в целом: выступать почаще на семинарах, вступать в дискуссии о спорте, политике, культуре и на другие темы, особенно в кругу друзей.

Ошибочная оценка слушателей. Некоторые молодые ораторы склонны видеть в любом негативном поведении аудитории предвзятое к себе отношение. Иногда это действительно так, но в большинстве случаев аудитория нейтрально или доброжелательно настроена по отношению к оратору, особенно начинающему. Поэтому необходимо приучить себя видеть в слушателях не злонамеренных цензоров, а понимающих партнеров.

Воспоминания о провале. Нужно смириться с мыслью, что одно из выступлений действительно может оказаться неудачным (кстати, даже с опытным оратором может случиться неудача, не говоря уже о том, что далеко не каждое выступление приносит полное удовлетворение). Преодоление последствий неудач является составной частью процесса становления оратора, а осуществляется оно путем скрупулезного анализа выступления, способа изложения информации и аргументации основных положений, вплоть до манеры изложения и невербального поведения в ходе выступления (мимики, жестов, позы и др.).

Ни один оратор, как бы тщательно он ни готовился к выступлению, не застрахован полностью от неудач. Опытного оратора отличает быстрое и четкое реагирование на различные неполадки в процессе речи.

К примеру, выступающий вдруг потерял нить выступления, оборвал речь на полуслове и не знает, что говорить дальше. Иной на его месте может просто закончить речь, в лучшем случае затронет новую тему. Что же сделает оратор-профессионал?

Прежде всего, сохранит спокойствие: ничего страшного, такое может случиться с каждым, надо найти нить повествования! Собравшись, повторить последнюю высказанную мысль, сначала дословно, а потом другими словами, используя языковую модель: «Я хочу еще раз подчеркнуть...». Если это не помогло, то следует потянуть время. К примеру, превратить мысль последней фразы в начало новой фразы либо рассказать любопытный случай, как бы сказанный с последней фразой,— это и украсит речь, и, возможно, поможет вспомнить ее продолжение.

Если и это не дало результата, то придется ответить себе (и аудитории) на вопрос чисто логический: какие выводы следует сделать из высказанной напоследок мысли? Эти выводы и станут той нитью, которая соединит прерванное выступление. Теперь остается комментировать вывод (выводы), и помеха устранена. В противном случае, к сожалению, выступление следует закончить примерно такими словами: «Это в основном все, что я хотел сказать по этому поводу. Если в ходе дискуссии мне представится возможность высказаться еще раз, я готов дополнить свое выступление».

Как поступить, если оратор оговорился? Такое может случиться с каждым. Следует извиниться перед аудиторией: «Прошу прощения, оговорился. Я, конечно же, имел в виду следующее...» или сделать вид, что никакой оговорки вообще не было?

Следует быстро определить, меняется ли от этого смысл выступления? Могут ли слушатели из контекста понять, что в действительности должно было быть высказано? В соответствии с этим и выбирается вариант речевого поведения. Малозначительные оговорки исправлять не стоит — просто продолжать выступление. Некоторые слушатели вообще не заметят ошибки, а большинство из тех, кто все-таки заметит, будут снисходительны к оратору. Если же из-за оговорки искажается смысл высказывания, необходимо сразу же поправить себя.

Бывает и такое: слушатели зевают, переговариваются друг с другом, ухмыляются, что-то выкрикивают с места, а некоторые даже покидают зал в разгар выступления. Здесь надо помнить, что не всякая негативная (или принимаемая за негативную) реакция слушателей вызвана оратором или относится именно к нему. Не следует воспринимать ее как личное оскорбление или неуважение к содержанию выступления.

Совсем другие причины могут побудить отдельных слушателей раньше срока покинуть зал: прием у врача или прием у инспектора по жилищным вопросам, вызов на дом мастера по ремонту телевизора, посещение больного и т. д. Возможно, они заранее договорились об этом с организаторами мероприятия, но те не проинформировали оратора (этот факт, кстати, желательно уточнить после выступления).

Не следует спешить, волноваться, если у кого-то из слушателей слипаются глаза. Возможно, они провели бессонную ночь: подготовка к предстоящему экзамену, уход за больным ребенком, затянувшийся домашний праздник и т. д. Поэтому не стоит отпускать в их адрес резких реплик, что может негативно повлиять на оставшихся слушателей. Напротив, рекомендуется оживить свою речь, чтобы как-то удержать внимание слушателей, разнообразить ее речевыми тактиками (примерами из жизни, любопытной информацией, легким юмором) с учетом конкретной речевой ситуации.

Разговоры в аудитории могут быть вызваны тем, что предыдущий оратор высказал то же самое или прямо противоположное и слушатели обмениваются впечатлениями, а может, обсуждают удачно приведенную информацию. Если же слушатели сознательно мешают выступлению, то можно указать им на значимость темы выступления и последующего ее изложения для присутствующих и сослаться на авторитет аудитории в целом.

Из зала послышались реплики — в связи с этим опытный оратор быстро оценивает изменение речевой ситуации: помешает ли реплика достижению цели выступления и в какой степени (ни в коем случае, незначительно, существенно). В соответствии с этой оценкой он может либо просто игнорировать реплики, либо отмечать их, либо аргументированно отвечать на них сразу же или в соответствующем месте выступления.

Проигнорировать можно реплику незначительную или банальную. Если слушатель повторяет ее, можно предложить ему высказать свое мнение в выступлении. Если реплика представляет, по мнению оратора, определенный интерес для решения затронутой проблемы, то следует рассмотреть ее сразу или пообещать вернуться к ней при изложении соответствующей части выступления. Но не забыть обязательно вернуться!

Если же ясно, что грубой репликой слушатель хочет сбить или вывести из равновесия оратора, подвергая при этом сомнению саму цель выступления, то

желательно сразу же переходить в наступление и остроумными и неожиданными выражениями парировать реплики с места, конечно, не опускаясь при этом до оскорбительных фраз.



## Выводы

Для специалистов по социальной работе, социальных менеджеров, управленческих работников сервиса различных уровней крайне важно овладеть основами устной монологической речи как наиболее сложной в системе устной речевой коммуникации. Известно, что наиболее крупные успехи в управленческой сфере и в деловом мире выпадают нередко на долю тех, кто вдобавок к своим профессиональным знаниям обладает способностью хорошо убеждать, склонять людей к своей точке зрения, рекламировать себя и свои идеи.



## Контрольные вопросы по разделу I

- 1) Каковы исторические причины возникновения риторики?
- 2) Назовите основных представителей античной риторики.
- 3) Кто является основателем риторики как науки?
- 4) Что представляет собой идеал речи софистов?
- 5) Чем отличается от софистического идеал речи с точки зрения Сократа и Платона?
- 6) Как определял риторику как науку Аристотель?
- 7) Каковы достижения древнеримской риторики?
- 8) Что такое гомилетика?
- 9) В чем заключается основное отличие средневековой риторики от античной?
- 10) Каковы основные причины падения интереса к риторике в период нового времени?
- 11) Чем вызвано возрождение и развитие риторики в настоящее время?
- 12) Каково отношение современной риторики к основным положениям риторики Аристотеля?
- 13) Как называются три рода риторической речи по Аристотелю?
- 14) Перечислите основные функциональные виды речи, укажите их главные особенности.

---

## РАЗДЕЛ II

---

# Основные этапы подготовки публичного выступления

---

# Глава 1

## ЗАМЫСЕЛ РЕЧИ (ИНВЕНЦИЯ)

---



.....  
*Инвенция (изобретение) — это первый этап подготовки речи, на котором оратор должен определить, о чем он будет говорить.*  
.....

Именно на этом этапе определяется, что будет доказывать или говорить аудитории оратор и каким образом он будет доносить свои мысли до слушателей.

Во многом именно данный этап определяет то, как будет выглядеть будущая речь.

Термин «изобретение» представляет собой перевод латинского термина, и перевод этот, нужно признать, не является особенно удачным. Дело в том, что слово «изобретение» имеет дополнительные оттенки значения, которые связаны с намеренным выдумыванием искусственных положений и аргументов.



.....  
В действительности оратор ничего не изобретает, изобретение предполагает *поиск* содержательного наполнения речи в соответствии со строгими рекомендациями и правилами.  
.....

Однако термин «изобретение» закрепился, а потому естественно использовать именно его.

Существует по меньшей мере два подхода к определению инвенции, которые зависят от понимания сущности ораторского искусства.



.....

Так, согласно Аристотелю, сущность риторики состоит в убеждении («риторика — это искусство убеждать»), а потому **инвенцию** можно определить как поиск способов убеждения, соответствующих теме, предмету речи.

.....

Хотя Аристотель относил это определение не к риторике в целом, а к ее разделу топики, такая формулировка вполне подходит к инвенции, поскольку инвенция как особый этап была выделена позже.

Есть и еще одно, более широкое определение, которое вытекает из определения риторики как «искусства хорошо говорить».



.....

В частности, оно представлено у Ломоносова: «**Изобретение риторическое** есть собрание разных идей, пристойных предлагаемой материи».

.....

Слово «пристойных» в этом случае употребляется в более широком значении, не связанном исключительно с соблюдением моральных приличий. Речь идет о подборе идей, которые *соответствуют* избранной теме, *раскрывают* ее и при этом *не являются надуманными и противоречащими здравому смыслу*. Здесь уже нет акцента на убеждении, поскольку основное внимание уделяется содержательному наполнению речи.

Очевидно, что второе определение инвенции шире первого: в первом случае основная цель инвенции связана с убеждением, во втором такой связи нет, хотя она и не исключается. Первое определение, пожалуй, лучше передает особенность риторического подхода к действительности, второе в большей степени соответствует реальности и нуждам практики. Риторика возникла в ответ на потребность эффективно доказывать свою точку зрения в сферах, которые в наши дни мы определили бы как судебную и парламентскую. Однако впоследствии, в процессе исторического развития, стало более очевидным, что ораторское искусство далеко не всегда имеет дело с убеждением, иногда от оратора требуется только говорить логично и по существу, не пытаясь изменить убеждения аудитории.

Мы не будем навязывать ни один из подходов к определению инвенции, оставив читателям возможность совершить выбор между ними самостоятельно или согласиться со справедливостью обоих подходов. А все дело в том, что гораздо более важным в этом случае оказывается понимание конкретных, частных задач, которые должен решить автор на начальном этапе подготовки речи.

Какие же это задачи?

Во-первых, оратор должен четко определить, о чем именно он будет говорить. Для этого ему необходимо уточнить *тему речи* и четко сформулировать *тезис* (основную мысль), который должен быть донесен до аудитории. Кроме того, оратор должен определить *цель речи* — тот результат, которого он должен достигнуть. Цель речи напрямую связана с *ораторским жанром*. Решение этих задач необходимо по двум причинам.



Прежде всего, если для оратора не ясно, что он должен донести до аудитории, он вряд ли сможет быть эффективным. Кроме того, в зависимости от этого решается и вопрос о том, каким образом должна быть подана основная мысль речи и какие средства воздействия на аудиторию следует использовать. Наконец, вместе с темой, тезисом и целью речи нередко сначала избирается и стратегия убеждения, на основе которой будет строиться речь. Именно эти задачи в дальнейшем мы будем называть *замыслом речи*.

Во-вторых, на стадии инвенции оратор должен собрать материал, который впоследствии будет использован при написании речи. Под материалом в данном случае следует понимать конкретные идеи, примеры и положения, которые станут наполнением речи, а также аргументы, которые могут быть использованы для доказательства основной мысли речи (тезиса). Кроме того, он должен определить, будет ли тема речи интересной или важной для аудитории, и найти такой поворот темы, при котором речь сможет вызвать наиболее сильный эффект.



В целом эту вторую задачу можно охарактеризовать как *развертывание темы и тезиса речи*.

Материал обязательно должен отражать и раскрывать тему речи, а также соответствовать ее цели. Все дело в том, что в подавляющем большинстве случаев материала оказывается больше, чем его необходимо для написания речи. С этой точки зрения последняя частная задача, которую должен решить оратор, противостоит двум первым. Тема речи, ее тезис, ее цель можно сравнить с ситом, через которое просеивается песок для того, чтобы собрать мелкие и крупные камни, то есть наиболее значимые положения (эти камни могут оказаться драгоценными). Другими словами, только с опорой на тему речи, ее предмет и цель оратор оказывается в состоянии выбрать наиболее веские и уместные мысли и аргументы.

## 1.1 Замысел речи



Итак, первым шагом на фазе инвенции является *определение темы, тезиса и цели речи, а также выбор основной стратегии*. Все эти операции в целом будем считать *созданием замысла речи*.

Необходимо иметь в виду, что такая последовательность не является обязательной. В действительности она может быть и обратной: тема и тезис иногда окончательно формулируются после того, как была собрана значительная часть фактов и сформулированы наиболее важные положения и аргументы. Вызвано это

тем, что оратор далеко не всегда достаточно хорошо владеет темой, чтобы сразу определить, о чем именно он будет говорить. Иногда ему требуется время для обдумывания своего выступления, для чтения соответствующей литературы или ознакомления с соответствующими материалами. В некоторых случаях только после этого можно дать окончательные формулировки.

Тем не менее работу над речью все равно необходимо начинать с формулировки темы и тезиса (хотя бы в первом приближении). Не следует отказываться от этого, поскольку предварительная наметка границ, за которые нельзя выходить, помогает более продуктивно искать информацию и не блуждать без более или менее четкого направления.



## Выводы

Поэтому будем считать, что *тема, предмет, тезис и цель речи формулируются в самом начале разработки, но должны уточняться по мере работы.*

### 1.1.1 Предмет и тема речи



***Предмет речи** — это тот фрагмент действительности, с которым соотносится речь.*

Предмет речи чрезвычайно широк. В подавляющем большинстве случаев на начальном этапе подготовки оратору известен только предмет речи. Например, грядет какое-то знаменательное событие, в связи с которым необходимо прочитать речь, или студенту поручили прочитать доклад на какую-то тему. Понятно, что такого задания самого по себе недостаточно для того, чтобы четко определить, о чем именно следует говорить в речи.



***Тема речи** уже ее предмета. Можно сказать, что тема речи — это определенный ее аспект, который выбирается оратором в силу того, что или он будет интересен для аудитории, или более известен оратору, или не так сложен и т. д.*

Предмет речи объединяет множество тем. Соотношение между предметом речи и ее темой в каждом конкретном случае зависит от трех главных факторов:

- 1) допустимого объема речи,
- 2) знаний аудитории,
- 3) интересов аудитории.

Чтобы продемонстрировать это, обратимся к трем примерам.

- 1) Лектор, который читает целый курс по риторике, имеет больше возможностей для детализации, чем лектор, который должен в течение часа рассказать о риторике в целом. Следовательно, в первом случае лектор может раскрыть множество тем. Во втором случае ему скорее всего придется ограничиться одной очень общей темой; затронуть несколько тем он вряд ли сможет, потому что тогда его речь будет слишком поверхностной. Однако в обоих случаях мы имеем дело с одним и тем же предметом, который просто по-разному рассматривается и членится.
- 2) В аудитории филологов, изучавших риторику, общая, обзорная лекция о риторике вряд ли будет уместна, поскольку основные знания у студентов уже имеются. Следовательно, в такой аудитории следует выбрать другую тему речи. В то же время в аудитории, которая не знакома с риторикой, изложение элементарных знаний вполне приемлемо и даже желательно.
- 3) В аудитории студентов-историков, пожалуй, более уместной будет речь, темой которой будет возникновение риторики. Построив свою речь вокруг этой темы, оратор под видом исторических сведений (например, характеристики взглядов известного ритора древности) сможет «протащить» и некоторые сведения о том, как же следует говорить. В то же время в аудитории студентов-юристов общий исторический обзор будет не таким интересным и уместным, как, например, рассказ о связи между риторикой и судопроизводством. Последняя тема также имеет исторический аспект, поскольку возникновение риторики тесно связано с судебной практикой, однако этот аспект вторичен с точки зрения темы речи.

Тему речи можно сравнить с увеличительным стеклом, через которое рассматривается предмет речи. В зависимости от размера и силы увеличительного стекла предмет предстает перед нами по-разному. Если это стекло большое, то нам оказывается доступной значительная часть предмета речи без перемещения стекла, тогда как через маленькое стекло мы можем увидеть лишь небольшой фрагмент темы. В отличие от слабого увеличительного стекла, сильное увеличительное стекло дает возможность увидеть детали, хотя и не позволяет обычно охватить весь предмет целиком. Формулируя тему, автор речи фактически выбирает стекло, при помощи которого он вместе со своими слушателями будет рассматривать предмет речи. А потому он может или рассмотреть этот предмет бегло, обзорно (то есть использовать слабое увеличительное стекло), или остановиться на более частном аспекте, который будет исследован досконально (использовать сильное стекло).

Продолжая эту аналогию, следует сказать, что далеко не всякое увеличительное стекло подходит к данной аудитории. Чем более осведомленной является аудитория, чем выше уровень ее образования, тем более уместен выбор частной темы (использование сильного увеличительного стекла), то есть детальное рассмотрение какого-то вопроса и использование большого числа аргументов в пользу той или иной точки зрения. Кроме того, многое зависит и от времени: если времени не так много, то детализация, скорее всего, будет неуместной.

При выборе темы необходимо учитывать следующее:

- 1) *Тема речи должна быть интересной для оратора.* Эта, казалось бы, элементарная мысль на самом деле очень важна. С момента зарождения риторики было ясно, что оратор будет иметь успех только в том случае, если для него самого тема представляет важность, вызывает интерес. Аристотель даже выделил особый тип доказательств, которые исходят от самого оратора; вместе с этическими качествами оратора они получили название «этоса». В случае, когда тема не интересна для самого оратора, он вряд ли сможет увлечь ею аудиторию.
- 2) *Тема должна быть известной для оратора.* Другими словами, оратор должен быть достаточно компетентным, чтобы произносить речь на определенную тему. Очевидно, что человек, который не имеет, например, искусствоведческого образования и сам не занимается искусством, не может выступать перед студентами консерватории с лекцией о музыке. Оратор, который допускает ошибки (при этом, возможно, даже не подозревая об этом), в лучшем случае вызовет иронически снисходительное отношение. В подтверждение этой точки зрения можно сослаться на Цицерона, который писал в трактате «Об ораторе»: «Я спрашиваю, возможно ли говорить против военачальника или за военачальника без опытности в военном деле или без знания расположения суши и моря? Можно ли говорить перед народом о принятии или отклонении законов, а в сенате — о всех сторонах управления без глубокого знания и понимания государственных дел? Можно ли направить речь к воспламенению мыслей и чувств слушателей или к их охлаждению (а это составляет главную силу оратора) без самого тщательного обследования всех разъясняемых философами теорий об индивидуальных разновидностях и характерах людей?». Конечно, Цицерон понимал, что от оратора нельзя требовать знаний обо всем без исключения и что в этом случае больше решает специалист. Однако он указывал, что специалист, желающий хорошо изложить основы своего дела, должен прибегнуть к ораторскому искусству.
- 3) *Тема должна быть интересной и важной для аудитории.* Ситуация, когда тема не интересна для аудитории, представляет собой одну из самых серьезных проблем, с которыми приходится сталкиваться любому оратору. О том, как сделать тему интересной и понятной, мы расскажем чуть позже. Однако на первых этапах инвенции следует ставить перед собой вопрос о степени ее заинтересованности. По крайней мере, необходимо осознавать тот факт, что тема не вызовет особого энтузиазма у слушателей. Уже одно понимание этого побуждает искать новые решения.

### 1.1.2 Тезис и проблема



.....  
**Тезис** — это основная мысль речи, которую оратор стремится доказать при помощи специально подобранных аргументов. **Тезис** — это всегда положение, которое нуждается в доказательстве.  
 .....

А следовательно, основное различие между темой речи и ее тезисом заключается в том, что тезис может быть истинным или ложным, тогда как тема таким свойством не обладает. Это обусловлено тем, что тезис — это всегда утвердительное предложение, тогда как тема может формулироваться и в виде номинативного предложения (то есть более или менее развернутого предложения).



.....  
*Не останавливаясь пока на этом вопросе подробнее, укажем также, что **тезис** не может существовать без аргументов, то есть положений, с опорой на которые оратор его обосновывает.*  
 .....

Из того, что тезис связан с аргументами и предполагает доказательство, вытекает одно очень важное следствие.

Существуют речи, которые не имеют тезиса. Естественно, это речи информационные и развлекательные. Их отличие от остальных типов речи состоит в том, что в их основе нет спорного положения. Конечно, это не означает, что у таких речей нет предмета и темы. Само собой разумеется, что оратор и в этом случае должен выстраивать свою речь с учетом законов логики и композиции, стремиться к тому, чтобы все мысли были сформулированы четко и ясно, а также связно и последовательно.

Тезис целесообразно противопоставлять *проблеме*.



.....  
*Любая речь, которая имеет тезис, соотносится с **проблемой** — ситуацией, в которой имеется тот или иной выбор между несколькими решениями. Фактически **тезис** — это решение проблемы, снятие неопределенности, связанной с выбором.*  
 .....



## Пример

.....  
 Допустим, необходимо решить какой-то вопрос, например выяснить, было ли совершено преступление.  
 .....

Проблема в этом случае будет выражаться формулировкой «Преступное действие было совершено или не было совершено», тогда как тезис будет представлен конкретным решением, которое выбирает оратор (например, «действие было совершено»).

Таким образом, проблема охватывает все возможные ответы на какой-то вопрос, тезис дает однозначный ответ; проблема соотносится со спорной ситуацией, в которой могут быть уместными несколько противоречащих точек зрения, тезис всегда соотносится с одной из точек зрения, которую принимает оратор.

Укажем основные принципы, в соответствии с которыми необходимо формулировать тезис:

- а) *Тезис должен быть сформулирован таким образом, чтобы его можно было раскрыть в рамках речи полностью.*

Формулируя тезис, оратор берет на себя обязательство не отклоняться от него, а также доказать его, продемонстрировать, что его мысль правильна.

Здесь необходимо учитывать и особенности аудитории, и имеющееся в распоряжении время. Слишком широкий тезис так же плох, как и слишком узкий. Слишком широкий тезис, как правило, не позволяет раскрыть его сущность в рамках отведенного времени, а излишне узкий тезис нередко делает речь затянутой, вынуждает бесконечно возвращаться к одним и тем же мыслям и «пережевывать» их.

- б) *Тезис лучше формулировать так, чтобы он был понятен для аудитории и мог быть схвачен сразу, без особых усилий.*

Это предполагает отказ от непонятных слов, слишком сложных конструкций, обилия деталей.

Поскольку риторика имеет дело прежде всего с устным общением, необходимо учитывать особенности восприятия речи на слух. Легче всего воспринимаются простые выражения, в которых нет осложняющих компонентов (причастных и деепричастных оборотов), а также большого количества обстоятельств.

Хотя оратор не всегда приводит свой тезис в речи, может возникнуть ситуация, когда потребуется четко его сформулировать (например, в ответ на выступление оппонента, который искажает основную мысль речи). Именно поэтому тезис всегда должен быть «наготове», даже если в самой речи он прямо не формулируется.

При формулировке тезиса необходимо, чтобы тезис был совершенно ясен для самого оратора. Возможно, это указание покажется лишним, однако опыт показывает, что это не всегда так.

- в) *Тезис должен быть приемлемым для аудитории.*

Это означает, что формулировка тезиса по возможности должна быть смягчена (если, конечно, оратор выдвигает слишком спорный тезис).

Необходимо найти такую формулировку, которая была бы хорошим компромиссом между мыслью оратора и мнениями, разделяемыми аудиторией. Спорный тезис, который может вызвать неприятие аудитории, скорее всего будет принят аудиторией, если он предлагается ей в мягкой форме, не полемично. Естественно, из формулировки тезиса следует исключить и любые неприемлемые с точки зрения этикета выражения.

Не всегда есть возможность четко сформулировать тезис сразу. Поэтому необходимо помнить, что это нужно сделать хотя бы как можно скорее.

Нет никакой необходимости непосредственно формулировать и тем более акцентировать, выделять тезис в самой речи: иногда можно положиться на способность слушателей сделать выводы самостоятельно. Это, кстати, будет проявлением уважения к ним. Кроме того, иногда именно те речи, в которых нет формулировки тезиса, оказываются более эффективными. Особенно это касается речей, в основе которых лежат «страсти», то есть речей, воздействующих на чувства слушателей и тем самым вызывающих необходимую оратору реакцию.



.....  
 Почему же тезис необходимо четко формулировать?  
 .....



.....  
 1. Оратор, который четко знает основную мысль своей речи и может сформулировать ее в виде отдельной фразы, всегда будет последовательным в процессе своего выступления.  
 .....

Он не будет отклоняться от тезиса и не «потеряет» тему, а следовательно, избежит критических замечаний по поводу своей непоследовательности. Изначальная ясность тезиса помогает подготовить хорошо выстроенную, логичную и понятную речь и «навести порядок в собственной голове» (что многим ораторам просто необходимо). Фактически хорошая речь — это планомерное, последовательное развертывание тезиса.



.....  
 2. Оратор, который четко знает тезис своего выступления, всегда сможет достаточно быстро сориентироваться и приложить дополнительные усилия для преодоления неожиданных «осложнений».  
 .....

Хотя риторика предлагает широкий набор средств, при помощи которых речь можно сделать эффективной, и указывает, в каких ситуациях эти средства следует использовать, необходимо помнить, что нет такого знания, которое давало бы возможность давать однозначный прогноз. Любые прогнозы и рекомендации всегда вероятностны. А потому даже тщательное продумывание речи не всегда приводит к успеху. Именно в такой ситуации и оказывается полезным четкое представление об основной мысли речи.



.....  
 3. Оратор, который четко представляет основную мысль своей речи, более уверенно чувствует себя во время дискуссии.  
 .....

Понимание основной мысли речи помогает отделить рациональные и уместные контраргументы от контраргументов, которые не относятся к существу дела. Кроме того, оратору будет гораздо легче придумать новые аргументы в пользу своей точки зрения.



.....  
 4. Наконец, немаловажным преимуществом является и возможность импровизации.  
 .....

Если ясна основная мысль, частности восстановить гораздо легче. Формулировка основной темы речи нередко оказывала добрую службу не одному человеку, который по каким-то причинам не имел перед собой текста. Естественно, такой ситуации следует избегать, однако иногда это случается.

### 1.1.3 Цель речи



.....  
*Цель речи — это тот результат, к которому стремится оратор.*  
 .....

Никто никогда не говорит «просто так». Даже если мы болтаем ни о чем с другом и при этом не сообщаем никакой важной информации, мы все равно достигаем определенной цели — устанавливаем контакт, формируем обоюдно приятные отношения.



#### Пример

.....

Число целей, которые преследует человек, что-то произнося, огромно: его приблизительно можно представить, попытавшись сосчитать глаголы, способные обозначать речевое действие (не только типа *говорить*, но и типа *просить*, *разгневаться*, *оскорбить*, *пригласить*).

.....

Тем не менее эти цели можно обобщить и представить в рамках достаточно простой классификации. В нашем случае ситуация упрощается из-за того, что риторическая коммуникация имеет достаточно ограниченное число общих целей — уже хотя бы потому, что основная цель, которую она преследует, состоит в убеждении.



.....

С точки зрения работы над речью целесообразно выделять общую цель речи и ее частные цели. Общая цель речи тесно связана с собственно коммуникативными характеристиками общения. Она фактически определяет тип речи, которая должна быть произнесена. Общая цель может быть представлена такими глаголами, как «убедить», «объяснить», «побудить», «сообщить» и т. д.

Частные цели представляют собой конкретные формулировки, тесно связанные с тезисом речи. Так, частная цель состоит не просто в том, что необходимо убедить аудиторию, а в том, что аудиторию надо, например, убедить в необходимости голосовать на выборах за кандидата *N* или в том, что следует участвовать в выборах, и т. п.

.....

Традиционным для риторики является выделение совещательных, судебных и эпидейктических речей. Это деление восходит к Аристотелю.



.....  
*Согласно Аристотелю, **совещательные речи** ориентированы на будущее, поскольку произносятся в ситуациях, когда имеется необходимость принять наиболее правильное решение.*  
 .....

Аристотель связывал эти речи с выступлениями на народном собрании, в настоящее время мы сказали бы, что речь идет о парламентском красноречии.



.....  
***Судебные речи** ориентированы на прошлое, поскольку в них говорится о том, что имело место или не имело его.*  
 .....

Защитник или обвинитель, выступающие перед судом, стремятся представить события так, как это необходимо с точки зрения той роли, которую они выполняют.

Задача защитника состоит в доказательстве невиновности человека или группы людей (или, по крайней мере, в доказательстве того, что их вина минимальная). Обвинитель стоит перед обратной задачей: в подавляющем большинстве случаев он должен быть максимально суровым. Несмотря на различие в задачах, и защитник, и обвинитель могут говорить только о том, что было (или могло быть).



.....  
***Эпидейктические речи** — это речи, которые содержат в себе похвалу или порицание. Аристотель полагал, что такие речи ориентированы на настоящее.*  
 .....

Непривычное для русского уха название этого типа речей сохранилось потому, что в русском языке нет слова, которое обозначало бы и похвалу, и порицание, а употребление выражений «похвальная речь» или «порицающая речь», естественно, выражает только один из аспектов этого типа речей. Эпидейктические речи не стоит отождествлять с похвальными речами, адресованными конкретному человеку, поскольку это лишь разновидность таких речей.



## Пример

.....  
 В эпидейктических речах оратор либо хвалит, либо порицает любое явление действительности. А это может быть поступок, человек, человеческое создание, норма, явление природы и т. д., то есть все, у чего можно выделить и плохие, и хорошие качества.  
 .....

Эта классификация достаточно важна, поскольку является первым основанием для выделения частных риторик — риторик, которые занимаются изучением того, как следует убеждать и, шире, говорить в каждой из сфер общественной жизни. Например, судебное красноречие строго подчиняется нормам, правилам и стандартам, которые задает процессуальное законодательство, в нем существуют свои требования к тому, какие доказательства считаются допустимыми, а какие неприемлемы. Хотя частные риторики представляют несомненный профессиональный интерес, их рассмотрение не входит в тему данной книги.

Тем не менее необходимо отметить две особенности этой классификации, поскольку с ними связаны ее основные недостатки. Во-первых, Аристотель исходит из представления о риторике как искусстве убеждения, а потому совсем не учитывает речей, которые можно назвать информационными, поскольку они не ставят перед собой цели убедить слушателей.

Во-вторых, каждый тип речи тесно связан с определенной типичной социальной ситуацией: судебным разбирательством и прениями на народном собрании; лишь эпидейктические речи Аристотель не связывает с конкретными условиями. По этой причине в некоторых случаях сведение конкретной речи к одному из выделенных Аристотелем типов оказывается слишком условным, даже если мы исходим из более широкого понимания целей речи. Возможно, именно из-за того, что Аристотель связывал речи с конкретными социальными ситуациями, эта классификация неоднократно дополнялась.

Классификация Аристотеля во многом зависит от типа государственного устройства, соответствует демократическому государству с активной политической жизнью. А потому любые изменения в этой сфере делают ее не совсем точной. Например, уже в античности (во многом благодаря Квинтилиану) сложилось представление о развлекательной речи, что было следствием определенного затишья в политической жизни, вызванного тем, что Рим стал империей. В Средние века появилось понятие гомилетики — церковного красноречия, поскольку вопросы политической жизни вообще отступили на второй план.

Тем не менее, несмотря на условность, пожалуй, любую речь можно свести к этим трем типам. Скорее всего, именно поэтому данная классификация сохранилась до сих пор и приводится практически во всех учебниках по риторике. Ее современным вариантом являются три основные установки речи:

- 1) *установка на наблюдение* («было — не было»), которая соответствует судебной речи. В таких речах говорится о прошедших событиях, при этом не обязательно, чтобы это были преступления, к этому типу вполне можно отнести сообщения на исторические темы, в которых выясняется подлинная последовательность событий, их причины и т. д.;
- 2) *установка на рассуждение* («истинно — ложно»), которую можно сопоставить с эпидейктической речью. В этом случае, естественно, выделенный Аристотелем тип речи трактуется гораздо шире. При установке на рассуждение основная задача оратора состоит в рассмотрении положения, которое может касаться конкретного человека, явления действительности, способа действия и т. д., и в выяснении того, является ли это суждение правильным, допустимым с моральной точки зрения, целесообразно ли оно и т. д.;

- 3) *установка на действие* («надо сделать — не надо делать»), соответствующая совещательной речи. В таких речах говорится о том, имеет ли смысл поступать каким-то образом или так делать не стоит, поскольку это влечет за собой неблагоприятные последствия.

Преимущество этого варианта классификации состоит в том, что она не связывает типы речей с конкретными социальными ситуациями; по крайней мере, эта связь не так очевидна.

Существенной чертой этой классификации является то, что любая установка предполагает как минимум два решения: на это указывает выражение, взятое в скобки и кавычки. А это означает, что каждый из типов речи связан с наличием неопределенности и оснований для колебаний. С этой точки зрения, цель речи состоит в том, чтобы не только указать аудитории на наличие неопределенности (это может быть ей известно), но и предложить основания для того, чтобы снять эту неопределенность. Следовательно, в каждом из этих случаев мы имеем дело со спорностью отстаиваемого положения — того варианта решения проблемы, которое по тем или иным причинам избирает оратор. Это очень важный момент, поскольку оратор в подавляющем большинстве случаев действительно вынужден говорить в ситуации, когда нет неопределенности. В дальнейшем мы вернемся к этой особенности риторической коммуникации, а пока сделаем одну важную оговорку.

В действительности далеко не всегда оратор вынужден говорить на тему, относительно которой имеется несколько мнений. Существуют случаи, когда нет необходимости доказывать что-то, поскольку оратор просто сообщает аудитории информацию, о которой она ничего не знает. Подобная ситуация не так редка: значительная часть докладов, лекций строится именно таким образом.

Исключать такие речи из сферы риторики только на том основании, что подобные сообщения не соотносятся с каким-то спорным вопросом, мы не можем. Несмотря на то, что оратор в такой речи ничего не должен доказывать или оспаривать, он все равно должен обладать собственно риторическими навыками, например он должен уметь правильно разработать тему, выстроить речь, согласовать ее с интересами аудитории и изложить понятным, красивым языком. Следовательно, применение риторических умений не всегда предполагает ситуацию, в которой имеется спорный вопрос.

По-видимому, этот вопрос будет понятнее, если напомнить, что существует два основных подхода к риторике. Согласно первому подходу риторика представляет собой искусство убеждать при помощи слов. Очевидно, что все типы речи, приведенные выше, выделены с точки зрения этого подхода. Но существует и другой подход, который заключается в том, что риторика определяется как искусство хорошо говорить. Такая точка зрения действительно имеет определенные недостатки, поскольку она связана с угрозой вырождения риторики как полемического искусства в пустую игру словами.

На основе этих простых соображений мы предлагаем дополнить указанный список еще двумя типами установок:

- 4) *установка на сообщение*, которая имеет место в речах, содержащих только информацию (она может быть интересной, познавательной, полезной, однако никак не связана с доказательством);

- 5) *установка на развлечение*, которая, как правило, присуща так называемому социально-бытовому красноречию (застольные и праздничные речи, в том числе тосты и поздравления, юмористические речи и т. д.).

Эти два типа установок необходимо четко противопоставлять, помня о том, что только три первые установки являются собственно риторическими, поскольку только они связаны с необходимостью убеждения. Возможно, это проявится высказанное выше утверждение, что только некоторые речи имеют тезис — положение, которое требуется доказать. Естественно, это речи, которые в своей основе имеют установку на наблюдение, рассуждение и действие. Остальные два типа речи могут иметь тему, однако не могут иметь тезиса, поскольку оратор не стремится вызвать изменения убеждений аудитории, которые кажутся ему неправильными.

И еще одно важное замечание. Утверждение о том, что тезис имеется только у некоторых речей, помогает нам сохранить противопоставление двух подходов к риторике. Напомним, что в соответствии с одной точкой зрения риторика представляет собой искусство убеждать, тогда как сторонники второй точки зрения полагают, что риторика — это искусство хорошо говорить. При этом собственно риторические речи (речи, в которых необходимо убедить) противопоставляются речам, в которых убеждение отсутствует.



## Выводы

В любой речи могут содержаться элементы, связанные с самыми разными установками. Например, в значительной части речей уместными и полезными (как средство привлечения внимания) оказываются развлекательные элементы, например анекдоты или забавные истории. То же можно сказать и о других элементах. Однако это не означает, что существуют речи, в которых имеется несколько установок. Оратор на начальном этапе работы над речью должен определить, какого именно результата он должен добиться и какой установке этот результат соответствует. При этом такая установка может быть только одна. Это очень важное правило, которое на последующих этапах (и не только в процессе изобретения) поможет быстро разобраться в том, что важно, а что нет, что можно опустить, а о чем необходимо сказать.

### 1.1.4 Анализ аудитории



Приступая к работе над речью, оратор должен обязательно определить, перед какой аудиторией ему предстоит выступать.

От этого зависит многое в его речи. Как сформулировать тезис? О чем лучше говорить, а о чем — умолчать? Что вообще в будущей речи будет уместным, а что

неуместным? В какой форме следует говорить? Какие аргументы использовать? Ответы на эти вопросы во многом зависят от того, к кому именно обращается оратор.

Что же необходимо учитывать?

- 1) *Повод собрания аудитории.* Это едва ли не самая важная характеристика, поскольку от нее зависит, насколько значимыми являются все остальные качества аудитории.

В обычном случае люди собираются по какому-то поводу: студенты приходят на лекции, родители «являются» на родительское собрание, работники собираются на совещание, любители музыки приходят на концерт, сторонники политической партии собираются на митинге. Естественно, в разных ситуациях степень уместности ораторского выступления меняется: вряд ли кто-то станет долго слушать выступающего на концерте, тогда как на митинге это станут делать гораздо более охотно.

Наличие конкретного повода, как правило, снимает неопределенность для оратора. Перед судом присяжных следует говорить по существу рассматриваемого дела, на родительском собрании — о проблемах, связанных с поведением детей, о нуждах класса и т. д. В этом случае у людей всегда есть общий интерес, и именно он вынуждает их собираться и определяет возможные темы для общения.

Более трудно выступать перед случайными аудиториями — группами людей, которые, например, собираются по случайным поводам и не имеют никаких общих интересов (кроме, возможно, сиюминутных). В социологии такие образования называют толпами. По мнению большинства исследователей, в толпе люди нередко утрачивают индивидуальное начало, превращаются в единое целое, которое способно на такие поступки, которые отдельный человек никогда не решился бы совершить.

Впрочем, именно в силу этого на толпу воздействовать легче. На этом основан эффект от выступлений «вождей», которые призывают людей к определенным поступкам, как правило, неприемлемым с точки зрения цивилизованного человека. Если мы обратимся к любому тоталитарному режиму или к случаям коллективных беспорядков, мы почти непременно обнаружим эпизоды, когда образовывались толпы и «вожди» направляли их в необходимом для них направлении. Трудно сказать, становится ли человек вождем в толпе только в силу того, что она желает вождя и избирает им любого, кто себя в этом качестве предложит, или необходимы особые достоинства для того, чтобы суметь направить людей.

- 2) *Однородность аудитории.* Аудитория, которая является однородной, то есть состоит из людей одного возраста, одного социального положения или уровня образования (а иногда и всех этих признаков вместе), более удобна для оратора. В этом случае достаточно просто определить, какие темы более предпочтительны, и предсказать реакцию на то или иное положение.



Пример

Например, в аудитории пенсионеров можно упоминать о здоровье, внуках и детях, низких пенсиях, но вряд ли стоит говорить о сексе или современной музыке.

В молодежной аудитории положение меняется до обратного: секс и современная музыка приветствуются, а тема пенсий, детей и внуков вряд ли найдет успех.

Конечно, в таком решении всегда есть немного условности и даже карикатурности, поскольку иногда встречаются пенсионеры, которые не прочь послушать современную музыку, причем такую, которую не каждый молодой человек станет слушать. Тем не менее такие ситуации — это несомненное исключение. Стереотипы можно критиковать сколько угодно, однако в них всегда есть доля истины, и уж точно — с ними нужно считаться.



В неоднородной аудитории ситуация сложнее, но не намного. Здесь уместно использовать только нейтральные темы, которые, скорее всего, не вызовут особого раздражения или смущения у большей части присутствующих. Кроме того, хорошим поворотом в такой аудитории будет и опора на то, что всех различает, в сопоставлении с тем, что может объединить («все мы разные, но все мы, пожалуй, согласимся с тем, что...») Поиск компромисса и призывы к терпимости вполне подходят в такой ситуации.

Достоинство неоднородной аудитории заключается в том, что в ней часто можно обсуждать более широкий круг тем, опираясь на реакции людей, поскольку в таких аудиториях реакции людей более разнообразны. И оратор даже может идти на риск, говоря о том, что скорее всего вызовет неодобрение части присутствующих. В однородной аудитории это делать гораздо сложнее: люди в ней в большей степени готовы к объединению против «врага», в которого может превратиться оратор. А это нередко происходит, когда он выражает мнение, вступающее в противоречие с мнением присутствующих. Глупо говорить юристам о том, что юриспруденция бессмысленна и даже вредна, или утверждать перед верующими, что Бога нет.

Как неоднородную следует рассматривать массовую аудиторию, особенно если она является рассредоточенной. В настоящее время роль таких аудиторий постоянно возрастает из-за того, что все большую и большую значимость приобретают средства массовой информации. При этом следует учитывать, что внимание такой аудитории к сообщению постоянно меняется: то, что привлечет одного человека, может показаться безразличным для другого, и он просто переключится на другой канал (перестанет читать статью, выключит радиоприемник).

- 3) *Социально-культурные характеристики.* К ним относится все, что касается национальности, возраста, пола, вероисповедания, социального положения. Эти качества, как правило, сами подсказывают, о чем именно следует говорить и как это следует делать.

При общении с аудиторией, обладающей большой общностью, всегда следует учитывать наличие культурно обусловленных традиций, обычаев и стереотипов.

- 4) *Интеллектуальные характеристики.* От этих характеристик аудитории зависит выбор аргументации. Чем выше образование аудитории, тем в боль-

шей степени оратор может опираться на логические рассуждения, причем эти рассуждения могут быть достаточно сложными.

В аудитории с невысоким уровнем образования более уместна опора на образные средства и наглядность (изобразительность) в речи. Как указывал Аристотель, использование примеров, частных случаев (наведение) более убедительно для чувственного восприятия, тогда как логическое рассуждение (силлогизм) в большей степени понятно для обладателя хорошо развитого абстрактного мышления, для того, кто, как выражается Аристотель, «любит спорить».

- 5) *Количественные характеристики.* Эти характеристики важны в первую очередь с точки зрения того, насколько легко предсказать реакции слушателей на те или иные положения.



.....

Как правило, при общении с небольшим количеством людей (например, с группой из 2–5 человек) легче учитывать их личностные характеристики, даже если индивидуальные качества этих людей плохо известны. Чем больше аудитория, тем более общей и абстрактной должна быть оценка. По крайней мере, в случае если оратор произносит речь для аудитории, включающей большое количество человек, гораздо уместнее опираться на стереотипы: стереотипы как раз и отражают усредненные, типичные качества людей. Но чем меньше аудитория, тем меньше вероятность, что стереотип «сработает» и человек поведет себя так, как подсказывает сознательный и бессознательный социальный опыт.

.....

Тем не менее отказываться от каких-то обобщений и суждений относительно аудитории не имеет смысла. Прежде всего, это обезличивает речь, она оказывается «адресованной никому». Дело в том, что всегда можно найти нечто общее, что могло бы объединить людей. Именно этому учит такой раздел инвенции, как топика, о которой подробнее будет сказано в следующей главе. Это не обязательно должны быть какие-то общие очевидные характеристики. Для подавляющего большинства людей, например, свойственно испытывать сострадание к слабым (например, к детям или животным). Естественно, такими темами не стоит злоупотреблять и тем более эксплуатировать. Однако помнить о том, что есть вещи, которые по праву можно считать общечеловеческими, нужно всегда, и при необходимости это может оказать существенную помощь.

### 1.1.5 Стратегии убеждения



.....

*В основе речи может лежать несколько **стратегий убеждения** — основных способов, при помощи которых оратор может стремиться к доказательству тезиса.*

.....

Обычно такие стратегии используются в комплексе, и при таком условии эффективность речи повышается — даже несмотря на то, что далеко не все из этих стратегий сами по себе, так сказать, в «изолированном» использовании способны однозначно подтвердить тезис.

Стратегии убеждения также относятся к тем качествам будущей речи, которые могут быть определены с самого начала. По крайней мере, даже если это будет неясно, все равно необходимо иметь стратегии убеждения в виду: зная о них, гораздо проще «подыскать место» тому или иному положению в будущей речи. Невольно мы это всегда делаем, когда ищем доводы в подтверждение своей правоты. Не будет ли лучше, если мы станем использовать это обычно бессознательное умение осознанно?

Прежде чем перечислять эти стратегии, рассмотрим, каким образом «устроена» ораторская речь, какие компоненты она содержит. Мы будем говорить в первую очередь о собственно риторических речах, которые являются полемическими, то есть о речах, которые в своей основе имеют установку на наблюдение, рассуждение или действие.

## Структура аргументации



.....  
Любая аргументация обязательно включает два компонента:

- 1) *тезис* (положение, которое необходимо обосновать, доказать);
- 2) *доводы*, или *аргументы* (суждения, которые приводятся для обоснования тезиса).

Иногда в состав аргументации включают также *демонстрацию* — средства, при помощи которых говорящий демонстрирует связь между тезисом и аргументами.

.....

Выше мы уже останавливались на том, что такое тезис. Теперь рассмотрим его в связи с аргументацией. Аристотель отмечает такое важное качество тезиса, как его *конфликтность*.



.....  
С этой точки зрения, *тезис* — это положение (или даже предположение), которое не согласуется с общепринятым, или, по крайней мере, положение, по поводу которого имеются разные мнения.

.....

Аристотель указывает в «Топике»: «...относительно тезиса или большинство расходится во мнении с мудрыми, или внутри каждой стороны мнения расходятся, потому что тезис есть положение, не согласующееся с общепринятым». Если бы тезис не обладал этим качеством, если бы он был очевидным и явно необходимым, то и смысла в его доказательстве просто не было бы. Как справедливо отмеча-

ет Аристотель, те, кто сомневается, следует ли уважать родителей, нуждается не в доказательстве, а в наказании, а те, кто сомневается, действительно ли снег бел, нуждаются не в доказательстве, а в чувственном восприятии.

Ту же мысль, хотя и не так прямо, сформулировал и Цицерон: «Когда я полностью изучу все обстоятельства дела, я сейчас же соображаю, какой в нем вопрос спорный. Ибо идет ли спор между людьми по делу уголовному, как о преступлении, либо по гражданскому, как о наследстве, либо по совещательному, как о войне, либо по личному, как о похвале, либо по ученому, как о смысле жизни,— ни в одном он не обходится без вопроса или о том «что сделано, делается и будет сделано», или «каково сделанное», или «как его назвать». Именно этот спорный момент («тезис», как сказал бы Аристотель) и является основным объектом внимания для оратора.

Этот момент Аристотель и Цицерон акцентируют совершенно обоснованно. И действительно, может ли выступать в качестве тезиса положение, с которым аудитория согласна? Естественно, на этот вопрос следует ответить отрицательно. Если аудитория согласна с мыслью, то совершенно нет смысла убеждать ее в правильности этой мысли. Такое положение мы можем использовать в качестве обоснования, но никак не в качестве основной мысли, которую необходимо доказать.



.....  
*Аргументы (доводы) — это суждения, которые приводятся в подтверждение тезиса и делают тезис приемлемым или неприемлемым (в зависимости от намерений оратора).*  
 .....

Какие аргументы существуют, мы обсудим чуть позже, в следующей главе. Пока же нас будет интересовать только их роль в рамках ораторской речи — обоснование тезиса.



.....  
*Помимо того, что оратор, отстаивая тезис, приводит в его пользу аргументы, иногда ему приходится показывать, что основная мысль его речи логически вытекает из предлагаемых аргументов. Это действие называется **демонстрацией**.*  
 .....

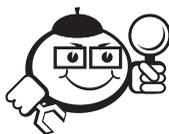
Было бы неправильно утверждать, что демонстрация необходима всегда. В наиболее очевидных случаях достаточно просто высказать аргумент, чтобы слушатели могли его усвоить. Поэтому к демонстрации оратор обычно прибегает тогда, когда связь между тезисом и аргументами не так очевидна или когда аудитория мало способна к быстрому схватыванию логических рассуждений.

Для того чтобы показать необходимость демонстрации, вернемся немного назад и еще раз остановимся на понятии *аргумента*. Стивен Талмин, один из наиболее ярких представителей современной риторики, предложил выделять в аргументе следующие компоненты:

- 1) заявление — положение-аргумент, которое некто стремится подтвердить и обосновать;
- 2) основания — факты, на которых основывается аргумент;

- 3) обоснование — оценка того, насколько правомерно основывать аргументы на выбранных основаниях;
- 4) поддержка — дополнение к обоснованию, которое осуществляется при помощи того, что говорящий сам задает некоторые вопросы и сам же отвечает на них;
- 5) модальное уточнение, которое показывает, насколько трудно (или легко) перейти от основания к доказываемому утверждению;
- 6) контрдоказательства, которые вводятся в том случае, если связь между основаниями и утверждением недостаточно очевидна.

Как видно, концепция Талмина основывается на допущении, что далеко не всегда связь между основаниями и выводимыми из них утверждениями является достаточно сильной. И небольшое рассуждение показывает, что если эта связь действительно слабая, то необходимость в последних пяти компонентах возрастает. Если же эта связь очевидна, то и необходимости в них нет; возможно даже, что их введение только навредит оратору, который покажется аудитории слишком настойчивым в демонстрации своих логических умений там, где в этом нет нужды.



### Пример

Возьмем простое рассуждение: «Маша красивая, потому что она похожа на известную актрису». Здесь есть тезис (утверждение о красоте Маши) и аргумент (сравнение с известной актрисой, которую — допустим — большинство считает красивой). Если аргумент верен, то и тезис будет принят слушателями без особых возражений. Если это не так, то слушатели будут вправе не согласиться с предъявляемой им мыслью.

Однако представим себе ситуацию, когда аудитория по каким-то причинам не в состоянии понять указанное рассуждение и потому нуждается в том, чтобы его логичность специально продемонстрировали. В действительности структура этого рассуждения достаточно сложна, поскольку говорящий делает несколько утверждений, которые связываются между собой:

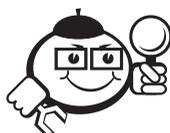
- 1) утверждение о том, что Маша похожа на известную актрису;
- 2) утверждение о том, что известная актриса красива;
- 3) умозаключение, в котором на основании сходства между указанными женщинами делается вывод о том, что их сходство заключается и в таком качестве, как красота.

Рассмотрим, как могло выглядеть обоснование первого утверждения (см. таблицу 1.1).

Конечно, приведенный пример комичен и приводился не без умысла. Однако подобное рассуждение имитирует обычные способы, при помощи которых мы обосновываем собственные мысли, которые могут оказаться спорными. И понятно,

что в случаях, когда мы имеем дело с аргументами, которые обосновывают тезис не особо очевидно, подобная демонстрация просто необходима.

Теперь вернемся к структуре аргументации в целом. Естественно, выделение этих трех компонентов убеждающей речи представляет наиболее простую ситуацию. В действительности все бывает несколько сложнее. Например, если довод конфликтен, его также необходимо обосновать и доказать — он становится в речи тезисом второго уровня. В этом случае ситуация дублируется, повторяется в миниатюре: доказывая правильность довода, оратор фактически создает «речь в речи», в которой есть свой тезис, свои аргументы и своя демонстрация. В приведенном случае только после того, как довод будет доказан, из него можно выводить новое следствие. Потенциально такая цепь может быть бесконечной, поскольку в пользу аргументов могут выдвигаться другие аргументы, которые также могут быть подкреплены доводами, в свою очередь требующими доводов, и т. д. Именно поэтому оратор при подготовке речи должен по возможности искать такие доводы, которые не требовали бы дополнительного обоснования.



### Пример

Таблица 1.1 – Способы аргументации

Я полагаю, что Маша похожа на известную актрису. . .	<i>заявление</i>
. . .Посмотрите, у нее нос той же формы, так же расположены глаза, к тому же, если вы обратите внимание, они у нее того же цвета. Лицо у Маши той же формы, она брюнетка, как и известная актриса. . .	<i>основания</i>
. . .Я полагаю, что на основании пяти признаков сходства можно делать вывод о том, что два человека похожи. . .	<i>обоснование</i>
. . .Возможно, пяти признаков недостаточно: Можем ли мы так считать? Да вроде бы нет, и я думаю, что вы с этим согласитесь. . .	<i>поддержка</i>
. . .Конечно, достаточно трудно сделать заключение, что если люди имеют пять признаков, по которым они похожи, их можно считать похожими. . .	<i>модальное уточнение</i>
. . .И можно было бы сказать, что на самом деле это не так, потому что необходимо как минимум шесть признаков. . .	<i>контрдоказательства</i>

Из этого, кстати, следует достаточно важный вывод, что в действительности и тезис, и аргументы — это понятия функциональные, их роль зависит от того, как положения используются при аргументации. То, что является тезисом в одной ситуации, в другой ситуации вполне может оказаться доводом. А следовательно,

все зависит от функции, которую выполняет положение в данной речи, в данном споре и даже на данном этапе дискуссии.



.....  
 Еще один фактор, который усложняет риторическую коммуникацию, заключается в том, что у оратора всегда имеется хотя бы один **оппонент** — лицо, которое имеет отличающуюся точку зрения (оратора в таком «соседстве» обычно называют пропонентом).  
 .....

Оппонент не обязательно должен быть представлен конкретным человеком или конкретной группой людей, которые непременно вмешаются в процесс выступления или попытаются опровергнуть его после того, как оратор закончит произносить речь. На самом деле это может быть некое лицо, которое присутствует в ситуации произнесения речи лишь потенциально: «возможно, есть люди, которые полагают, что...» Но то, как именно присутствует оппонент, не имеет значения: если какая-то точка зрения возможна, то всегда можно найти хотя бы одного человека, который ее придерживается. И всегда есть вероятность, что в аудитории найдутся люди, которые, возможно, не будут считать противоположную точку зрения правильной, однако и не станут сразу же утверждать, что она неверна. Кроме того, «доказательство от обратного», то есть доказательство, которое представляет собой опровержение противоположной точки зрения, является достаточно эффективным.

В силу того что тезис конфликтен, то есть спорен, структура аргументации по меньшей мере удваивается: если у нас есть тезис и аргументы в его пользу, мы вряд ли имеем право утверждать, что у оппонентов нет ни тезиса, ни аргументов.



.....  
 Следовательно, тезис всегда противостоит контртезису — утверждению, которое существенно отличается от тезиса и в каких-то отношениях вступает с ним в противоречие.  
 .....

В еще более сложном случае имеется не одна, а несколько точек зрения на один и тот же предмет, но эту ситуацию мы рассматривать также не будем.

Соответственно, у контртезиса есть и аргументы — суждения, которые могут быть выдвинуты в его пользу. Такие положения мы будем называть аргументами в пользу контртезиса.

В большинстве случаев у нас имеются не только положения, подтверждающие правильность нашей точки зрения (нашего тезиса), но и положения, которые мы могли бы выдвинуть, если бы зашла речь о том, почему следует считать неправильным контртезис — точку зрения оппонента. С учетом двойственности ситуации уместно утверждать, что и у противоположной стороны также есть подобные мысли. Будем в дальнейшем называть такие положения аргументами против тезиса или контртезиса соответственно.

Чтобы все сказанное было легче представить, обратимся к схеме (см. рис. 1.1). На ней представлена ситуация гипотетического спора по поводу красоты уже знакомой нам Маши.



## Пример



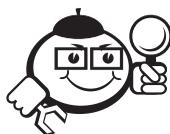
Рис. 1.1 – Стратегии аргументации

Все сказанное выше вообще полезно для оратора, поскольку помогает ему сознательно подготовиться к самому худшему – крайне сильным оппонентам, которые не хотят сдаваться (конечно, если оратор окончательно не запутается в том, что здесь написано). Однако нас в данном случае интересуют стратегии убеждения, и именно к ним мы переходим.

## Стратегии убеждения



*Из вышесказанного ясно, что основная стратегия убеждения состоит в том, что оратор приводит тезис и аргументы, подтверждающие этот тезис. Поэтому назовем эту стратегию «**прямым подтверждением**».*



## Пример

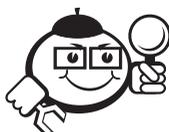
В нашем примере это сложное суждение «Маша красивая, потому что она похожа на одну известную актрису».

Естественно, аргументов может быть гораздо больше, к тому же они могут быть более основательными, чем в этом примере. Однако преимущество предлагаемых аргументов заключается в том, что они крайне правдоподобны: люди нередко именно так обосновывают свои мысли.



.....  
 Еще одна стратегия «**прямое опровержение тезиса (контртезиса)**» — заключается в том, что оратор подбирает положения, которые доказывают неправильность точки зрения оппонента.  
 .....

В идеале в этом случае доводы должны быть такими и приводиться в таком количестве, чтобы они могли перевесить доводы оппонента. Естественно, все это делается для того, чтобы, доказав неправильность контртезиса, сделать заключение о правильности тезиса.



..... Пример .....

В нашем примере это могло бы быть следующее рассуждение:

*«Некоторые полагают, что Маша некрасивая. Но это совсем не так. Что следует понимать под утверждением, что кто-то некрасивый? То, что у него есть горб и кривые зубы (или другие уродства). Но у Маши нет кривых зубов и горба, и нет никаких других уродств. Следовательно, неверно, что Маша некрасивая. А потому нам ничто не мешает считать ее действительно красивой».*

.....



..... Пример .....

Приведем еще один пример с так называемым «аргументом к человеку»:

*«Некоторые полагают, что Маша некрасивая. Однако эти некоторые просто ей завидуют, а потому им нельзя доверять».*

.....



..... Пример .....

Аналогично и с оппонентом, однако здесь добавляются оскорбления (что, конечно же, недопустимо, и это уже не ирония):

*«Некоторые полагают, что Маша красивая. Однако эти некоторые в нее влюблены. А ведь известно, что любовь зла, а следовательно, полюбишь и некрасивую женщину».*

.....



.....

Стратегия *«косвенное подтверждение»* заключается в том, что оратор выводит из своего тезиса другие положения и доказывает их, а затем из их истинности выводит истинность основной мысли.

.....



.....

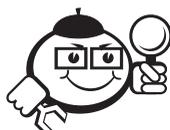
### Пример

.....

В этом случае он будет рассуждать примерно так:

*«Маша красивая. Если это так, то она должна нравиться многим мужчинам. Я спросил об этом мужчин, которые ее знают. Все они сказали, что Маша красивая, и готовы подтвердить это под присягой. Следовательно, Маша действительно красивая. Кроме того, Маша заняла второе место на городском конкурсе красоты, а это ведь что-то значит!»*

.....



.....

### Пример

.....

Оппонент может рассуждать таким же образом:

*«Маша некрасивая. Если это так, то женщины, которые только и знают толк в красоте, без труда определяют это. Я показала фотографию Маши нескольким женщинам, и они сказали, что Маша совсем не красивая. Они клялись собственной красотой, что говорят чистую правду, и готовы подтвердить это под присягой. Следовательно, Маша и вправду некрасивая».*

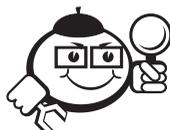
.....



.....

Аналогично устроена и стратегия *«косвенное опровержение контр-тезиса»*: в этом случае оратор выводит следствия из контр-тезиса, опровергает их, на этом основании делает вывод о том, что контртезис неверен, и выводит истинность тезиса:

.....



.....

### Пример

.....

*«Некоторые полагают, что Маша некрасивая. Если это так, то она должна не нравиться мужчинам. Я показывал ее фотографию многим мужчинам, и все они сказали, что Маша, если и не красавица, то уж точно симпатичная. Следовательно, нельзя сказать, что Маша некрасивая, у этого нет никаких оснований».*

.....

Все стратегии, которые описаны выше, распределяются по парам. В первой паре объединяются стратегии, которые направлены на тезис или контртезис, различие между ними заключается в том, что тезис необходимо подтвердить, а контртезис должен быть опровергнут. Во второй паре объединяются стратегии, направленные на следствия из тезиса, и в них также подтверждается тезис и опровергается контртезис, но уже с опорой на следствия из них.



.....  
 Теперь перейдем к стратегиям, которые пар не имеют. Это вызвано тем, что они направлены на элементы, которые в речи оратора должны быть убедительными по определению.  
 .....

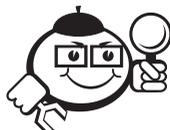
Естественно, это аргументы и демонстрация. Если аргументы не убедительны, оратор обязан их подтвердить независимо от того, какую стратегию он избрал. Подтверждение аргументов не может быть отдельной операцией, которая существует независимо от связи между аргументами и тезисом. Если мы прекрасно обоснуем аргументы, но из них нельзя будет вывести нашего тезиса, то работу можно считать бесполезной.

То же касается демонстрации. Оратор может показывать ошибочность демонстрации оппонента. Однако в его речи демонстрация — это всегда только дополнительное средство, которое само по себе доказательной силы не имеет; нельзя хорошо продемонстрировать связь между неверным тезисом и неверными аргументами. Тем более что обоснование вывода, в котором допущена ошибка,— это совершенно бесперспективное занятие, так как эти старания только докажут, что наши рассуждения неправильны. А кто станет рыть самому себе могилу?

Таким образом, то, что в речи оппонента может быть объектом критики, в речи самого оратора играет лишь вспомогательную роль и самостоятельной силы не имеет.



.....  
**Стратегия «аргументы против аргументов»** состоит в том, что оратор показывает необоснованность аргументов, которые оппонент приводит в пользу контртезиса, и, делая вывод о необоснованности контртезиса, приходит к истинности тезиса.  
 .....



## Пример

Вот как это выглядит в нашем случае:

*«Некоторые полагают, что Маша некрасивая. При этом они ссылаются на то, что она похожа на известную певицу, которая всем кажется некрасивой. Но похожа ли она на нее? Совсем нет. Та певица блондинка, а Маша брюнетка, у певицы глаза посажены неровно, а у Маши нет. Поскольку Маша не похожа на эту певицу, это не мешает нам считать, что она красивая [то, что Маша некрасивая, не доказано]».*

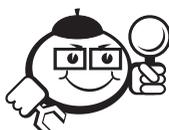
.....

Естественно, здесь аргументация может быть другой. Пропонент может, например, утверждать, что Маша похожа на известную певицу, однако на самом деле эта певица вовсе не некрасивая.



### Пример

Наконец, под ударом может оказываться и логическая связь между тезисом оппонента и аргументами, которые он приводит. Эту стратегию мы назовем «*опровержением демонстрации*». Основная задача в этом случае состоит не в том, чтобы показать неправильность аргументов, а в том, чтобы показать, что из правильных аргументов не вытекает контртезис.



### Пример

В нашем примере это могло бы выглядеть так:

*«Некоторые считают, что Маша некрасивая, и обосновывают это тем, что она похожа на известную певицу. Но разве из того, что Маша похожа на нее, а эта певица некрасивая, следует, что и Маша тоже некрасивая? Я думаю, что нет. Можно быть похожим на кого-то, но при этом быть красивее этого человека. Так что на основании сходства мы не можем сделать вывода о красоте».*

В этом случае было бы уместным привести пример, который показывал бы отсутствие связи между сходством и степенью красоты.



### Выводы

Таким образом, мы выделили шесть основных стратегий доказательства, которые может использовать говорящий. Представим их в виде таблицы 1.2. В ее основе лежат два признака:

- 1) доказывает ли оратор свою правоту или стремится опровергнуть соперника;
- 2) на что именно направлено внимание оратора — на тезис, следствия из него, аргументы или демонстрацию.

Напомним, что две клетки этой таблицы остаются пустыми потому, что оратор не может использовать в качестве самостоятельных средств подтверждение своих аргументов или демонстрацию, они всегда выступают в качестве вспомогательных элементов, которые только повышают убедительность положений оратора. В то же время они вполне могут стать объектом «атаки» в речи оппонента.

Таблица 1.2 – Стратегии доказательства

	подтверждение собственной позиции	опровержение позиции оппонента
тезис	прямое подтверждение	прямое опровержение
следствия из тезиса	косвенное подтверждение	косвенное опровержение
аргументы	—	аргументы против аргументов
демонстрация	—	опровержение демонстрации

Конечно, количество этих стратегий можно умножать до бесконечности, говоря, например, об «аргументах против аргументов, направленных против аргументов» или «об аргументах в пользу аргументов в пользу тезиса». Понятно, что все наиболее важные комбинации уже исчерпаны,— как бы далеко ни зашел спор, мы всегда можем понять, как следует действовать.



.....  
 Дело же заключается в том, что *важно точно знать, что в настоящий момент является вашим тезисом, а что — контртезисом и какие аргументы в пользу и против них имеются.*  
 .....

Тезис и аргументы — понятие функциональное!

Теперь несколько слов об уместности и силе каждой из стратегий. Естественно, наиболее эффективной является основная стратегия, заключающаяся в прямом подтверждении тезиса.



.....  
 Стратегия «косвенное подтверждение» уже обладает меньшей убедительной силой, поскольку в этом случае вывод характеризуется только некоторой вероятностью. То же можно сказать и об опровержении, как прямом, так и косвенном. По большому счету, их использование также не ведет к доказательству тезиса.  
 .....

Используя их, мы в лучшем случае добиваемся смятения оппонента и ставим противоположную сторону в неловкое положение.



.....  
 Стратегии «аргументы против тезиса (контртезиса)» и «аргументы против аргументов» также не приводят к доказательству.  
 .....

Конечно, если не доказано, что тезис неверен, мы можем предполагать, что это действительно так. Однако из опровержения контртезиса еще нельзя делать вывод о том, что обратное верно.

В действительности, всегда, когда мы имеем дело с оппозициями («красивая — некрасивая»), можно предположить наличие некоего нейтрального промежуточно-

го уровня качеств («не то чтобы красивая, но и не уродина»). А следовательно, доказательство оставляет одну не использованную возможность, которая может оказаться правильной.

Тем не менее это не означает, что все стратегии, кроме стратегии подтверждения, совершенно неприемлемы.



## Выводы

В действительности оратор должен использовать их в комплексе. Как правило, эффективное опровержение позиции оппонента дает существенное преимущество в любом споре и позволяет собрать силы для того, чтобы вступить в бой с новыми аргументами (думается, военные метафоры здесь вполне уместны, поскольку речь идет о стратегии).

## 1.2 Развертывание темы и тезиса речи: топка и аргументы



В данном разделе речь будет идти о двух относительно самостоятельных частях изобретения: топике и аргументации.

Необходимо отметить, что разделение топике и аргументации достаточно условно. Дело в том, что создатель топике Аристотель видел в ней источник для поиска способов убеждения относительно любой темы.



Следовательно, топика и аргументация не были разделены: **топка** рассматривалась как средство, а **аргументация** как результат использования этого средства.

Положение изменилось лишь позже. С развитием логики и теории аргументации были открыты иные способы описания доказательств, которые могут быть использованы и в рамках риторики, хотя и требуют важных, существенных уточнений, связанных со спецификой риторической коммуникации.

Противопоставление топике и аргументации уместно в связи с тем, что было сказано о целях речи.



.....

Аргументацию уместно связать с речами, в которых имеется необходимость доказать что-либо, то есть с речами, в которых есть тезис — спорное утверждение, нуждающееся в доказательстве. В отличие от аргументации топика применима и к речам, в которых такой необходимости нет.

.....



### Пример

.....

Например, произнося речь в честь юбиляра, нет необходимости *доказывать*, что данный человек прекрасен или просто хорош; возможно, это нужно на суде, но не на юбилее, поскольку люди, которые собрались на нем, вряд ли будут иметь сомнения относительно того, что юбиляр действительно хотя бы неплохой человек. На юбилеях не принято ругать или осуждать юбиляров. В то же время недостаточно просто сказать о том, что юбиляр — прекрасный человек. Красноречие в связи с этим можно определить как умение интересно, уместно и красиво говорить на самые обычные темы. Поэтому оратор должен «объяснить», почему юбиляр действительно является хорошим человеком, то есть развернуть свою мысль, превратить ее из одного-единственного суждения в совокупность связанных между собой суждений.

.....

Слово «прекрасен» слишком абстрактно, общо по своему содержанию, а потому требует конкретизации. В чем заключается это качество в конкретном случае? Человек обладает хорошим характером, высокими моральными качествами? Или он прекрасный специалист, знаток своего дела, у которого всем следует учиться? Или, может быть, этот человек просто приятен? Понятно, что без такой конкретизации произнести речь просто невозможно. Именно с этой задачей имеет дело топика.

.....



.....

Кроме того, топика может использоваться для создания наполнения речи, которое не связано с аргументами напрямую, а направлено скорее на представление тезиса и аргументов, на выявление и акцентирование для аудитории каких-то дополнительных аспектов и деталей объекта, о котором идет речь.

.....

#### 1.2.1 Топика

*Топика* — это риторическое учение, которое было создано для того, чтобы помочь оратору разрабатывать содержательную сторону речи. Свое название топика

получила от древнегреческого слова которое переводится на русский язык как «общие места».



.....  
**Общее риторическое место** — это конкретный способ, при помощи которого оратор развивает тему, раскрывает ее аспекты, значимые с точки зрения установки речи.  
 .....

Поэтому общие риторические места можно считать рекомендациями оратору, которые обобщают удачные находки предшественников, то есть систематическим каталогом уместных и удачных суждений и аргументов, которые когда-либо придумывались ораторами.

Впрочем, «изобретая» речь, оратор неизбежно использует те или иные общие риторические места независимо от того, отдает ли он себе в этом отчет. А все дело в том, что топоры отражают универсальную организацию человеческого мышления, то есть представляют собой набор категорий, которыми мыслит каждый человек. Здесь будет уместным отметить, что топика тесно связана с концепцией знания как припоминания, созданной Платоном. Платона по праву называют основателем идеализма, поскольку он первым сформулировал представление об идеях — идеальных образцах, которые воплощаются в реальных предметах. Согласно этой концепции любое познание представляет собой не открытие чего-то нового, а припоминание, узнавание того, что уже отражено в идеях, существующих независимо от человеческого сознания. Желающих подробнее ознакомиться с этой теорией на оригинальном материале отошлем к диалогу Платона «Менон»; там, в частности, описывается, как неграмотный раб «припоминает» геометрические знания, которые изначально содержатся в его сознании, но являются неосознанными.

Эта идея не могла не пользоваться популярностью и в средние века, поскольку напрямую была связана с представлением о творении: бог создал мир в соответствии со своим замыслом, а следовательно, мир существовал и до того, как он появился, но не реально, а в виде божьего замысла. Это представление находило противников даже в Средние века, например в виде номиналистов, полагавших, что слова — это только названия для классов предметов и явлений, которые не имеют ничего общего с божественным замыслом. Тем не менее оно достаточно характерно для христианского мышления и объясняет тот факт, что топика получила наибольшее развитие именно в средние века.



.....  
 Теперь поставим вопрос о том, зачем нужна топика.  
 .....

Оратор, который готовит речь, стоит перед важной задачей: ему необходимо подобрать аргументы и представить тезис таким образом, чтобы его речь оказала требуемое воздействие. Из хаоса идей, аргументов, соображений и фактов он должен создать текст, который будет максимально понятным для аудитории и одновременно будет способствовать достижению целей, стоящих перед оратором. Как мы поступаем в такой ситуации? Естественно, мы думаем о том, что можно вообще

сказать в связи с избранной темой и как это соотносится с тем тезисом, который нам необходимо доказать. Другими словами, мы начинаем обдумывать, изучать предмет речи. В результате этого мы выделяем самые разные аспекты предмета речи и определяем, соответствуют ли они теме и способствуют ли решению проблемы.

Данное действие в русской риторике было названо *примышлением*. Василий Великий так объяснял его сущность: «...примышлением... называется подробнейшее и точнейшее обдумывание представленного, которое следует за первым чувственным представлением... Например, у всякого есть простое представление о хлебном зерне, по которому узнаем видимое нами. Но при тщательном исследовании сего зерна входит в рассмотрение многое, и даются зерну различные именованья, обозначающие представляемое. Ибо одно и то же зерно называем то плодом, то семенем, то еще пищею — плодом как цель предшествовавшего земледелия, семенем как начало будущего, пищею как нечто пригодное к приращению тела у вкушающего. <...> Одним словом, обо всем, что познается чувством и в подлежащем кажется чем-то простым, но по умозрению принимает различные понятия, говорится, что оно умопредставляется по примышлению».



## Выводы

Таким образом, топка, будучи вспомогательным средством, обобщающим опыт других ораторов, помогает отказаться в процессе создания речи от спонтанной и не всегда систематической разработки темы. Понятно, что в некоторых случаях, когда оратор сталкивается с трудностями, такое средство может оказаться очень полезным.

Отметим, что топка традиционно рассматривалась как очень мощное средство, поскольку она опиралась на представление о познании как припоминании. Фактически это означает, что при помощи топки оратор мог «извлекать» из сознания аудитории те представления, которые в нем уже содержатся. С этой точки зрения должно быть понятно, почему в Средние века топку могли считать особо эффективным средством поиска аргументов.



Риторические топосы следует отличать от общих мест в обычном смысле этого выражения, несмотря на их сходство и «генетическую близость».

«Общим местом» обычно называют банальность, избитую, тривиальную мысль, которая для всех очевидна, не требует доказательств, а потому вообще не представляет интереса. В этом выражении присутствует отрицательная оценка: утверждение, что в речи какого-то человека нет ничего, кроме общих мест, следует понимать скорее как упрек в бессодержательности, чем как указание на обоснованность.

Негативное отношение к риторике очень ярко выразил В. Г. Белинский: «И какие же плоды этого учения? — Бездушное резонерство, расплывающееся холодной и пресной водой общих мест или высокопарных риторических украшений». И далее: риторика, «которой до сих пор нас учат, дает только губительную способность варьировать отвлеченную мысль общими местами и растягивать пустоту в бесконечность, другими словами — пускать мыльные пузыри».

Следует признать, что не последнюю роль в дискредитации риторики сыграла топка, которая со временем из действенного средства, используемого в общественной практике, превратилась в набор жестких правил, которые школьники были вынуждены применять в процессе изучения риторики. Другими словами, в какой-то момент риторика и топика утратили свою связь с практикой общения и убеждения и стали «искусством в себе», искусством, существующим ради себя самого.

Однако это не означает, что оценка Белинского является совершенно правильной. Действительно, очень плохо, когда оратор говорит «ни о чем», но причина этого не столько в риторике и топике, сколько в том, каким образом они преподаются, в каких сферах используются, а также в качествах самого оратора, который почему-то оказывается неспособным говорить точно, уместно, по существу и действительно метко и остроумно. Цицерон, например, был прекрасным оратором, и это несмотря на то, что он тоже очень строго следовал риторическим рекомендациям и сам их выработывал.

Но еще более важным контраргументом в данном случае может служить тот факт, что рассуждения Белинского вполне поддаются описанию с точки зрения топика. В частности, он рассматривает риторику в связи с теми результатами («плодами»), которые она приносит. А это один из топосов, который в риторике называли «причиной»: это общее место предполагает при обращении к предмету речи рассматривать причины, которые привели к его возникновению, а также следствия, к которым он приводит. В первом случае задается вопрос «что привело к возникновению этого явления?», во втором — вопросы «причиной чего стало данное явление? что возникло благодаря ему?»

Необходимо также иметь в виду, что топика — это явление, очень характерное для культуры Древней Греции, для сознания человека того времени. С одной стороны, в ней мы можем узнать некоторые важные черты собственного мышления, так как от античности нам досталось множество культурных черт. С другой стороны, эти особенности все равно будут для нас чем-то чуждым: культура «впитала» не только наследие античной культуры, но и христианство, да и создано после античности было много оригинального.

Известный исследователь античной и средневековой культуры С. С. Аверинцев очень емко описал характерное для античной культуры стремление к систематизации и каталогизации. Человек античности верил в возможность охватить весь мир при помощи разума, распределить его по категориям и затем использовать эти категории в своей деятельности. Чтобы понять, насколько эта черта важна для античной культуры, достаточно вспомнить, что именно в античности были «изобретены» логика с ее силлогизмами, метафизика с ее «сущностями», «признаками» и «действиями», а также теория права.

При этом вера во всемогущество разума распространялась не только на науку, но и на искусство. В качестве примера С. С. Аверинцев приводит рекомендации относительно написания биографии человека, которые давались античными авторами: «Как разъясняет античная теория, составителю биографии надо было прежде всего вычленив рубрику «происхождение» и затем разделить на подрубрики «народ», «отечество», «предки» и «родители», чтобы трактовать каждую подрубрику обособленно; далее, в рубрике «деяния» должны быть выделены подрубрики «душа», «тело» и «судьба»; в первой из них, в свою очередь, различаются отдельные добродетели или пороки, во второй — отдельные телесные качества, в третьей — наличие или отсутствие благоприятных обстоятельств, каковы власть, богатство и обилие друзей и т. п.» (С. С. Аверинцев приводит древнегреческие обозначения этих «рубрик», которые мы опускаем.)

Уже одно это описание позволяет в первом приближении представить, что такое топика.

### 1.2.2 Виды общих мест

#### Формальное и содержательное понимание топика



.....

Значимость топика для риторики заключается в двух моментах. Во-первых, топика помогает осуществить разработку темы, выявить те ее аспекты, которые являются важными с точки зрения коммуникативной ситуации. Во-вторых, топика помогает построить обоснование тезиса.

.....

Рассмотрим эти вопросы подробнее.

- 1) Очевидно, что для того чтобы убедить слушателей, оратор не может ограничиться простым указанием на ту мысль, которую он хочет донести до аудитории. Оратор обязан сказать нечто большее, он должен развернуть тему, отразить разнообразные ее аспекты, представить тезис развернуто и глубоко. Именно к этому стремится большинство ораторов — даже те, кто не знакомы с риторикой (но при этом хорошо осознают сущность задач, стоящих перед оратором). Обычно развертывание темы осуществляется интуитивно, неосознанно: оратор просто собирает, а затем систематизирует идеи, которые приходят ему в голову. Таким образом, топика представляет собой набор своего рода призм, при помощи которых оратор, работающий над речью, может исследовать тему и выявить ее аспекты, грани.
- 2) Общие риторические места связаны и с обоснованием тезиса. Необходимость убеждения возникает только в том случае, когда в общественном мнении имеется несогласие по поводу каких-то вопросов. Именно в этой ситуации кто-то становится оратором, а кто-то — слушателем, причем граница, разделяющая разные лагеря, в ситуации убеждения обычно совпадает с границей между говорящим и слушающими. Оратор предлагает аудито-

рии тезис, с которым она не согласна, и пытается так обосновать и доказать свою точку зрения, чтобы аудитория изменила свои убеждения.

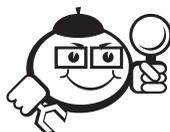
Но каким образом оратор может достичь этой цели? Естественно, имеется только один способ — свести спорный тезис к положениям, которые разделяются аудиторией. В этом случае аудитория, не желающая принимать тезиса, оказывается как бы припертой к стенке: у нее просто нет возможности не принимать тезис, поскольку он сведен к утверждениям, которые невозможно опровергнуть. Никто не станет спорить с тем, что снег бел, а дважды два — четыре. А если из подобных утверждений выводится мысль, которую необходимо доказать, то и принять ее легче.

Приведенные выше две точки зрения на топосы дополняют друг друга. На их основании можно выделить формальное и содержательное понимание общих риторических мест.



.....  
 В соответствии с *формальным (логическим) пониманием* общее риторическое место — это прием, при помощи которого автор речи выявляет аспекты темы.  
 .....

С этой точки зрения топосы соотносятся с общими категориями, которыми оперирует человеческое мышление («часть», «целое», «причина», «время», «место» и т. д.).



### Пример

Приведем тривиальный пример. В формальном отношении общее риторическое место «Земля — планета Солнечной системы» включает соединение ряда категорий: вида (Земля) и рода (планет существует много, планетой является не только Земля, но и другие космические тела), а также указание на побочный признак. Все вместе они дают то, что со времен античности называют дефиницией (определением). Если объектом речи (например, популярной лекции) является Земля как планета, вполне естественно обратиться к более подробному определению планеты и рассказать, например, о том, чем планеты отличаются от звезд. Помимо топоса «род и вид» в этом случае используется еще один топос — «противоположное», который предполагает обращение к несовместимому (противоречащему или просто несходному) понятию, в нашем случае — это понятие «звезда», с которым сравнивается понятие «планета».



.....  
 В соответствии с *содержательным пониманием* общее риторическое место является основанием для умозаключений, при помощи которых оратор обосновывает правильность своего тезиса.  
 .....

В этом случае топосы представляют собой суждения, которые считаются истинными и, что очень важно, принимаются аудиторией. Хорошая речь обычно не содержит только оригинальные, новые, поражающие мысли. В любой речи есть общепринятые основания, отсылающие к здравому смыслу и обыденным представлениям. Эти основания не всегда четко проговариваются. Однако без них оратор оказывается в состоянии, когда у него из-под ног просто исчезает почва. А в подвешенном состоянии, без опоры любой почувствует себя неудобно.



## Пример

Рассмотрим еще один пример, который прояснит содержательное понимание риторического общего места. Допустим, человек совершил преступление и его дело рассматривается в суде. Логика, которой подчиняется закон, неумолима. Она выражается в виде силлогизма:

*Если человек совершил преступление,*

*он должен быть наказан.*

*Данный человек совершил преступление.*

*Следовательно, он должен быть наказан.*

На приведенном выше силлогизме, который вряд ли нуждается в прямой, явной формулировке, строится все правосудие. Первая посылка в этом силлогизме является топосом в содержательном смысле этого слова: это положение, которое в нашем обществе принимается безоговорочно. Вряд ли кто-то станет с ним спорить.

Именно этим обусловлено то, что топосы получили название «общих мест». Слово «общий» в этом случае указывает на то, что *положение является общим для оратора и аудитории, в одинаковой степени разделяется ими*. Успех речи можно поставить в прямую зависимость от того, сможет ли говорящий свести тему, которая может вызвать возражения у аудитории, к совокупности положений, которые аудитория принимает безоговорочно. Можно сказать, что оратор, который достигает этой цели, «загоняет» аудиторию «в тупик», то есть вынуждает ее принять доказываемый им тезис.

Между формальным и содержательным пониманием общих мест нет непреодолимой границы. Применяя общие категории к теме, мы используем формальное понимание. Однако в результате этого мы скорее всего придем к суждениям, которые будут приняты аудиторией если не как достоверные, то как возможные, правдоподобные или допустимые. Возможно, утверждение «Земля — это третья планета Солнечной системы» вызовет у кого-нибудь возражения (хотя поверить в это трудно). Однако само выделение рода и вида, которое лежит в основе этого утверждения, скорее всего, ставиться под сомнение не будет. А все дело в том, что эта операция естественна для человеческого мышления.

## Внутренние и внешние топосы



.....  
 Со времен Аристотеля теоретики риторики различают внутренние и внешние топосы.  
 .....



.....  
***Внутренние топосы** исходят из самого предмета, его структуры («устройства») и качеств.*  
 .....

Работая с внутренними топосами, оратор анализирует отдельные факты, изучает свойства объекта, выделяет среди них обязательные и случайные, использует самого разного рода доказательства. Другими словами, эти топосы так или иначе связаны с самим объектом. В качестве примера здесь можно привести возможность мысленно выделять в объекте части, определять его родовую и видовую принадлежность, сравнивать разные явления и т. д.



.....  
***Внешние топосы** — это любая аргументация (не обязательно логическая), которая опирается на уже существующее знание об объекте. Другими словами, **внешний топос** всегда имеет дело с посторонними свидетельствами, то есть с тем, что может быть подтверждено другими людьми.*  
 .....

В отличие от внутренних топосов, используя которые, оратор проводит анализ объекта самостоятельно и стремится выявить то, что очевидно и без труда может быть продемонстрировано аудитории с опорой на ее интеллектуальные и чувственные способности, внешние топосы предполагают ссылки на других людей. Следовательно, в этом случае оратор опирается на то, что было установлено другими людьми, и при этом предполагает, что данные мнения заслуживают доверия. Очевидно, что внешние топосы во многом пересекаются с так называемыми «аргументами по существу», о которых будет рассказано в следующей главе.

### 1.2.3 Общие места



.....  
 Топосы можно применять двояко.  
 .....

*Первый способ*, который можно назвать «педантичным», состоит в том, что общие места применяются к каждому слову тезиса.

В случае необходимости топосы могут применяться и к тем представлениям, которые были получены в результате их первого применения. М. В. Ломоносов в «Кратком руководстве к красноречию» так описал этот процесс: необходимо к каждому термину тезиса «приискать первые идеи из мест риторических», а затем «к первым идеям приискывать и приписывать вторичные, к вторичным, ежели надобно, третичные из тех же мест». Другими словами, эту операцию можно повторять до тех пор, пока в этом есть смысл, то есть пока результаты, которые она приносит, важны с точки зрения замысла речи.

*Второй способ* менее формален. Он состоит в том, что оратор при подготовке речи применяет общие места к теме, предмету или тезису в целом, не опираясь на слова, входящие в формулировку. В этом случае топосы применяются не к словам, из которых состоит формулировка, а к объекту речи.

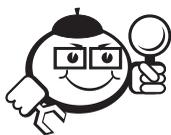
Этот способ, конечно, не исключает исследования отдельных понятий, которые входят, например, в тезис. Однако оратор в этом случае все равно опирается не на слова, а на понятия. С точки зрения второго способа, общие места можно рассматривать как своеобразные ходы рассуждения и повороты мысли, к которым прибегает оратор. Именно поэтому второй способ более удобен и, видимо, более эффективен, поскольку он помогает не превращать работу над речью в механический процесс.

И еще одно замечание. Естественно, топики не являются средством изобретения содержания, которое дает результаты только потому, что используется. Другими словами, топосы не приводят к наиболее оптимальному решению автоматически. Те идеи, которые оратор создает с опорой на топику, также нуждаются в осмыслении с точки зрения того, насколько они способствуют достижению задач речи. А потому оратор должен самостоятельно решать, что именно он введет в речь, а что останется за ее пределами.

Существует множество перечней риторических общих мест, которые имеют и сходства, и различия, а потому нам ничего не остается, кроме как предложить свой собственный, обобщающий другие перечни. Для удобства все общие места распределены по группам.

1. *Общие места, связанные с сущностью объекта речи.* К этой группе принадлежат топосы, которые опираются на существенные признаки людей, предметов и явлений, признаки, как правило, входящие в содержание соответствующего понятия либо как-то тесно связанные с ним.

1.1 *Определение* — общее место, в соответствии с которым предмет рассматривается как член более широкой категории, на основании чего выделяются его сходства с членами этой категории. Аристотель полагал, что *определение* представляет собой выражение, обозначающее суть вещи, о которой идет речь. Используя этот топос, оратор обращается не к единичному явлению или предмету, а к множеству всех предметов, принадлежащих к данному виду.



## Пример

Рассмотрим пример. Допустим, кого-то обвиняют в том, что он не является честным человеком. В этом случае оратор должен установить, что означает выра-

жение «быть честным» (что понимается под честностью), а затем применить это определение к обвиняемому. Если окажется, что поведение человека соответствует этому определению, данное обвинение следует признать справедливым, если верным окажется обратное, то можно будет опровергнуть обвинение.

.....

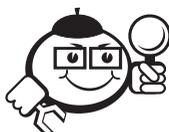


..... Пример .....

Аналогично перед адвокатом может стоять задача доказать, что действие, совершенное подсудимым, в действительности не было преступлением. Для этого ему необходимо обратиться к определению преступления, которое указывает на признаки этого действия. Введя такое определение, адвокату будет легче продемонстрировать правильность своей точки зрения: если известны признаки любого преступления, то нужно лишь выяснить, имеются ли эти признаки у совершенного действия.

.....

Риторическое определение не должно непременно удовлетворять требованиям, выдвигаемым к научному определению. Например, в строгом смысле диктофон можно определить как устройство (род), которое используется для записи речи или других звуков (видовая характеристика); в это определение можно также включить указание на то, что это устройство является портативным. Такое определение всегда фиксирует объективные признаки предмета и лишено оценочных компонентов.



..... Пример .....

Приведем еще пример использования этого топоса:

*«Мудрое и бережливое государство должно удерживать людей от причинения взаимного вреда, предоставляя им во всем остальном полную свободу занятий и не отнимая у них заработанный хлеб... Это все, что требуется от хорошего государства»* (Томас Джефферсон).

.....

Данный пример формально не является определением, поскольку он не строится по схеме «*X — это Y, обладающий такими-то отличительными признаками*». Однако здесь речь идет о том, что представляет собой мудрое и бережливое государство (то есть о его сущности), а слова «должно» и «требуется» подчеркивают, что речь идет о желательном, об образце.

Риторическое определение может быть образным и включать оценку; кроме того, оно может специально создаваться с учетом целей, стоящих перед оратором.



..... Пример .....

Например, в одной из риторик приводится риторическое определение «Дуб — самое красивое дерево нашего климата». В нем также можно выделить указание на

род («дереву») и видовую характеристику, отличающую определяемое от других деревьев («самое красивое»). Тем не менее видовая характеристика в этом случае не является объективной, она представляет собой оценку, с которой можно как соглашаться, так и не соглашаться. А все дело в том, что качество «красота» вряд ли можно измерить, в отличие, например, от размера или веса.

.....

Такое определение вряд ли уместно в научной речи, однако оратор вполне может на него опираться.

Фактически определение может принимать и форму отождествления двух наименований чего-либо, утверждение о правомерности называть одно и то же действие двумя разными способами:

*«Я начал защитительную речь с указания на накал страстей, на особую эмоциональную атмосферу, в которой велось предварительное следствие. Не успело оно возникнуть, как в прокуратуру поступил протест собрания жителей городка, где живет отец Игоря Иванова, с требованиями смерти для убийцы. Подобные же требования изложены в документах от имени учащихся. Разве это не давление на следователя, и даже не косвенное, а прямое?» (Н. П. Кан, Речь в защиту Далмацкого).*

- 1.2 Очень близко к определению еще одно общее место, которое традиционно выделяется в риторике — *имя*. В соответствии с этим общим местом оратор обращается к наименованию предмета и его использованию. Предмет и его наименование — это не одно и то же. Поэтому мы рассуждаем о столе и слове «стол» по-разному: в первом случае мы можем говорить о внешнем виде стола, его качествах, например удобстве, во втором о том, из скольких букв или звуков состоит слово, сколько в нем слогов, к какой части речи принадлежит или что значит.

Естественно, такие рассуждения обычно имеют смысл только относительно того, что означает данное слово, как его можно использовать; обычно оратор это делает для того, чтобы предотвратить возможное неправильное понимание его слов.



.....

Это общее место оказывается важным, если оратор подозревает, что аудитория опирается на представления, которые отличаются от его собственных.

.....

В более широком случае оратор может рассуждать о том, как вообще употребляется слово. Оратор показывает аудитории общую картину независимо от того, как он сам использует это слово и как его может использовать аудитория; в этом случае оратор говорит о том, как принято использовать какое-то выражение. Целью такого рассуждения обычно является установление того смысла, который вкладывает в слово или выражение оратор, и избежание непонимания.



## Пример

Рассмотрим пример, взятый из речи П. А. Дроздова в защиту О. Кадуева. В этом примере адвокат употребляет выражение и тут же его разъясняет:

*«Почему он решил, что ему не преодолеть сопротивление Нины, только после того, как она ему сообщила о своей невинности? Ясно, что дело не в этом. Предельно ясно, что он прекратил свои попытки, когда убедился, что Нина действительно не хочет того, чего так добивается Олег. Что значит «действительно не хочет», могут спросить меня. Я готов на это не только ответить, но подробно изложить свою точку зрения, тем более что я уже раньше упомянул о символическом сопротивлении женщины.»*

*Мог ли подумать подсудимый, что потерпевшая сопротивляется неискренне? Мог ли он подумать, что она сопротивляется в силу скромности, что не она сопротивляется, а сопротивляется ее подсознательное чувство девушки? Мог ли он подумать, что Нина сопротивляется не потому, что она не хочет близости, а потому, что как-то неловко сразу изъявить согласие? Да, подсудимый не только мог, но именно так и думал! Он полагал, что Нина сопротивляется потому, что она стесняется, что, преодолевая ее сопротивление, он помогает ей преодолеть чувство стыдливости. Он считал, что они оба идут к одной цели, но разными путями: он прямым путем — путем инициации, она — окольным. Пожалуй, иначе он мыслить не мог.*

*В самом деле, что должен был бы подумать Олег о Нине, если бы она сразу, без сопротивления, позволила ему овладеть собой?»*

Данное общее место очень близко к топосу «определение», поскольку, давая чему-то определение, мы невольно опираемся на слово или выражение, которым этот предмет или явление обычно обозначаются. Различие между ними состоит только в том, что в случае с определением оратор не нуждается в сопоставлении разных пониманий одного и того же слова или выражения, тогда как в случае с именем он вынужден обращаться к мнениям, традициям и особенностям их использования.

### 1.3 Очень близко к определению стоит другое общее место — *род и вид*.



*В соответствии с ним оратор обращается к более общей (родовой) категории, к которой принадлежит **объект речи**.*

Например, если речь идет об убийстве, такой общей категорией будет преступление.



## Пример

В самом простом случае оратор просто указывает на род, а затем перечисляет его виды:

*«Что до состояния самого ритора надлежит, то много способствует к возбуждению и утолению страстей:*

- 1) *когда слушатели знают, что он добросердечный и совестный человек, а не легкомысленный ласкатель и лукавец;*
- 2) *ежели его народ любит за его заслуги;*
- 3) *ежели он сам ту же страсть имеет, которую в слушателях возбудить хочет, а не притворно их страстными учинить намерен, ибо он тогда не токмо словом, но и видом и движением действовать будет;*
- 4) *ежели он знатен породю или чином;*
- 5) *с важностью знатного чина и породы купно немало помогает старость, которой честь и повелительство некоторым образом дает сама натура»*  
(М. В. Ломоносов, Краткое руководство к красноречию).

В этом примере М. В. Ломоносов говорит о факторах, которые влияют на доверие к оратору (род), и дает их конкретный перечень (виды).

Данный топос допускает еще два способа использования. Во-первых, свойства, присущие роду, присущи виду. Поэтому, например, в ходе судебного разбирательства можно обратиться к признакам преступления и распространить их на убийство как вид преступления. Впрочем, необходимо иметь в виду, что верно обратное (то есть что свойства, присущие виду, далеко не всегда присущи и роду), а следовательно, применение признаков убийства к преступлению вообще не даст достоверного результата.

Во-вторых, при использовании этого топоса оратор может обращаться к другим видам, принадлежащим к тому же роду, для сопоставления. С этой точки зрения адвокат может сопоставить убийство с кражей, применением насилия и другими видами преступлений и вывести из этого сопоставления нечто важное (например, показать то, что совершенное деяние — убийство — по своим последствиям гораздо более страшно и опасно для общества, чем кража).

- 1.4 *«Собственное» и «привходящее»* — еще одно общее место, связанное с делением.



В этом случае оратор выделяет в объекте признаки, которые в наши дни мы назвали бы обязательными (постоянными) и случайными. Обязательный признак присущ объекту или целой категории постоянно, тогда как случайный признак характерен только для индивидуальных объектов либо присущ всем объектам только иногда.



## Пример

Например, бумага всегда имеет цвет (постоянный признак), а какой именно это цвет, зависит от случая: она может быть белой, желтой, желтоватой, серой, черной, красной и т. д. Цвет в данном случае — это собственное, а конкретный цвет (то есть, в конечном счете, характеристика, которую принимает «цвет вообще») — это приходящее.

Это общее место необходимо в том случае, когда оппонент принимает случайный признак за обязательный или называет обязательный признак случайным.

- 1.5 *Целое и части* — общее место, в соответствии с которым нечто рассматривают как совокупность компонентов. Если рассмотрение рода и видов касается явлений, которые связаны друг с другом семантически, то рассмотрение частей и целого связано с пространственной или временной смежностью.



## Пример

Например, человек имеет голову, руки, ноги и другие части тела, общество состоит из людей и их объединений, а музыкальное произведение — из звуков, аккордов и мелодий. Практически любой объект действительности мы можем разделить на части, чтобы говорить обо всех или об одной из них.



## Пример

Прекрасным примером использования общего места «целое и части» является следующее суждение Цицерона об ораторском искусстве:

*«Оратор должен соединить в себе тонкость диалектика, мысль философа, язык поэта, память юрисконсульта, голос трагика и, наконец, жесты, и грацию великих актеров».*



## Пример

В качестве примера приведем также фрагмент из речи А. Меня «Христианство»:  
*«Конечно, христианство бросило вызов многим философским и религиозным системам. Но одновременно оно ответило на чаяния большинства из них. И самое*

*сильное в христианской духовности — именно не отрицание, а утверждение, охват и полнота. . .*

*Если в исламе есть абсолютная преданность человека Богу, который является суверенным властелином космоса и человеческой судьбы, то это самое мы находим и в христианстве.*

*Если в китайском мирозерцании небо — Цянь — является чем-то ориентирующим человека в жизненных вещах, даже в мелочах, в различных оттенках традиций, то и это есть в христианстве.*

*Если брахманизм (современный индуизм) говорил нам о многообразных проявлениях Божественного, то и это есть в христианстве.*

*Если, наконец, пантеизм утверждает, что Бог во всем, что он, как некая таинственная сила, пронизывает каждую каплю, каждый атом мироздания, — то христианство и с этим согласно, хотя оно не ограничивает воздействия Бога только этим пантеистическим всеприсутствием».*

.....

- 1.6 *Возможное и невозможное* — топос, в соответствии с которым некое действие или событие рассматриваются как такие, которые либо возможны, либо невозможны.



### Пример

Оратор в этом случае может опираться, например, на качества того человека, которым это действие было совершено. Используя данный топос, необходимо иметь в виду, что возможность действия еще не означает, что оно действительно имело место, а из кажущейся невозможности нельзя делать вывод о том, что действие не было совершено.

.....

Чтобы доказать это, необходимо обратиться к другим аргументам.

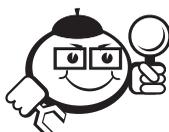


Особенность этого топоса состоит в том, что оратор концентрирует внимание не на том, было ли совершено действие или произошло ли событие, а на его возможности, а затем делает вывод о его закономерности (либо оставляет сделать этот вывод слушателям): *«И правда, многим заурядным людям, не имевшим никакого ремесла или занимавшимся каким-нибудь низким ремеслом, права гражданства в Греции предоставлялись неохотно; но неужели регийцы, или локрийцы, или неаполитанцы, или тарентийцы, которые нередко награждали правами гражданства актеров, выступавших на сцене, отказались бы Авла Люциния, увенчанного высшей славой дарования, наградить тем же?»*

.....

Этот пример интересен тем, что в нем идет речь о совершенно гипотетической ситуации, поскольку спор, рассматриваемый в суде, касался того, что поэту Авлу Люцинию Архию отказали в гражданстве. Здесь важен культурный фон: римляне ориентировались на Грецию, а потому для них действия греков в аналогичной ситуации могли иметь вес. Таким образом, рассматривая гипотетическую ситуацию, результат которой вероятен, Цицерон побуждает суд положительно решить вопрос о гражданстве Архия.

2. *Сравнение.* К этой группе относятся топосы, в основе которых лежит сопоставление нескольких более или менее сходных объектов.



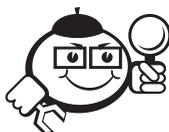
### Пример

В качестве примера, который наиболее обще демонстрирует сущность этой группы общих мест, можно привести фрагмент из речи Цицерона в предыдущем пункте: в нем оратор сравнивает поэта с артистами, имея в виду, что занятия поэзией выше, чем сценическое искусство. Возможно, в этом случае Цицерон намекает на идею Платона о недопустимости театрального искусства в идеальном государстве, а также на значительные достижения греков в поэтическом искусстве и их уважение к поэтам. Благодаря этому рассматриваемая гипотетическая ситуация с гражданством Архия в греческом городе приобретает дополнительную обоснованность и вескость в качестве основания для аналогии: если уж греки делали гражданами своих городов артистов, то поэта они сделали бы гражданином и по-прежнему; поскольку мы хотим быть похожими на греков, нам также надо предоставить гражданство для Архия.

- 2.1 *Сходство и различие* — общее место, в соответствии с которым оратор рассматривает нечто с точки зрения его сходств с другими вещами и отличий от них.

В отличие от общих мест из первой группы (определения и родовидовых отношений) данное общее место учитывает все признаки, которые могут быть существенными в контексте. Если в общих местах первой группы основная задача — определить сущность объекта, указать его место в иерархии сущностей (сходства и различия с этой точки зрения являются вспомогательным средством), то в данном топосе на первый план выступает сравнение как операция, непосредственно направленная на выявление различий.

Кроме того, сходство и различие могут быть как логическими (в этом случае сопоставляемые объекты похожи, поскольку они принадлежат к одной категории), так и образными, основанными на более отдаленных сходствах.



### Пример

В качестве примера приведем отрывок из речи А. Меня «Христианство»:

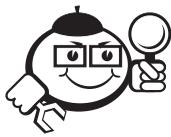
*«Человек в своих религиозных исканиях бесконечно больше осуществляет свою высшую природу, чем когда он воюет, пашет, сеет, строит. И термиты строят, и обезьяны воюют по-своему (правда, не так ожесточенно, как люди). И муравьи сеют, есть у них такие виды. Но никто из живых существ, кроме человека, никогда не задумывался над смыслом бытия, никогда не поднимался выше природных физических потребностей. Ни одно живое существо, кроме человека, не способно пойти на риск — даже на смертельный риск — во имя истины, во имя того, что нельзя взять в руки. И тысячи мучеников всех времен и народов являют собой уникальный феномен в истории всей нашей Солнечной системы».*

.....

«Перебирая» отдельные способности человека, Александр Мень приходит к выводу, что по отдельным характеристикам человек не отличается от животных и насекомых (хотя бы некоторых), и тем самым приходит к признаку, в котором человек отличается от них, — к его способности ставить глубинные проблемы о смысле бытия и искать истину. Сопоставление помогает А. Менью сделать свое утверждение более обоснованным, показать важность выделяемого признака на фоне остальных. Естественно, такое рассуждение заметно выигрывает по сравнению с простым утверждением о том, что человек способен мыслить и искать смысл жизни и мира.

2.2 *Степень* (большее или меньшее) — общее место, в соответствии с которым выявляются различия в количестве признака у разных объектов.

Данное общее место предполагает, что двум или более предметам, существам или явлениям присуще одно и то же свойство, отличия же между ними заключаются в том, в какой степени они присущи каждому из них. Например, рассуждая о достоинстве какого-то человека (допустим, о его уме), оратор может сопоставить интеллект этого человека с интеллектом другого человека (или других людей) и показать, что первый имеет заметное превосходство.



### Пример

.....

Примером использования общего места «степень» может служить следующее суждение, приписываемое Сократу: «Говорят, что боги ни в чем не нуждаются; так вот, чем меньше человеку надо, тем больше он похож на бога». Здесь это общее место реализуется не в самом простом виде, поскольку речь идет о двух качествах, которые могут быть представлены в разной степени: «человеку нужно много или мало» и «человек похож на бога».

.....

3. *Отношения*. К этой группе относятся все общие места, с точки зрения которых рассматриваются разным образом связанные между собой объекты и явления.

3.1 *Причина и следствие* — топос, в соответствии с которым оратор рассматривает следствия с точки зрения причин, их вызвавших, либо

причины, которые вызвали определенное следствие. Тезис при этом может выступать и как причина каких-то событий, и как их следствие.



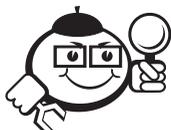
### Пример

Например, юридическое доказательство того, что какой-то человек совершил преступление (следствие), нередко опирается на наличие мотива (причины) — заинтересованности преступника в результате преступления. С другой стороны, в рассуждении о том, что преступление — это нежелательное действие, поскольку оно влечет за собой нежелательные для общества последствия, понятие «преступление» оказывается частью причины этих последствий.

Приведем в качестве примера высказывание Франклина Рузвельта о налогах из речи, произнесенной им в Питтсбурге 19 октября 1932 года:

*«Налоги пропитаны потом всякого, кто трудится. Результатом чрезмерных налогов являются бездействующие фабрики, проданные за недоимки фирмы и толпы голодных людей, бродящих по улицам в напрасных поисках работы».*

В данном случае общее место «причина и следствие» является источником аргумента к страстям, который основан на том, что оратор вызывает определенные чувства (в нашем случае — сострадание) аудитории и тем самым вынуждает аудиторию принять его положение и устанавливает с ней эмоциональный контакт.



### Пример

И еще один пример:

*«Между тем в деревне Люторичи до 700 жителей; они все отказывались допустить опись; они все, судя по ныне мной представленному приговору, считают себя незаконно разоренными Фишером. Вот кого или из числа которых и следовало бы спросить: кто вас подговаривал не допускать описи? Они могли сказать, нуждались ли они в подстрекательстве или наболела у них эта мысль сама собой. А их не спросили, и на мимолетных, плохо вяжущихся между собой впечатлениях урядников и полиции построили тяжелое обвинение.*

*Не верьте ему, господа судьи!*

*Но подстрекатели были. Я нашел их и с головой выдаю вашему правосудию: они — подстрекатели, они — зачинщики, они — причина всех причин. . .*

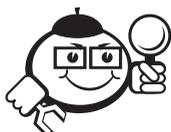
*Бедность безысходная, бедность — создание Фишера, одобряемая его властью, беззащитная эксплуатация, всех и все доведшая до разорения, — вот они, подстрекатели!» (Ф. Н. Плевако).*

В этом примере, взятом из речи в защиту крестьян, Ф. Н. Плевако прямо спрашивает о том, что привело к бунту и неповиновению и называет эту причину — бедность крестьян. Это вполне естественно, поскольку вопрос о мотиве может быть достаточно важным в судебном разбирательстве. Дополнительный эффект указа-

нию на причину и следствие придает метафора: адвокат называет неодушевленную причину «подстрекателем», то есть рассматривает ее как нечто живое, одушевленное.

3.2 *Предшествующее и следующее* — топос, в соответствии с которым говорящий определяет, какие события предшествовали, а какие — следовали.

Это общее место очень похоже на предыдущее, однако их не следует путать. В первом случае речь идет о причине и следствии, во втором — об отношениях между событиями, только напоминающими причину и следствие.



### Пример

Например, овдовевшая женщина может выйти замуж повторно, а следовательно, смерть супруга является одним из условий для повторного брака. В то же время смерть супруга *не является причиной* этого события, поскольку вдова может как выйти, так и не выйти замуж повторно. При этом два события — смерть супруга и повторное замужество — всегда происходят в строгой последовательности. Женщина не может выйти замуж повторно, если ее муж жив (и они не разведены).

3.3 *Противоположность и противоречие* — топос, предполагающий обращение к понятиям, дополняющим понятие, которое входит в тезис. В русской риторике этот топос традиционно называли «противное».

В логике принято различать контрарные и контрадикторные отношения между понятиями. *Контрарные отношения (отношения противоположности)* связывают два понятия, которые при объединении не исчерпывают родового понятия. Например, противоположными являются понятия «белое» и «черное», поскольку к их родовому понятию («цвет») относятся и другие цвета (красный, синий, зеленый и т. д.)

*Контрадикторными (противоречащими)* являются два понятия, которые при объединении исчерпывают значение родового термина или, по крайней мере, все альтернативные возможности. В случае с цветом контрадикторными будут понятия «белый» и «не белый». Точно так же контрадикторными являются понятия «виновен» и «не виновен».



### Пример

Приведем пример из диалога Платона: «Сократ: О народе ты еще подумаешь, но уж о себе и своих будущих товарищах-ораторах ты, конечно, думал, и не раз. Так скажи мне вот что: бывают ведь и такие нехорошие ораторы, которые обманывают народ ему во вред. Некоторые делают это ненамеренно, а некоторые даже намеренно. Какие же все-таки лучше, а какие хуже?»

В этом примере Сократ опирается на контрадикторные понятия «намеренности» и «ненамеренности» (эти понятия являются противоречащими, поскольку тре-

твей возможности нет). Это деление оказывается важным с точки зрения дальнейшего рассуждения Сократа: опираясь на аналогию между намеренным и ненамеренным обманом, с одной стороны, и намеренным и ненамеренным письмом с ошибками, он показывает, что намеренный обман лучше, поскольку оратор, обманывающий намеренно, может отказаться от обмана.

3.4 *Действие/претерпевание.* Обращаясь к этому топосу, оратор стремится выяснить, «кто что кому делает» и «кто что к кому испытывает».

В этом случае существенно, что если, например, один человек оказывает какое-то воздействие на другого человека, то этот второй человек непременно испытывает данное воздействие. На первый взгляд, эта мысль тавтологична, не несет ничего нового. Однако иногда такой поворот может быть очень полезным.



## Пример

Приведем пример из судебной практики. В настоящее время все более и более частыми становятся обращения в суд по поводу возмещения морального и физического вреда — страданий, причиненных действиями или бездействием другого лица или организации (приблизительно так определяется понятие вреда в юриспруденции). При этом законодательство требует, чтобы истец доказал два момента: во-первых, это наличие страданий, а во-вторых, связь между страданиями и действиями или бездействием их причинителя. Такое доказательство содержит в себе общее место «действие и страдание». Особенно ярко это проявляется в том случае, когда страдания были причинены ненамеренно. В этом случае мы имеем дело с двумя суждениями. Во-первых, это суждение «*X* испытал страдания из-за того, что *Y* вел себя определенным образом». Во-вторых, это выводимое из него в соответствии с данным общим местом суждение «*Y* причинил страдания *X*». В случае когда вред был причинен неосознанно, такой вывод неочевиден, но правилен.

Важность этого топоса иллюстрирует следующий фрагмент из речи И. М. Кисенишского, произнесенной в защиту подсудимого Давитая:

*«Гевондян действительно говорил на следствии, что был свидетелем того, как Маркарян за что-то ударил Давитая и от этого удара разлился бензин из имеющегося у него в руках ведра, попав на одежду и тело Маркаряна.»*

*На обоих судебных процессах скрупулезно проверялись и уточнялись показания Гевондяна, выяснялись подробности и обстоятельства этого инцидента.*

*Что же показал Гевондян по существенным обстоятельствам этого события?*

*На первом допросе он сказал: «Первым ударил Маркарян. После этого удара выплеснулось ведро». Вопрос: «Что Вы понимаете под словом «выплеснулось», считаете ли Вы, что Давитая плеснул бензин нарочно, что затем — поджег?» Ответ: «Я видел, как выплеснулась жидкость из ведра, но я не утверждаю, что Давитая нарочно плеснул бензин. Я не видел и не знаю, кто поджег.»*

На нашем судебном процессе Гевондян показал также достаточно определенно: «Сам факт видел так. Давитая с ведром подошел к Маркаряну, и тот его ударил.

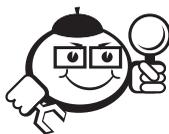
Жидкость из ведра выплеснулась на Маркаряна. Я лично не видел, чтобы Давитая поджег Маркаряна».

Попытались уточнить этот инцидент, конкретизировать вопрос: «Одно дело — «выплеснулся бензин», другое дело — «плеснул бензин из ведра» — это разные вещи. Как же все-таки было?» Ответ был однозначен: «Сейчас могу сказать точно: бензин выплеснулся после удара Маркаряна».

Совершенно ясно, что от того, как именно происходили события, в этом случае зависит наличие или отсутствие обвинения в намеренном нанесении увечий другому лицу. Поэтому обратим внимание на следующий момент: приведенные показания позволяют доказать, что в действительности Давитая не только не обливал Маркаряна бензином, но бензин выплеснулся на Маркаряна из-за того, что он ударил Давитая. Конечно, эта ситуация напоминает разбирательство школьников, однако от ее исхода очень многое зависит.

4. *Обстоятельства.* К этой группе принадлежат общие места, которые характеризуют событие с точки зрения дополнительных признаков, которые ему сопутствовали.

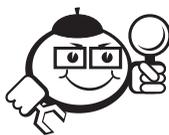
- 4.1 *Время* — общее место, которое предполагает обращение к временным характеристикам объекта речи.



### Пример

Ярким примером использования этого общего места является рассуждение о том, в какое время (в какую эпоху) жила историческая личность (например, писатель) и как эта эпоха определила поведение (например, творчество) данного человека. Любой человек, который учился в школе, писал сочинения и читал учебники по литературе, а потому наверняка сталкивался с подобными рассуждениями.

Существует множество временных «шкал», на которые может опираться оратор. В частности, это время суток, времена года, периоды человеческой жизни.



### Пример

В более широком смысле к этому общему месту можно отнести, например, рассуждения о том, в какое время (в какую эпоху) жил человек и как это время повлияло на него.

- 4.2 *Место* — общее место, которое указывает на любую локализацию события. В узком смысле — это пространственная локализация (например, «описываемые события произошли по такому-то адресу»), а так-

же географическая локализация («это происходило в Москве, в России»).

В более широком смысле данный топос соотносится и с социальным местом (местом, которое человек занимает в социальной системе). Традиционно такое «место» связывается с понятием социального статуса.



### Пример

Примером наименований статуса могут служить слова «президент», «отец», «ребенок», «преподаватель», «преступник». Очевидно, что в таком понимании топос «место» сближается с топосами, определяющими сущность предмета (определение, род и вид).

4.3 *Цель* — общее место, в соответствии с которым оратор обращается к действию и намерениям совершившего его лица или, в более широком смысле, к телеологическому объяснению — объяснение чего-либо через цель, для которой это существует.

Используя это общее место, оратор отвечает на вопросы «зачем?», «для чего?», «с какой целью?».

4.4 *Средства* — общее место, предполагающее постановку вопросов: «с помощью чего?», «как? каким образом?», «с чьей помощью?» и т. д.

5. *Свидетельства* — эта группа объединяет общие места, которые соотносятся с разнообразными источниками мнений. Если во всех предыдущих случаях речь идет об объективных, не зависящих от человека качествах действительности (философ-идеалист, пожалуй, в этом случае предпочел бы говорить о свойствах мысли и представлений), то последняя группа общих мест соотносится с источниками, из которых мы получаем информацию о том, что думали, видели, слышали другие люди.

5.1 *Ссылка на авторитеты* — топос, который помогает говорящему усилить свой аргумент путем ссылки на человека (или людей), который пользуется уважением в аудитории. С древних времен был даже выделен особый «аргумент авторитету». Его сущность состоит в том, что оратор доказывает правильность своего утверждения не путем ссылки на факты или логические законы, а при помощи указания на мнение, сила которого состоит не в его правильности, а в том, кому оно принадлежит.



### Пример

Примером этого общего места могут служить многочисленные выражения вроде «как писал Аристотель», «по мнению Х.Перельмана» и т. д., которые часто

встречаются в данном учебнике. Цитаты тоже часто представляют собой использование общего места «ссылка на авторитеты».

.....

5.2 *Свидетельства очевидцев* — топос, близкий к предыдущему, но основывающийся на свидетельстве, которое само по себе заслуживает доверия, однако было сделано человеком, который не обладает исключительным авторитетом с точки зрения аудитории. Естественно, в этом случае необходимо сослаться на свидетельство, которое сделал человек, не вызывающий особых подозрений и недоверия, поскольку именно благодаря ссылке на то, что этот человек видел и может подтвердить, такой аргумент приобретает силу.

К этому же общему месту следует отнести и ссылку говорящего на собственный опыт или опыт самой аудитории. Другими словами, этот топос основывается не только на свидетельстве третьего лица. При этом ссылка на опыт аудитории оказывается наиболее сильным ходом: если аудитория действительно испытывала или видела нечто подобное, она не сможет отрицать свидетельства своих собственных чувств. В случае, когда говорящий ссылается на свой опыт или опыт третьего лица, это сделать гораздо проще.

5.3 *Максимы или поговорки* — топос, в соответствии с которым говорящий придает вес своему аргументу, ссылаясь на пословицы, поговорки, а также традиции, стереотипы, предрассудки и т. д., то есть на любые распространенные мнения, которые существуют в общественном сознании. Когда Аристотель на страницах «Риторики» пишет, что люди, которые требуют доказательств того, что родителям необходимо подчиняться, заслуживают не доказательства, а наказания, он фактически использует данный топос.

Данный топос достаточно близок к ссылке на авторитеты, поскольку общественное мнение, коллективный опыт, находящие воплощение в максимах и пословицах, в целом ряде случаев действительно являются хорошим обоснованием для аргументов. Однако если в этом случае максимы являются анонимными, то в случае со ссылкой на авторитеты они всегда имеют автора.

5.4 *Слухи* — топос, в соответствии с которым говорящий ссылается на неподтверждаемые другими способами сведения. Хотя в Греции такой аргумент имел определенную силу даже в судебных разбирательствах, в настоящее время он утратил свою силу, по крайней мере, — в целом ряде сфер. Тем не менее этот топос может использоваться в неюридических отношениях, когда один человек стремится дискредитировать другого.

5.5 *Свидетельства, данные под клятвой*, — топос, который также имеет ограниченную ценность. В отличие от предыдущего случая свидетельства, данные под клятвой, имеют ценность, как правило, в рамках юридических отношений. Впрочем, мы нередко клянемся, стремясь подтвердить правдивость того, что вызывает у наших собеседников недоверие (хотя такие клятвы вряд ли имеют особую силу).

5.6 *Документы* — топос, в соответствии с которым говорящий обращается к письменным подтверждениям своего положения. К документам относятся

любые закреплённые в письменной форме высказывания и обязательства, например письма, договоры, записки, дневники и т. д.

5.7 *Закон* — топос, в соответствии с которым говорящий подтверждает свой тезис при помощи ссылки на закон. Данный топос наиболее уместен в рамках юридических отношений, когда имеется необходимость доказать виновность (или невиновность) определённого лица, и не используется в других ситуациях. Исключением может служить разве что ситуация, когда в хвалебной речи некое лицо ставится в пример как законопослушный гражданин.

5.8 *Прецедент* — топос, в соответствии с которым говорящий доказывает правильность тезиса при помощи ссылки на аналогичный случай в прошлом. В строгом смысле прецедент — это юридическое понятие; участники судебного процесса в случае если какой-то вопрос не урегулирован законодательно, могут сослаться на решения суда, вынесенные по аналогичному делу.

Однако данный топос может использоваться и в более широком контексте.



## Пример

Например, мы можем указать на событие в прошлом и последствия, которые эти события повлекло, а затем на основании этого примера сделать вывод о том, что в будущем может случиться то же самое.

Оратор ссылается на реальные события, которые имели не менее реальные последствия, а не рассматривает гипотетическую, создаваемую им только в воображении. В последнем случае выводы всегда можно поставить под сомнение, показав, что не менее вероятным является и другой исход.

### 1.2.4 Общие места и оценка

Топосы как совокупность положений, которые аудитория принимает как истинные, можно разделить на *общие* и *частные*. А потому совершенно естественным является вопрос о связи между топосами, на которые опирается оратор.



*Общими* являются топосы, которые признаются правильными в любой аудитории, *частными* — топосы, которые могут быть приняты только в некоторых аудиториях либо только частью аудитории.

В связи с разграничением общих и частных топосов необходимо делать несколько замечаний.

1) Нередко можно встретить мнение, что универсальные топосы, как и универсальные средства доказательства, — это все то, что связано с рациональным знанием. В частности, известный теоретик риторики Х. Перельман предложил выделить два типа посылок:

- а) посылки, представленные фактами, истинами и предположениями (рациональные аргументы),
- б) топосы в собственном смысле слова — посылки, которые основаны на ценностях и иерархиях предпочтения (под последними имеется в виду ценность явлений и действий относительно друг друга).

Первый тип посылок, по мнению Перельмана, применим в любой аудитории, второй тип — только в некоторых аудиториях или только по отношению к части аудитории.

Эта точка зрения справедлива, но лишь отчасти.



.....  
 Дело в том, что не для всех аудиторий рациональная, логическая аргументация будет уместной и эффективной.  
 .....

Например, в результате исследований было выявлено, что преимущественно женская аудитория в большей степени реагирует на эмоциональную речь, тогда как в мужской аудитории более эффективной оказывается логика.



.....  
 Кроме того, чем менее образованной является аудитория, тем больше в речи должно быть конкретных, наглядных примеров; от логических рассуждений по возможности необходимо отказаться (по крайней мере, в такой аудитории количество логических аргументов должно быть сведено к минимуму, а при их использовании оратор должен подробно и обстоятельно демонстрировать связь между тезисом и аргументами).  
 .....

Это обусловлено тем, что люди с невысоким уровнем образования не обладают умением и опытом рассуждать. Поэтому в речи, адресованной к женщинам с невысоким уровнем образования, крайне чтимая мужчинами-риторами рациональная аргументация может неожиданно оказаться неуниверсальной.

Кроме того, существуют ценности, которые разделяются если не всеми, то подавляющим большинством людей. Такой ценностью, например, является человеческая жизнь: даже расист, стремящийся к уничтожению целого народа, или большой начальник, относящийся к людям как к «винтикам», вряд ли станут публично отрицать ценность человеческой жизни (если, конечно, они заботятся о своей репутации). А это означает, что и топосы — ценностные суждения, лежащие в основе речи, в соответствии с определением будут не частными, а общими.

Вообще деление топосов на общие и частные (в том случае, если оно опирается на их применимость в любой аудитории и к любому случаю) вряд ли можно

считать правомерным. Любые правила знают исключения. Например, действие, совершенное подсудимым, действительно является убийством, однако не любое убийство является преступлением, заслуживающим наказания. Но никому не придет в голову обвинять солдата в том, что он убил солдата неприятельской армии, хотя его действия обычно вполне укладываются в определение преступления. Это действие можно оправдать даже применительно к солдату-противнику.

Опасность такого деления, по-видимому, состоит в том, что оратор расслабляется, а его бдительность и «готовность к бою» притупляются. И действительно, если в наших руках есть универсальное оружие в виде положений, которые будут оказывать воздействие всегда, зачем прилагать дополнительные усилия? На это можно ответить только вопросом: а как быть, если случайно окажется, что очевидное не принимается аудиторией за очевидное?

- 2) Следует иметь в виду, что человеку свойственно рассматривать как общие те топоры, которые в действительности могут рассматриваться как частные. Склонность универсализировать какие-то представления и положения характерна для человека. В этом нет ничего странного, поскольку убеждения обычно отражают наш опыт и создают стабильную, устойчивую картину мира.

Это необходимо, поскольку жить в постоянной неопределенности невозможно. Даже негативные убеждения, способные испортить или осложнить жизнь, лишив ее возможных удовольствий (вроде убежденности параноика в том, что все люди хотят причинить ему зло), выполняют и положительную функцию: они могут убереечь человека от новых разочарований, поскольку *некоторые* люди действительно могут хотеть причинить ему зло. Опытные психиатры и психотерапевты стараются относиться к любым внешне параноидальным фантазиям непредвзято, поскольку человек может говорить о реальных опасностях, которые возникли в его жизни (пусть даже и в силу того, что это человек с больной психикой).

Несмотря на то что в наши дни релятивизм становится все более и более распространенным, любой человек нуждается в том, что было бы неизменным и стабильным. По крайней мере, уже само утверждение «Все ценности относительны» может быть убеждением, которое помогает человеку жить и справляться с трудностями и разочарованиями во взаимодействиях с другими людьми.

С этой точки зрения любое деление общих мест на универсальные и частные всегда может быть подвергнуто критике и в конечном счете является относительным.

Это справедливо и для любого учебника риторики, в котором утверждается, что существуют универсальные и неуниверсальные источники доказательств и положений.

Исключением не является и данный учебник.



.....  
 Поэтому остается только посоветовать читателю самому определять, что именно он будет считать универсальным, поскольку это субъективно решаемый вопрос, и быть готовым к тому, что в практической деятельности придется искать доказательства даже того, что кажется бесспорным.  
 .....

### 1.2.5 Аргументация

Как уже указывалось, аргументация — это важнейший компонент речи, при помощи которых оратор стремится что-то доказать аудитории.



.....  
 Напомним также, что аргументация в широком смысле этого слова всегда включает *тезис* (доказываемую спорную мысль), *аргументы* и *демонстрацию* (показ связи между тезисом и аргументами).  
 .....

В случае если нет необходимости доказывать что-либо, нет и тезиса, то есть спорного утверждения. А потому все, что будет сказано ниже, относится только к речам, в которых реализуются установки на наблюдение, рассуждение или действие.

Прежде чем переходить к изложению этой важной части изобретения, необходимо сказать о том, в чем состоит специфика риторической аргументации.



.....  
 Риторическая аргументация во многом напоминает логическую, однако совпадение между ними не является полным.  
 .....

В действительности и сходство между ними является только внешним; не случайно современные теоретики риторики (например, бельгиец Х. Перельман) называли часть риторической аргументации не логической, а квазилогической (то есть псевдологической). Без четкого понимания этого оратор может неосознанно подменять риторическую аргументацию аргументацией логической и научной, что в действительности не соответствует сути риторики, а также существенно ограничивает оратора с точки зрения возможностей, которые имеются в его распоряжении.

Риторика и логика возникли одновременно и изначально задумывались как дополняющие друг друга дисциплины. По крайней мере, уже у Аристотеля мы находим их последовательное противопоставление. Тем не менее в настоящее время очень часто встречается недостаточно полное осознание этих различий.

В чем же состоят различия между риторической логической аргументацией и логическими доказательствами в собственном смысле этого выражения?

- 1) Для логики рассуждение является логичным или нелогичным в силу своего строения, она исключает из рассмотрения адресанта (автора сообщения) и адресата (его получателя). Например, любое умозаключение, построенное по схеме «Если все *A* суть *B*, а все *B* суть *C*, то все *A* суть *C*», признается правильным, поскольку в его основе лежит соответствующая аксиома.



.....  
 Для *риторики фигуры адресанта (оратора) и адресата (аудитории) очень важны*. Дело в том, что основная задача риторики, в отличие от задачи логики, состоит не в доказательстве того или иного положения, а в изменении мнений адресата.  
 .....

Риторика действует там, где есть сопротивление, в первую очередь — в виде мнений, убеждений и предрассудков аудитории. Если же кто-то не принимает доказательства, построенного логиком, то логик может лишь вздохнуть и подумать о том, что у этого человека не все в порядке с головой, раз он не может принять таких очевидных вещей.



.....  
 В соответствии с этим со времен Аристотеля выделяют три основные группы средств, при помощи которых может осуществляться доказательство тезиса: «страсти» (эмос), «аргументы» (логос) и «нравы» (пафос).  
 .....



.....  
*Аристотель связывал «страсти» со слушателями, а точнее, с теми чувствами, которые они испытывают по отношению к тому, что говорит оратор. «Нравы» он определял как доказательства, исходящие от личности оратора.*  
 .....

Сейчас их толкуют в основном как авторитет, который имеет оратор в глазах аудитории, хотя сам Аристотель однозначно указывал на то, что в действительности эти доказательства не имеют отношения к прошлым заслугам оратора, они представляют собой результат самой речи, а следовательно, проявляются в виде убеждения аудитории в высоких моральных качествах оратора, которое возникает в силу того, что именно он говорит. И только третий тип доказательств («аргументы») исходит из самого содержания речи, из особенностей ее объекта. Как видно, роль адресанта и адресата в риторике действительно велика.

2) *Риторика оперирует не истинными, а лишь вероятными утверждениями.*

Это еще одна важная мысль, которую нередко пропускают современные исследователи, занимающиеся проблемами риторики и ораторского искусства. Если логика является средством, при помощи которого наука получает новое знание, то сфера действия оратора — это общественная жизнь.



.....  
 А в общественной жизни более важными являются не точные знания, а *мнения*. Дело не в том, что знания не важны, а наука ничего не значит с точки зрения жизни. Просто мнения — это среда, в которой органично существует любое общество.  
 .....

Естественно, человек может быть абсолютно уверен в чем-то и потому станет утверждать, что он это «знает совершенно точно». Однако от этого его мнение не перестанет быть мнением.

Для оратора крайне важно найти точки пересечения с аудиторией. Если таких точек пересечения не будет найдено, взаимодействие с аудиторией не приведет ни к чему, кроме споров и взаимных обвинений. Такими точками пересечения являются убеждения, которые разделяются и оратором, и аудиторией.

По этой причине любые рассуждения оратора не являются логическими в собственном смысле слова, они остаются квазилогическими (именно так назвал их современный теоретик риторики Х. Перельман, который стремился возродить на современной почве взгляды Аристотеля). Это необходимо иметь в виду далее, когда мы будем говорить о логической аргументации.

- 3) Риторическая аргументация *шире, чем логическая*. Логические (то есть «квазилогические») аргументы не являются единственно возможными при обосновании тезиса. Риторика рассматривает и систематизирует другие средства убеждения, например частные случаи, на которые можно ссылаться как на пример или образец, а также аналогию, которая помогает нам прояснить, сделать более заметными какие-то стороны объекта. Естественно, такие средства не могут считаться логическими.

Выше мы уже указывали на восходящее к Аристотелю деление на три вида: логос, этос и пафос. Только первый вид аргументов имеет отношение к логике. Но даже в этом случае Аристотель противопоставляет риторические и «диалектические» (логические) аргументы и даже вводит для них особые названия: силлогизму и наведению в логике соответствуют риторические энтимемы и примеры. Для Аристотеля вообще характерна попытка последовательно провести границу между логикой и риторикой, продемонстрировать их взаимные сходства и соответствия, которые в действительности являются следствием их различий.

Наконец, риторическая аргументация шире логической и в смысле применения. В большинстве учебников по риторике и логике высказывается мнение, что логическая аргументация является универсальной, применимой в любой ситуации и к любой аудитории, тогда как использование всех остальных средств убеждения зависит от контекста — от той ситуации, в которой произносится речь. Это мнение, в целом обоснованное, все же вызывает возражения. Наверное, слишком сильным было бы утверждение о том, что специалисты-логики переоценивают значение логической аргументации в силу своих «цеховых» интересов. Тем не менее представляется очевидным, что в некоторых ситуациях чрезмерное внимание к логическим доказательствам неуместно.

- 4) Особенность риторической аргументации состоит также в том, что она выбирает порядок, обратный нормальному порядку в логическом доказательстве.

Логика используется для выведения нового знания из того, что уже известно, то есть из посылок. Риторика исходит из обратного порядка: имеется суждение (тезис речи), который необходимо обосновать, то есть выявить аргументы, которые заставили бы аудиторию принять этот тезис.



.....  
 Таким образом, в логике вывод следует за его посылками, которые являются его основанием, тогда как в риторике вывод предшествует обоснованию, которое оратор специально создает для того, чтобы доказать тезис.  
 .....

Основная заслуга в формировании такого (пожалуй, единственно правильного) подхода к риторической аргументации во многом принадлежит софистам. Софистов принято ругать за их готовность следовать туда, куда ведет их доказательство, особенно этим прославились Сократ и Платон (причем, по большому счету, образ софистов, с которым мы сейчас имеем дело, сложился благодаря Платону).

О том, почему эта критика не кажется нам совершенно обоснованной, мы уже говорили в первом разделе учебника, посвященном истории риторики.

- 5) Наконец, *риторика требует доказывать только те положения, которые имеют общественную значимость*, тогда как логику в большей степени интересует форма, а не содержание доказательства.

Логические законы могут применяться к любому содержанию, в том числе и к совершенно тривиальному, в результате чего мы все равно получаем правильное рассуждение.



### Пример

Например, с точки зрения логики совершенно равнозначны следующие умозаключения:

*Все книги имеют больше одной страницы. Это книга. Следовательно, в ней больше одной страницы.*

*Если человек совершил убийство, он не может спать спокойно. Человек спал спокойно. Следовательно, он не совершал убийства.*

Очевидно, что первое умозаключение не имеет такой же значимости, которая есть у второго: вряд ли от первого рассуждения может зависеть жизнь и благополучие какого-то человека. Однако второе умозаключение, приведенное на суде, может стать причиной оправдания человека, которого несправедливо и необоснованно обвиняют в совершении преступления. В связи с этим можно привести мысль Аристотеля, который писал в «Топике», что любой человек, который задается вопросом, следует ли любить родителей, заслуживает лишь наказания, а человеку, который спрашивает, бел ли снег, достаточно взглянуть на него. Это утверждение задает границы, в которых риторика использует логическую аргументацию. И эти границы зависят в первую очередь от необходимости установить контакт с аудиторией. Понятно, что первое умозаключение из приведенных выше не имеет ценности с точки зрения воздействия.

Наконец, необходимо остановиться на еще одном моменте.



Основная цель аргументации состоит в убеждении аудитории, то есть в принятии аудиторией идей, которые излагает говорящий.

По этой причине *связь между аргументацией как средством убеждения и такими понятиями, как «истина» и «добро», лишь желательна, но не обязательна.*

Если это выгодно говорящему, аргументация может быть направлена на доказательство утверждений, которые являются заведомо ложными либо морально неприемлемыми.

Естественно, это следует осудить. Однако нельзя отрицать того факта, что риторика — это всего лишь нейтральное орудие, которое может использоваться как во благо, так и во вред. Поэтому ничто не может гарантировать, что риторические положения не будут использоваться для неблагоприятных целей.

### 1.2.6 Классификация аргументов

В риторике было предложено два главных основания для классификации аргументов. Во-первых, это деление доказательств на естественные и искусственные, во-вторых — выделение доказательств в соответствии с такими аспектами ораторской речи и, шире, риторической коммуникации, как логос, этос и пафос.

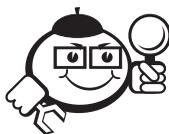
- 1) Традиционным для риторики является выделение естественных и искусственных доказательств.



.....  
**Естественные доказательства** — это показания свидетелей, документы, то есть все то, что удостоверено людьми благодаря тому, что они видели или слышали.  
 .....



.....  
**Искусственные доказательства** определить несколько труднее, поскольку они представляют собой все доказательства, которые не являются естественными. Так называют доказательства, которые так или иначе связаны с необходимостью рассуждать.  
 .....



#### Пример

.....  
 Например, если мы имеем показания свидетеля и если эти показания подтверждают нашу точку зрения, нам нет необходимости приходить к каким-то выводам при помощи рассуждений. «X убил Y, и Z видел это, а потому может подтвердить». Подтверждение того, что факт имел место, непосредственно содержится в словах свидетеля.  
 .....

Ситуация кардинально меняется, если свидетеля событий нет. В этом случае мы, подобно сыщику из детективного романа, вынуждены прибегать к рассуждениям, то есть на основе известных фактов делать заключения о том, как развивались события (так сказать, «восстанавливать картину преступления»). Любые способы, которые мы используем для того, чтобы преодолеть отсутствие свидетельств, и являются искусственными доказательствами.

- 2) Искусственных доказательств гораздо больше, чем естественных. Именно поэтому дальнейшая классификация будет касаться искусственных доказательств.

Аристотель выделял три вида доказательств. В частности, в «Риторике» он пишет: «Что касается способов убеждения, доставляемых речью, то их три вида: одни из них находятся в зависимости от характера говорящего, другие от того или иного настроения слушателей, третьи от самой речи. Эти последние заключаются в действительном или кажущемся доказывании». Доказательства, исходящие от характера говорящего, традиционно соотносят с *этосом* («нравами»), доказательства, исходящие от настроения слушателей, с *пафосом* («страстями»), а доказательства, исходящие от самой речи, или, точнее, от структуры предметного мира, с которой речь соотносится, с *логосом* («аргументами» в собственном смысле этого слова).

Это самые общие основания для классификации, более подробно виды аргументов описываются ниже. Пока же отошлем читателя к рисунку 1.2, на котором представлена классификация аргументов.



Рис. 1.2 – Виды аргументов

### 1.2.7 Естественные доказательства



.....  
 Основная задача, которую любой оратор решает при помощи естественных доказательств, состоит в выяснении того, имел ли место тот или иной факт.  
 .....

Хотя это может быть установлено и на основании косвенных признаков при помощи умозаключений, естественные доказательства обладают большим весом, поскольку позволяют построить более достоверную картину.



.....  
 Основные источники естественных доказательств — это свидетельства очевидцев и документы.  
 .....

Границу между ними установить достаточно сложно, поскольку нередко свидетельства фиксируются в документах, а письменные источники (например, воспоминания) не всегда могут рассматриваться как документы в юридическом и административном смысле этого слова.

#### 1) Свидетельства.



.....  
*Свидетельства — утверждения людей, которые присутствовали при событии или неподалеку и обладают какой-либо информацией, имеющей значение с точки зрения установления действительного развития ситуации.*  
 .....

Обычно свидетельские показания касаются того, что люди видели, однако речь может идти и о том, что люди слышали или ощущали, а также о том, что они узнали из уст непосредственных участников или очевидцев сразу после событий. С точки зрения субъекта свидетельства можно разделить на четыре группы:

- а) *Собственные восприятия аудитории.* Это едва ли не самый «надежный» вид естественных доказательств, поскольку человек обычно доверяет своим собственным чувствам.
- б) *Свидетельства других людей.* Естественные доказательства этой разновидности наиболее действенны, если человек, на опыт которого ссылается оратор, с точки зрения аудитории заслуживает доверия, то есть не может стать объектом аргумента к человеку (см. соответствующий раздел).

Обращение к свидетельствам других людей обязательно тогда, когда речь идет о событиях прошлого, которые не могли видеть ни аудитория, ни оратор. В этом случае при подготовке речи оратор обращается к источникам (воспоминаниям, дневникам, документам), по которым восстанавливает ход и обстоятельства событий.

- в) *Свидетельства самого оратора.* Использование этой разновидности доказательств естественно в том случае, если говорящий выступает в качестве свидетеля, который дает показания, то есть в ситуации судебного разбирательства. Однако есть и другие случаи, когда оратор может ссылаться на собственный опыт.
- г) *Ссылки на общезначимый опыт, который имеет (или мог бы иметь) любой человек.* Такое знание далеко не всегда опирается на опыт, оно может быть получено человеком от других людей.



## Пример

Например, суждения «Крапива жжется» и «Собака кусается» не нуждаются в каком-то специальном подтверждении: любой человек, даже если он не имел возможности проверить истинность этих утверждений, что называется «на собственной шкуре», знает случаи, когда крапива обжигала, а собака кусала кого-либо. К этой же категории можно отнести и такие утверждения, которые не соотносятся непосредственно с опытом слушателей, однако косвенно могут быть выведены из их сходного опыта.

Можно дать одну рекомендацию относительно того, как следует «подавать» свидетельства. Оратор должен стремиться к тому, чтобы его описание содержало много деталей и было ярким, возможно, образным. Такая подача свидетельств нередко помогает компенсировать их недостаточность. Если оратор сумеет нарисовать картину, которую аудитория сможет ясно себе представить, задачу можно считать достигнутой. При этом описание может содержать детали, которые не касаются существа дела и, возможно, даже являются вымышленными. В любом случае необходимо сделать так, чтобы описание было психологически убедительным. Оратор должен занять позицию наблюдателя, свидетеля событий и описать их так, как будто они стоят у него перед глазами.



Эффективным нередко оказывается и обращение к внутренним переживаниям, которые оратор как бы реконструирует в речи, рассуждая о мотивах, намерениях и чувствах участника событий. Особенно эффективным это оказывается в рамках судебного разбирательства, хотя может использоваться и в других ситуациях.

Приведем в качестве примера фрагмент из речи известного русского адвоката В. Д. Спасовича, произнесенной в связи с делом Дементьева, который, будучи военным, отказался исполнять приказание поручика и оскорбил его. Обратите внимание на фрагменты, выделенные жирным шрифтом, на их языковые особенности (в частности, на использование настоящего времени, позволяющего представить события как происходящие перед глазами) и позицию наблюдателя-очевидца, которую они отражают. Существенно, что адвокат не был свидетелем этих событий, однако, опираясь на показания других людей, представляет их так, как если бы видел своими глазами.



## Пример

*«На улице Малой Дворянской есть большой дом, занимаемый внизу простонародьем; бельэтаж занимает Данилова и другие жильцы, затем в мезонине живет*

Дементьев с женой и дочерью. У Даниловой есть собака, большая и злая. Из приговора мирового судьи видно, что она бросалась на детей и пугала их. 5 апреля настоящего года эта собака ужаснейшим образом испугала малолетнюю дочь Дементьева, которую отец страстно любит, ради которой он променял свою свободу на военную дисциплину. Девочка шла с лестницы по поручению родителей; собака напала на нее, стала хватать ее за пятки. Малолетка испугалась, закусила губу в кровь и с криком бросилась бежать. На крик дочери отец выбежал в чем был, в рубашке, в панталонах, в сапогах, не было только сюртука. Он простой человек, он нижний чин, ему часто случалось ходить таким образом и на дворе, и в лавочку. А тут рассуждать некогда, собака могла быть бешеная. Собаку втаскивают в квартиру, он идет за ней, входит в переднюю и заявляет: «Как вам не стыдно держать такую собаку».

.....

## 2) Документы.



.....  
**Документы** — письменные источники, на основании которых можно восстановить ход событий.  
 .....

Документы могут быть источниками естественных доказательств как непосредственно, так и косвенно. В первом случае документы содержат прямые подтверждения и обычно создаются именно для подтверждения (примером в данном случае может служить стенограмма показаний свидетеля, справка врача или заключение эксперта). Такие документы оратор может использовать как в виде цитат, так и при реконструкции событий, при создании яркой и психологически достоверной картины, которая предъявляется аудитории.

Косвенно документы подтверждают то, что события имели или не имели места, в том случае, если они являются уликами. В этом случае факты, отражаемые в документах, используются не в чистом виде, а в составе рассуждений, так как улики всегда предполагают более или менее сложные умозаключения.

### 1.2.8 Логические аргументы (логос)



.....  
 Аристотель выделял два основных способа риторического доказательства, основанного на логосе: силлогизм и наведение.  
 .....



.....  
**Силлогизм** — это доказательство, при котором частное положение доказывается при помощи общих положений.  
 .....



.....  
***Наведение** — это такое доказательство, в котором общее положение доказывается при помощи частных положений.*  
 .....

Именно на это деление мы и будем опираться в дальнейшем.

В современных книгах по риторике, теории аргументации и логике это деление обычно отождествляется с противопоставлением *индукции* и *дедукции*.



.....  
*Под **индукцией** в этом случае понимают метод доказательства, который основан на переходе от частного (единичных фактов) к общему (общим утверждениям).*  
 .....

Индукция в науке не дает точного, достоверного доказательства, поскольку ведет только к вероятным заключениям. И действительно, делая на основании единичных фактов вывод о том, что все лебеди белые, мы можем ошибаться, поскольку любой лебедь другого цвета будет достаточным основанием для того, чтобы опровергнуть наш вывод.



.....  
***Дедукция** — это метод доказательства, основанный на переходе от общего к частному.*  
 .....

В качестве общего при дедукции выступают суждения, которые считаются истинными (то есть являются аксиомами) либо были доказаны другими способами (то есть являются теоремами).



.....  
 В отличие от индукции дедукция способна давать полностью достоверные, истинные суждения (естественно, если она опирается на истинные посылки).  
 .....

В отождествлении силлогизмов и наведения с дедукцией и индукцией соответственно есть много справедливого. В то же время это отождествление не является совершенно точным. Фактически риторические понятия в этом случае подменяются понятиями логики и методологии научного познания. В чем же заключается сущность этой подмены?

- 1) Дедукция и индукция связаны с истинным знанием, тогда как риторика оперирует тем, что имеет лишь вероятностный и правдоподобный характер; наука ориентируется на истину, а риторика — на мнение. Поэтому представляется закономерным, что риторику нельзя подчинять законам научного познания, так как между ними имеются не только сходства, но и различия.

Конечно, и в науке имеются риторические аргументы, многое в теориях и концепциях предполагает не точное знание, а веру и убеждения. Особенно очевидно это стало в XX веке, когда были высказаны самые убийственные доводы, направленные против убеждения в абсолютной объективности науки, а события доказали, что ученые не могут занимать отстраненную, ценностно независимую позицию. Тем не менее, как показали недавние исследования в рамках социологии науки, для функционирования научного сообщества жизненно необходимой является предпосылка о принципиальной познаваемости мира и возможности проверки этого знания. В риторической же коммуникации она не является необходимой, ссылка на науку — это лишь одна из форм «аргумента к авторитету», который является далеко не единственным типом аргументов.

- 2) Аристотеля по праву считают ученым, который создал и обосновал дедукцию как особый метод познания. При этом справедливо утверждение, что индукция как метод познания, отличающийся от дедукции, была открыта только в Новое время Фрэнсисом Бэконом, и произошло это в рамках полемики с античной традицией, которая до того момента воспринималась как единственно достоверная. Бэкон описал этот метод в своей работе «Новый Органон» (1620). Уже одно это название полемично, поскольку Аристотелю принадлежит труд «Органон», в котором он рассуждает о механизмах познания. Добавляя к этому названию слово «новый», Бэкон подчеркивает то, что он предлагает качественно новое средство познания.

Тот факт, что Аристотель не знал индукции, поскольку как метод познания она была открыта спустя много веков после него, вступает в противоречие с выделением индукции и дедукции как основных способов риторического доказательства. Понятие индукции очень близко к понятию наведения; более того, латинское слово «таисйо» представляет собой эквивалент греческого слова, которое на русский язык переводится как «наведение». Однако эти понятия различаются по своему объему: изначально в термин «индукция» вкладывался иной смысл. Учитывать отличия между ними целесообразно и с теоретической, и с практической точки зрения. На этом мы остановимся в следующем пункте.

- 3) Индукция предполагает обязательное исследование если не всех, то как можно большего числа фактов и частных случаев, только в этом случае ее результаты могут считаться полностью достоверными или достаточно обоснованными. В риторике же такое требование не является обязательным. Существуют случаи, когда достаточно обратиться только к одному факту (например, для того чтобы прояснить общее положение). Этот риторический прием охватывается понятием наведения, но оказывается за пределами понятия индукции. По крайней мере, этот прием может быть определен как крайняя и не дающая достоверного знания форма неполной индукции. Таким образом, с точки зрения риторики индукция — это частный случай наведения.
- 4) Наведение не всегда опирается на факты, оно может опираться на более частные суждения, которые сами являются обобщением, результатом ин-

дукции. Аристотель в «Топике» приводит такой пример наведения: «...если кормчий, хорошо знающий свое дело,— лучший кормчий и точно так же правящий колесницей, хорошо знающий свое дело, лучший, то и вообще хорошо знающий свое дело в каждой области — лучший». Это яркий пример наведения, однако он не является индукцией. Индукция предполагала бы исследование всех (или большинства) конкретных случаев, в которых имеется определенное соотношение между уровнем знания своего дела и оценкой «качества» специалиста. Аристотель же опирается на суждения, которые сами по себе являются обобщениями, полученными при помощи индукции.

### Силлогистические (дедуктивные) доказательства

Основы дедукции были заложены еще в античности Аристотелем, который создал учение о силлогизмах. С точки зрения современной логики аристотелевская силлогистика представляет только исторический интерес. Аристотелевскую силлогистику начали критиковать в Новое время, а в течение примерно последних ста лет развитие логики зашло так далеко, что силлогистика вообще может рассматриваться как пережиток. Это, впрочем, не означает, что она совершенно не имеет ценности. Прежде всего, недостаток силлогистики заключается не в том, что она неправильна, а в том, что она неуниверсальна, познание и доказательство опираются не только на силлогистические умозаключения, но и на другие средства.

Поэтому с практической точки зрения эта критика не так существенна, как может показаться.



.....  
Тем более что мы все, не подозревая об этом, думаем силлогизмами (по крайней мере тогда, когда делаем выводы).  
.....



### Пример

.....

Например, как указывает А. В. Гладкий, когда человек, увидев утром сухую улицу, заключает из этого, что ночью не было дождя, этот человек пользуется одной из разновидностей (модусов) силлогизма, посылки и заключение которого можно сформулировать приблизительно так: «Всякая ночь, в течение которой был дождь, обладает тем свойством, что наутро после нее улицы мокрые. Только что прошедшая ночь этим свойством не обладает (улицы сухие). Следовательно, только что прошедшей ночью не было дождя». Естественно, делая выводы, мы мыслим на более «нормальном» языке, здесь не очень обычные выражения введены для того, чтобы точнее передать логическую форму мысли. Тем не менее совершенно очевидно, что в данном случае мы чисто автоматически используем силлогизм (позже желающие смогут выяснить, какая именно разновидность силлогизма здесь используется).

.....

Кроме того, как особое средство познания силлогистика имела огромное влияние на интеллектуальную жизнь европейской цивилизации, а потому любой образованный человек должен иметь хотя бы поверхностное представление о ней: без этого многие явления европейской культуры окажутся непонятными.

## Простой категорический силлогизм

Рассмотрение дедуктивных рассуждений мы начнем с простого категорического силлогизма.



.....  
Он является наиболее распространенным и наиболее полно описанным видом дедуктивных умозаключений.  
.....



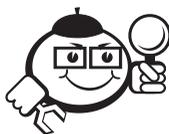
.....  
**Категорическим** его называют потому, что его посылками (суждениями, из которых выводится заключение) являются простые категорические суждения, которые включают субъект, предикат и связку (об этом см. ниже).  
.....

При рассмотрении дедуктивных суждений имеется четыре важных пункта:

- 1) структура силлогизма,
- 2) структура суждения, входящего в силлогизм,
- 3) типы суждений, входящих в силлогизм,
- 4) фигуры и модусы силлогизма.

Именно в таком порядке мы и будем излагать логическое учение о силлогизмах.

- 1) *Структура умозаключения.* Любое дедуктивное умозаключение представляет собой совокупность нескольких (обычно двух) посылок и заключения. Посылки это истинные суждения, которые являются основанием для заключения; связь между посылками и заключением называется выводом.



## Пример

Рассмотрим пример.

*Хороший оратор умеет убедить аудиторию. Иван умеет убедить аудиторию.  
Иван — хороший оратор.*

.....

Первые два суждения в данном умозаключении являются посылками, третье суждение — это заключение; линия отделяет посылки от заключения. Очевидно, что обе посылки являются основаниями, с опорой на которые мы можем утверждать, что заключение истинно.

Еще один важный момент, касающийся структуры суждения,— это выделение большой и малой посылки, а также их терминов (членов). Однако предварительно необходимо остановиться на *структуре суждения*: без этого говорить о структуре силлогизма нельзя.

- 2) *Структура суждения*. И посылки, и заключения представляют собой суждения.



.....

В традиционной логике, восходящей к Аристотелю, в суждении выделяют *субъект* и *предикат*. В самом общем смысле субъект и предикат можно сопоставить с подлежащим и сказуемым, хотя эта аналогия не является полной. Будем исходить из того, что субъект это то, о чем говорится в суждении, а предикат это то, что сообщается о субъекте.

.....

В составе суждения выделяют также связку — элемент, который опосредует субъект и предикат, соединяет их. Однако связка обычно никак не выражается в речи. По крайней мере, в русском языке она выражается только в том случае, когда субъекту приписывается признак-предикат, выраженный существительным или прилагательным, а само высказывание отнесено к прошедшему или прошлому, например: «Он был (будет) поэтом (веселым)».



### Пример

.....

В предложенном выше примере субъект первого суждения — это «хороший оратор», а предикат — выражение «умеет убедить аудиторию». Во втором суждении предикат тот же, а вот субъектом является уже имя собственное «Иван». Наконец, в третьем суждении субъект представлен именем «Иван», а предикат — словосочетанием «хороший оратор», которое в первом суждении фигурировало в качестве субъекта.

.....

Почему с точки зрения дедуктивного вывода деление суждений, входящих в умозаключение, на субъект и предикат важно? Оно важно потому, что между суждениями должна обнаруживаться тесная содержательная связь, без которой дедуктивный вывод невозможен. Эта связь проявляется в том, что какие-то элементы суждений, входящих в силлогизм (субъекты и предикаты), совпадают. Так, в приведенном выше примере о хорошем ораторе предикаты первой и второй посылки совпадают, вторая посылка и заключение имеют один и тот же субъект, а субъект первой посылки совпадает с предикатом заключения.

Понятно, что все, что здесь говорится, туманно и абстрактно, однако это важно для понимания некоторых вещей, которые должен понимать любой оратор. Но вернемся к структуре суждения. Любое заключение (так же, как и посылки) включает субъект и предикат. При этом в рамках силлогизма обязательно обнаруживается

такое соотношение: одна из посылок включает субъект заключения, а другая его предикат. И в рамках заключения, и в составе посылок элементы суждения, которые в заключении выступают в качестве субъекта и объекта, обозначают при помощи латинских букв *S* и *P* соответственно. Кроме того, обе посылки всегда содержат третий общий элемент, который в традиционной логике обозначали при помощи буквы *M* (средний).



### Пример

Рассмотрим с этой точки зрения приведенный выше пример:

*Хороший оратор (P) умеет убедить аудиторию (M).*

*Иван (S) умеет убедить аудиторию (M).*

*Иван (S) — хороший оратор (P).*

Нетрудно заметить, что элементы обозначаются при помощи первых букв латинских слов «субъект» и «предикат». При этом то, что является предикатом в заключении, не обязательно будет предикатом в посылке (это явно следует из того, что «хороший оратор» — это субъект первой посылки и предикат заключения). Верно и обратное: член суждения, который является предикатом в заключении, может быть как субъектом, так и предикатом заключения.

Члены силлогизма соответственно называют большим, малым и средним членами. Средний член силлогизма всегда опосредует, связывает между собой две посылки и никогда не выступает в заключении. Посылка, которая содержит большой термин, называется большой посылкой, другая посылка — малой посылкой.

Эти понятия важны уже хотя бы потому, что позволяют описывать структуру силлогизма. Силлогизм, приведенный выше, схематически можно представить так:

*PM*

*SM*

*SP*

Существует большое количество суждений, которые не имеют между собой связи, а потому не могут быть посылками в рамках силлогизма. Например, суждения «Хороший оратор умеет убедить аудиторию» и «Иван — учитель» не имеют ни одного общего элемента, а потому не могут быть посылками в рамках дедуктивного умозаключения. Точнее, конечно, было бы сказать, что они не могут быть посылками только в рамках категорического силлогизма: при наличии суждения, имеющего общие элементы с обоими приведенными суждениями, они могут быть элементами дедуктивного умозаключения.



### Пример

Например, если мы введем суждение «Учитель должен быть хорошим оратором», то сможем получить такое умозаключение: *Учитель должен быть хорошим*

оратором. Иван — учитель. Иван должен быть хорошим оратором. Хороший оратор умеет убеждать аудиторию. Иван должен уметь убеждать аудиторию.

.....

### 3) Типы суждений.



.....

Пока воздержимся от объяснения, почему с точки зрения силлогистики выделение типов суждений существенно, укажем лишь на то, что в логике *их выделяется четыре: общеутвердительные, общеотрицательные, частноутвердительные, частноотрицательные.*

.....

Эти четыре типа суждений образуются в результате сочетания двух признаков. Первый признак это частный или общий характер суждения.



.....

*В общем суждении признак приписывается всем предметам, принадлежащим к какому-то классу («Все учителя имеют специальное образование»).*

.....

В частном суждении признак, обозначаемый предикатом, приписывается только некоторым предметам, принадлежащим к классу («Некоторые учителя имеют высшее образование»). Выделяют также единичные суждения, в которых признак приписывается одному предмету; однако в зависимости от контекста в дальнейшем мы будем рассматривать их либо как общие, либо как частные.



.....

Второй признак — это деление суждений на утвердительные и отрицательные. Уже из одного их названия ясно, что в утвердительных суждениях утверждается наличие признака («Некоторые учителя имеют высшее образование»), в отрицательных суждениях наличие признака отрицается («Некоторые учителя не имеют высшего образования»).

.....

Сочетание этих двух признаков и дает четыре типа суждений. Общеутвердительные и частноутвердительные суждения традиционно обозначаются при помощи букв *A* и *I*, а общеотрицательные и частноотрицательные суждения — при помощи букв *E* и *O*. Чтобы запомнить эти обозначения, достаточно знать, что *A* и *I* — это первая и вторая гласные буквы латинского глагола *affirmo* («утверждаю»), а буквы *E* и *O* — первая и вторая гласные глагола *nego* («отрицаю»).

Возможно, вы уже заметили, что в общих суждениях нередко фигурируют слова типа «всякий», «любой», «каждый», а в частных суждениях — слова типа «некоторый». Такие слова действительно являются показателем типа суждений. Тем не менее необходимо отметить, что в некоторых случаях в суждениях такие не

представлены. Например, суждение «Иван — хороший оратор» является, как это ни странно, общеутвердительным. Дело в том, что собственные имена в подавляющем большинстве случаев отсылают к множеству объектов, которое состоит только из одного элемента. Это необходимо учитывать при определении характера суждения.

То же касается и отрицания, хотя отсутствие отрицания — явление более редкое. Возьмем в качестве примера умозаключение: «Взрослым людям не менее восемнадцати лет. Ване десять лет. Следовательно, Ваня не взрослый». В этом рассуждении заключение мы вполне могли бы заменить предложением «Ваня маленький». В нем отрицания нет, но в то же время в контексте приведенного умозаключения это отрицательное суждение.

Таблица 1.3 – Виды суждений (высказываний)

Тип суждения	Обозначение	Схема	Пример
Общеутвердительное	<i>A</i>	Все предметы, обладающие свойством <i>P</i> , обладают свойством <i>P</i>	Все люди смертны (Все, кто является людьми, смертны)
Частноутвердительное	<i>I</i>	Некоторые предметы, обладающие свойством <i>P</i> , обладают свойством <i>P</i>	Некоторые люди являются женщинами (Некоторые предметы, которые являются людьми, являются женщинами)
Общеотрицательное	<i>E</i>	Ни один предмет, обладающий признаком <i>P</i> , не обладает признаком <i>P</i>	Ни один ребенок не является взрослым (Ни одно существо, обладающее признаком «детскость», не обладает признаком «взрослость»)
Частноотрицательное	<i>O</i>	Некоторые предметы, обладающие свойством <i>P</i> , не обладают свойством <i>P</i>	Некоторые люди не являются женщинами (Некоторые существа, являющиеся людьми, не являются женщинами)

Кроме того, в некоторых случаях один и тот же член суждения с точки зрения языка может быть представлен по-разному, но это различие не существенно с точки зрения логики. Например, в суждениях «Некоторые люди, имеющие высшее образование, владеют английским языком» и «Все сотрудники нашего отдела владеют английским языком» имеется один и тот же член, хотя он и представлен разными выражениями: «люди, владеющие английским языком» и «владеть английским языком». Все дело в том, что любое свойство всегда приписывается определенной совокупности объектов (людей, предметов или явлений). В первом случае это выражено явно, поскольку речь идет о людях, которые характеризуются соответствующим качеством. Во втором случае это представлено только косвен-

но, поскольку выраженное словосочетанием свойство обязательно должно быть приписано какому-то множеству объектов, само по себе оно не относится к действительности.

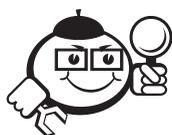
Теперь перейдем к таким понятиям, как фигуры и модусы силлогизма.

#### 4) *Фигуры и модусы силлогизма.*



.....  
Возможно, кто-то уже обратил внимание на тот факт, что в рамках силлогизма высказывания могут быть расставлены по-разному.  
.....

Например, помимо приведенного на стр. 120 умозаключения, справедливым будут и другие:



#### ..... Пример 1.1 .....

*Иван (S) умеет убедить аудиторию (M).*

*Хороший оратор (P) умеет убедить аудиторию (M).*

*Иван (S) — хороший оратор (P).*

(В этом случае посылки переставлены местами.)



#### ..... Пример 1.2 .....

*Иван (S) — хороший оратор (M).*

*Хороший оратор (M) умеет убедить аудиторию (P).*

*Иван (S) умеет убедить аудиторию (P).*

(В этом случае заключение стало посылкой, а вторая посылка — заключением.)

Как видно, в разных случаях одни и те же термины могут выполнять разную роль в структуре силлогизма, и это выражается в том, что они просто занимают разные места. Так, в первом и втором примерах средним термином является выражение «уметь убеждать аудиторию», а в третьем — выражение «хороший оратор»; точно так же иным является и соотношение между большим и малым членами силлогизма. Конкретная «формула», в соответствии с которой между посылками и заключениями распределяются термины силлогизма, называется фигурой силлогизма.

Всего таких фигур четыре, и выделяются они на основании того, какие место средний термин занимает в большой и малой посылках. Схематически они представлены на рис. 1.3.

Если же учесть, что суждения в рамках силлогизма могут быть представлены разными типами (общеутвердительными, общеотрицательными, частноутвер-

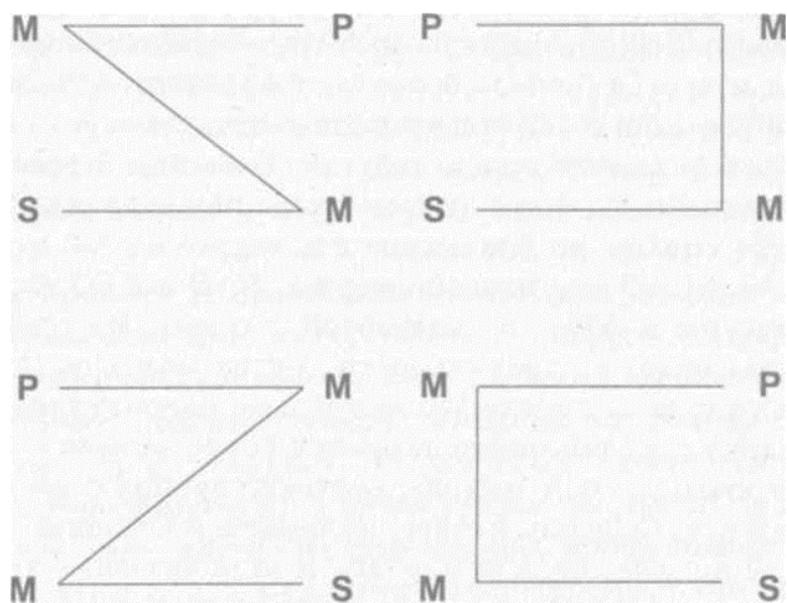


Рис. 1.3 – Фигуры силлогизма

дательными и частноотрицательными), а большой, средний и малый термины могут по-разному комбинироваться в посылках, то при помощи относительно несложных расчетов можно прийти к выводу, что всего возможно 256 комбинаций суждений внутри силлогизмов. Каждая из таких комбинаций называется модусом силлогизма.

В этой информации не было бы никакой необходимости, если бы все фигуры силлогизма были равноправными. И действительно, зачем знать, сколько именно существует видов силлогизмов, если все они одинаково достоверны? Это знание, по-видимому, представляло бы интерес только с праздной точки зрения. Однако в действительности все немного сложнее. Дело заключается в том, что существует всего 19 модусов, которые дают достоверные выводы. Все правильные модусы силлогизма получили выразительные латинские названия. Эти названия, впрочем, не несут никакого смысла, они образованы почти на том же принципе, что и буквенные обозначения разных типов суждений: первая, вторая и третья буквы обозначают тип первой посылки, второй посылки и заключения соответственно.

Представим их в виде *AAA, DJJ, EAE, EJO; EAE, AEE, EJO, AOO* (гласные буквы, обозначающие типы суждений).

Этот список можно дополнить также пятью модусами: *AAI* и *EAO* для первой фигуры, *EAO* и *AEO* для второй фигуры и *AEO* для четвертой фигуры. Их правильность вытекает из правильности других модусов. Однако в традиционной логике эти модусы не рассматривались, поскольку с их помощью делаются более слабые и менее общие выводы, чем выводы соответствующих им модусов. Было бы странно специально изучать и использовать в логических заключениях те средства, которые недостаточно эффективны, — и это при том, что имеются другие, гораздо более эффективные средства!

Таким образом, не все силлогизмы являются правильными, а точнее, приводят к достоверному и однозначному знанию.



## Пример

Иногда они приводят к вероятностным выводам, иногда — вообще к нелепым, как в следующем примере:

*Млекопитающие — теплокровные животные.*

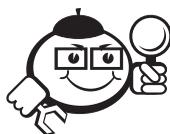
*Птицы — теплокровные животные.*

*Некоторые птицы — млекопитающие.*

Здесь возникает закономерный вопрос: чем вызвано то, что не все силлогизмы являются правильными?

Одна из причин заключается в том, что средний термин хотя бы в одной из посылок должен быть представлен в полном своем объеме (или, как выражаются логики, должен быть *распределенным*). Это означает, что, во-первых, средний термин должен быть субъектом хотя бы одного из суждений, а во-вторых, он должен быть субъектом общего суждения.

В качестве исключения как распределенные рассматриваются предикаты частноутвердительных суждений, в которых понятие, выраженное предикатом, полностью входит в объем понятия, обозначенного субъектом.

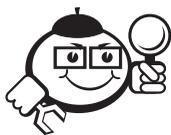


## Пример

Приведем пример. В суждении «Некоторые люди, владеющие музыкальными инструментами, играют на фортепиано» предикат («играть на фортепиано») полностью входит в объем понятия «люди, имеющие играть на музыкальных инструментах». Это означает, что не все музыканты умеют играть на фортепиано, но любой человек, который умеет играть на фортепиано, может назвать себя музыкантом или, по крайней мере, сказать о себе, что он умеет играть на музыкальном инструменте. В этом случае одно множество (множество людей, умеющих играть на фортепиано) полностью входит в другое множество (множество музыкантов), потому что нет людей, которые умели бы играть на фортепиано и при этом не были бы музыкантами (в широком смысле этого слова). В частноутвердительном суждении с нераспространенным предикатом соотношение между субъектом и предикатом иное. Так, в суждении «Некоторые сотрудники нашего отдела — женщины» предикат не входит в значение субъекта целиком: не все сотрудники отдела являются женщинами и не все женщины являются сотрудниками отдела. В этом случае два множества просто пересекаются, и ни одно из них не входит в другое полностью.

Итак, поскольку средний термин хотя бы в одной из посылок должен быть распределенным, определяя, какие модусы являются правильными, можно сразу же исключить из расчета все модусы, в которых ни одна из посылок этим двум требованиям не удовлетворяет. Общий же подсчет модусов учитывал также те случаи, когда оба суждения являются частными.

Чтобы сделать эту мысль более ясной, обратимся к примеру.



## Пример

Возьмем для анализа силлогизм, который построен с нарушением указанного принципа

*Некоторые люди, имеющие высшее образование (M), владеют английским языком (P).*

*Все сотрудники нашего отдела (S) имеют высшее образование (M).*

*Следовательно, все сотрудники нашего отдела (S) владеют английским языком (P).*

Вывод в этом случае не является неправильным, однако он не достоверен, а лишь вероятен: мы не можем исключить возможности, что все сотрудники данного отдела действительно владеют английским языком, но и не имеем возможности утверждать это с полной уверенностью. Поэтому выбор вывода оказывается случайным, поскольку возможны три варианта:

- 1) все сотрудники отдела действительно владеют английским языком,
- 2) некоторые сотрудники отдела владеют английским языком,
- 3) ни один сотрудник отдела не владеет английским языком.

А все дело в том, что средний термин не является распространенным ни в одном суждении. В первом случае он является субъектом частноутвердительного (а не общего) суждения, во втором случае он вообще является предикатом — но предикатом общеутвердительного суждения. В результате мы получаем вывод, который нельзя считать достоверным — в отличие от ранее рассмотренных примеров, выводы которых либо правильны (если, конечно, их посылки истинны), либо заведомо ложны.

Существует и еще ряд ограничений, в силу которых далеко не все модусы дают достоверные выводы. Мы не будем рассматривать их и просто порекомендуем желающим обратиться к любому учебнику логики, в которых этот вопрос рассматривается очень подробно.

Другие разновидности силлогистических умозаключений. Простой категорический силлогизм — не единственно возможная форма умозаключений. Кроме того, наши дедуктивные рассуждения имеют более сложные формы и нередко объединяют самые разные виды умозаключений. Поэтому необходимо ввести разграничения, которые традиционно применяются при описании умозаключений. Общая классификация силлогистических умозаключений представлена на рисунке 1.4.

Прежде всего, умозаключения бывают *простыми* и *сложными*. Простые умозаключения включают в свой состав две посылки и вывод, тогда как сложные умозаключения представляют собой сцепления простых. Простые умозаключения называются *силлогизмами*, а сложные получили название *полисиллогизмов*.

Умозаключения могут быть также *полными* и *неполными*. В полных умозаключениях явно выражаются все посылки и заключение, в неполных один из элементов отсутствует. В последнем случае рассуждающий полагается на способность слушателя самостоятельно восстанавливать то, что было опущено. Поскольку каждое простое умозаключение содержит три элемента, очевидно, что опустить можно

**ДЕДУКТИВНЫЕ УМОЗАКЛЮЧЕНИЯ**  
**ПРОСТЫЕ**  
**СЛОЖНЫЕ**

<p style="text-align: center;"><b>Полные</b></p> <p>1) простое категорическое;            2) условное; 3) условно-категорическое;            4) разделительно-категорическое; 5)            условно-разделительное</p>	<p style="text-align: center;"><b>Полные</b></p> <p>7) полисиллогизм</p>
<p style="text-align: center;"><b>Неполные</b></p> <p>6) <i>энтимема</i></p>	<p style="text-align: center;"><b>Неполные</b></p> <p>8) сорит;            9) эпихейрема</p>

Рис. 1.4 – Классификация силлогистических умозаключений

только один элемент: по двум элементам мы можем восстановить рассуждение, тогда как по одному это невозможно.

Дальнейшее деление умозаключений в традиционной логике зависит от того, из каких суждений оно состоит. Простой категорический силлогизм включает только простые суждения, в которых есть субъект и предикат и которые представлены простыми предложениями. Кроме того, в логике выделяют суждения условные (они построены по схеме «если... то...») и суждения разделительные (они построены по схеме «или... или...») В зависимости от того, какими суждениями представлены посылки умозаключения, они и делятся на виды.

Имея три типа суждений, мы можем определить, что различные их сочетания дают 5 различных вариантов простого силлогизма:

- 1) простой категорический силлогизм,
- 2) условный силлогизм,
- 3) условно-категорический силлогизм,
- 4) разделительно-категорический силлогизм,
- 5) условно-разделительный силлогизм.

Два разделительных суждения силлогизма не образуют.

Рассмотрим каждый из видов более подробно.

- 1) В *простом категорическом силлогизме* обе посылки представлены категорическими суждениями; поскольку об этом типе умозаключений было сказано раньше, останавливаться на нем мы не будем.
- 2) *Условный силлогизм* в качестве посылок включает два условных высказывания:



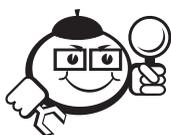
## Пример

*Если человек в отпуске, он не ходит на работу («если а, то b»).*

*Если человек не ходит на работу, его нельзя там найти («если b, то с»).*

*Следовательно, если человек в отпуске, его нельзя найти на работе («следовательно, если а, то с»).*

- 3) В условно-категорическом силлогизме одна посылка представлена условным, а вторая — категорическим суждением:

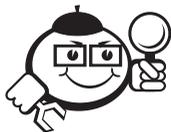


## Пример

*Если человек совершил преступление, он должен понести наказание («если а, то b»). Этот человек совершил преступление («имеет место а»).*

*Следовательно, он должен понести наказание («следовательно, b»).*

- 4) Разделительно-категорический силлогизм содержит в качестве посылок разделительное и категорическое суждение:



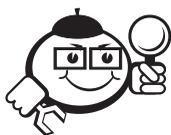
## Пример

*Люди бывают либо мужчинами, либо женщинами («или а, или b»).*

*Этот человек — мужчина («имеет место а»).*

*Следовательно, он не женщина («следовательно, не b»).*

- 5) Условно-разделительный силлогизм, который называют также дилеммой, включает два условных суждения и разделительное суждение в качестве посылок, из которых выводится категорическое суждение.



## Пример

В «Словаре по логике» А. А. Ивина и А. Л. Никифорова приводится такой пример:

*Если пойдешь направо, коня потеряешь.*

*Если пойдешь налево, голову потеряешь.*

*Но нужно идти направо или налево.*

Следовательно, придется потерять коня или голову.

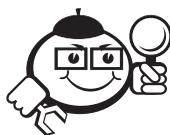
.....



.....

В менее строгом смысле в риторике дилеммой называют любое рассуждение, в котором имеется две противоположные посылки и одно заключение.

.....



### Пример

.....

Например, римский политик и оратор Тит Ливии в ответ на требования Тарквиниев вернуть им имущество, блага и права предложил такую дилемму: «Не вернуть им их — дать предлог к войне; вернуть — предоставить им оружие и средства нападения». В этом случае Тит Ливии указывает на две разные возможности (возвращение или невозвращение требуемого) и показывает, что и в том, и в другом случае результат будет одним и тем же.

.....

Как видно из этого примера, дилемма очень удобна для того, чтобы подчеркнуть неизбежность какого-либо вывода, явления или варианта развития событий. Данное рассуждение содержит только две посылки и один и тот же вывод из них, а потому является энтимемой (см. ниже).

Приведем еще один *пример* — наставление тверского епископа Семена, датированное второй половиной XIII в.:



### Пример

.....

*«Полоцкий князь Константин, прозванный Безруким, собираясь укорить у себя на пиру за что-то своего тиуна, сказал при всех епископу: «Владыко, где будет тиун на том свете?». Епископ Семен отвечал: «Где и князь!» Князь же, рассердившись, говорит епископу: «Тиун несправедливо судит, взятки берет, имущество людей с торгов продает, мучит, злое всем делает, а я тут при чем?». И говорит епископ: «Если князь хороший, богобоязненный, людей бережет, правду любит, то выбирает тиуном или иным начальником человека доброго и богобоязненного, исполненного страха божия, разумного, праведного, творящего все по законам божиим и судить умеющего. Тогда князь — в рай, и тиун — в рай. Если же князь лишен страха божия, христиан не бережет, сирот не милует и вдовиц не жалеет, то ставит тиуном или начальником человека злого, бога не боящегося, закона божия не знающего, судить не умеющего, — только для того, чтобы добывал князю имущество, а людей не щадил. Как взбесившегося человека напустил на людей, вручив*

*ему меч, — так и князь, дав округу злому человеку, губит людей. Тут и князь — в ад, и тиун — с ним в ад!»*

.....

Фактически здесь реализована более сложная структура, состоящая из двух условных суждений, например: «Если князь хороший, то и тиун хороший; если князь и тиун хорошие, они попадают в рай». Однако этот пример показателен тем, что он хорошо показывает, как при помощи условно-разделительного силлогизма говорящий может показать альтернативные направления в развитии событий.

Все указанные разновидности умозаключений являются простыми и полными. Им противостоят простые неполные умозаключения, которые принято называть энтимемами.

- б) *Энтимема* — силлогизм, в котором одна из посылок или тезис опущены, не сформулированы в явном виде.
- .....



Аристотель, предложивший понятие энтимемы, последовательно противопоставлял этот тип рассуждений силлогизмам на том основании, что силлогизмы — это логические рассуждения, тогда как энтимемы более характерны для риторического доказательства, поскольку они в большей степени соответствуют особенностям обычного (ненаучного и нефилософского) мышления. Рассуждения, в основе которых лежит энтимема, воспринимаются как более естественные; кроме того, они вынуждают аудиторию использовать свои собственные способности к рассуждению и восстанавливать пропущенную посылку, а следовательно, способствуют большему вовлечению аудитории в содержание речи.

.....

Примером энтимемы может служить простейшее рассуждение, которое уже приводилось в связи со стратегиями убеждения, когда речь шла о стратегиях убеждения:



..... **Пример** .....

«Маша красивая, потому что она похожа на одну известную актрису». В этом рассуждении присутствует тезис («Маша красивая»), а также обоснование тезиса — одна из посылок («потому что она похожа на одну известную актрису»).

.....

Однако это рассуждение может быть развернуто до простого силлогизма:



..... **Пример** .....

*Все женщины, похожие на одну известную актрису, красивые.*

*Маша похожа на одну известную актрису. Следовательно, Маша красивая.*

.....

Если же быть более точным, то приведенный пример энтимемы должен быть развернут до сорита, поскольку опущенная в этом рассуждении посылка, также нуждается в подтверждении:



Пример

.....

*Одна известная актриса красивая.*

*Женщины, похожие на эту актрису, также являются красивыми.*

*Маша похожа на известную актрису.*

*Следовательно, Маша красивая.*

.....



Пример

.....

Приведем также в качестве примера фрагмент речи Д. С. Лихачева о культуре, произнесенной на Съезде народных депутатов СССР в 1989 году, в котором он обосновывает необходимость культуры и внимания к ней со стороны власти: «...без культуры в обществе нет и нравственности. Без элементарной нравственности не действуют социальные и экономические законы, не выполняются указы и не может существовать современная наука, ибо трудно, например, проверить эксперименты, стоящие миллионы, огромные проекты «строек века» и так далее». Это рассуждение в строгом виде можно представить следующим образом:

*Если в обществе нет культуры, в обществе нет нравственности.*

*Если в обществе нет нравственности, оно сталкивается со множеством проблем).*

*Следовательно, если в обществе нет культуры, оно сталкивается со множеством проблем..*

.....

Это рассуждение в контексте речи требует также распространения на актуальную для говорящего и аудитории ситуацию, однако в нашем случае это не существенно. В рассуждении Д. С. Лихачева вывод не формулируется, однако он достаточно очевиден для человека, который воспринимает этот текст.



Простым силлогизмам противостоят сложные, которые также могут быть полными (полисиллогизм) и неполными (сорит и эпихейрема).

.....

7. Полисиллогизм.



.....

**Полисиллогизм** — умозаключение, в котором заключение первого силлогизма становится одной из посылок следующего силлогизма. В рамках полисиллогизма могут объединяться самые разные простые силлогизмы, причем их не обязательно должно быть два.

.....

Полисиллогизм в большей степени соответствует тем нуждам, которые имеются у оратора; большинство наших рассуждений представляют собой именно полисиллогизмы. Так же, как и простые силлогизмы, полисиллогизмы могут быть полными и неполными.

#### 8. Сорит.

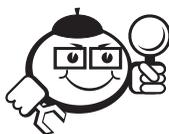


.....

**Сорит** — сложный силлогизм, представляющий собой сцепление простых неполных силлогизмов. В рамках сорита простые силлогизмы выступают в сокращенном виде: одна из посылок обычно опускается.

.....

При этом отношения между отдельными посылками в сорите проявляются в наличии общих терминов.



#### Пример

Примером сорита может служить следующее рассуждение:

*Общественно опасное деяние наказуемо. Преступление — общественно опасное деяние. Дача взятки — преступление. Дача взятки наказуема.*

.....

#### 9. Эпихейрема.

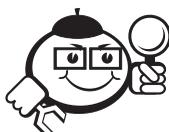


.....

**Эпихейрема** представляет собой сложный силлогизм, который состоит из нескольких энтемем.

.....

С этой точки зрения эпихейрема близка к сориту:



#### Пример

*Распространение заведомо ложных сведений уголовно наказуемо, поскольку является клеветой.*

*Действия обвиняемого являются распространением заведомо ложных сведений, так как они выразились в заведомом искажении фактов.*

*Действия обвиняемого уголовно наказуемы.*

.....

В отличие от сорита, в котором пропущены только некоторые посылки, в эпихейреме все посылки являются энтимемами.

Эпихейрему в риторике нередко определяют также как развернутый силлогизм, который включает дополнительные детали и не свойственные для логических рассуждений образные и прочие речевые средства (например, вопросы, восклицания, оценочные суждения и т. д.).

С такой точки зрения этот вид логических аргументов также можно считать собственно риторическим, а следовательно, отличным от силлогизма, на том основании, что в речи силлогизмы в чистом виде обычно реализуются. Оратор неизбежно вносит в них дополнительные детали, избыточные с точки зрения структуры силлогизма, но важные с точки зрения воздействия и полноты речи.



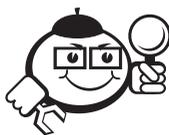
.....

В связи с дедуктивными рассуждениями в контексте ораторской речи необходимо сделать очень важное замечание. Поскольку ораторская речь не является логическим рассуждением в полном смысле этого слова, оратор практически никогда «не говорит силлогизмами». Такая речь была бы сухой и скучной. Поэтому в речах рассуждения, основанные на силлогизмах, обычно оказываются как бы замаскированными. Естественно, это достигается за счет того, что некоторые посылки заключения опускаются.

.....

Как указывалось, благодаря этому легче привлечь внимание аудитории, поскольку она будет восстанавливать пропущенные посылки самостоятельно. Кроме того, с той же целью силлогизмы накладываются друг на друга, образуя непрерывную линию рассуждения, которая напоминает естественный монолог.

Однако это не единственный способ. Существует и противоположный способ «маскировки» дедуктивных рассуждений — добавление деталей, которые не являются необходимыми с точки зрения силлогизма.



### Пример

.....

Так, в приведенном фрагменте из речи Д. С. Лихачева следствие из второй посылки (*Если в обществе нет нравственности, оно сталкивается со множеством проблем*) представлено в виде конкретных суждений, указывающих на те проблемы, с которыми общество сталкивается (неисполнение указов, невозможность существования науки).

.....

В подобной ситуации для оратора полезной будет топка, которая поможет подобрать детали, укладываемые в тему речи и одновременно в логику рассуждения, но не обязательные с точки зрения логики рассуждения. Кроме того, в этом случае плодотворной может быть и опора на языковые компоненты, которые предполагает демонстрация связи между тезисом и аргументами.

Чтобы лучше проиллюстрировать это, рассмотрим большой фрагмент из защитительной речи. Известный русский адвокат Ф. Н. Плевако начал речь в защиту обвиняемого Оскара Бострема следующим образом:



### Пример

*«Защитнику, прежде всего, необходимо постараться приобрести доверие к себе. Доверие приобретается основательностью речи; но бывают речи основательные, которым, однако, нет веры: это бывает тогда, когда явится подозрение, что человек говорит не то, что хочет его сердце, — сердце в разладе с умом.*

*Подобное подозрение могло явиться у вас, господа присяжные, против меня, защитника, потому что Гольдсмит в начале заседания заявил, что я собирался быть поверенным его как гражданского лица.*

*Но я очень счастлив, что не искал, где глубже, где лучше, где больше дают: это видно из того, что я, слава Богу, защищаю по назначению суда и, следовательно, никакого личного интереса, кроме душевного, сердечного расположения, в переходе из одного лагеря в другой не имел. Поэтому я полагаю, что вы отнесетесь ко мне с доверием настолько, насколько этого будет заслуживать внутренняя правда моих слов».*

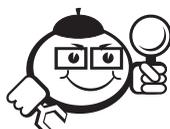
Данное рассуждение построено на основании силлогизма: «Когда человек говорит то, что хочет его сердце, его речь вызывает доверие. Я говорю то, что хочет мое сердце. Следовательно, моя речь должна вызывать доверие». Этот силлогизм является своего рода «несущей конструкцией» всего рассуждения, поскольку для Ф. Н. Плевако важно, чтобы присяжные приняли его заключение.

Впрочем, этот силлогизм еще не является доказательством в полном смысле слова. Дело в том, что лишь его первая посылка не вызывает сомнений. Вторая же посылка в рассуждении Плевако («Я говорю то, что хочет мое сердце») спорна. Поэтому данная посылка должна быть обоснована. Для этого Плевако опирается на другой силлогизм: «Если человек не имеет корыстных интересов, он говорит то, что хочет его сердце. Я не имею корыстных интересов. Следовательно, я говорю то, что хочет мое сердце».

Однако и этот силлогизм не может быть признан окончательно достоверным, так как имеются факты, которые указывают на то, что он, возможно, имеет корыстные интересы, — это намерение быть поверенным гражданского истца и последующий переход на противоположную сторону. Поэтому Плевако приводит доказательства того, что этот переход был совершен им не по каким-то корыстным причинам: он не ищет, где больше дают, и защищает ответчика по назначению суда. Следовательно, мы имеем еще один силлогизм: «Если адвокат защищает ответчика

по назначению суда, он делает это без корыстных интересов. Я адвокат и защищаю ответчика по назначению суда. Следовательно, я не имею корыстных интересов».

Таким образом, рассуждение Ф. Н. Плевако имеет следующую структуру:



### Пример

- 1) *Если адвокат защищает ответчика по назначению суда, он делает это без корыстных интересов. Я защищаю ответчика по назначению суда. Следовательно, я не имею корыстных интересов;*
- 2) *Если человек не имеет корыстных интересов, он говорит то, что хочет его сердце. Я не имею корыстных интересов. Следовательно, я говорю то, что хочет мое сердце;*
- 3) *Когда человек говорит то, что хочет его сердце, его речь вызывает доверие. Я говорю то, что хочет мое сердце. Следовательно, моя речь должна вызывать доверие.*

Теперь посмотрим на посылки, которые автор оставляет недоказанными (они выделены курсивом). Очевидно, что нет необходимости доказывать эти посылки, поскольку их истинность очевидна; однако даже если это будет необходимо, сделать это нетрудно.

## Наведение

Как уже указывалось, Аристотель выделял два основных способа доказательства: силлогизм и наведение.



Несмотря на то что русское слово «наведение» является калькой (буквальным переводом) латинского термина, между ними нет точного соответствия: значение термина «наведение» шире, поскольку включает и доказательства путем ссылки на единичные случаи.

Поэтому, наряду с индукцией (1), отнесем к наведению обоснование с опорой на единичные факты, то есть примеры, иллюстрации и образцы (2), а также аналогию (3).

## Индукция



Как уже указывалось, **индукция** представляет собой метод доказательства, который предполагает переход от частного к общему.

Совершая индуктивное умозаключение, человек на основании того, что некоторое свойство присуще ряду предметов из некоторого класса, делает вывод, что это свойство присуще всем предметам из данного класса.

Схему индукции можно представить следующим образом:



### Пример

*Предмет  $A_1$  обладает свойством  $x$ . Предмет  $A_2$  обладает свойством  $x$ . Предмет  $A_3$  обладает свойством  $x$ . Предметы  $A_1$ ,  $A_2$  и  $A_3$  принадлежат к классу предметов  $A$ .*

*Следовательно, все предметы, принадлежащие к классу  $A$ , обладают свойством  $x$ .*

Естественно, количество рассматриваемых предметов может быть как больше, так и меньше (вплоть до одного примера, на основании которого и делается вывод об общей закономерности).



В отличие от дедукции заключение в рамках индуктивного рассуждения не вытекает из посылок с логической необходимостью, а потому оказывается истинным только с определенной долей вероятности.

Два примера помогут проиллюстрировать это:



### Пример 1.3

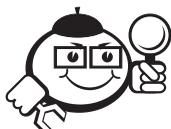
*Енисей течет с юга на север.*

*Иртыш течет с юга на север.*

*Лена течет с юга на север.*

*Обь течет с юга на север.*

*Енисей, Иртыш, Лена и Обь — крупные реки Сибири. Следовательно, все крупные реки Сибири текут с юга на север.*



### Пример 1.4

*Демосфен был философом.*

*Сократ был философом.*

*Платон был философом.*

*Аристотель был философом.*

*Сократ, Платон и Аристотель были древними греками.*

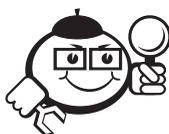
*Следовательно, все древние греки были философами.*

Первое рассуждение приводит нас к истинному выводу, тогда как второе рассуждение ложно (конечно, если не использовать слово «философ» в очень общем смысле). Однако построены они на одном и том же принципе. И в целом то, что первое рассуждение ведет к истинному выводу, является случайностью.

Это осознавал уже Фрэнсис Бэкон — английский философ, который первым обосновал индукцию как метод научного познания в том виде, в котором о ней принято говорить сейчас (его теория познания, кстати, гораздо сложнее из-за дополнительных процедур, которые, по его мнению, должны сделать индуктивное познание достоверным).



Проблема, связанная с индукцией, состоит в том, что индуктивное рассуждение всегда опирается на ограниченный круг фактов, тогда как для того, чтобы оно было достоверным, необходимо знать все факты.



### Пример

Например, если человек видел только белых лебедей, то на основе индукции он может заключить, что все лебеди белые. Однако достаточно одного черного лебедя, и его заключение окажется неистинным.

В случае с орнитологом можно предположить знание действительно большого числа фактов, настолько большого, чтобы подобные выводы можно было считать более или менее достоверными. Но как быть нам, простым смертным, если многие из нас видели лебедей всего несколько раз в жизни?

Ситуация осложняется тем, что пока факт, противоречащий выводу, не предъявлен, мы не имеем достаточных оснований, чтобы говорить о неправильности вывода.



Следовательно, вывод индуктивного рассуждения оказывается одновременно и вероятно неправильным (поскольку индуктивное рассуждение не дает абсолютно достоверных утверждений), и правильным (поскольку далеко не всегда есть факты, опровергающие этот вывод).

В силу того что в подавляющем большинстве случаев мы не можем знать всех фактов, при индуктивных рассуждениях мы фактически имеем дело не с индукцией, а с *неполной индукцией*.



.....  
*Неполной индукцией принято называть умозаключение, в котором на основании того, что признак присущ некоторым элементам класса, делается вывод, что этот признак присущ всем элементам класса.*  
 .....

Неполная индукция имеет две разновидности.



.....  
*Во-первых, это популярная индукция, которая опирается на простое перечисление фактов.*  
 .....

Такое рассуждение имеет вид, приведенный выше.



.....  
*Во-вторых, особой разновидностью индукции является научная индукция, в основе которой лежит не перечисление, а отбор или исключение фактов. В этом случае исследователь намеренно избирает такое множество фактов, в которых распределение признака является заведомо неодинаковым. Обычно это проявляется в целенаправленности исследования.*  
 .....



## Пример

.....  
 Например, для того чтобы обоснованно утверждать, что Иван всегда опаздывает, мы не можем опираться только на известные факты факты, которые находятся «под рукой». Чтобы это суждение соответствовало требованиям, предъявляемым к научной индукции, мы должны опросить множество людей и особенно обратить внимание на те ситуации, которые сам Иван скорее всего оценивает как важные для себя.  
 .....

Естественно предположить, что даже непунктуальный человек будет приходить на встречу вовремя, если он в этом действительно заинтересован (например, от этой встречи зависит, заработает ли данный человек крупную сумму денег, примут ли его на работу или сможет ли он, в конце концов, жениться на девушке, которую любит). Индуктивное заключение можно будет сделать только в том случае, если окажется, что Иван опаздывал и в ситуациях, в которых опоздание менее вероятно.

Обоснование с опорой на единичные факты.

Очевидно, что единичный факт не может быть основанием для индукции: его, так сказать, «слишком мало», чтобы можно было прийти к достоверным выводам. Однако это касается в первую очередь логики и науки.



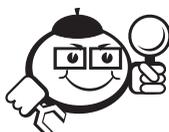
.....  
 В риторике единичный факт имеет непосредственную ценность и может использоваться для достижения целей, стоящих перед оратором.  
 .....

В учебниках риторики нередко можно встретить утверждение о том, что индукция не является способом доказательства, которое дает однозначно достоверный результат. Это, конечно, правильно. Однако стоит задаться вопросом: есть ли нужда в том, чтобы предоставлять аудитории только безусловные истины? И почему мы обязаны использовать единичные факты только для доказательства научных истин, которые непременно должны быть универсальными? Другими словами, зачем нам ограничивать риторическое использование единичных фактов доказательством общих суждений, что далеко не всегда соответствует потребностям обыденного общения?



.....  
 По большому счету, оратор далеко не всегда нуждается в опоре на логику и ее законы. Для него гораздо важнее, чтобы аудитория приняла его послышки и тезис. И здесь единичные факты могут быть очень полезными.  
 .....

- 1) Единичный факт может использоваться как средство подтверждения общего положения в том случае, если он конкретизирует это положение. Единичный факт в этом случае выступает в качестве *примера*. Когда мы используем пример, нет речи о том, чтобы доказать утверждение в целом, продемонстрировать, что оно верно во всех случаях. Пример удобен, если мы хотим показать, что наш тезис возможен и не является плодом фантазии.

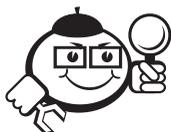


## Пример

.....  
 Например, врач, который убеждает аудиторию сделать прививки от гриппа, ссылается на то, что грипп может привести к серьезным осложнениям, которые вылечить крайне сложно или даже невозможно. В такой ситуации ему вполне достаточно сослаться на один-единственный случай из своей практики, который иллюстрировал бы такую возможность. Нет никакой нужды доказывать то, что грипп всегда ведет к осложнениям, уже одно то, что такие осложнения иногда имеют место, может быть достаточным аргументом, который вынудит слушателей сделать прививку.  
 .....

- 2) Другая функция, которую может выполнять единичный факт,— это функция *иллюстрации*. Иногда нам приходится говорить о вещах, которые слишком отвлечены и абстрактны. В этом случае одного факта достаточно для того, чтобы внести необходимую ясность, так сказать, «спуститься» от отвлеченных рассуждений к тому, что понятно для любого,— к обыденной жизни, к конкретным явлениям.

Приведем в качестве примера введения иллюстраций в текст речи, взятый из речи Цицерона «В защиту поэта Архия»:



Пример

*«Но я все-таки настаиваю, что всякий раз, когда к выдающимся и блестящим природным качествам присоединяются некое разумное начало и просвещение, получаемое от науки, обычно возникает нечто превосходное и замечательное. Из числа таких людей был тот человек, которого видели наши отцы,— божественный Публий Африканский; из числа их были Гай Лелий, Луций Фурий, самые умеренные и самые воздержанные люди; из их числа был храбрейший и по тем временам образованнейший муж, старец Марк Катон».*

- 3) Наконец, единичный факт может быть полезным при обосновании желательной для оратора линии поведения группы, к которой он принадлежит, или общества в целом. И в этом случае единичный факт выступает в качестве *образца*.



Пример

На таком использовании единичного факта, в частности, была основана советская пропаганда во время Великой отечественной войны, когда в качестве образцов предьявлялись героические поступки отдельных личностей (например, Зои Космодемьянской).

В связи с таким положительным влиянием единичного факта, который, бесспорно, помог нам победить, следует еще раз задаться вопросом: можем ли мы с доверием относиться к рассуждениям философов, логиков и некоторых риториков о том, что единичный факт не может быть средством доказательства и убеждения?

## Аналогия



.....  
 Очень близкой к индукции является **аналогия** — такое умозаключение, при котором свойства, присущие одному объекту, переносятся на другой объект, принадлежащий к тому же классу.  
 .....

Аналогию правомерно рассматривать как особое явление, дополняющее индукцию, но, естественно, не тождественное ей и самостоятельное.

Кроме того, аналогия является своего рода мостиком между изобретением и таким этапом подготовки речи, как украшение, на котором автор создает адекватное языковое воплощение для своего замысла.



.....  
 Дело в том, что аналогия может использоваться как образное средство, придающее тексту дополнительную смысловую глубину.  
 .....

Этот аспект аналогии мы рассматривать не будем, остановимся лишь на том, как она может использоваться в рамках аргументации.



### Пример

.....  
 Примером, проясняющим сущность аналогии, может служить следующая ситуация: ребенок впервые попробовал яблоко, оно оказалось очень кислым и не понравилось ему. Когда ему спустя какое-то время предложили другое яблоко, он отказался от него, потому что решил, что оно тоже будет кислым. Та мысленная операция, в результате которой ребенок перенес признак с одного предмета на другой предмет, и является аналогией.  
 .....



.....  
 Очевидно, что отличие аналогии от индукции состоит в двух моментах.  
 .....

Во-первых, основанием для аналогии обычно оказываются качества одного-единственного объекта. Хотя индукция также может опираться на единичный факт, для того, чтобы она была хотя бы немного достоверной, необходим более богатый опыт наблюдения.

Во-вторых, в случае с аналогией признак переносится не на класс в целом, а на отдельный, единичный предмет, который принадлежит к этому классу.

Другими словами, перенос признака не опосредуется общим суждением, которое выводится из опыта (например, суждения «Все яблоки кислые»). При этом принадлежность к классу далеко не всегда осознается или является значимой. Опорой при аналогии является наличие у двух предметов, существ или явлений общих признаков, и на этом основании делается вывод, что для этих объектов являются общими и другие признаки.



.....

Существует два вида аналогии. Первый вид — это *физическая аналогия*. В этом случае сопоставляются близкие или практически тождественные явления или предметы. Физической аналогии противостоит *образная аналогия*. В ее основе лежит сравнение отдаленных явлений действительности, сходство которых проявляется лишь в самом процессе сопоставления и имеет ярко выраженный образный характер.

.....

В качестве примера приведем историю, которая упоминается у Плутарха.



### Пример

.....

Один человек хотел разойтись с женой, но друзья его отговаривали, мотивируя это тем, что его жена красива, является хорошей хозяйкой и вообще хорошим человеком, не бесплодна. На эти уговоры этот человек ответил прекрасной аналогией. Он указал на свой башмак и спросил: «Разве он не хорош? Или он стоптан? Но кто из вас знает, где он жмет мне ногу?»

.....

Представляется, что эта аналогия прекрасно дает понять, что у человека могут быть субъективные причины для желания расстаться с женой, которые не видны и не понятны окружающим.

Аналогия не обязательно направлена на структурирование того, что является ее объектом, в соответствии со структурой сопоставляемого. Особенно явно это в *образных аналогиях*.



### Пример

.....

«Странствующий рыцарь без дамы это все равно что дерево без листьев, здание без фундамента или же тень без тела, которое ее отбрасывает» (Сервантес, «Дон-Кихот»).

.....

Эта аналогия в целом указывает на то, что странствующий рыцарь не может существовать без дамы, которой он должен посвящать свои подвиги. Каждая

из аналогий при этом указывает на разные аспекты связи, существующей между рыцарем и дамой. Аналогия с деревом без листьев навевает, скорее, идею недостаточности и безжизненности, тогда как сравнение со зданием без фундамента или с тенью без тела отсылает к невозможности существования или, по крайней мере, к призрачности, непрочности такого существования. В подобных случаях образная составляющая аналогии очень велика, а потому речь здесь идет уже не о структурировании действительности, а о передаче самой общей оценки того, о чем идет речь.

И еще один пример:



Пример

*«Доказательства, говорит Ролен, в слове суть то же, что кости и жилы в теле. Круглость, белизна, живость членов составляют красоту тела, но не силу и твердость» (М. Сперанский, Правила высшего красноречия).*

В этом примере, благодаря аналогии, автору удастся продемонстрировать, показать ту функцию, которую играют аргументы в речи. По-видимому, можно смело говорить о том, что любые рассуждения о важности аргументации не будут настолько же показательны и убедительны, как использование этой аналогии. А все дело в том, что тело мы не можем представить себе без костей и жил (хотя нередко без труда представляем себе речь без аргументов).

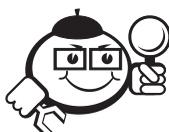
### 1.2.9 Аргументы к человеку (этосу)



*Как уже указывалось, **этос** в риторике — это источник убеждения, связанный с личностью оратора.*

Аристотель так охарактеризовал этот аспект в «Риторике»: «[Доказательство достигается] с помощью нравственного характера [говорящего] в том случае, когда речь произносится так, что внушает доверие к человеку, ее произносящему, потому что вообще мы более и скорее верим людям хорошим, в тех же случаях, когда нет ничего ясного и где есть место колебанию, и подавно».

Любая демонстрация своих качеств с этой точки зрения оказывается аргументом к этосу:



Пример

*«Верю я, глубоко верю, что сегодняшний день в летописях русского правосудия не будет днем, за который покраснеет общество, разбитое в своей надежде на*

*господство правды в русском суде. Верю я, что вы скажете сегодня: «Молчи, закон, настало время благодати!» Верю я, что те экономические лишения, те нравственные мучения, в которых протекли годы жизни крестьян достигли своего предела».*

.....

Данный фрагмент из речи Ф. Н. Плевако в защиту люторических крестьян достаточно сложен с точки зрения своей риторической функции, поскольку содержит самые разные компоненты. Обратим в данном контексте внимание лишь на то, что оратор демонстрирует свою убежденность в необходимости оправдательного решения, которая тем самым указывает на его веру в общечеловеческие ценности. Человек же, который открыто заявляет о своей приверженности к общечеловеческим ценностям, неизбежно вызывает расположение. Усиливается аргумент к этосу в данном случае при помощи повтора слова «верю», то есть особой фигуры (см. раздел 1.3).

Из данного понимания этоса вытекает такое важное требование к оратору, как честность и последовательность. Оратор должен иметь цельную личность (или, как сказали бы сейчас, должен быть конгруэнтным). А это означает, что его слова должны согласовываться с его поступками. Оратор, который намеренно лжет или непоследователен в выражаемой им точке зрения, вряд ли сможет добиться понимания и принятия аудитории.

Впрочем, дело не только в том, что оратор должен быть образцом. Аристотель указывает, что в действительности мнение об ораторе, сложившееся вне ситуации произнесения речи, не имеет такого же значения, как само содержание речи и ее произнесение.



.....

Аргументы к этосу — это в первую очередь аргументы, которые вытекают из того, что и как говорит оратор.

Ядро аргументов к этосу составляют аргументы к человеку. Их сущность состоит в том, что оратор, стремясь поставить под сомнение положения, выдвинутые противоположной стороной, «атакует» не эти положения, а тех людей, которые их выдвигают или придерживаются.

.....

Основная задача при использовании аргументов к человеку состоит в том, чтобы показать несостоятельность противоположной стороны, ее неспособность утверждать то, что она утверждает.

Приведем пример, который прояснит сущность этой разновидности аргументов.



.....

**Пример** .....

В комедии Бомарше «Фигаро» главный герой на основании предъявленного ему списка добродетелей, которые должны иметься у хорошего слуги, дает резонный

ответ: «Судя по добродетелям, требуемым от слуги, Ваше сиятельство, много ли есть господ, достойных стать слугами?»

.....

В этом случае Фигаро обращает требования на самого говорящего (и, конечно, на тех людей, которые занимают аналогичное социальное положение и придерживаются тех же взглядов). Дополнительным фактором, делающим этот аргумент более эффективным, являются вопросительная форма и обобщение, при котором речь идет не о говорящем и слушателе, а о слугах и господах. Тем не менее ядром в приведенной реплике является именно аргумент к человеку, который более явно можно сформулировать так: «Как вы можете требовать от меня и мне подобных добродетелей, которыми вы сами не обладаете?».



### Пример

Известный русский юрист Ф. Н. Плевако выиграл дело о священнике, укравшем белье, благодаря фразе: «Он столько раз отпускал вам ваши куда более серьезные грехи, неужели вы, господа присяжные заседатели, не отпустите ему этот маленький грех?». В этой фразе Плевако, естественно, концентрирует внимание не на недостатках обвинения или присяжных. Однако принцип аргументов к человеку здесь сохраняется: деятели и лица, испытывающие действие, меняются местами, а отказ признать невиновность обвиняемого расценивается как отказ следовать принципам, которым сам обвиняемый всегда следовал.

.....



В риторике различают три основных разновидности аргументов к человеку:

- а) прямая атака на личность вариант аргумента к человеку, при котором оппонент ставит под сомнение интеллектуальные способности оратора, его моральные качества или осведомленность;
  - б) опосредованная атака на личность вариант аргумента к человеку, при котором оппонент указывает, что отстаиваемая точка зрения непосредственно представляет частные интересы оппонента, а потому ее нельзя считать непредвзятой;
  - в) *tu quoque* (и ты тоже) вариант аргумента к человеку, при котором оппонент указывает на то, что действия или слова оратора отличаются от того, что он делал или говорил раньше.
- .....

Что же может ставиться под сомнение в рамках аргумента к человеку?

- 1) *Честность*. Если человек хотя бы раз солгал и это стало известно, его можно заподозрить в том, что он делает это и в настоящий момент. Именно поэтому оратор должен избегать «двойных стандартов» — положений, которые он готов применять лишь к некоторым ситуациям и людям, но не хочет признавать их применимость к другим людям (например, к себе).
- 2) *Способность к суждению, познавательная способность, компетентность*. Очень эффективная разновидность аргументов к человеку состоит в том, что оратор доказывает неспособность противоположной стороны логически и последовательно рассуждать и при этом опирается на явные ошибки в рассуждениях, допущенные противоположной стороной. Так же эффективно и указание на то, что оппонент не может выносить суждения по поводу какого-то предмета, поскольку не является специалистом (например, не имеет научной степени, или даже высшего образования, или получил образование в другой области знаний).
- 3) *Реалистичность видения фактов*. Искажения в видении действительности являются важными для многих культур: не случайно в европейской культуре психически больные люди лишаются права принимать решения. Конечно, психические болезни — это явно крайний случай, чаще приходится иметь дело с тем, что оратор не знает фактов, не знает, как развивается ситуация. Не менее распространенным случаем является и наличие иллюзий относительно тех или иных сторон действительности. Однако доказательство того, что говорящий не способен адекватно воспринимать действительность и не обладает заслуживающими доверия знаниями о ней, может оказаться мощнейшим оружием в руках оппонентов.
- 4) *Моральные стандарты*. Они могут быть подвергнуты критике, если, например, он был осужден, или известны его супружеские измены, или если он закрывает глаза на несправедливые поступки, совершаемые другими людьми, и т. д. Особенно опасна подобная критика в том случае, когда оратор выдвигает положения, имеющие явно выраженный этический характер. При этом не обязательно, чтобы оратор был уличен в тех же грехах, в которых он обвиняет другого человека. По большому счету, упрекая кого-то, человек заявляет о своей претензии на звание «морального человека». А потому объектом аргумента к человеку может быть не только конкретная сторона личности или определенное поведение, но и «моральность» в целом.
- 5) *Человеческие качества*. В общении люди склонны ценить такие качества, как сдержанность в суждениях, терпимость, скромность. Возможно, оппонент, обративший внимание на отсутствие этих качеств у оратора, не вынудит аудиторию признать его доводы неправильными, недействительными. Однако он все равно сможет настроить аудиторию против оратора или, по крайней мере, заронить сомнение в качествах этого человека.

На основании сказанного нетрудно сформулировать требования, которым должна удовлетворять аргументация и речь в целом, чтобы быть убедительной.

Следует учитывать, что любой поступок может рассматриваться с разных точек зрения. Прежде всего, его можно рассматривать изолированно, и в этом случае

мы можем только оценивать его как хороший или плохой. Однако на основании отдельного поступка можно делать выводы о характере человека, то есть о том, как человек ведет себя в определенных ситуациях, как он реагирует на выбор, который возникает перед ним. И если одна из сторон знает хотя бы один случай, когда ее оппонент совершил существенное нарушение моральных норм (например, дал ложные показания), она может сделать вывод, что такое поведение вообще характерно для противника, а следовательно, в другой ситуации он поступит так же; более того, он может поступать так же и в той ситуации, в которой он находится в настоящий момент.

Оратор должен с самого начала исключить возможность сомнения в его честности или искренности. По крайней мере, он должен учитывать свои собственные качества и действия и согласовывать с ними положения, на которые он опирается. Критика со стороны оппонентов может касаться не правильности тезиса, а личности оратора, а точнее, его качеств, из-за которых можно усомниться в его искренности или способности выносить суждения. Если в аудитории найдется хотя бы один человек, который хорошо знает оратора, он сможет открыто заявить о его нечестности и привести соответствующие аргументы. А этого будет достаточно для того, чтобы свести все усилия оратора на нет.

Если же по каким-то причинам исключить сомнения в «этических» качествах оратора невозможно, ему придется вооружиться серьезными аргументами против обвинений. Еще более целесообразно не выдвигать положений, которые могут быть поставлены под сомнение при помощи аргумента к человеку.

Существует мнение о том, что аргументы к человеку недопустимы, представляют собой ошибку. Эта точка зрения вызывает серьезные сомнения.



.....  
 Дело в том, что аргументы к человеку используются достаточно часто, а потому должны рассматриваться как форма аргументов наравне с другими типами аргументации. Их уместность зависит от ситуации.  
 .....

Доводы подобного рода могут играть очень важную роль в аргументации. Нередко случается, что одна из сторон в рамках спора начинает отклоняться от темы, приводит несущественные доводы, незаметно изменяет тему обсуждения или даже противоречит тем положениям, которые были выдвинуты изначально (например, потому что не желает признать правоту противоположной стороны). В этом случае обращение к аргументу к человеку совершенно обоснованно, и аргумент будет касаться того, как ведет себя одна из сторон.

Аргументы к человеку в целом неуместны, например, в судебном разбирательстве, где они используются крайне редко и суд обычно отказывается от их рассмотрения. Связано это с тем, что законодательство препятствует их использованию. Однако и здесь имеются исключения. Например, при слушании дела об изнасиловании свидетельства о развратном поведении жертвы имеют значение, поскольку позволяют доказать, что жертва спровоцировала насилие своим поведением. Кроме того, аргументы к этосу уместны в судебных слушаниях при рассмотрении заклю-

чений экспертов. Основные объекты атаки в этом случае — нечестность эксперта или его некомпетентность.

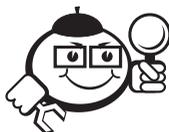
Таким образом, недопустимо не любое использование аргументов к человеку, а их неуместное использование.



.....  
 Единственная «предосудительная» ситуация, в которой используются аргументы к человеку, — это переход на личности, вызванный тем, что оратор не может найти иных средств доказательства своей правоты.  
 .....

В целом при использовании аргументов к человеку необходимо помнить о том, что любой из этих аспектов личности оппонента может стать объектом эффективного аргумента только в том случае, если на его основании может быть опровергнут его тезис (или если аргументы оппонента в этом случае оказываются недействительными). Бессмысленно сразу же «переходить на личности», пытаясь доказать, что оппонент — никчемный человек. Такое поведение представляет собой очень распространенную ошибку. Хотя нередко аргументы к человеку называют недопустимыми, в действительности не следует допускать только необоснованного, не связанного с существом вопроса их использования.

Другое дело, что сами по себе аргументы к человеку при условии, что они используются изолированно, не имеют особой силы и в большом числе случаев действительно могут рассматриваться как ошибка. Аргумент к человеку оказывается более уместным в случае, когда он подкрепляет другую аргументацию.



### Пример

Приведем пример, иллюстрирующий эту функцию аргументов к человеку. Это будет фрагмент рассказа С. Званцева «Дело Вальяно». В этом рассказе описываются события XIX века, а точнее, судебное разбирательство по поводу обвинения крупного торговца Вальяно в контрабанде. Не вдаваясь в детали этого дела, которые не существенны с точки зрения приводимого примера, укажем лишь на то, что прокурору потребовалось 3 часа на то, чтобы доказать вину Вальяно. Адвокат обвиняемого (А. Я. Пассовер) говорил всего 5–6 минут и доказал обратное, просто сославшись на тот факт, что Вальяно незаконно провозил товары в таганрогский порт на турецких фелюгах, которые не фигурируют в законодательстве (хотя другие разновидности судов там перечислялись). Естественно, прокурор понял, что все его доказательства опровергнуты, и решил сказать свое последнее слово:

*«Бледное лицо прокурора залилось краской. Он вскочил и почти закричал дрожащим голосом:*

*— Вальяно — контрабандист! Если бы он им не был, он не мог бы заплатить своему защитнику миллион рублей за защиту!*

*В зале ахнули. Миллион рублей! Неслыханная цифра! Реплика прокурора тотчас обернулась против него.*

— Да, я получил миллион,— спокойно ответил защитник.— Значит, так дорого ценятся мои слова! А теперь посчитаем, сколько стоят слова прокурора. . . В год прокурор получает три тысячи шестьсот рублей, высчитывал вслух «добродушный» адвокат,— в месяц — триста, стало быть, в день, в том числе и сегодняшний день,— рублей десять. Произносил прокурор свою речь сегодня три часа, сказал за свои десять рублей 45 тысяч слов. Сколько же стоит слово прокурора?

Вытянувшись, Пассовер крикнул:

— Грош цена слову прокурора!».



Естественно, в этом случае аргумент к человеку не связан с существом дела, прокурор и адвокат используют его для того, чтобы одержать верх в споре, доказать свое превосходство.

Можно ставить под сомнение правомерность подобного использования аргумента к человеку (хотя в действительности адвокат использовал это средство в ответ на действия прокурора). Однако и это может быть крайне полезным. По крайней мере, последняя фраза адвоката просто подводит своеобразный итог слушания, указывает на то, что адвокат обоснованно считает себя победителем, поскольку все аргументы обвинения опровергнуты. Это действительно так, и аргумент к человеку, используемый адвокатом, как бы «вступает в резонанс» с тезисом его речи и прекрасным, остроумным и действенным доказательством этого тезиса.

Из всего сказанного вытекает важное следствие для оратора.



Верьте в то, что вы говорите (или говорите о том, во что верите), ведите себя достойно, получайте удовольствие от написания речи и ее произнесения и тогда можно быть уверенным, что у вас будет меньше проблем с аудиторией.

### 1.2.10 Аргументы к пафосу («страсти»)

«Страсти» традиционно соотносились с чувствами, которые испытывает аудитория.



Фактически все эти аргументы можно свести к таким парам, как **любовь и агрессия, удовольствие и неудовольствие**. Из двух противоположностей — **желательного и нежелательного** — нетрудно вывести все остальные чувства.

Используя этот аргумент, оратор строит свою речь таким образом, чтобы вызвать у аудитории чувства, которые необходимы для достижения стоящих перед

ним целей. Естественно, нельзя исключить того, что оратор при помощи своей речи будет манипулировать аудиторией.



.....  
 Однако в нормальном случае оратор при помощи аргументов к пафосу стремится выразить свою позицию, заразить ей аудиторию и тем самым подтолкнуть ее к тому, чтобы она изменила свое мнение или совершила какие-то действия.  
 .....

Принципиально важно, что доводы к пафосу — это в первую очередь аргументы, которые так или иначе затрагивают *личные* интересы людей, составляющих аудиторию. Эта связь с личными интересами может быть как непосредственной, когда оратор говорит о том, что напрямую касается аудитории, так и опосредованной, основанной на способности человека представлять себе переживания других людей.



.....  
 Существует два основания для классификации аргументов к пафосу. Во-первых, это те чувства, которые стремится вызвать оратор; во-вторых, это объект, на который направлены эти чувства.  
 .....

- 1) С точки зрения чувств, которые стремится вызвать оратор, можно выделить два типа аргументов к пафосу:
  - а) *аргументы к обещанию*: в этом случае оратор ссылается на нечто желательное и рассматриваемое как хорошее. Например, оратор может доказывать необходимость качественной работы тем, что человек, который хорошо работает, получает целый ряд преимуществ (его могут премировать, повысить по должности, ему легче найти новую работу, он пользуется уважением у коллег и т. д.);
  - б) *аргументы к угрозе*: в этом случае оратор указывает на нечто нежелательное, оцениваемое как плохое и связанное с фрустрацией, неудовольствием. Наиболее простой случай — это угроза наказания (адресованная, например, ребенку, который не хочет слушаться взрослых, или человеку, который собирается совершить поступок, нарушающий законы).

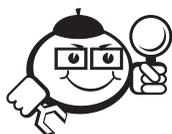
И в первом, и во втором случаях мы имеем дело с тем, что касается (или может касаться) любого человека и так или иначе затрагивает его интересы: стремление сохранить комфорт и безопасность и избежать того, что неприятно, болезненно и создает дискомфорт. Различие между аргументами с этой точки зрения состоит в том, на каком аспекте делает акцент оратор — на положительном, связанном с желательным, или на отрицательном, связанном с нежелательным.

Естественно, каждый из этих двух видов аргументов может быть конкретизирован, поскольку «желательное» и «нежелательное» представляют собой слишком общие категории. В частности, аргументы к угрозе могут опираться на страх фи-

зической боли, моральных мучений, бедности, болезней, смерти и т. д.— одним словом, на все то, чего человек хотел бы избежать. Соответственно могут быть выделены и разновидности аргумента к обещанию. Кроме того, аргументы к пафосу необходимы в любом другом случае, который предполагает эмоциональное отношение к чему-либо; примером здесь может служить патриотизм.

2) С точки зрения объекта, на который направлены чувства, можно выделить три основных случая использования аргументов к пафосу. В основе этого деления лежит различие участников риторической коммуникации: аудитории, оратора и третьих лиц.

а) Самый элементарный случай состоит в том, что оратор указывает на *желательные* или *нежелательные последствия*, которые ожидают саму аудиторию.



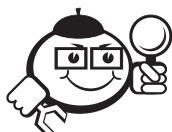
### Пример

Например, оратор может красочно изобразить те «адские муки», которые курильщики создают сами себе, не отказываясь от своей привычки.

Хотя, как показывает практика, одних аргументов подобного рода никогда недостаточно для того, чтобы кто-то бросил курить, эти аргументы вполне могут заставить слушателей задуматься и рано или поздно отказаться от своей привычки.

Фактически этот вид составляет ядро аргументов к пафосу, поскольку пафос традиционно связывается с аудиторией и ее качествами. В остальных случаях аргументы к пафосу связаны с аудиторией опосредованно и требуют эмпатии — вчувствования в то, что ощущал, ощущает и может ощущать другой человек или другие люди.

б) Вторая разновидность аргументов к пафосу — это *стремление вызвать сострадание к самому оратору*. В этом случае оратор должен побудить аудиторию испытать те же чувства, которые испытывает он сам. Наиболее оптимальный способ — *открыто говорить о своих переживаниях*. Этот аргумент нередко называют аргументом к жалости, поскольку человек может испытывать жалость к кому-либо только в том случае, если он понимает, что переживает другой человек, то есть примеряет ситуацию на самого себя.



### Пример

Очень удачным (хотя и не совсем риторическим) примером этого вида аргументов является не так давно прошедшая по телевидению реклама, направленная на то, чтобы побудить людей более внимательно относиться к опасности заражения

СПИДом. В ней достаточно молодой мужчина с затемненным лицом рассказывает историю своей жизни, которая заканчивается фразой: «А потом я умер». Примечательно, что в этом случае авторы рекламы не прибегают к кровавым сценам, не предлагают зрителю никаких «ужасов», связанных с процессом умирания. К сожалению, далеко не всякая социальная реклама обладает такими положительными качествами.

.....

Конечно, здесь намеренно используется невозможная ситуация, поскольку ни один человек не может рассказать о собственной смерти (если принять, что загробной жизни не существует). Кроме того, изображаемая в рекламе ситуация всегда вымышленная, разыгранная; глупо было бы думать, что актер, который снялся в этой рекламе, действительно умер от СПИДа. Тем не менее в этом случае модель аргумента к жалости реализуется очень явно, поскольку говорящий рассказывает историю своей жизни, которую может применить к себе любой человек.

Оратор может стремиться вызвать противоположные, то есть негативные чувства, однако не по отношению к себе, а по отношению к своему оппоненту.

- в) *Третья разновидность аргументов к пафосу — это стремление вызвать положительные или отрицательные чувства по отношению к третьим лицам — людям, которые в ситуации произнесения речи не являются ни ораторами, ни аудиторией. Здесь также можно говорить о двух противоположностях сострадания и отвержении.*

Нередко эти два чувства присутствуют в одном и том же аргументе, поскольку тот, кто испытывает страдания, обычно вызывает жалость и сострадание, а тот, кто причиняет зло, вызывает отвержение.



## Пример

.....

Приведем в качестве примера следующий фрагмент из книги известной феминистки Андреа Дворкин «Гиноцид», в которой она описывает крайне жестокий китайский обычай бинтовать ноги девочек для того, чтобы уменьшить их размер и придать им особую форму. Вот как она описывает результат этой «операции»:

*«Забинтованные ноги были искалечены и чрезвычайно болели. Женщине фактически приходилось ходить на внешней стороне подогнутых под ступню пальцев. Пятка и внутренний свод стопы напоминали подошву и пятку обуви с высоким каблуком. Образовывались окаменелые мозоли; ногти врастали в кожу; стопа кровоточила и истекала гноем; кровообращение практически останавливалось. Такая женщина хромала при ходьбе, опиралась на палку или передвигалась при помощи слуг. Чтобы не упасть, ей приходилось ходить маленькими шажками. Фактически каждый шаг был падением, от которого женщина удерживалась, только поспешно делая следующий шаг. Прогулка требовала громадного напряжения.»*

.....

Это описание вызывает неприятные чувства, но это крайне характерно для аргументов к пафосу, которые очень часто опираются на «запрещенные приемы». Можно предположить, что большинство читателей невольно ощутили нечто напоминающее то, что могла чувствовать женщина в подобной ситуации. Естественно, эти ощущения вызывают жалость и сострадание к женщинам, которые были подвергнуты такой болезненной процедуре; кроме того, любой человек, видимо, желал бы не оказаться в такой же или аналогичной ситуации. В то же время это описание может вызывать ненависть по отношению к мужчинам, матерям, которые подвергли своих дочерей этому испытанию, и, шире, патриархальному обществу в целом, которое, по мнению феминисток, не может существовать без угнетения женщин (в книге А. Дворкин приводится много примеров рассуждений мужчин о бинтовании ног, которые, следует признать, не делают им чести). Очевидно, что, используя аргумент в таком виде, автор достигает цели.

Следует также отметить, что в этом случае речь идет о другой культуре, а потому автор и читатели вряд ли подвергаются опасности пройти через ту же процедуру. Эффект этого аргумента состоит в том, что автор вызывает негативные чувства у читателей, а тем самым — и сострадание к китайским женщинам.

Естественно, это описание само по себе не является аргументом — оно становится им только в контексте всей книги и выражаемых в ней взглядов. На них мы не будем останавливаться подробно, поскольку большинство людей хотя бы приблизительно понимают, к чему стремятся сторонники феминизма. Но главное в другом: пожалуй, этот аргумент действительно оказывает необходимое воздействие и позволяет читателям если не полностью принять положения феминизма, то, по крайней мере, отнестись к ним внимательно и понимающе. А все это происходит благодаря тому, что Андреа Дворкин удалось подобрать факты и изложить их должным образом.



.....  
В риторике было выработано несколько советов относительно использования аргументов к пафосу:

- 1) Риторика советует *использовать этот тип аргументов в конце речи*. Этот совет, видимо, понятен: аргументы к пафосу позволяют сделать акцент на окончании речи, усилить общее впечатление от нее и тем самым как бы закрепить ее эффект.
- 2) Аргументы к пафосу целесообразно использовать только в тех речах, которые *посвящены потенциально «патетическим» объектам и проблемам*. В противоположном случае оратор может оказаться смешным.
- 3) *Излишняя чувствительность так же неуместна, как и сухость*. Оратор, который не может быть патетичным тогда, когда это необходимо, так же неестествен, как и оратор, который патетичен в рассуждении о совершенно земных вещах.

.....

### 1.2.11 Ошибки и уловки аргументации

Ошибки аргументации можно разделить на три группы:

- 1) ошибки, касающиеся тезиса,
- 2) ошибки, касающиеся аргументов,
- 3) ошибки, касающиеся демонстрации.

#### Ошибки, касающиеся тезиса



.....  
*Едва ли не самой распространенной ошибкой, которую допускают ораторы, является **подмена тезиса** — случай, когда оратор в процессе рассуждения доказывает положение, отличное от того, которое было им предъявлено. Подобная ошибка может быть как умышленной, так и неумышленной.*  
 .....

В первом случае оратор *намеренно* совершает подмену (например, если он осознает, что свой тезис корректно доказать он не сможет). Во втором случае это происходит как бы случайно, независимо от воли оратора: он просто оказывается не в состоянии понять, что эта ошибка имеет место. Поэтому оратор должен очень внимательно относиться к тому, что он говорит, и проверять обоснованность своих рассуждений на этапе подготовки речи.

Рассуждение, в котором говорящий подыскивает аргументы в пользу положения, которое заведомо абсурдно или недостоверно, получило название софизма.



#### Пример

.....

Примером софизма можно считать известное рассуждение «рогатый»: «То, что ты не потерял, ты имеешь. Ты не потерял рога. Следовательно, у тебя есть рога». Традиционно такое рассуждение также считается ошибочным.

В основе софизмов обычно лежат самые разнообразные нарушения структуры рассуждения. В приведенном примере не учитывается то, что потерять можно только то, что ты имел ранее. Очевидно, что человек, который не имел рогов, не мог их и потерять.

.....

Эта ошибка получила название «в честь» софистов — древнегреческих философов, которые полагали, что истинно то, что человек считает таковым (ср. известное высказывание Протагора «Человек есть мера всех вещей»). В действительности в такой позиции очень много справедливого; к сожалению, в философии было принято осуждать софистов, а потому от них остались в основном примеры заведомо ложных рассуждений.



Нередко в основе софизмов лежит использование одних и тех же выражений в разных значениях, например в прямом и переносном, а также *опора на необязательные признаки*.

Обе эти ошибки реализуются в таком рассуждении (при желании вы можете определить, к какому *правильному* модусу силлогизма относится это рассуждение):



### Пример

*Люди едят хлеб.*

*Свиньи едят хлеб.*

*Следовательно, люди — это свиньи.*

Прежде всего, свойство «есть хлеб» не является обязательным, необходимым для людей и свиней, не имеет отношения к сущности человека и свиньи. Хлеб едят не только люди и свиньи, это характерно для большого числа домашних животных, а также для некоторых птиц и насекомых. Это рассуждение было бы правильным, если бы с опорой на свойство «есть хлеб» мы могли бы предложить определение свиньи, которое было бы полным и могло бы отличать ее от других живых существ.

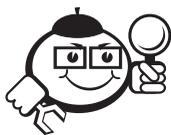
Кроме того, вывод этого рассуждения содержит слово «свиньи», которое употребляется в переносном значении, то есть как ругательство, негативная *образная* характеристика. Соответствующее животное лишь воплощает в нашем сознании те качества, которые мы приписываем человеку, называя его «свиньей», в действительности оно не присуще свиньям.

### Ошибки, касающиеся аргументов



Основная задача аргументации состоит в том, чтобы подобрать такие положения, которые обосновывали бы тезис. Это требование можно представить и по-другому: аргументы (посылки рассуждения) должны быть истинными, поскольку при помощи ложных посылок мы не можем *обосновать* тезиса. Поэтому *использование ложных посылок* является серьезной ошибкой.

Иногда оратор использует ложные посылки в силу того, что упрощает действительное положение дел, не учитывает сложности, присущей действительности. Возьмем в качестве примера следующее рассуждение:



## Пример

*«Хорошо владеет языком только тот человек, для которого он является родным; иностранец всегда владеет языком хуже. Иван является русским, а не англичанином и потому владеет английским языком хуже, чем англичанин».*

В этом рассуждении вывод может быть совершенно правильным: Иван действительно может владеть английским языком плохо. Однако это рассуждение очень упрощает картину. Действительно, люди, не являющиеся англичанами, как правило, имеют плохое произношение. Они могут допускать в своей речи ошибки, связанные с тем, что они будут переносить на английский язык правила, характерные для их родного языка, то есть «буквально переводить» на английский язык конструкции своего родного языка или употреблять слово в соответствии с тем, какое значение оно имеет в их родном языке.

Однако это правило знает исключения. Можно указать людей, которые знают неродной для них язык лучше, чем те люди, для которых этот язык является родным. Во-первых, степень владения языком различается у разных его носителей, а потому естественно предположить, что существует немало англичан, которые не умеют говорить достаточно красиво и правильно. Во-вторых, человек, который преподаёт тот же английский язык, благодаря усиленным занятиям может овладеть им даже лучше, чем носитель этого языка. Автор этих строк, например, знает русских, которые имеют право преподавать английский язык даже англичанам. А следовательно, можно предположить, что эти люди знают английский язык лучше хотя бы некоторых англичан.



.....  
 Необходимо иметь в виду, что ложные посылки могут обосновывать правильный тезис.  
 .....

Сам тезис от этого не утрачивает своей истинности (хотя его убедительность, скорее всего, понижается). В приведенном примере вывод может быть совершенно правильным.

Тем не менее посылки, при помощи которых он обосновывается, критики не выдерживают, они не делают его необходимым и достоверным, поскольку не учитывают всех возможных случаев.

## Ошибки, касающиеся демонстрации



.....  
 Сущность этой группы ошибок состоит в том, что *оратор использует в качестве аргументов, оснований посылки, которые логически не связаны с тезисом.*  
 .....

Рассуждения, в которых допущена подобная ошибка, доказательны лишь внешне, в действительности такие рассуждения не могут подтвердить истинности вывода.



### Пример

Приведем в качестве примера шуточное рассуждение немецкого физика В. Нернста, который открыл третье начало термодинамики и обосновывал «окончателность» этого открытия следующим образом:

*«У первого начала было три автора: Мейер, Джоуль и Гельмгольц; у второго — два: Карно и Клаузиус, а у третьего — только один Нернст. Следовательно, число авторов четвертого начала термодинамики должно равняться нулю, то есть такого закона просто не может быть».*

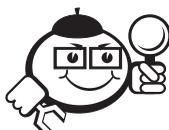
Подобное рассуждение может показаться логичным только потому, что оно внешне напоминает правильное доказательство (возможно, математическое). В действительности же это не так: *между номером начала термодинамики и количеством ученых, которые его открыли, нет необходимой связи*. Другими словами, эта связь случайна; нетрудно опровергнуть такое рассуждение, просто указав, что любое начало термодинамики могли открыть любое количество ученых.

Любой человек, в том числе ученый, может намеренно создавать такие внешне логичные рассуждения, например для того чтобы привлечь внимание к собственной персоне или идеям. В. Нернст, по-видимому, в данном случае обыгрывает фантазии об исключительности, которые характерны для многих людей. Однако оратор должен осознавать, что внешне логичное, но в действительности некорректное доказательство можно использовать лишь тогда, когда оно приводится намеренно и не выдается за правильное. Нельзя исключить, что аудитория примет на веру подобное доказательство. Но если этого не произойдет, оратор найдет дополнительные трудности, так как его станут обвинять в том, что он не умеет рассуждать.



*Еще одна распространенная ошибка, связанная с демонстрацией, получила название «порочный круг в доказательстве».*

В этом случае оратор обосновывает тезис при помощи самого тезиса. В самом простом случае такое рассуждение имеет вид:



### Пример

«Этого не может быть, потому что этого не может быть никогда». Здесь отсутствие обоснованности очевидно: человек, рассуждающий подобным образом, не

предлагает достаточного обоснования для своей точки зрения, для подтверждения тезиса он использует сам тезис, пусть даже в чуть-чуть измененной форме.

.....

Однако эта ошибка не всегда так очевидна, поскольку одна и та же мысль может иметь несколько способов выражения. Например, рассуждение «Стекло прозрачно, потому что мы можем видеть сквозь него» основано на порочном круге. Дело в том, что суждения «Стекло прозрачно» и «Сквозь стекло можно видеть» различаются только поверхностным выражением, но отражают один и тот же смысл. Мы можем определить прозрачность с опорой на способность пропускать световые волны (именно этим объясняется то, что мы можем видеть через него), однако использовать это положение в качестве аргумента мы не имеем права, поскольку такое доказательство тавтологично, основано на повторении одного и того же смысла.

---

## Глава 2

# ДИСПОЗИЦИЯ

---



.....  
Диспозиция — второй этап работы над речью.  
.....

Если на первом этапе — на этапе инвенции — оратор определяет, о чем он будет говорить, исследует объект речи, выделяет значимые его аспекты, конкретизирует его, находит способы доказательства тезиса, то на втором этапе оратор располагает собранный материал в том порядке, в котором он будет представлен в тексте. В идеале работа на этом этапе должна закончиться составлением подробного плана-конспекта, в котором будет четко представлена последовательность утверждений и аргументов, а также прочих элементов речи.

Чтобы понять специфику диспозиции, можно обратиться к тому, как представляли задачи этого этапа сами риторы. В «Очерках теории и истории риторики» Н. А. Безменова ссылается на ритора Нового времени Ш. Вате, который полагал, что «идеи», вырабатываемые в процессе инвенции, нелинейны; они как бы сосуществуют друг с другом одновременно.

Поскольку же речь линейна, перед оратором встает задача выявить связи между этими идеями и расположить их друг за другом. Вате указывает, что в процессе зрительного восприятия «мысли входят в наше сознание толпой», тогда как при восприятии речи они входят в наше сознание последовательно, друг за другом.



..... **Выводы** .....

.....  
Следовательно, задачу диспозиции можно видеть в создании правильного (оптимального) порядка того, что было «изобретено».  
.....

## 2.1 Структура речи и классический подход к композиции

Диспозиция как отдел риторики рассматривает расположение частей ораторской речи. Сразу же возникает вопрос, что считать частью: отдельный аргумент, отдельную фразу, какое-то рассуждение, абзац и т. п.? Как членить речь? Попробуем пойти в этом за древними авторами, поняв их в современных нам категориях.



.....

Древние риторики выделяли в речи отдельные фиксированные части, вроде вступления, описания, воззвания или заключения, и изображали диспозицию как последовательное нанизывание этих частей. Под этим есть свое основание, которое сегодня мы бы изложили так. Всякая пространная речь состоит из отдельных микрожанров, то есть речевых актов — действий, которые совершает говорящий при помощи слов. Литературовед Михаил Бахтин называл такие жанры первичными. Это жанры прагматические, или функциональные, т. е. выделенные на основании цели высказывания.

.....



### Пример

.....

Например, мы что-то обещаем (жанр обещания), кого-то порицаем (жанр порицания), что-то обосновываем (жанр обоснования), кому-то угрожаем (жанр угрозы).

.....

Все, что мы говорим, подчинено какой-то цели, говорится для чего-нибудь, вот и предлагается членить речь на такие целевые блоки — речевые акты, или первичные функциональные жанры. Граница жанров — это граница смены наших установок: здесь, именно в этом месте нашей речи мы перестали угрожать и начали обещать. Такое деление выглядит вполне здравым. Оно позволяет обучающемуся совершенствоваться в каждом из названных жанров (можно, например, попрактиковаться в обещаниях или угрозах), а кроме того, оно вооружает его «кубиками», комбинация которых и есть диспозиция речи. В этом случае оратор рассуждает приблизительно так: вначале я испугаю, потом посочувствую, потом пообещаю и, благодаря этому, добьюсь того, что мне нужно. Не правда ли, это напоминает то, как мы обычно планируем свою речь?

Выделение микрожанров речи необычно только с точки зрения использования терминологии. В действительности некоторые риторы прошлого предложили крайне разработанные классификации таких жанров, которые они называли «фигурами». Среди фигур мысли в собственном смысле этого слова появлялись такие, как «клятва», «обращение», «уступка», «сомнение», «описание места», «описание времени» и т. д. Что это, как не микрожанры, о которых идет речь?

Итак, будем и мы считать композицией речи последовательность микрожанров, из которых она состоит. Отметим, однако, что древние риторы, хотя и выделяли

отдельные микрожанры, в разделе «диспозиция» работали с более крупными функциональными единицами — с жанрами, выводимыми из их места в самой речи.



Поэтому они выделяли обращение (зачин), именование темы (вступление), повествование (историю вопроса), описание (положение дел на момент речи), доказательство (основная аргументация), опровержение (рассмотрение контрдоводов), воззвание (обращение к чувствам слушателя) и заключение. Более же мелкие «кубики»: выражение удивления, обещание, клятва и прочие они рассматривали отдельно, часто смешивая их, как это уже указывалось, с речевыми приемами — фигурами речи.

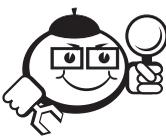
Извлечем из этого для себя мораль.



## Выводы

Существуют первичные микрожанры (обещание, угрозы и прочее), к их комбинации в конечном счете сводится речь. Существуют более крупные жанры (вступление, заключение и т. д.), и речь может быть рассмотрена как их последовательность. Наконец существуют и макрожанры — сами речи. Ведь мы можем, например, готовить обвинительную речь (один жанр) или речь в защиту кого-либо (другой жанр).

При этом в рамках такого макрожанра, как обвинительная речь, оказываются уместными самые разные микрожанры, а не только обвинение.



## Пример

И действительно, оратор в рамках обвинительной речи может, например, использовать следующие микрожанры:

- призывать слушателей присоединиться к предлагаемой им отрицательной оценке чего-либо: «Я думаю, что этот человек плох, и вы не можете думать по-другому, должны согласиться со мной» (это собственно призыв);
- указывать им на негативные последствия отказа принять эту оценку: «Если вы не осудите этого человека — или совершенный им поступок, — это повлечет за собой опасность для общественного порядка, то есть в том числе и для вас, потому что люди не будут бояться совершать такие поступки» (это уже угроза или, если угодно, предупреждение);
- сожалеть о том, что до сих пор в обществе имеются люди, которые совершают предосудительные поступки (это сожаление);

- приводить примеры, доказывающие, что отказ осудить отдельный поступок некоторого человека становился причиной того, что аналогичные поступки начинали совершать другие люди (это сообщение);
- призывать слушателей не брать примера с человека, о котором идет речь, и не совершать таких же поступков (это просьба или совет);
- делать уступку по отношению к возможным возражениям со стороны аудитории, указывая, что при определенных обстоятельствах тот же поступок может считаться не таким предосудительным, и т. д.

.....

Естественно, этот список может быть расширен, он не является окончательным. Однако он показывает, каким образом строится любая речь. Даже если у нас есть конкретная цель (например, обвинить или, наоборот, похвалить кого-то), мы все равно используем целый ряд самых разных микрожанров, которые имеют заметно отличающиеся друг от друга цели. Главное, чтобы в конце концов оратор пришел к той точке, к которой он стремится; каким путем это будет сделано, не так важно (хотя иногда и сказывается на эффективности выступления).



.....  
Уяснив для себя эту трехступенчатую структуру, мы поймем композицию как конструирование речей из блоков.  
.....



## Пример

.....  
Допустим, мы хотим прочесть обвинительную речь (макрожанр). Теоретически она может состоять из всех классических частей (крупных жанров): обращения (зачина), именованья темы (вступления), повествования (истории вопроса), описания (рассказа о положении дел на момент речи), доказательства (выдвижения аргументов), опровержения (рассмотрения контрдоводов), воззвания (обращения к чувствам слушателей) и заключения.  
.....

Возможно, какую-то из этих частей мы опустим, возможно, что-то поменяем местами. После того, как у нас будет общий план речи, мы обратимся к набору наших кубиков (микрожанров) и построим из их комбинации каждую часть.

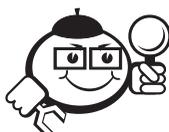


.....  
Центральными категориями для такого раздела риторики, как диспозиция, являются именно крупные жанры, как мы их назвали, к которым относятся: 1) обращение, 2) именованье темы, 3) повествование, 4) описание, 5) доказательство, 6) опровержение, 7) воззвание и 8) заключение.  
.....

Предварительно нужно заметить, что в риторике прошлого следование жанров считалось практически обязательным.



.....  
 Более гибкая точка зрения на структуру речи состояла бы в том, что каждый из таких жанров в действительности может быть «рассеянным» по всей речи (или, выражаясь иначе; «перемешанным» с другими жанрами).  
 .....



### Пример

.....  
 Почему бы не перемежать доказательство с повествованием? Почему бы не вводить элементы воззвания в доказательство? Почему бы не сочетать в одном фрагменте обращение и именование темы? И почему нельзя менять компоненты местами?  
 .....

Большинство из этих вопросов станет действительно понятным только после рассмотрения каждой из частей речи. А потому обратимся к каждому из этих жанров.

## 2.1.1 Обращение

Это жанр, с которого начинается речь.



.....  
 Основная задача этого жанра — установить границу между всем, что говорилось до нас, и тем, что будет говориться нами. Обращение можно рассматривать как предложение темы, выделение ее из всего множества тем.  
 .....

Обращение устанавливает, отмечает границу между разными речевыми произведениями, указывает, что адресат и говорящий сменились и что, возможно, сменилась и тема.

Кроме того, обращение предполагает наличие говорящего (того, кто обращается) и аудитории (тех, к кому обращаются). Следовательно, основная функция обращения состоит также в установлении контакта с аудиторией.



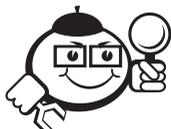
### Пример

.....  
 Обращение нередко отсылает к ситуации, в которой произносится речь. Вот как начинает свою речь А. Ширвиндт на юбилее З. Е. Гердта:

*«Друзья! Разрешите поднять, в данном случае умозрительно, этот символический бокал за очаровательное украшение нашей жизни — за Зиновия Гердта».*

.....

В этом вступлении находит отражение ситуация, по поводу которой произносится речь и, более того, в связи с которой собрались все слушатели.



### Пример

.....

Аналогичный пример находим в речи Н. П. Карабичевского, который в рамках одного судебного дела выступал сразу после известного русского адвоката П. А. Александрова. Будучи пораженным тем, что он услышал, он начал свою речь с непосредственного и достаточно эмоционального комментария услышанного:

*«Я должен говорить, но я еще слушаю».*

.....



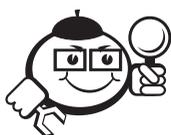
.....

Именно в обращении мы заявляем о себе как об авторе речи.

.....

В газете, например, в роли обращения выступает заголовок в совокупности с именем автора статьи. Именно заголовок отделяет заметку от другого материала. В устных выступлениях говорящих часто представляет ведущий; иногда они представляют себя сами. Иногда такое самопредставление сводится к появлению на сцене знакомого лица. Следовательно, функцию обращения может взять на себя кто-нибудь другой, либо обращение вообще может быть бессловесным. Однако более нормальной остается ситуация, когда говорящий в кратком обращении сумеет заявить о себе, о начале своего выступления, успеет расположить к себе аудиторию или, во всяком случае, привлечет к себе и к своему выступлению внимание. При этом объем обращения, нагруженность его только что перечисленными функциями всецело зависит от ситуации общения, от степени известности оратора и расположенности к нему аудитории.

Обратим внимание на то, что сам по себе заголовок может быть непонятным для читателя газеты.



### Пример

.....

В качестве примера приведем заголовок статьи «Балбесы и философы попа» (газета «Москва», №51, (389)), смысл которого будет прояснен ниже, в следующей главе. Сам по себе этот заголовок вряд ли даст представление о том, что говорится в статье. Однако он привлекает внимание и определенным образом представляет автора материала (хотя, возможно, и не в лучшем свете).

.....



.....  
 Таким образом, *основная задача обращения состоит в том, чтобы расположить к себе аудиторию, привлечь внимание к собственной персоне.*  
 .....

Это справедливо и для речи А. Ширвиндта. Говоря об «умозрительном поднятии символического бокала», он показывает себя как остроумного человека (а точнее, в очередной раз подтверждает наше представление о нем). По крайней мере, это очень «личная» (то есть узнаваемая) фраза.

С этой точки зрения нельзя не отметить, что наибольшая нагрузка на обращение ложится в сфере риторического этоса, то есть в плане качеств оратора.



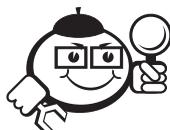
.....  
 Для того чтобы произнесение речи имело эффект, оратор должен расположить аудиторию к себе, показать свои положительные качества. Начало речи дает для этого определенные возможности.  
 .....



### Пример

.....  
 Нередко этот компонент речи ограничивается только вокативным предложением, с которым оратор обращается к аудитории. Это всегда какое-либо выражение вроде следующих: «уважаемые дамы и господа», «товарищи», «коллеги», «друзья» и т. д.  
 .....

Так нередко начинаются судебные речи, в которых оратор сразу же переходит к изложению дела (повествованию или описанию):



### Пример

.....  
*«Господа сенаторы! 26 декабря 1866 г. совершено таинственное убийство крестьянина Будилы, а в ночь с 3 на 4 января еще более таинственное похищение головы трупа того же Будилы. По стечению нескольких улук на графа Моркова направлено обвинение в том, что он похитил голову у трупа, а так как в похищении головы мог быть заинтересован только убийца, для сокрытия следов преступления, то и выведено было заключение, что убийца — граф Морков.»*  
 .....

Хотя с такой точки зрения необходимость обращения кажется совершенно очевидной, а потому может показаться, что и выделять его нет особой необходимости (мы нередко обращаемся к аудитории таким образом не в силу того, что знаем рекомендации риторики), в этом все же есть необходимость. Во-первых, такое начало

речи естественно. Во-вторых, оно соответствует правилам вежливости, а потому автоматически вызывает положительное отношение аудитории к оратору. Возможно, это не поможет вызвать однозначно положительное отношение, однако отсутствие такого обращения может вызвать дополнительную неприязнь.

По указанным причинам обращение в целом можно считать факультативным, необязательным компонентом речи (хотя это не касается обращения в узком смысле этого слова).

### 2.1.2 Именованное темы (вступление)



.....  
 Если в зачине оратор говорит скорее о себе, чем о предмете речи, то во вступлении, или именовании темы, он вводит аудиторию в курс дела, анонсирует выбранную тему.  
 .....

Это особенно характерно для гомилетики, т. е. проповеди, торжественной речи, академического красноречия, когда выступающий не включен в заранее известную полемику (как, например, при слушании судебного дела или в выборной кампании), а развивает собственную тему.



#### Пример

.....  
*«В сегодняшнем евангельском чтении Церковь предлагает нам притчу Господню о брачном пире. Это притча о Царствии Небесном. Царствие Небесное сравнивается со свадьбой, которую устраивает Отец небесный Сыну Своему»,*— так начинает одну из своих проповедей современный проповедник протоиерей Димитрий Смирнов.

Аналогичным образом начинаются лекции, в которых иногда прямо указывается тема: *«Темой моей лекции будет искажение данных при проведении социологических опросов».*  
 .....



.....  
 Полезным структурообразующим элементом вступления является перечисление тем с называнием их количества.  
 .....



#### Пример

.....  
 Так, речь на презентации книги может быть начата следующим образом: *«Представляя вашему вниманию вузовский учебник по риторике, я хочу остановиться на трех моментах: на особенностях современной языковой и культурной ситуации,*

на образовательном контексте, в котором существуют учебники по риторике, и на ответственных традиция в области преподавания риторики».

.....

Если в первом случае оратор просто заявляет тему, то во втором случае он осуществляет *деление темы* — перечисляет те аспекты темы, которые, по его мнению, позволяют полностью ее раскрыть. Иногда деление темы выделяют в качестве особой, самостоятельной части речи.

Роль именованной темы на газетной полосе играют лиды, основная функция которых — именно функция именованной темы. Лиды следуют за заголовком, обычно выполняющим экспрессивные функции, и служат пояснением темы. Например, заголовок «Балбесы и философы попа», заимствованный нами из газеты «Москва» (№51, 389), мало что сообщает о теме заметки, но, безусловно, привлекает внимание читателя к материалу. Наряду с заголовком газетная заметка снабжена и лидом: «Эстраду принято ругать за банальность и несерьезность. Однако, если отнесись к ней философски, можно узреть даже образ мира со всеми его парадоксами. Именно так считает философ, литературовед, специалист по контркультуре Александр Дугин. Вот его точка зрения на нашу поп-музыку». Как видим, лид непосредственно вводит в тему.

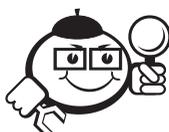


.....  
 В риторике принято выделять несколько видов именованной темы.  
 .....



.....  
**Естественное вступление** (древние называли его «принципиум») — это обычное вступление, о котором мы говорили до настоящего момента.  
 .....

Помимо описанных случаев простого заявления темы или перечисления отдельных ее аспектов, в естественном вступлении оратор обычно останавливается на значимости избранного предмета, либо на его важности для ситуации или аудитории, либо объясняет, почему он вправе говорить об этой теме:



..... **Пример** .....

*«Уважаемые депутаты! Я хотел бы привлечь ваше внимание к проблеме правового обеспечения экономических преобразований. Я думаю, что этот вопрос имеет стратегическое значение, и полагаю, что если не будет должного правового обеспечения реформы, то не будет никакой реформы»* (В. Ф. Яковлев);

*«Уважаемые коллеги! Подняться на эту трибуну меня заставило то, что представленные поправки к законопроекту, несмотря на то, что он был принят в первом чтении, на мой взгляд, не решают двух принципиальных вопросов, которые по крайней мере в моем округе избиратели задают постоянно»* (В. И. Жигулин).

.....



.....  
 Сущность **искусственного вступления** («инсинуацию») состоит в том, что оратор начинает свою речь издали, приближается к основной ее мысли постепенно.  
 .....

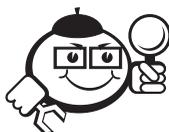
Очевидно, что особенно уместным этот вид вступления является в случаях, когда есть основания думать, что аудитория не примет тезиса речи сразу же, безоговорочно.



### Пример

.....  
 Один из наиболее распространенных вариантов такого вступления — это вынесение в начало какого-то примера, частного случая, ситуации, от которой затем можно перейти к более общим суждениям.  
 .....

Впрочем, такое вступление может использоваться и в том случае, когда такого несогласия между оратором и аудиторией нет.



### Пример

.....  
 В качестве примера приведем начало проповеди священника Вячеслава Резникова. Хотя проповедь всегда направлена на убеждение, абсолютного противостояния между оратором и аудиторией нет, поскольку они в одинаковой степени являются верующими (по крайней мере, это касается церковных проповедей). В то же время использование такого начала также оказывается эффективным:

*«Евангелие рассказывает, как однажды Господь после насыщения пяти тысяч пятью хлебами «понутил учеников Своих войти в лодку и отправиться вперед на другую сторону». Сам же Он взошел на гору помолиться. Но увидев, что они терпят бедствие по причине сильного ветра, пошел к ним прямо по воде. Они же, увидев Его, «идущего по морю, подумали, что это призрак, и вскричали. Ибо все видели Его и испугались. И тотчас заговорил с ними и сказал им: это Я, не бойтесь. И пошел к ним в лодку; и ветер утих. И они чрезвычайно изумлялись в себе и дивились. Ибо не вразумились чудом над хлебами, потому что сердце их было окаменено».*

Значит, вот что называется **окаменением сердца**: когда мы не способны усваивать уроки, когда события нашей жизни, едва выйдя из поля телесных чувств, сразу же уходят в небытие, когда окамененное сердце, подобно окаменевшим рукам, неспособно что-либо утверждать. . .» (священник Вячеслав Резников, «О окамененном сердце»).

.....

Свою проповедь, посвященную окаменению сердца, священник В. Резников начинает с фрагмента Евангелия, который, видимо, с точки зрения темы проповеди ни о чем не говорит для его слушателей. Хотя они верующие и им наверняка знаком этот фрагмент, они, скорее всего, не смогут предсказать, почему проповедник выбрал именно этот фрагмент. И указание на окаменение сердца появляется лишь в конце примера (в конце первого абзаца), а затем тема проповеди начинает разворачиваться.



.....  
*Во **внезапном вступлении** оратор начинает свою речь не с общих рассуждений и не издали, а непосредственно с основной проблемы, которая непременно сильно волнует его.*  
 .....



### Пример

.....  
 Классическим примером такого вступления является начало речи Цицерона против Катилины: *«Доколе, наконец, Катилина, будешь ты злоупотреблять терпением нашим?»*.  
 .....

В этом случае Цицерон переходит к делу сразу же, начинает свою речь с эмоционального восклицания, которое прекрасно передает его возмущение и способно заразить этим чувством публику.

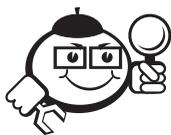
Именованная тема — это составляющая речи, которая при необходимости (в первую очередь — при очевидности темы) может быть опущена; в еще большей степени это касается деления темы. Ее введение обязательно только в том случае, если тема неочевидна, не очень понятна или крайне сложна.

### 2.1.3 Повествование



.....  
***Повествование** подготавливает нас к теме, это рассказ о фактической стороне дела, в том числе о событиях, предшествующих разбираемому событию, в частности это может быть и история разработки данного вопроса.*  
 .....

В современном подходе к тексту повествование рассматривается как особый тип текста наряду с описанием, рассуждением и диалогом. В отличие от описания повествование динамично, оно содержит перечень событий.



## Пример

В своей знаменитой «Жизни двенадцати цезарей» Гай Светоний Транквилл часто прибегает к повествованию в начале изложения жизни одного из цезарей:

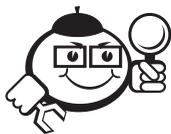
*«Род Октавиев некогда был... одним из виднейших: об этом говорит многое. Там есть переулок в самой населенной части города, который издавна называется Октавиевым; и там показывают алтарь, посвященный одному из Октавиев. Будучи военачальником в одной пограничной войне, он приносил однажды жертвы Марсу, как вдруг пришла весть о набеге врагов: выхватив из огня внутренности жертвы, он рассек их полусырыми, пошел на бой и вернулся с победой. Существовало даже общественное постановление, чтобы и впредь жертвенные внутренности приносились Марсу таким же образом, а остатки жертвы отдавали Октавиям.*

*Этот род был введен в сенат Тарквинием Древним из числа младших родов, затем причислен Сервием Туллеем к патрициям, с течением времени опять перешел в плебс, и лишь много спустя божественный Юлий вновь вернул ему патрицианское достоинство. Первым из этого рода был избран на государственную должность Гай Руф и т. д.».*

Так начинает Светоний жизнеописание Августа. Он описывает историю его рода.

Повествованием широко пользовались русские судебные ораторы девятнадцатого века, рассказывая о жизни подсудимого, предшествующей преступлению, либо сразу переходя к изложению сути дела так, как они его видят. Именно на это указывает пример, приведенный в главе, посвященной обращению: после обращения оратор сразу же приступает к изложению сути дела.

Часто повествованием пользовались одновременно и обвинение, и защита, и тогда перед присяжными выстраивались две версии одной жизни, особенно различались они психологической трактовкой событий.



## Пример

Выступая в защиту крестьянина, убившего свою жену, злоупотреблявшую пьянством, защитник Н. П. Шубинский замечает:

*«Господин прокурор говорит: «Еще 8 лет тому назад появилось облачко на горизонте семейной жизни Киселевых — пьянство жены, постепенно перешедшее в тучу, но «разразившуюся не благодатным дождем», но событием, за которое вы сейчас судите мужа. Да, я вполне присоединяюсь к образному сравнению господина прокурора, но только прошу вас припомнить, что туча шлет не один только благодатный дождь, но и молнии, которые разрушают все, что встречают на своем огненном пути... Да, чем проникновеннее вы относитесь к прошлому, подготовившему почву для взрыва, тем священнее выполните свой судейский долг».*

Далее адвокат как раз и переходит к подробному психологическому анализу этого прошлого. Удельный вес повествования в его речи достаточно велик, он составляет почти треть всей речи.

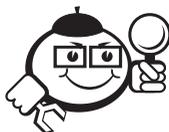
Риторы древности советовали включать в повествование только те факты, которые имеют отношение к существу дела. Этот совет можно принять с одной-единственной оговоркой. Действительно, отклонение от существа дела — это очень существенный недочет речи. Однако речь должна быть достаточно детальной. Нередко исход судебного разбирательства зависит от того, насколько удачно оратор реконструирует события, о которых идет речь, сможет ли он представить их как действительно имевшие место. А в этом случае огромную роль играют детали, иногда даже не имеющие непосредственной значимости с точки зрения существа дела (указания на погоду, внешний вид участников событий и т. д.). Главное, чтобы такие детали создавали достоверную и достаточно яркую картину событий.

### 2.1.4 Описание



.....  
 В отличие от повествования **описание** дает синхронный, статичный срез событий.  
 .....

В судебных речах, например, дается *описание места преступления*.



#### Пример

Приведем обширную цитату из защитительной речи А. Ф. Кони, произнесенной по делу об убийстве Ф. Штрама, в которой сочетаются элементы как описания места преступления, так и портрета-описания психологических особенностей и жизненных обстоятельств убитого:

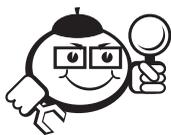
*«Мы знаем, что это за место: это одна из маленьких квартир в одной из многоярусных улиц ремесленной и населенной части города. Квартира нанимается бедной женщиной, обыкновенно называемой в просторечии съемщицей, и отдается всякого рода жильцам. Проживают тут, как мы слышали, в этих трех маленьких комнатах, имеющих в длину всего десять шагов, с тоненькой стеной, из-за которой все слышно, с лестницей на небольшой чердак и с кухней, которая вместе составляет и прихожую, и комнату для отдачи жильцам, проживают в этих конурках студенты, сапожные подмастерья, девицы, «живущие от себя» и, наконец, сами хозяева. В такой-то квартире в начале сентября нынешнего года на чердаке найден был запертый сундук, издававший смрадный запах, а в сундуке труп человека. Кто этот человек, нам сказали здесь свидетели — дворник, Тобиас и другие, и мы можем восстановить мысленно личность покойного. Портной-подмастерье, затем студент университета, не кончивший курса, затем домашний учитель, женатый, но не имевший детей и вскоре овдовевший, человек уже довольно зрелых, даже преклонных лет — Филипп Штрам, оставив*

свою учительскую деятельность, преимущественно жила в Петербурге и вел жизнь скрытную. Родных у него в Петербурге было немного; Тобиас, у которого он бывал очень редко, и то семейство Штрамов, которое явилось на суд в лице своих главных представителей. Показания свидетелей характеризуют нам этого старика в истоптанных сапогах, не носящего белья, а вместо него какой-то шерстяной камзол, а поверх него старый истертый сюртук, в котором заключалось все его достояние: его деньги, чеки, билеты, векселя. Он скуп и жаден. Проживая у Штрамов, ест и пьет, но ничем не помогает своим бедным родственникам, которые, в свою очередь, обходятся с ним не особенно уважительно, потому что он их стесняет. Спит он нередко на чердаке, и спит на голых досках. Человек этот, очевидно, всю свою жизнь положил на скопление небольшого капитала, все время проводит, орудуя им, отдавая деньги под проценты и храня документы постоянно при себе, оберегает их от чужого взора, озираясь по сторонам и боясь, как бы кто-нибудь не заметил, что у него есть деньги. Этому старику с таким обыденным прошлым и скудным настоящим, вероятно, предстояли долгие бесцветно-скарденные дни: такие ушедшие в себя эгоисты обыкновенно очень долго живут. Но дни эти были внезапно прекращены насильственным образом. Когда его нашли в сундуке, то на голове его оказались такие повреждения, которые указывали на то, что он убит. Тут возникает второй вопрос — как убит? Из медицинского акта известно, что первая из ран начиналась от нижнего края правого уха и шла к наружной поверхности глаза; другая шла несколько сзади уха, к теменной кости; а третья — между нижним краем уха и второю раной, так что раны образовали между собою треугольник, который в виде лоскутка сгнившего мяса отвалился при вынудии трупа из сундука. Затем, на тыльной поверхности руки найдена рана, которою пересечены три пальца и которая идет вдоль к руке. Покойный оказался одетым в одном камзоле. По заключению врача, раны нанесены топором. Положение этих ран показывает, что они нанесены не спереди, потому что тогда, при естественном направлении удара справа налево или слева направо, они начинались бы сверху и имели бы совершенно противоположное направление чем то, в котором найдены. Они шли бы крестообразно с теми ранами, которые нанесены. Они нанесены, очевидно, сзади и несколько сбоку, так что наносивший стоял с правой стороны, топором и, очевидно, таким образом, что тот, кому они наносились, не успел заметить, что над ним поднимается топор, и потому не защищался обеими руками, не боялся, а сделал только инстинктивно движение правой рукой, которую поднес к тому месту, где нанесена главная рана, и получил второй удар, который перерубил ему пальцы. . .».

.....

В этом примере различные виды описания перемешиваются с повествованием, хотя описательный аспект представлен более явно. Факты, которые приводит А. Ф. Кони, по большей части вводятся не для того, чтобы показать последовательность событий, их развитие, сколько для того, чтобы создать образ убитого, нарисовать его портрет.

В ставшей классической обвинительной речи Цицерона против Катилины знаменитый римский оратор, заканчивая повествование, следующим образом переходит к описанию:



## Пример

*«Наконец, давай припомним с тобою ту самую позапрошлую ночь. Мы оба бодрствовали, но, согласись, я вернее действовал на благо республике, чем ты на ее погибель. А именно в эту ночь ты явился в дом — не буду ничего скрывать, — в дом Марка Леки на улице серповициков. Туда же собралось большинство твоих товарищей в преступном безумии. Полагаю, ты не посмеешь этого отрицать. Молчишь? Улики изобличат тебя, если вздумаешь отпираться. Ведь здесь, в сенате, я вижу кое-кого из тех, кто был там вместе с тобой».*

В речи Цицерона описание превращается в непосредственную улику. Но чаще в судебных речах, как обвинительных, так и защитительных, описание содержит общую картину места происшествия, к деталям которой автор речи возвращается многократно.



## Выводы

В описании могут содержаться эмфатические, подчеркивающие выражения: «Запомним», «Обратим внимание», «Мы еще вернемся к этому месту» и т. п.

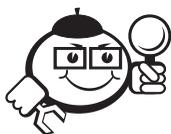
### 2.1.5 Доказательство



*Доказательство* сосредотачивает логические аргументы. Здесь используются силлогистика, рассуждения с дефиницией, индукция, т. е. все то, о чем говорилось выше в связи с «изобретением». Соответственно, основная цель доказательства — обосновать основную мысль речи.



В этой части речи часто используется так называемый **анофазис** — последовательный перебор и отвержение всех возможных альтернатив, кроме одной.



## Пример

*«Затем, далее, ей в самый день убийства вручается книжка чеков; она знает, что дядя скуп, и, видя у сына книжку, принадлежащую Филиппу Штраму, не мо-*

*жет не догадаться, каким образом она взята. Быть может, подарил дядя? Нет, это не соответствует его наклонностям. Забыл? Тоже, конечно, нет, потому что это значило бы, что он забыл то, без чего он сам немислим. Остается одно: книга взята насилем; но так как книга эта составляет часть самого дяди, то ее можно было взять только с ним самим, только с его жизнью, следовательно — он убит».*

.....

В приведенном апофазисе известный русский адвокат и публицист А. Ф. Кони рассматривает три альтернативных возможности попадания в руки племянника книжки чеков: подарок, забывчивость, насиле. Два исхода отвергаются — остается насиле. Далее отвергается и возможность применить насиле, не совершив убийство. Остается лишь убийство.



.....

*Сродни апофазису по форме, но противоположен по содержанию другой прием, именуемый **диализисом**, — учет всех альтернатив. Чаще всего это перебор всех альтернатив для доказательства невозможности чего-то.*

.....



## Пример

.....

*«На что же мы рассчитываем, кидаясь в войну без приготовлений? Не на флот ли? Но тут мы слабее афинян, а если станем упражняться и равносильно с афинянами вооружаться, то на это будет потребно время. Не на деньги ли? Но в этом отношении мы уступаем афинянам еще больше: у нас нет денег в государственной казне, нелегко взимаем мы подати и с частных лиц. Быть может, кто-нибудь полагается на то, что мы превосходим афинян хорошо вооруженными силами, и потому можем часто делать набеги на их землю и опустошать ее. Но во власти афинян много другой земли, все же наружные запасы они могут доставлять себе морем. Если, с другой стороны, мы попытаемся поднять их союзников, то и им должны будем помогать флотом, так как большинство союзников — островитяне. Итак, как же нам вести войну?».*

.....

Этот пример диализиса заимствован нами у великого историка античности Фукидида, который таким образом передает речь царя лакедемонян Архидама. Смысл этой речи в том, что решение ввязаться в войну не выдерживает никакой критики. Поэтому все возможности, связанные с надеждой выиграть войну, отвергаются одна за другой: флот, деньги, возможность совершать набеги на соседние земли.

Необходимо сказать и несколько слов о расположении аргументов. Самым «провальным» способом расположения является нисходящий, когда оратор сначала высказывает наиболее сильные аргументы, а затем — более слабые. «Выкладывающая»

самые важные аргументы, оратор фактически сам выносит себе приговор: он фактически обрекает себя на то, что заключение его речи уже никто слушать не будет.



.....  
 Более выгодным является восходящий порядок расположения аргументов.  
 .....

Такую рекомендацию давал Н. Ф. Кошанский, когда писал, что материал следует располагать «по мере увеличивающегося интереса»; по мнению П. С. Пороховщикова (Сергеича), восходящее расположение аргументации вообще является единственно правильным и допустимым. В этом случае оратор сначала излагает самые слабые аргументы, а сильные приберегает к концу доказательства. Помимо достоинств, такое расположение имеет и недостатки, на которые указывали Цицерон и Квинтиллиан. В частности, высказав сильные доводы в конце доказательства, оратор лишается возможности повторить их и тем самым закрепить их в сознании слушателей. Кроме того, сильные доводы в начале речи помогают оратору расположить к себе аудиторию, убедить ее в своей способности зрело рассуждать.



.....  
 Существует еще способ расположения доводов, который традиционно называют гомеровским.  
 .....

В этом случае оратор начинает доказательство с сильных доводов, затем переходит к слабым и заканчивает опять-таки сильными доводами. При этом сильные доводы в конце доказательства могут быть фактически повторением сильных доводов из его начала; в таком случае оратор просто повторяет их после того, как они были разъяснены.



.....  
 При подготовке этого жанра в рамках речи ораторы допускают распространенные ошибки.  
 .....

Укажем на них.

- 1) Первую ошибку традиционно называют «*чрезмерным доказательством*». Ее сущность состоит в том, что оратор приводит слишком много доказательств, забывая, что правильность тезиса зависит не от количества аргументов, а от их силы.

Иногда достаточно одного-двух достаточно сильных доводов, чтобы доказать правильность своего мнения. Большое количество доводов (а они ведь не могут быть одинаково сильными) нередко приводит к «инфляции» действительно сильных доводов, которые как бы теряются среди остальных.

- 2) Еще одна ошибка — отказ от доводов, которые кажутся слабыми, но вместе могли бы быть сильными.



## Пример

В качестве примера Квинтилиан приводит дело, по которому молодого человека обвиняли в убийстве родственника с целью получить наследство. Проблема состояла в том, что улики по этому делу не было. Однако обвинитель располагал доводами, которые по отдельности не были достаточно убедительными, но вместе имели значительную силу. Во-первых, подсудимый мог ожидать наследства, причем совсем не маленького; во-вторых, он испытывал крайнюю нужду и имел проблемы с кредиторами; наконец, в-третьих, он оскорбил своего отца, а потому не надеялся получить наследство от него. Очевидно, что если бы справедливым был только один довод из всех приведенных, то он не имел бы такой силы, как все три довода, которые создают достаточно полную и цельную картину.

- 3) Третья серьезная ошибка, которую иногда допускают ораторы, это приведение аргументов, которые может использовать противоположная сторона.

Не стоит недооценивать способность противников и думать, что они не смогут обнаружить тот или иной аргумент, но так иногда случается; тем не менее совершенно очевидно, что не стоит давать им в руки оружие, которое они могут направить против тебя. Тем более что аргумент, высказанный тем, против кого он может быть направлен, приобретает двойную силу.

### 2.1.6 Опровержение



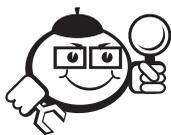
***Опровержение** посвящено разбору аргументов противника, как реально возникших, так и тех, которые могут прийти в голову. Эта часть полезна для оратора уже тем, что он сам критически рассматривает собственную аргументацию, ищет в ней уязвимые места и совершает предупредительные действия.*



*Одним из ярких приемов, используемых в опровержении, является так называемый **антистрейфон**, т. е. истолкование аргументов противника в свою пользу.*

Здесь речь идет об уже выставленных оппонентом аргументах.

Известный русский адвокат С. А. Андреевский строит на антистрейфоне одну из своих защитительных речей. В данном случае на этом приеме построена вся речь, а начинается она следующим пассажем:



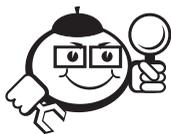
## Пример

«Никогда еще, господа судьи, мне не случалось видеть обвинительного акта, написанного в виде самого полного и убедительного оправдательного приговора — настолько полного, что как раз на том месте, где написано «посему Нотович и Василевский обвиняются», он может, не добавляя ни одного слова, написать: «и посему Нотович и Василевский должны быть признаны оправданными».

Далее именно пункты обвинения истолковываются нужным для защиты образом.



Другой прием, часто используемый в опровержении, состоит в отвержении доводов противника, которые могут отводиться как смешные или нелепые. Этот прием называется **антирезисом**.



## Пример

Типичный пример антирезиса мы находим в речи известного русского защитника М. Г. Казаринова: «Настоящее дело представляется небывалым, как по сущности предъявляемого обвинения, так и по тем картинам, которые попутно развернуло перед нами судебное следствие».

В этой речи Казаринов использует сразу две формы антирезиса: отрицание аргумента противника как «небывалого по сущности» (так называемая элевация) и отрицание предположения, версии как «небывалого по развернутым картинам» (так называемый *диасирмус*).

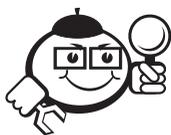
Пример диасирмуса мы находим в пьесе Михаила Булгакова «Бег», где один из второстепенных персонажей, устроитель тараканьих бегов, отводит обвинение в том, что напоил пивом фаворита бегов Янычара следующей репликой: «Где вы видели пьяного таракана?» Восклицание «Где вы видели?» вообще характерно для диасирмуса, в то время как для элевации характерны выражения, содержащие оценку логичности речи противника: «Этот аргумент нелеп»; «Ваше возражение противоречиво»; «Где же логика!» и т. п.

### 2.1.7 Воззвание



В этой части сосредоточены эмоциональные доводы.

Аудитория уже подготовлена доказательством, сомнения ее рассеяны опровержением, и теперь требуется только эмоциональное закрепление достигнутого. Аргументы к человеку, пафосные доводы встречались и ранее, но теперь нужно дать выход чувству.



### Пример

Вот как заканчивается речь Цицерона, произнесенная им в защиту Милона, обвиненного в убийстве Клодия. Убийство было совершено на дороге во время столкновения людей Милона с людьми Клодия, и знаменитый римский оратор, не отрицая сам факт убийства, давал ему свою трактовку, обвиняя самого Клодия. Милону грозило изгнание.

*«О, если бы дали бессмертные боги. . . — отечество не прогневайся, если слова мои перед Милоном честны, а пред тобою преступны! — о, если бы Клодий был жив, был претором, консулом, диктатором! Все лучше, чем видеть мне то, что я вижу! О бессмертные боги! Вот храбрейший муж, достойнейший вашей пощады, о судьи: «Нет, нет, — говорит он, — лишь бы Клодий подвергся заслуженной каре, а я, коли нужно, приму на себя незаслуженную!» И такой-то муж, рожденный для отечества, погибнет не в отечестве, хотя и за отечество? Память о духе его останется при вас, а памятника над телом его не будет в Италии? И это вы потерпите? И кто-то из вас обречет приговором к изгнанию из Рима того человека, которого каждый иной город будет рад к себе призвать? О, блажен тот край, который примет этого мужа, и неблагоприятен тот, который его изгонит, и несчастен тот, который его потеряет! Но довольно! Говорить мне мешают слезы, а слезами защищать мешает Милон. Итак, умоляю и заклинаю вас, судьи: не бойтесь голосовать за то, за что высказалось ваше сердце. И поверьте: вашу доблесть, справедливость, верность сполна оценит тот, кто выбрал в этот суд самых честных, самых мудрых, самых смелых граждан!».*

Как видим, речь не имеет заключения и кончается воззванием — страстным обращением к судьям.



.....  
 Описания чувств в латинской риторике назывались **донизисом**.  
 .....

От оратора требовалось не только и не столько само чувство, сколько умение продемонстрировать его. Поэтому демонстрация того или иного чувства получала терминологическое закрепление.



.....  
 Демонстрация восхищения или восхищенного удивления называлась **адмирацией**, или **таумасмосом**, демонстрация отвержения, отвращения **абоминацией**, или **бделигмой**.  
 .....



## Выводы

Таким образом, в состав заключения могли входить различные микрожанры, связанные с описанием эмоций: гнева, страха, отчаяния, восхищения и т. п.

### 2.1.8 Заключение



Заключение речи может содержать краткое резюме, либо так называемую концовку, либо и то и другое. В резюме подводится итог содержанию речи, в концовке получает оформление сам выход из речевой коммуникации (другими словами, концовка представляет собой сигнал о том, что сообщение окончено, а за ним будет следовать другое).



## Пример

Стандартной формулой концовки было знаменитое. «Я сказал». Более полно формула звучит так: «Я сказал и тем облегчил свою душу» Источник этого оборота — Библия, книга пророка Иезекиля: «Если ты вразумлял нечестивца, а он не обратился от пути своего, то он умрет в беззаконии своем, а ты освободил свою душу». Аналогичную функцию выполняют выражение «Спасибо за внимание», а также предложение задавать вопросы, то есть переходить к дискуссии, естественное в рамках академического красноречия.

Из концовок речей в историю вошли слова Катона Старшего, который каждую речь, чему бы она ни посвящалась, заключал призывом разрушить Карфаген: «А кроме того, я утверждаю, что Карфаген должен быть разрушен» (*Ceterum censeo Carthagena esse delendam*).



## Контрольные вопросы по разделу II

- 1) Что такое инвенция и какое значение в процессе подготовки речи она имеет?
- 2) Как производится отбор материала (информации) по определенной теме?

- 3) Что представляют собой тема, цель, замысел речи?
- 4) Что представляет собой тезис и аргументы речи, как они должны быть связаны?
- 5) Как происходит развертывание темы и тезиса речи?
- 6) Каким образом выбирается стратегия убеждения?
- 7) Как соотносятся между собой предмет и тема речи?
- 8) Какие требования предъявляются к тезису?
- 9) Назовите типичные ошибки по отношению к тезису и по отношению к аргументам.
- 10) Каким образом производится предварительный анализ аудитории?
- 11) Как нужно учитывать социально-культурные и интеллектуальные характеристики аудитории?
- 12) Назовите основные возможные стратегии убеждения.
- 13) Что представляет собой структура аргументации?
- 14) Кто такие оппонент и пропонент?
- 15) Что представляют собой прямое и косвенное доказательство и опровержение?
- 16) Что такое «топика» в классической и современной риторике?
- 17) Что такое «общее место» и каковы виды общих мест?
- 18) Сформулируйте основные принципы и правила аргументации.
- 19) Чем отличаются естественные доказательства от искусственных?
- 20) Что представляют собой силлогистические (дедуктивные) доказательства?
- 21) Что такое простой категорический силлогизм и какова его структура?
- 22) Что такое суждение? Назовите основные виды суждений.
- 23) Что отличает индукцию от дедукции? Когда они применяются?
- 24) Охарактеризуйте основные ошибки и уловки аргументации.
- 25) В чем заключается специфика диспозиции?
- 26) Из чего состоит композиция речи?
- 27) Что такое обращение и каковы его функции?
- 28) Как осуществляется вступление (именование темы)?
- 29) Чем отличаются друг от друга естественное и искусственное вступления?
- 30) В каких случаях возможно внезапное вступление?
- 31) Чем отличаются друг от друга повествование и описание? В каких случаях они применяются?
- 32) Что такое апофизис и диализис как способы доказательства? Чем они отличаются друг от друга?
- 33) Что такое антистерефон и антирезис как способы опровержения? Когда они применяются?
- 34) Каким, по Вашему мнению, должно быть заключение речи? Какие функции оно выполняет?

---

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

---

В заключение хочется пожелать читателям не *ТОЛЬКО* приникнуть в секреты хорошей речи, но и повысить свою речевую культуру, потому что для этого каждый из нас имеет еще немало резервов. Будьте требовательны к себе, почаще заглядывайте в словари! Не увлекайтесь готовыми фразами, избитыми оборотами речи.



.....  
Не забывайте советы опытных ораторов.  
.....

- 1) Настройтесь на аудиторию.
- 2) Сперва выясните, отвечает ли содержание вашей речи интересам аудитории. Если ваши интересы расходятся с ее интересами, попытайтесь навести мосты взаимопонимания.
- 3) Держитесь во время выступления уверенно, демонстрируя твердую убежденность в своих словах.
- 4) Ваш взгляд должен быть направлен на слушателей. Ни в коем случае не избегайте взглядов, направленных на вас. Не смотрите в одну точку. Прежде чем начать выступление, обведите взглядом аудиторию, как будто хотите убедиться в том, что она готова к восприятию ваших слов.
- 5) Начинайте говорить только после того, как установится тишина.
- 6) Начинайте речь с краткого обращения к аудитории, после которого должна последовать секундная (в случае необходимости и более длительная) пауза.
- 7) С первых же слов внимательно наблюдайте за реакцией аудитории.
- 8) Следите за четкостью речи, не говорите слишком быстро и ни в коем случае не говорите монотонно.
- 9) Если вы заметите, что часть аудитории невнимательно слушает вас, обратите свой взгляд в ее сторону, как будто вы обращаетесь именно к ней.
- 10) Если вы заметили, что аудитория устала, начните говорить тише, а затем резко повысьте голос (но не настолько, чтобы аудитория почувствовала, что вы хотите специально взбодрить ее).

- 11) Если вы заметили, что слова, только что сказанные вами, нашли поддержку аудитории, постарайтесь немедленно развить затронутую тему.
- 12) В момент, когда вам удалось добиться положительной реакции со стороны аудитории, перейдите на главную тему выступления. Положительные эмоции, вызванные вами у слушателей, помогут добиться у них одобрения ваших слов.
- 13) В момент душевного подъема, вызванного одобрением аудитории, все же не теряйте самоконтроль.
- 14) Провокационные реплики также не должны выводить вас из равновесия.
- 15) Не вступайте во время выступления в дискуссии, даже если с мест раздаются провоцирующие выкрики. Скажите, что после выступления охотно ответите на любые вопросы. Этим вы выиграете время, чтобы настроиться на дискуссию. Кроме того, в ходе вашего дальнейшего выступления все или часть дискуссионных вопросов могут быть сняты, так что надобность в дискуссии сама по себе отпадет.
- 16) В критические моменты выступления необходимо говорить убежденно, уверенно, с акцентуализацией каждого слова.
- 17) Старайтесь нелюбимые для аудитории места вашего выступления подкреплять очевидными примерами. Отметьте, что лишь насущная необходимость заставляет вас затрагивать подобную тему, а затем сгладьте остроту несколькими комплиментами.
- 18) Не делайте обобщающих выводов, не оправданных с рациональной точки зрения, даже если вам показалось, что аудитория их ждет от вас.
- 19) Ни в коем случае не подавайте виду, что речь дается вам с трудом, что вы устали или в какие-то моменты чувствуете себя неуверенно.
- 20) Закончив выступление, не забудьте поблагодарить присутствующих за внимание. Никогда не допускайте, даже если соблазн велик, чествовать себя после выступления или убажывать свое самолюбие «несмолкаемыми» аплодисментами.

---

# ЛИТЕРАТУРА

---

- [1] Анисимова Т. В., Гимпельсон Е. Г. Современная деловая риторика. М., 2002.
- [2] Волков А. А. Основы риторики. М., 2003.
- [3] Гладкий А. В. Введение в современную риторiku. М., 2001.
- [4] Граудина Л. К., Кочеткова Г. И. Русская риторика. М., 2009.
- [5] Далецкий Ч. Риторика: заговори и я скажу, кто ты. М., 2003.
- [6] Добрович А. Б. Общение: наука и искусство. М., 2000.
- [7] Ивин А. А. Риторика. М., 2010.
- [8] Ключев Е. В. Риторика: Инвенция, диспозиция, элокуция. М., 2001.
- [9] Петров О. В. Риторика. М., 2009.
- [10] Хазагеров Г. Г. Политическая риторика. М., 2002.
- [11] Хазагеров Г. Г., Лобанов И. Б. Риторика. Ростов н/ Д. 2008.
- [12] Цицерон М. Т. Три трактата об ораторском искусстве. М., 1973.
- [13] Эрнест О. Слово предоставляется вам: Практические советы по ведению деловых бесед и переговоров. М., 1988.
- [14] Юнина Е. А. Педагогическая риторика. Пермь, 1995.

---

# МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ВЫПОЛНЕНИЮ КОНТРОЛЬНОЙ РАБОТЫ ПО РИТОРИКЕ

---

Контрольная работа является одной из форм проверки и оценки изученного студентами материала. Контрольная работа по риторике включает три задания: традиционную письменную работу типа реферата и два небольших творческих задания.

Выполнение контрольной работы предполагает ряд последовательных этапов:

- определение темы,
- чтение литературы,
- обработку и систематизацию информации,
- разработку плана контрольной работы,
- написание контрольной работы.

Структура контрольной работы предусматривает наличие титульного листа, оглавления, в котором по порядку излагаются названия пунктов работы с указанием страниц, с которых начинается каждый пункт.

Далее следует введение, в котором формулируется суть исследуемой проблемы, обосновывается значимость и актуальность (или интересный характер) выбранной Вами темы. Актуальность традиционно подразумевает описание практической или теоретической необходимости в современных российских условиях выбранной темы, указываются цели и задачи контрольной работы. Во введении может быть дана характеристика использованной литературы.

Структура основной части работы делится на несколько разделов, позволяющих раскрыть исследуемую проблему с разных сторон, при этом каждый последующий раздел должен быть логическим продолжением предыдущего. В основную часть могут быть включены схемы, таблицы и т. п.

Заключение работы может быть кратким, оно традиционно содержит обобщение основной части, может включать в себя описание Вашего личного опыта речевого поведения в похожих социальных ситуациях и т. п. Завершает работу список использованной литературы.

Объем контрольной работы должен быть не менее 10 печатных страниц, при этом таблицы, графики и т. п. не входят в этот объем и размещаются в специальном приложении.

Следует особо отметить то, что использование Интернет-ресурсов в тексте контрольной работы не должно превышать 20% ее текста. Электронный адрес использованных Интернет-материалов указывается в списке литературы.

Контрольная работа должна быть выполнена грамотно, содержание ее должно соответствовать теме, которая должна быть раскрыта в основной части. Контрольная работа не может быть оценена положительно, если в ней вопросы освещены поверхностно, допущены принципиальные ошибки, а также при условии механического скачивания с Интернета или простого переписывания с учебника.

Творческие задания выполняются самостоятельно, поэтому могут быть относительно небольшого объема (1 стр.). Эти задания рассчитаны на расширение Вашего активного лексикона, на развитие основных речевых и коммуникативных способностей, на формирование личного, творческого речевого стиля. Поэтому, прежде чем набрать текст соответствующего задания, проговорите его про себя или вслух, ориентируясь на устное восприятие этого текста среднестатистическим преподавателем. При этом учитывайте свой индивидуальный стиль речевого поведения, а также естественное желание каждого грамотного человека — повысить уровень своей речевой культуры.

## Варианты контрольных заданий

### Вариант 1

- 1) Значение риторики в демократическом обществе.
- 2) Практические задания:
  - а) Кратко опишите, какие коммуникативные качества необходимы в Вашей профессиональной деятельности.
  - б) Подберите к существительному «человек» определения последовательно на все возможные буквы русского алфавита. Например, на букву «А»? активный, авантюрный и т. д.

### Вариант 2

- 1) Великие ораторы древности и их значение в современном обществе.
- 2) Практические задания:
  - а) Опишите, кто из современных дикторов телевидения или телеведущих Вам нравится и почему. Опишите его речевое поведение и манеру держаться перед камерой.
  - б) Напишите, как Вы поздороваетесь:
    - с другом,
    - знакомым,

- преподавателем,
- директором,
- губернатором,
- незнакомым подростком.

### Вариант 3

- 1) Великие ораторы России.
- 2) Практические задания:
  - а) Опишите, кто из современных политиков России вызывает у Вас уважение или интерес. Опишите его речевое поведение.
  - б) Подберите к существительному «руководитель» возможные определения последовательно на все возможные буквы русского алфавита. Например, на букву «А»? авторитарный, аккуратный и т. д.

### Вариант 4

- 1) Структура речевого события.
- 2) Практические задания:
  - а) На конкретном примере из российских СМИ опишите тип демагогического, на Ваш взгляд, оратора — политического деятеля.
  - б) Напишите поздравление с днем рождения лучшему другу.

### Вариант 5

- 1) Культура речи в повседневном общении.
- 2) Практические задания:
  - а) Опишите на материалах российских СМИ тип конструктивного, на Ваш взгляд, оратора — политического деятеля или журналиста.
  - б) Представьте себя на собеседовании с Вашим потенциальным работодателем, напишите, что Вы ему расскажете о себе.

### Вариант 6

- 1) Невербальные средства общения (мимика, жесты) и их роль в коммуникации.
- 2) Практические задания:
  - а) Опишите на материалах российских СМИ популистский, на Ваш взгляд, тип оратора — политического деятеля.
  - б) Опишите правильный, на Ваш взгляд, вариант разговора по телефону по поводу записи на прием к какому-нибудь должностному лицу.

## Вариант 7

- 1) Инвенция.
- 2) Практические задания:
  - а) Охарактеризуйте свой индивидуальный стиль речевого поведения.
  - б) Ваш друг получил неудовлетворительную оценку по профилирующему предмету. Что Вы ему скажите (какой должна быть утешительная речь).

## Вариант 8

- 1) Функциональные стили речи.
- 2) Практические задания:
  - а) Подберите аргументы для подтверждения или отрицания, как Вам больше нравится, тезиса « Должны ли быть границы свободы слова».
  - б) Опишите правила разговора по телефону с незнакомым человеком.

## Вариант 9

- 1) Типы речевой культуры.
- 2) Практические задания:
  - а) Подберите аргументы для подтверждения или опровержения, в зависимости от Вашей личной точки зрения, тезиса « Может ли человечество обойтись без оружия».
  - б) Вы менеджер отдела по распространению книг. У витрины стоит скупающий покупатель. Как Вы его заинтересуете?

## Вариант 10

- 1) Особенности устной речи. Монологическая и диалоговая речь.
- 2) Практические задания:
  - а) Ответьте на вопрос: Изменил ли Интернет мир?
  - б) Опишите Вашему младшему брату (или сестре) картину Васнецова «Богатыри».

## Вариант 11

- 1) Грамматическая культура речи.
- 2) Практические задания:
  - а) Ответьте на вопрос: «Является ли телевидение бесспорным лидером в мире информации?»

- б) Опишите своему другу любую картину какого-либо русского художника.

### Вариант 12

- 1) Логическая культура устной речи.
- 2) Практические задания:
  - а) Ответьте на вопрос: « Сам человек или обстоятельства определяют его судьбу»?
  - б) Опишите свое речевое поведение на собеседовании со своим потенциальным работодателем.

### Вариант 13

- 1) Доказательность речи.
- 2) Практические задания:
  - а) Пользуясь знаниями риторики, составьте текст- описание Вашего места работы или Вашей жилой комнаты.
  - б) Опишите типичные недостатки речевого поведения коллег по работе.

### Вариант 14

- 1) Способы доказательства и опровержения.
- 2) Практические задания:
  - а) Составьте текст-описание Вашего города или населенного пункта.
  - б) Опишите самокритично типичные недостатки Вашего речевого поведения. Как их исправить?

### Вариант 15

- 1) Корректные и некорректные методы аргументации.
- 2) Практические задания:
  - а) Составьте текст-описание места, в котором бы Вы хотели жить.
  - б) Опишите свое речевое поведение на собеседовании с Вашим потенциальным работодателем.

### Вариант 16

- 1) Образность речи. Средства достижения образности речи.
- 2) Практические задания:
  - а) Опишите портрет человека на основе самого основного его свойства.

- б) Приведите примеры удачного и неудачного, на Ваш взгляд, варианта телевизионной рекламы и обоснуйте свою оценку.

### Вариант 17

- 1) Речевой имидж оратора.
- 2) Практические задания:
  - а) Опишите любимый Вами природный ландшафт или состояние природы.
  - б) Как, по Вашему мнению, нужно разговаривать по телефону, предлагая свои товары или услуги незнакомым людям.

### Вариант 18

- 1) Речевой этикет.
- 2) Практические задания:
  - а) Составьте текст-рекламу любого предмета или продукта, представив самые привлекательные его стороны.
  - б) На какие вопросы Вам чаще всего приходится отвечать на работе? Опишите правила ответов на вопросы.

### Вариант 19

- 1) Речевое поведение с собеседниками различных психологических типов.
- 2) Практические задания:
  - а) Составьте текст-повествование любого значительного происшествия на Вашей работе.
  - б) Составьте текст-рекламу любого предмета или продукта.

### Вариант 20

- 1) Разговор по телефону — форма дистанционного общения.
- 2) Практические задания:
  - а) Составьте краткую речь-рассуждение по следующему афоризму «Стрела, посланная тобой в другого, облетит земной шар и вонзится тебе в спину». Восточное изречение.
  - б) Поздоровайтесь:
    - с другом,
    - знакомым,
    - преподавателем,
    - директором,
    - президентом России.

### Вариант 21

- 1) Особенности политической риторики.
- 2) Практические задания:
  - а) Составьте краткую речь-рассуждение по следующему афоризму «Хочешь иметь друга? Будь им!». Козьма Прутков.
  - б) Опишите свое речевое поведение на собеседовании с потенциальным работодателем.

### Вариант 22

- 1) Топы (общие места) как факторы структурирования речи.
- 2) Практические задания:
  - а) Составьте краткую речь-рассуждение по следующему афоризму «Любить это видеть человека таким, каким он есть сам по себе». М. Цветаева.
  - б) Опишите организацию, в которой Вы работаете.

### Вариант 23

- 1) Описание, повествование, рассуждение как типы речи.
- 2) Практические задания:
  - а) Составьте краткую речь-рассуждение по афоризму «Кто не падает, тот не поднимается».
  - б) Опишите типичные недостатки Вашего речевого поведения. Как их можно исправить?

### Вариант 24

- 1) Типы ораторской речи по сфере применения.
- 2) Практические задания:
  - а) Составьте краткую речь-рассуждение по афоризму «Везде, где можно жить, можно жить хорошо». Марк Аврелий.
  - б) Кто из современных российских тележурналистов кажется Вам наиболее интересным? Опишите его стиль речи.

### Вариант 25

- 1) Риторика как наука. Основные этапы развития риторики.
- 2) Практические задания:
  - а) Как, на Ваш взгляд, можно привлечь внимание слушателей к выступающему?
  - б) Составьте краткую речь-рассуждение по афоризму «Мораль лучше излагается в кратких изречениях, чем в длинных проповедях». К. Иммерман.

---

# ГЛОССАРИЙ

---

*Абоминация (бделизма)* — демонстрация отрицательных эмоций (гнева, страха, отвращения) в речи.

*Адмирация (таумасмос)* — демонстрация восхищения или восхищенного удивления в речи.

*Аналогия (подобие)* — разновидность доказательства, близкая к индукции. В этом случае свойства одного объекта переносятся на другой подобный объект. При физической аналогии сопоставляются близкие или практически тождественные явления. При образной аналогии сравнивают отдаленные явления действительности.

*Антирезис* — прием опровержения аргументов противника, которые оцениваются как явно смешные и нелепые.

*Антистрэфон* — прием опровержения, предполагающий использование аргументов противника в свою пользу.

*Апофазис* — разновидность косвенной формы доказательства, для которой характерен перебор и отвержение всех возможных альтернатив, кроме одной.

*Аргументы* — это истинные суждения, приводимые как средства доказательства тезиса.

*Герменевтика* — наука об истолковании смысла текста. Различают философскую и литературную герменевтику.

*Демонстрация* — раздел классической риторики, учивший процессу произнесения речи. В современной риторике он также не рассматривается.

*Демонстрация* — способ связи тезиса и аргументов в процессе доказательства или опровержения (в логике).

*Диализис* — прием рассуждения, предполагающий учет и рассмотрение всех известных альтернатив.

*Диспозиция* — раздел классической риторики, обозначающий в переводе с латинского языка «расположение», «расположение мыслей». В современной риторике он означает «композицию», под которой понимается порядок следования частей.

*Донизис* — описание человеческих чувств в речи.

*Естественное вступление* — это обычное начало речи, в котором оратор останавливается на важности или значимости темы.

*Естественные доказательства* — это наиболее надежная разновидность аргументов: вещественные доказательства, показания свидетелей, документы.

*Инвенция* — раздел классической риторики, обозначающий в переводе с латинского языка буквально «изобретение». В современной риторике он занимается разработкой общей концепции речи (устного выступления), включая аргументацию.

*Индукция (наведение)* — способ доказательства, предполагающий переход от частного к общему. Разновидности индукции: неполная, научная и др.

*Искусственное вступление* — начало речи, для которого характерно постепенное приближение к основной теме. Типичный случай — это вынесение в начало речи какого-либо примера, частного случая, похожей ситуации.

*Искусственные доказательства* — неочевидные доказательства, как правило, это логические рассуждения.

*Косвенное доказательство (опровержение)* — предполагает дополнительные построения в процессе доказательства или опровержения, например выведение из тезиса других положений и доказательство их.

*Логос* — наиболее предпочтительная разновидность искусственных доказательств, основанная на логическом рассуждении.

*Мемория* — раздел классической риторики, помогавший запоминанию речи. В современной риторике он обычно не рассматривается.

*Общеутвердительное, частноутвердительное, общеотрицательное, частноотрицательное* — виды простых суждений, рассматриваемые в разделе «Инвенция».

*Оппонент* — лицо, имеющее отличающуюся точку зрения по отношению к тезису пропонента, выраженную в контртезисе.

*Опровержение демонстрации* — выявление несостоятельности логической связи тезиса с аргументами, то есть доказательство того, что аргументы содержательно доказывают совсем другой тезис.

*Пафос (в классической риторике)* — наиболее уязвимая разновидность искусственных доказательств, основанная на эмоциональных оценках в качестве основных аргументов.

*Подмена тезиса* — умышленная или неумышленная ошибка в доказательстве, когда оратор в процессе рассуждения или спора доказывает другой тезис, отличный от того, который он же выдвинул в самом начале спора.

*Полисиллогизм* — сложная форма дедуктивного умозаключения, сорит и эпихейрема сложносокращенные формы дедуктивного умозаключения, используются только в профессиональной риторике.

*Поэтика* — в первичном значении слова это наука о создании поэтических произведений. В настоящее время под поэтикой понимают часть литературоведения, анализирующую формальные аспекты литературного произведения.

*Прецедент* — топ (топос), в соответствии с которым говорящий доказывает правильность тезиса при помощи ссылки на аналогичный случай в прошлом.

*Пропонент* — инициатор спора или дискуссии, выдвинувший определенный тезис.

*Прямое опровержение тезиса (контртезиса)* — наиболее очевидный способ доказательства, в котором тезис с очевидностью следует из аргументов.

*Силлогистические (дедуктивные) доказательства* — дедуктивные умозаключения, используемые в классической и современной логике и риторике как схемы доказательства и опровержения.

*Софизм* — умышленная ошибка, допущенная в процессе доказательства или опровержения.

*Софистика (софистическая философия)* — направление в античной философии V в. до н. э., обращавшее особое внимание на доказательство и опровержение в речи.

*Стратегии убеждения* — основные способы доказательства тезиса (основного положения, выносимого на доказательство).

*Структурализм* — направление в гуманитарном научном знании, возникшее в первой половине XX в. во Франции, анализирующее постоянную, устойчивую структуру любого социального объекта, а также совокупность правил, по которым из одного объекта можно получить второй, третий и т. д. путем перестановки его элементов. Основные представители: К. Леви-Стросс, Ж. Лакан. М. П. Фуко, Л. Альтюссер.

*Суждение (высказывание)* — логическая форма (мысль), выражаемая в речи повествовательным предложением. В аристотелевской логике в структуре суждения выделяют субъект (логическое подлежащее) и предикат (логическое сказуемое).

*Топ (топы)* — конкретный способ развития темы, то есть содержания речи, позволяющий совершенствовать структуру и содержание речи. В буквальном переводе на русский язык топы обозначают «общие места». Например, «род и вид», «целое и часть», «определение» и др.

*Топика* — это риторическое учение, которое было создано для того, чтобы помочь оратору разрабатывать содержательную сторону речи. Со времен Аристотеля под топикой понималось учение об «общих местах», то есть исходных пунктах для изложения темы.

*Фигуры и модусы силлогизма* — разновидности наиболее распространенного типа дедуктивного умозаключения, используемые как схемы в различных вариантах доказательства и опровержения.

*Эллинизм* — исторический период в античной цивилизации, начавшийся в 323 г. до н. э., то есть после смерти Александра Македонского и распада его империи.

*Элокуция* — раздел классической риторики, обозначающий в переводе с латинского языка «выражение» или «украшение мыслей». В современной риторике он изучает языковые средства речи.

*Энтимема* — сокращенная форма простого категорического силлогизма, соответствующая обыденному мышлению и речи. В энтимеме пропущена одна из посылок (аргументов) или тезис.

*Эпидейктические речи* — это речи, в которых оратор либо хвалит, либо порицает какое-либо явление действительности (человеческие поступки, социальные нормы, явления природы и т. д.).

*Этос* — разновидность искусственных доказательств, использующая в качестве аргументов ссылки на общепринятые нравственные нормы и правила поведения.



Учебное издание  
**Захарова** Лилия Леонидовна

РИТОРИКА

Учебное пособие

Корректор Осипова Е. А.  
Компьютерная верстка Перминова М. Ю.

Подписано в печать 02.08.12. Формат 60x84/8.  
Усл. печ. л. 23,25. Тираж 500 экз. Заказ

---

Издано в ООО «Эль Контент»  
634029, г. Томск, ул. Кузнецова д. 11 оф. 17  
Отпечатано в Томском государственном университете  
систем управления и радиоэлектроники.  
634050, г. Томск, пр. Ленина, 40  
Тел. (3822) 533018.