

А.И. МАТВЕЕВА
А.В. САРАПУЛЬЦЕВА

ОСНОВЫ РИТОРИКИ

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ

Алла Матвеева

Основы риторики

«Бук»

2017

УДК 808(075.8)
ББК 83.7

Матвеева А. И.

Основы риторики / А. И. Матвеева — «Бук», 2017

ISBN 978-5-906954-66-4

Овладение умениями эффективного речевого поведения в различных ситуациях общения, формирование и развитие коммуникативной компетенции специалиста являются необходимыми условиями успешной подготовки молодых профессионалов. Учебное пособие «Основы риторики» знакомит читателей с современной риторикой, дает представление о речи как инструменте профессионального общения, нацелено на формирование у читателя способности к оптимальному выбору языковых средств, необходимых для эффективных деловых коммуникаций. В учебном пособии представлен материал по истории риторики и ее взаимосвязи с другими науками, дается анализ основных разделов риторики, законов и принципов речевого поведения, важнейших условий успешной речевой коммуникации. В разделе «Упражнения по риторике» представлены практические упражнения, направленные на формирование риторических навыков. Для студентов и аспирантов вузов, а также всех, кто интересуется риторикой.

УДК 808(075.8)
ББК 83.7

ISBN 978-5-906954-66-4

© Матвеева А. И., 2017

© Бук, 2017

Содержание

Введение	7
1. Риторика как специальная дисциплина	8
1.1. История происхождения и развития риторики	8
1.2. Взаимосвязь риторики с другими науками	14
2. Разделы риторики части риторической разработки речи	17
2.1 Инвенция	18
2.2. Таксономия	22
2.3. Топика	26
2.4. Диспозиция	29
2.5. Аргументация	31
2.6. Демонстрация	33
2.7. Правила аргументации и критики	34
Конец ознакомительного фрагмента.	35

Алла Ивановна Матвеева, Анастасия Владиславовна Сарапульцева Основы риторики

© Матвеева А. И., Сарапульцева А. В., 2017

© Оформление. ООО «Бук», 2017

Введение

Современная риторика, аккумулирующая все достижения психологии, лингвистики текста, социолингвистики, логики, культуры речи, представляет собой науку о целесообразной, эффективной и гармонизирующей речи. В настоящее время изучение риторики, как науки об убеждающей речи, становится обязательным в системе подготовки профессионалов в разных сферах деятельности. Что неудивительно: особенности многих профессиональных задач предусматривают способность убеждать, умение хорошо говорить, пользоваться богатством и гибкостью как родного языка в целом, так и профессиональной лексики в частности. Люди «риторических» профессий – юридических, экономических, педагогических и т. д. должны не просто уметь правильно говорить, они должны быть мастерами слова.

Комплексной целью изучения дисциплины, направленной на воспитание, образование и развитие личности будущего экономиста или юриста в процессе овладения умениями эффективного речевого поведения в различных ситуациях общения, является формирование и развитие коммуникативной компетенции специалиста – участника профессионального общения на русском языке в сфере права, экономики, науки. В качестве задач дисциплины нами рассматриваются следующие: формирование навыков делового профессионального общения в сфере экономики и юриспруденции; формирование способности к оптимальному выбору языковых средств, необходимых для построения текста в соответствии с коммуникативной ситуацией и целью коммуникации; формирование общего представления о профессиональных коммуникациях экономиста и юриста и о речи как инструменте эффективного профессионального общения.

Риторика учит, как осуществлять общение, логично и выразительно излагать и развивать мысли, употреблять слова, как пользоваться речевой активностью в личной жизни и общественной деятельности, как выступать перед аудиторией. Изучение дисциплины «Риторика» помогает не только сформировать сознательное отношение к отбору и употреблению языковых средств в речевой практике в соответствии с речевыми задачами, но и способствует развитию профессионально значимых качеств. Структура дисциплины «Риторика» предусматривает работу студентов под руководством преподавателя и самостоятельную работу. Материал дисциплины изучается в ходе лекционных и практических занятий.

1. Риторика как специальная дисциплина

1.1. История происхождения и развития риторики

Слово «риторика» произошло от греческого *rhéo* – «говорю, лью, теку». Производное от него *rhétor* означало «ритор, оратор». Это слово дало название науке «риторика», т. е. мастерство (искусство) ораторской речи. (Отметим, что в XIX в. было два варианта написания слова – «рЕторика» и «рИторика». Сегодня принята норма «рИторика»). Риторика – одна из самых древних филологических наук. Она сложилась в IV веке до н. э. в Греции. Главным содержанием риторики уже в то время была теория аргументации в публичной речи.

Наука в античности подразделялась на три области: физику, знание о природе; этику – знание об общественных установлениях; логику – знание о слове как инструменте мышления и деятельности. В основе образования лежали логические науки, или органон (метод). Органон включал в себя тривиум и квадравиум – семь свободных искусств. В тривиум входили грамматика, диалектика, риторика. Грамматика – наука об общих правилах построения осмысленной речи. К грамматике прилегал поэтика как наука о художественном слове – своего рода «лаборатории языка». Диалектика – наука о приемах обсуждения и решения проблем и о технике научного доказательства. Риторика – наука об аргументации в публичной речи, необходимой при обсуждении вопросов практического характера. В квадравиуме, который завершал общее образование, входили математические науки: арифметика и музыка, геометрия и астрономия.

Таким образом, в античности выделялся круг знаний обязательный для культурного свободного человека, включающий в себя семь свободных искусств, состоящий из естественнонаучного квадриума и гуманитарного тривиума. Что предполагало знание образованным человеком музыки, астрономии, арифметики, геометрии, грамматики, диалектики и риторики. Остальные знания, науки считались частными и обязательными только для специалистов. Происхождение риторики объявлялось божественным – в легенде повествовалось о том, как Юпитер, наблюдая несовершенство и грубость людей, повелел Меркурию дать людям искусство убеждающей речи – риторику. Следовательно именно с риторики начинается человеческая цивилизация. Можем увидеть мысль о божественных истоках риторики и в христианской традиции. Помните «В начале было Слово...»?

Самое древнее понимание риторики, как искусства убеждать связано с именами Горгия, Сократа, Платона. Великий греческий философ и ученый Аристотель (384–322 до н. э.) определил риторику как «способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета». Задача риторики, по замыслу Аристотеля, состояла в том, чтобы нравственные принципы, на которых должна основываться общественная жизнь, стали более убедительными, чем эгоистические и материально-практические соображения.

Как одна из основных образовательных наук риторика была заимствована римлянами, приспособлена к нуждам римского общества и усовершенствована как учебный предмет в сочинениях филолога Марка Теренция Варрона (116–27 до н. э.); оратора и государственного деятеля Марка Туллия Цицерона (106–43 до н. э.); но в особенности первого профессора римской риторики, создателя педагогической теории Марка Фабия Квинтилиана (35–100 н. э.). Выдающийся ритор Квинтилиан определял риторику как «искусство хорошо говорить», подчеркивая значимость красоты и правильности речи ратора...

После работ Квинтилиана, а позже византийских и римских ученых Гермогена Тарсийского (160–225), Аффония Антиохийского (IV в.), Либания (314–393), бл. Августина (354–430), Присциана (VI в.) и др., риторика сложилась как устойчивая система научных поня-

тий и вместе с тем понималась, как «искусство украшать речь». Особенность византийской и западноевропейской средневековой риторики в том, что главный ее предмет – проповедь и богословская полемика. Средневековая риторика занималась в основном не ораторией, а гомилетикой. Ораторская речь произносится однократно. Проповедь – ряд поучений в форме слова или беседы, предназначенных для постоянного круга лиц. Задача гомиетики – духовно-нравственное просвещение, воспитание и обучение. Гомилетика существует как в устной, так и в письменной форме (катехизис – официальный вероисповедный документ какой-либо конфессии, огласительное наставление, книга, содержащая основные положения вероучения, часто изложенные в виде вопросов и ответов), что существенно меняет организацию и содержание речи.

В Новое время приходит понимание риторики как «искусство применять разум к воображению для пробуждения воли» (Ф.Бэкон), т. е. важнейшей задачей ратора виделось побуждение адресата речи к действию. Соответственно XVII-XIX веках риторику стали понимать как науку об аргументации преимущественно в письменной речи: общественное значение ораторской речи в это время снижается, а значение письменной литературы – богословия, религиозной и политической публицистики, философии, исторической прозы, документа – возрастает. В результате постепенно развивается частная риторика, в которой формулируются правила создания конкретных видов произведений – судебных речей, проповедей, писем, деловых бумаг, исторических, философских, научных сочинений и т. п.

Самая ранняя из дошедших до нас отечественных риторик относится к началу 17 века. Предполагается, что её автор – митрополит Новгородский и Великолуцкий Макарий (ум. 1663). В ее основу положен перевод учебника немецкого гуманиста Филиппа Меланхтона (1497–1560), который был написан на латинском языке и издан во Франкфурте в 1557 г. Меланхтон – профессор греческого языка и теологии, один из ближайших соратников Мартина Лютера (1483–1546). Риторика Меланхтона наряду с его сочинениями по богословию и логике была одним из самых важных идейных источников протестантизма, так как представляла собой инструмент полемики с римокатоликами.

«Риторика» Макария переписывалась и изучалась в течении всего XVII века. В 1699 г. Появилась новая «Риторика», её авторство приписывается Михаилу Усачёву. В начале XVIII века создано новое риторическое сочинение Феофаном Прокоповичем, крупнейшим общественным и церковным деятелем эпохи Петра I, поддерживающем его реформы. Оно представляет собой запись лекционного курса, прочитанного автором на латыни в 1706–1707 г. в Киево-Могилянской академии.

Следующим важным этапом развития русской риторики стали грамматические и риторические сочинения М.В. Ломоносова (1711–1765). В 1739 году выходят «Письмо о правилах российского стихотворства», в 1748 году – «Краткое руководство к красноречию», в 1757 году – «Российская грамматика», около 1758 года написано «Предисловие о пользе книг церковных». Очевидно, М.В. Ломоносов собирался написать и логику, что было бы завершением новой системы тривиума. Главная особенность филологических работ М.В. Ломоносова в том, что он сознательно и целенаправленно создавал норму русского литературного языка, ориентируя ее на речь науки, деловой прозы, исторических сочинений, академической и политической оратории, проповеди. Его филологические труды оказали значительное влияние на русскую словесность.

В начале XIX века русская риторика переживает эпоху расцвета. Среди руководств по риторике особое место занимают учебники Николая Федоровича Кошанского (1784–1831), филолога-классика, переводчика, преподавателя словесности в Царскосельском лицее. «Общая риторика» (1829) и «Частная риторика» (1832). Ученый дает определение: «Риторика, имея предметом мысль, показывает: 1. откуда они почерпаются (Изобретение); 2. как приводятся в порядок (Расположение); 3. как излагаются (Выражение мыслей)». Руковод-

ства Н.Ф. Кошанского были ориентированы на классические образцы изящной словесности и давали навыки понимания классических произведений и самостоятельного литературного творчества.

Учебники словесности Н.Ф.Кошанского, А.Ф.Мерзлякова, А.И.Галича, И.И.Давыдова и других авторов сформировали несколько поколений талантливых и образованных русских людей, которым мы обязаны расцветом национальной культуры в XIX веке. В первой половине XIX века ряд литературных критиков во главе с Виссарионом Григорьевичем Белинским развязывают пропагандистскую кампанию против риторики. В представлении общества того времени художественная литература, и литературная критика были единственным видом словесного творчества. В результате во второй половине XIX века риторика была исключена из системы образования, а ее место заняло обязательное изучение художественных сочинений и мнений литературных критиков по различным вопросам общественной жизни.

Во второй половине XIX – начале XX вв. были популярны труды выдающихся мастеров академического и юридического красноречия Ф.Н. Плевако, П.Ф. Лесгафта, Ф.И. Буслаева, М.П. Погодина и др. В это время вышли работы по теории красноречия П.С. Пороховщикова, А.Ф. Кони, М.В. Попова. Уже в советский период в 20-е годы появились пособия С.И. Поварнина, А.В. Миртова, В.Г. Гофмана. Блестящая риторическая практика той эпохи связана с именами выдающихся ораторов Н.И. Бухарина, А.В. Луначарского, Л.Д. Троцкого и др. К сожалению, после началась деградация риторики и в сфере теории и в сфере практики. Политическое или юридическое красноречие не востребовано в условиях тоталитарного государства, в котором отсутствует состязательность судебного процесса и существует единственная политическая партия. Только на филологических факультетах риторика изучалась, но в сильно искаженном, урезанном виде (например, в рамках курсов лекторского мастерства или культуры речи). Риторика понималась как негативное явление, красноречие приравнялось к краснобайству. Возможно и сегодня для кого-то риторика – синоним пустословия, возможность манипулировать людьми с помощью красивых слов. Напомним слова французского ученого А. Пелиссе, учившего, что риторика подобна прекрасной женщине, которая может быть и богиней и куртизанкой. В наших силах оставить ее богиней. Искусство риторики может использоваться и в неблагоприятных целях, но многие великие дела начинаются со слова, сказанного вовремя и по делу. Умение убеждать, договариваться, руководить людьми необходимо современному специалисту.

События второй половины XX века остро поставили перед наукой и философией проблему манипулирования сознанием в средствах массовой коммуникации. Одним из ответов на этот вызов стала после Второй мировой войны неориторика или теория аргументации. Сегодня к пропаганде и СМИ добавилась интернет-коммуникация. Тоталитарное сознание не есть специфическое свойство советского большевизма или немецкого национал-социализма, но общая закономерность всей современной демократической и гуманистической цивилизации, которая идеологически управляется массовой коммуникацией. Понимание технической кухни массовой информации дает человеку возможность хотя бы относительной независимости от тоталитарной пропаганды строительства коммунизма или «общечеловеческих ценностей» демократического «открытого общества». Современная риторика не просто техническая дисциплина, обучающая умению строить убедительные высказывания, но инструмент самозащиты от тоталитарного сознания. Наше время использует те же приемы мысли и методы обоснования идей, ту же технику введения в заблуждение, что и две тысячи лет назад, хотя изменяются формы, стиль и совершенствуются инструменты словесного воздействия.

Каждая эпоха дает свое представление о риторике, ее целях и задачах. Выше мы указали это на примере античности, средневековья, Нового времени. Сегодня общепринятым

традиционным является определение риторики как науки о способах убеждения, речевого воздействия на человека, науки о целесообразном слове. Предмет риторики не ограничен только ораторской речью, он объединяет монологические и диалогические жанры. Предмет и задачи риторики также могут быть определены исходя из литературного либо логического ее понимания. Новые представления о дисциплине отражаются в ряде современных определений риторики. В русле логического направления риторика – это наука о способах убеждения, разнообразных формах преимущественно языкового воздействия на аудиторию, оказываемого с учетом особенностей последней и в целях получения желаемого эффекта (А. К. Авеличев); наука об условиях и формах эффективной коммуникации (С. И. Гиндин); убеждающая коммуникация (Й. Коппершмидт); наука речевых действий. В русле литературного направления – это филологическая дисциплина, изучающая способы построения художественно-выразительной речи, прежде всего прозаической и устной; близко соприкасается с поэтикой и стилистикой (В. Н. Топоров).

Обладая свободой воли и разумом, мы отвечаем за свои поступки, которые мы должны предварительно обдумать и обсудить, чтобы предвидеть духовные и физические последствия. Мы живем и действуем в обществе, принимая решения путем совещания. Совещаемся мы о том, что возможно, о чем существуют различные мнения, и убеждаем друг друга посредством доводов, которые выражаются словом. Убедить значит обосновать предлагаемые идеи таким образом, чтобы участвующие в обсуждении согласились с доводами и присоединились к ним.

Наука риторики изучает те словесные приемы и формы убеждения, которые позволяют разумно оценить аргументацию и самостоятельно принять решение. Аргументация содержится и в научных, и в философских, и даже в художественных произведениях. Чаще всего в разряд риторических попадают ораторская речь, проповедь, публицистика, массовая информация. Риторика изучает любые произведения слова, в которых содержится аргументация. Риторика стремится ответить на вопрос: как создать высказывание в определенном образом заданных условиях? Риторика обобщает опыт искусства аргументации и отражает реальные нормы культуры слова, сложившиеся исторически.

Общая риторика содержит: учение о риторе; учение об аргументации, (то есть об отношении аргументов к аудитории, к которой они обращены и которая принимает решение об их приемлемости); учение о риторическом построении, то есть о создании произведения слова. Риторическое построение представляет собой учение о «внутреннем слове», или «внутреннем высказывании». Высказывание рассматривается в риторике на следующих уровнях: общего замысла (семантики), словесной конструкции (синтактики), словесного воплощения (прагматики – отношения слова как выразительного средства к получателю речи). Это проявляется в классическом разделении общей риторики на: изобретение (инвенцию), расположение (диспозицию) и выражение (элокуцию). В научной литературе присутствует и другое деление общей риторики, которая, по мнению ряда исследователей содержит следующие разделы:

1. риторический канон;
2. публичное выступление (оратория);
3. ведение спора;
4. ведение беседы;
5. риторика повседневного общения;
6. этнориторика.

Риторический канон – это система специальных знаков и правил, которые отвечают на следующие вопросы: что сказать? в какой последовательности? как (какими словами)? Риторический канон прослеживает путь от мысли к слову, описывая три этапа: изобретение содержания, расположение изобретенного в нужном порядке и словесное выражение.

Оратория, или теория и практика публичной речи.

Теория и искусство ведения спора – учит достойно вести себя в споре, уметь направить его так, чтобы он стал работой по достижению истины.

Ведение беседы – учение о причинах непонимания людей друг другом, факторах успеха, стратегии и тактике разговора.

Риторика повседневного общения (иногда относят к частным риторикам) дает знания о речевом поведении людей в их бытовой, повседневной, «домашней» жизни. Она дает ответы на вопросы: как возникают и гибнут дружеские, приятельские, семейные отношения? Какую роль в их становлении и развитии играют особенности речевого поведения?

Этнориторика изучает национально-культурные различия речевого поведения людей. Риторические знания помогут избежать ситуаций непонимания между людьми разных национальностей и в сфере делового общения, и в областях, касающихся духовных ценностей. Почему американцы считают, что при ведении переговоров русские деловые люди недостаточно четко и определенно излагают свою позицию, почему японцы видят у русских излишнюю категоричность в суждениях и т. д.

Частная риторика содержит учение о конкретных родах и видах словесности:

1. письма по предметам общежития и литературные;
2. документы и деловая корреспонденция;
3. диалоги, в основном литературные, но дающие представление о правилах построения и ведения дискуссии;
4. повествовательная (историческая) проза;
5. устное слово в виде политической, юридической, экономической, академической ораторики, проповеднической (духовной), педагогической и пропагандистской речи;
6. научно-философская проза.

Иными словами: частные риторики изучают особые области, которые называют сферами «повышенной речевой ответственности», в них ответственность человека за свое речевое поведение, за умение или неумение владеть словом чрезвычайно велика. Это юриспруденция, административная и организационная деятельность (в том числе в сфере экономики), дипломатия, медицина, педагогика. Изучение риторики предполагает совершенное знание русского литературного языка (форма аргументации) и систематическое образование – знание истории, философии, права, художественной литературы (содержание аргументации). Чтобы научиться строить письменную и устную публичную речь, необходимо: понимать, как устроена аргументация, знать теорию; читать и понимать классические произведения, развивать в себе умение понимать строение произведения и замысел его автора; упражняться в построении различного рода устных и письменных высказываний, усвоить навыки самостоятельной творческой работы со словом; говорить и писать публично.

Итак, современная риторика – это теория и мастерство эффективной (целесообразной, воздействующей, гармонизирующей) речи. При этом, чтобы речь была эффективной, современная риторика выдвигает формулу: мысль + чувство + слово.

Совершенно точно не нужно аргументировать значение риторических навыков в жизни человека, дар абсолютного убеждения – это дар высшей власти над людьми, власти над их умами и сердцами. Умение убеждать – это способ осуществления всех желаний. Можно ли научиться этому искусству? Вспомним слова Марка Туллия Цицерона блестящего оратора, древнеримского политика и философа: «Поэтами рождаются – ораторами становятся». Конечно, для кого-то ораторское искусство доступно более, для кого-то менее, но результат в любом случае зависит от настойчивости и прилагаемых усилий. Первое выступление Демосфена было встречено насмешками и оскорблениями, хилый и косноязычный оратор, казалось, другого и не заслуживает. Однако, его упорство, сила духа и энергия привели к тому, что Демосфен стал величайшим политическим оратором, вошел в античную

историю как человек, способный в любом случае склонить сограждан на свою сторону силой убеждения.

1.2. Взаимосвязь риторики с другими науками

1. **Риторика и логика** тесно связаны в силу того, что логичность является важнейшим условием убеждающей речи. Направление, идущее от Аристотеля, связывало риторику с логикой и предлагало считать хорошей убедительную, эффективную речь. Аристотель определял риторику как «способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета». При этом эффективность сводилась к убедительности, к способности речи завоевать признание слушателей, заставить их действовать определенным образом.

Логическая аргументация отвечает научному методу дедукции (движение в рассуждении от общего к частному). Напомним, в классической форме силлогизм – единство двух суждений (аргументов, или посылок), которые объединяются общим понятием (например, А). Первый из двух аргументов соотносит промежуточное понятие с предикатом (Р), второй, с субъектом (S). Из двух аргументов (посылок) следует вывод (тезис), который состоит из субъекта и предиката (того, что о нем сообщается). В выводе должен присутствовать субъект (меньший термин) и предикат предложения (большой термин). Объединяющее меньший и большой термины понятие остается за пределами вывода; оно называется средним термином и включается лишь в посылки. В качестве примера приведем знаменитое рассуждение Аристотеля, которым он иллюстрировал учение о силлогизме:

Всякий человек смертен (большая посылка)

Сократ – человек (меньшая посылка)

Сократ смертен (вывод)

По положениям терминов выделяют 4 фигуры:

Отношения, связывающие термины в силлогизме, могут быть следующих типов: «Всякое... есть...» (общеутвердительное суждение);

«Ни одно... не есть...» (общеотрицательное суждение);

«Некоторое... есть...» (частноутвердительное суждение);

«Некоторое... не есть» (частноотрицательное суждение).

Следовательно, если каждая из фигур содержит 3 суждения (2 посылки и вывод), то возможно 64 комбинации суждений (модуса), однако лишь 19 из них обеспечивают корректный вывод. Например:

Никакая птица (А) не умеет мяукать (Р)

Аисты (S) – суть птицы (А)

(следовательно)

Аисты (S) не умеют мяукать (Р)

Сравните:

Акробаты (А) выступают в трико (Р)

Некоторые политики (S) – акробаты (А)

(следовательно)

Некоторые политики (S) выступают в трико (Р)

«Фокус» данного силлогизма в том, что в структуру его проникло слово в непрямом значении («акробаты»). Это обусловило смысловой сбой структуры, оставшейся, впрочем, безукоризненно логичной, т. е. полностью соответствующей законам логики. (Напомним логические законы: 1. закон тождества $A \equiv A$, 2. закон противоречия $\sim(A \wedge \sim A)$, 3. закон исключенного третьего $A \vee \sim A$, 4. закон достаточного основания.)

Соотнося риторику и логику, стоит иметь в виду следующее – логика обращается к разуму людей, но порой для убеждения человека важнее обратиться к его чувствам. Знаменитый бельгийский неоритор Хаим Перельман определял риторику как неформальную логику

человеческого общения. Порой абсолютно верное, логичное доказательство не убеждает, в то же время эмоциональное алогичное обращение может рассчитывать на успех. Фактически легендарным в среде юристов стало знаменитое выступление Ф.Н. Плевако, защищавшего на суде проворовавшегося священника. В заключительном слове адвокат обратился к чувствам присяжных и не прогадал: «Посмотрите на этого человека. Сколько раз в своей жизни он отпускал людям их прегрешения, простите и вы ему один грех». Процесс Плевако выиграл. Пример из истории современной России: лозунг, с которым в 1996 г. Б.Н. Ельцин шел на вторые президентские выборы – «Голосуй сердцем, голосуй или проиграешь» оказался чрезвычайно успешным.

Психологи объясняют разницу логической и риторической аргументации тем, что существуют вещи логически недоказуемые. Например, невозможно доказать, что человек правдив. Можно доказать сказал ли он правду или солгал в конкретном случае, но нельзя, что этот человек всегда говорит правду. Для логика эта задача непосильна, а ритор способен доказать, что этот человека абсолютно честный. Но доказывать он будет не логическими средствами.

2. Риторика и психология также очень близкие науки. Интересно, что многие специалисты по риторике являются психологами и имеют именно психологическое академическое образование. В центре внимания риторики те аспекты психологии, которые связаны с возможностями и способами воздействия на человеческое поведение с помощью речи, т. е. речь идет о речевом воздействии.

3. Риторика и юриспруденция. Судебное ораторское искусство является неотъемлемой частью юридической культуры специалиста в области юриспруденции, прежде всего прокурора, адвоката. Культурно-речевой аспект юридического языка, судебное красноречие, выбор языковых средств, способствующих логичности и экспрессивности судебного выступления, ораторские приемы это та проблематика, которая показывает значимость риторики именно в сфере юриспруденции. Судебное ораторское искусство представляет собой комплекс знаний и умений юриста при подготовке и произнесении публичной судебной речи, основывающееся на умении построить объективно аргументированное рассуждение, формирующее научные, правовые убеждения, воздействовать на правосознание людей. Юрист в судебном процессе должен уметь четко определить тему спора, привлечь и удерживать внимание судей на протяжении всей речи, указать причины гражданского конфликта или преступления, составить психологический анализ личности подсудимого, выстроить систему доказательств и опровержений, сделать верные правовые выводы и убедить в их правильности судей, присяжных, аудиторию. Красноречие также составная часть судебного ораторского искусства, хотя естественно, что профессиональная (частная) риторика юристов отличается от общей в силу специфики форм общения и преследуемых профессиональных целей.

4. Риторика и лингвистика, культура речи. Умение говорить правильно и выразительно не обязательно есть умение убеждать. Риторика не сводится к культуре речи. Убедительны могут быть люди, ничего не знающие о правилах и нормах языка (вспомните, какими достоинствами оратора обладал Василий Иванович Чапаев с точки зрения правильности речи, но тем не менее этот человек мог повести за собой сотни и тысячи людей). Речь идет о том, что хороший ритор должен уметь правильно говорить, но это еще не вся риторика.

5. Риторика и этика. Одно из важнейших составляющих риторики – нравственная позиция, без нее риторика превращается в словоблудие. Являясь мощным оружием воздействия на людей, красноречие обязательно должно иметь под собой нравственную основу.

6. Риторика и эстетика. Риторика, как и эстетика, уделяет большое внимание прекрасному. Речь ритора должна быть красивой с точки зрения и формы и содержания. Направление, связывающее риторику с искусством, прежде всего литературой, также возникло в

Древней Греции. Представители этого направления (Исократ, знаменитый афинский ритор, и некоторые другие риторы) были склонны считать хорошей богато украшенную, пышную, построенную по канонам эстетики речь. Следуя Ф. ан Эмерену, направление в риторике, берущее начало от Аристотеля, называют логическим, а от Исократа – литературным.

В эпоху эллинизма литературное направление укрепились и вытеснило логическое на периферию дидактической и научной риторики. Это произошло в связи со снижением роли политического красноречия и повышением роли церемониального, торжественного красноречия после падения демократических форм правления в Греции и в Риме. В Средневековье такое соотношение продолжало сохраняться. Риторика стала замыкаться в сфере школьного и университетского образования, превращаться в литературную риторику. Преобладание декоративно-эстетического представления о собственном предмете углубляло отрыв риторики от речевой практики. На определенном этапе сторонники литературной риторики вообще перестали заботиться о том, годятся ли их речи для эффективного убеждения кого-либо. Данный процесс завершился кризисом риторики в середине XVIII в.

Соотношение сил изменилось в пользу логического направления во второй половине XX в., когда на смену старой риторике пришла неориторика, или новая риторика. Ее создатели были преимущественно логиками. В связи с этим наиболее весомую часть ее составила теория аргументации. Сферой интереса неориторики вновь была объявлена эффективность воздействия и убедительность речи и текста. Результаты, полученные в русле литературного направления, не были, однако, отвергнуты. Сегодня можно говорить о мирном сосуществовании и взаимном обогащении логического и литературного направлений при доминировании первого.

Мы видим, что риторика тесно связана с логикой, психологией, юриспруденцией, этикой и эстетикой, а также с философией, социологией, лингвистикой, журналистикой, но не сводимая ни к одной из них. Риторика близка к филологическим наукам, но существенно отличается от них, прежде всего, по методологическим основаниям. Методологические отличия риторики от других филологических наук: ориентация на ценностный аспект в описании предмета; подчиненность этого описания прикладным задачам.

В древнерусской литературе выделялся ряд синонимов с ценностным значением, обозначающих «владение искусством хорошей речи»: благоязычие, доброе слово, красноглаголанье, хитрословие, златоустие и, наконец, красноречие. В указанный период морально-этическая составляющая выступала в качестве ценностного элемента. В этом свете риторика становилась наукой и искусством приведения к добру, убеждения в хорошем посредством речи. Морально-этический компонент в современной риторике сохранился лишь в усеченном виде, хотя некоторые исследователи предпринимают попытки восстановить его значение. Предпринимаются и другие попытки – определять риторику, полностью удаляя из определений ценностный аспект. Существуют, например, дефиниции «риторики» как науки, изучающей закономерности порождения, передачи и восприятия хорошей речи и качественного текста¹.

Устранение ценностного аспекта исследования речи и текста приводит к утрате специфики риторики на фоне описательных филологических дисциплин. Задачей филологических наук является полное описание предмета, которое предполагает дальнейшее прикладное использование. Однако описание также ориентируется на потребности речевой практики. Таким образом, важную роль, как и научная риторика, в системе риторических дисциплин, играет учебная (дидактическая) риторика, т. е. обучение технике порождения хорошей речи и качественного текста.

¹ Введение в культурологию. Курс лекций / Под ред. Ю. Н. Солонина, Е. Г. Соколова. СПб., 2003. С. 149–160

2. Разделы риторики части риторической разработки речи

Выше мы указывали различные варианты структурирования риторики, выделяя, прежде всего общую риторику и частную риторику. Общая риторика представляет собой науку об универсальных принципах и правилах построения хорошей речи, не зависящих от конкретной сферы речевой коммуникации. Частная риторика рассматривает особенности отдельных видов речевой коммуникации в связи с условиями коммуникации, функциями речи и сферами деятельности человека.

Античный риторический канон, т. е. правила работы над речью представляет основу общей риторики, сформулированную еще в античные времена. Современная риторика добавили к нему еще один пункт (6) и сегодня мы видим следующий вариант – классическая риторика включает в себя следующие разделы или стадии риторической деятельности:

1. инвенция – изобретение речи;
2. диспозиция – построение речи;
3. элокуция – украшение речи;
4. мемория – запоминание речи;
5. акцио – произнесение речи.
6. – анализ результатов выступления.

Созвучно этому делению Н. Ф. Кошанский, профессор русской и латинской словесности в Царскосельском лицее, определял риторику как науку об изобретении, расположении и выражении мыслей. Первый этап риторического действия по античному канону (*inventio*) соответствует запрету на создание нетворческой речи, на отсутствие в речи умственного усилия, «умственной восприимчивости», «изобретения», «нахождения истины». Изобретение – это рефлексия субъекта, осмысляющего объективную реальность, единственный способ плодотворного продолжения культурного диалога.

2.1 Инвенция

Первая стадия – инвенция, т. е. замысел речи (дискуссии, судебного выступления, деловых переговоров). Инвенция (от лат. Inventio) или «нахождение», «изобретение» (invenire quid dicere – «изобрести, что сказать»). **Изобретение в данном контексте** – конструирование содержания высказывания. В основе изобретения лежит ясное и отчетливое представление об уместности высказывания: **что, кому, с какой целью, каким образом, какими средствами, где, когда, при каких обстоятельствах, с какими возможными последствиями** надлежит сообщить и о чем следует умолчать. Инвенция включает в себя: анализ проблемной ситуации, определение предмета речи и создание темы высказывания; и далее развертывание темы. На этом этапе отбирается материал для будущего сообщения. Речь идет в самом широком смысле о предметах реальной действительности, часть которых предлагается выбрать из всего предметного многообразия мира, а выбрав, отграничить от прочих, чтобы в дальнейшем перейти к их изучению: во-первых, по отношению к «другим предметам», оставшимся в стороне после отбора, и, во-вторых, изнутри.

Нахождение представляет собой совокупность мыслительных операций, направленных на планирование содержания речи или структуры текста. На этом этапе автор еще раз определяет и уточняет тему, выбирает способы ее раскрытия, доводы в пользу отстаиваемого тезиса и другие элементы содержания.

Отбор материала производится по двум основным критериям: авторское коммуникативное намерение (интенция) и характеристика аудитории, к которой обращена авторская речь.

В научной литературе рекомендуется в тех видах красноречия, в которых присутствует открытое состязание различных точек зрения (прежде всего судебное и политическое), выделить основной спорный пункт, а уже вокруг него строить речь. Этот основной пункт должен подвергаться проверке с помощью ряда так называемых статусов:

- 1) статуса установления (истец утверждает, что ответчик оскорбил его, а ответчик отрицает факт оскорбления – задача судей установить, имело ли оскорбление место);
- 2) статуса определения (при одном определении оскорбления высказывание ответчика в адрес истца может считаться таковым, а при другом – не может);
- 3) статуса квалификации (судьи должны определить, были ли превышены пределы необходимой обороны) и др.

Ранее в риторике материал подразделялся по конкретным делам (causa) и общим вопросам (quaestio). Выведение последних из первых осуществлялось путем отвлечения от конкретных обстоятельств дела. Например, из causa «кандидат N во время последней избирательной кампании был дважды уличен во лжи» можно вывести quaestio «допустимо ли лгать во имя получения власти?». Общие вопросы в свою очередь, подразделяются на практические и теоретические. В современных работах по риторике предпринимаются попытки уточнить подобное подразделение материала. В частности, предлагается различать материал энциклопедический, эмпирический, «опирающийся на данные, добытые самим автором», и компаративный, «приводящий в соответствие эмпирический и энциклопедический».

В зависимости от роли материала в развитии темы и от отношения к нему слушателей в риторике определяются степени правдоподобия, которым должен отвечать материал:

- 1) материал, важный для развития и объяснения темы, должен отличаться высокой степенью правдоподобия, которая достигается отбором привычного материала, соответствующего ожиданиям слушателей или читателей;

2) сам тезис и наиболее сильные доводы в его пользу должны обладать наивысшей степенью правдоподобия, которая достигается с помощью парадокса или неожиданного вопроса;

3) низкой степенью правдоподобия может отличаться материал, который не интересует слушателей, но который все же включается автором в текст для достижения содержательной полноты;

4) материал, предъявлять который перед данной аудиторией опасно, неудобно, неприлично, может отличаться неопределенной степенью правдоподобия;

5) материал, оценка которого выходит за пределы интеллектуальных возможностей данной аудитории, отличается скрытой степенью правдоподобия.

Сообщение преподавателя о модусах убедительности:

Будет ли тема подаваться в проблемном виде или описательно, в виде бесстрастного логического рассуждения или эмоционально – это основные способы раскрытия темы. Риторика возводит их к источникам, или модусам убедительности: логосу, этосу и пафосу. Указанная триада лежит в основе риторической ответственности за сказанное, а следовательно, замысленное и содеянное. Отсутствие хотя бы одного из элементов влечет такое речевое действие, которое можно считать квазириторическим. Логос, этос и пафос – три категории, которые задают ценностные ориентации и нормативные предписания, пронизывают собой все этапы риторического канона. В совокупности они становятся неделимым универсальным актом сознательного (культурного) созидания речи.

Логос – это убеждение посредством апелляции к рассудку, последовательностью доводов, построенных по законам логики.

Этос – убеждение посредством апелляции к признаваемым аудиторией моральным принципам. Поскольку общие моральные принципы и ценности известны (справедливость, честность, уважение к святыням, преданность родине и т. д.), автору, желающему строить убеждение в этосе, остается лишь подобрать подходящие к случаю и наиболее близкие аудитории принципы.

Пафос означает возбуждение эмоции или страсти, на базе которой и происходит убеждение. Учение о возбуждении страстей было разработано еще в старой риторике².

Риторика предъявляет определенные требования к речи: в частности, целесообразность и искусность. Таким образом, пафос выступает эмоциональным воодушевлением, которое вызывает деяние. Этот творческий источник дает импульс логосу и этосу, посредством чего превращает текст фактически в речевое действие. Творчество состоит в непрекращающемся разрешении конфликта ценностей, драматическом столкновении мотивов, страстей, интересов, и каждый в речевом поступке осуществляет активный выбор. Психическое пространство сознания – это единство аффективных и интеллектуальных процессов. Конфликт воли и разума состоит в том, что воля требует уверенности и решительности, а разум, в свою очередь – сомнения и взвешенности. Логос составляет базис риторики как практической философии.

Таким образом, риторика рекомендует подбирать материал так, чтобы активизировать все три модуса убедительности, что поможет в дальнейшем сформулировать правильно позицию и отстоять ее. В тексте необходимо представить логическую последовательность рассуждений, доводы должны основываться на моральных принципах и апеллировать к эмоциям аудитории. При этом модусы убеждения следует привести в гармонию друг с другом и с темой, так как возбуждаемые эмоции должны соответствовать теме. Резкие скачки от рационального убеждения к эмоциональной речи недопустимы – нужны плавные переходы.

² Ведение в культурологию. Курс лекций / Под ред. Ю. Н. Солониной, Е. Г. Соколова. СПб., 2003. С. 149–160

Инвенция предлагает говорящему систематизировать собственные знания по поводу отобранных им предметов, сопоставить их с наличными на данный момент времени знаниями других и определить, какие из них и в каком количестве должны быть представлены в будущем сообщении.

Инвенция говорит о предмете и обеспечивает качество предметного содержания сообщения.

Выбор «фрагмента действительности», о котором должна идти речь в сообщении, определяется совместным интересом к данному фрагменту говорящего и слушателей. Выбор определяется мотивом, при этом типология мотивов в классической риторике базируется на категории «интерес». *Interest* в переводе с латинского означает важно. Причиной любого действия, в частности речевого совершаемого нами, является интерес. В специальной литературе выделялись такие виды интереса, как общественный, групповой и индивидуальный. Предмет, который «движет мною» как говорящим, должен, по крайней мере, *попадать в поле* внимания слушателей.

Инвенция занимается корреспондированием индивидуального и общественного интереса. Она, в частности, учит: любой говорящий имеет сильные стороны в том, что касается владения определенной предметной областью. В этом случае главной его задачей становится определить, какое место данная предметная область занимает относительно предметных областей, приковывающих к себе общественный интерес.

Что имеется в виду: если предметная область, в которой я силен, узка, то возможностей «сопрячь» область моего индивидуального интереса с областью интереса общественного у меня мало. Поэтому я вынужден выбирать аудиторию, представляющую определенные групповые интересы, или собеседников, индивидуальные интересы которых совпадают с моими. Но! Здесь инвенция и начинает работать в полную силу. Так как вид, в котором предмет на данный момент существует для меня – не единственный вид, в котором он в принципе может существовать. Применительно к разным категориям слушателей должны существовать разные способы развертывания одной и той же темы. Гениальным открытием инвенции было то, что уровень общественного интереса к той или иной теме есть, прежде всего, вопрос градуирования.

Чтобы было понятно, о чем мы говорим, воспользуемся следующим примером: меня, как представителя, так называемого широкого социума, не интересует месса ди воче. Поскольку в моей персональной жизни месса ди воче не только не является предметом моих забот, но и просто не занимает никакого места: я вообще не знаю, что это такое. А потому приглашение меня к разговору о месса ди воче поставит меня в тупик. Приглашение такое я могу принять из любопытства, но не по причине индивидуального интереса к теме. Значит ли это, что меня вообще не следует приглашать к разговору о месса ди воче? Определенно нет.

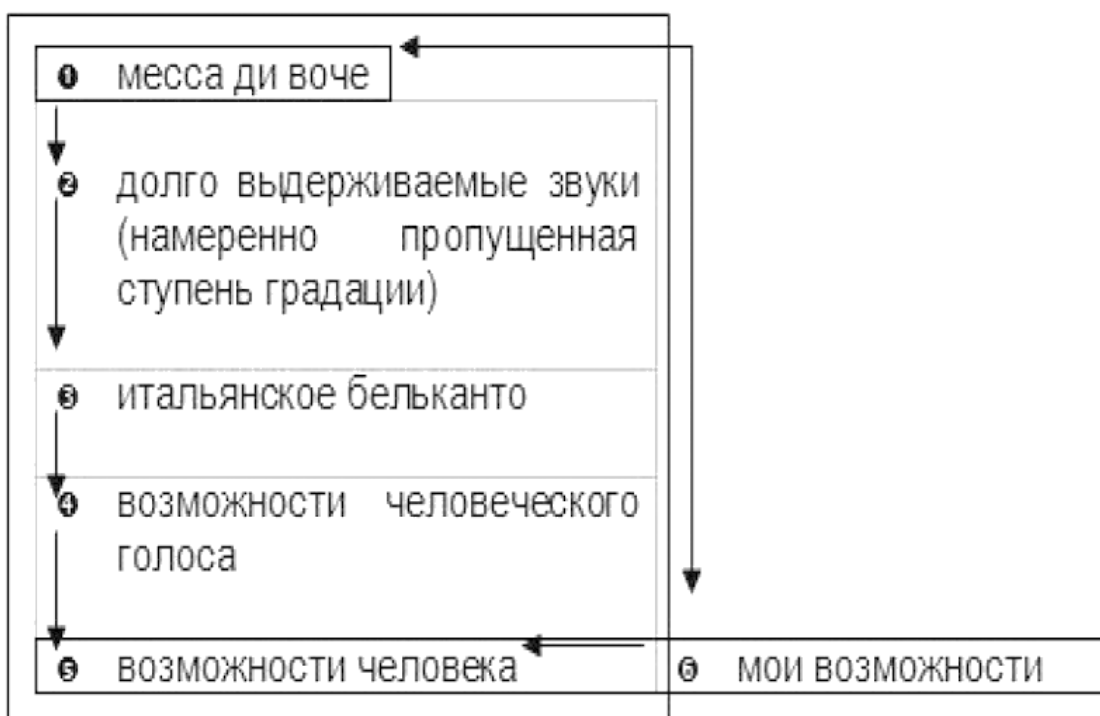
Есть некоторая вероятность, что, например, итальянское бельканто интересует меня чуть больше, чем месса ди воче: я, по крайней мере, знаю, что итальянское бельканто есть вокальный стиль. Однако приглашать меня к обсуждению итальянского бельканто тоже небезопасно: я могу сослаться на неосведомленность в данной области знаний и не принять приглашения. Итальянское бельканто не является в моей жизни вопросом первостепенной важности. Получается, что к разговору об итальянском бельканто меня тоже не имеет смысла приглашать. Проблема возможностей человеческого голоса меня, опять же, как представителя социума, в первую очередь, конечно, не волнует, однако проблема эта не находится за границами моих интересов вообще. Так, я с интересом могу выслушать сообщение о том, что можно «сделать» с помощью голоса. Более того, я, скорее всего, даже попытаюсь и сам «сделать» что-нибудь подобное. Видимо, я приму приглашение к разговору о возможно-

стях человеческого голоса, правда, только в том случае, если мне на момент этого разговора вообще нечем будет больше заняться.

Следует ли приглашающему терпеливо ждать, когда такой «момент праздности» наступит в моей жизни? Зададим себе вот какой вопрос: почему меня интересуют возможности человеческого голоса, пусть даже только хоть в какой-то степени? Ответ очевиден: потому что меня вообще интересуют возможности человека. Разумеется, это не означает, что я брошусь участвовать в разговоре на тему: «Давайте обсудим возможности человека!», поскольку возможности человека интересуют меня вообще-то в проекции на конкретного человека, то есть на меня самого.

Итак, если мне, в не слишком неблагоприятной обстановке (не в вагоне метро, когда я приготовился к выходу) задан вопрос, могу ли я, начав говорить очень тихо, постепенно повысить громкость моего голоса до максимальной и после этого постепенно же вернуться к первоначальному уровню громкости, я буду очень даже не прочь попытаться. Хотя бы только и из так называемого спортивного интереса, то есть из желания узнать, до какой степени это для меня достижимо. Попытка, скорее всего, удастся не слишком, но это определенно будет попытка осуществить месса ди воче, которая – после данной попытки – перестанет быть для меня «совершенно чужой» и, может быть, даже покажется крайне интересной.

На протяжении разговора о месса ди воче (приеме бельканто, предполагающем медленный подъем голоса от *pianissimo* до *fortissimo* и медленный возврат обратно) произошло следующее: *предмет моего индивидуального интереса каким-то образом превратился в предмет общественного интереса*. Чужое для нас понятие было риторически (инвенционно) градуировано, то есть, представлено серией последовательных ступеней:



Это одна из главных рекомендаций инвенции (как индивидуальный интерес может быть «сопряжен» с интересом общественным): нужный говорящему предмет градуируется по вертикали таким образом, чтобы оказаться в поле зрения говорящего, после чего искомая ступень градации (доступная пониманию слушателей) переносится по горизонтали в конкретную речевую ситуацию, с учетом присутствующих.

2.2. Таксономия

Рассмотрим метод таксономии в рамках инвенции в риторике. Таксономия (греч. taxis – построение, порядок и nomos – закон) – учению о принципах и правилах классификации объектов. Таксономический способ познания был одним из рекомендованных способов осуществления процесса инвенции и гарантировал, что говорящему удастся понять, в составе каких «предметов» искать интересующий его «предмет».

Вопрос:

Каковы главные признаки кошки?

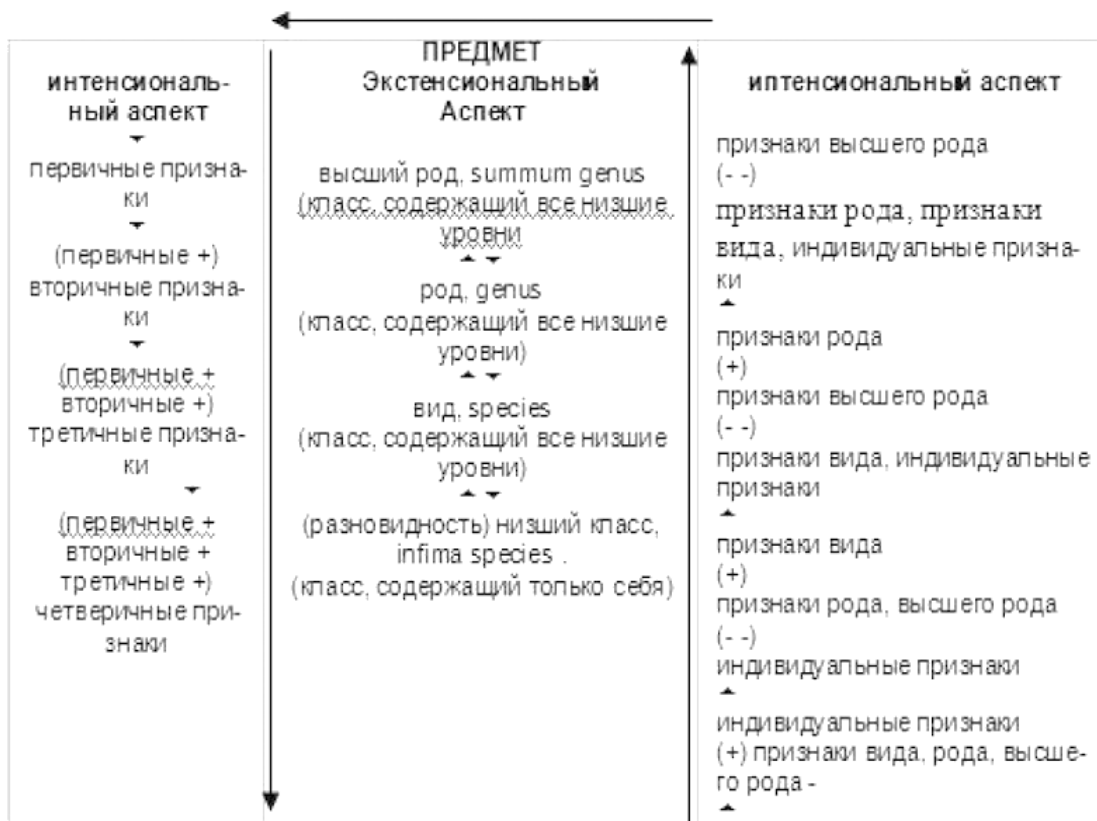
Синтезированный ответ (составленный из многих единичных);

Кошка – домашнее (бывают дикие) животное с шерстью (цвет может быть разный), с хвостом, на четырех мягких лапках, которое мяукает, мурлычет, привыкает к дому, а не к людям, видит ночью, любит молоко, боится воды.

Примечательно, что из действительно существенных признаков здесь назван лишь один – «животное». Остальные признаки несущественны, то есть не характеризуют кошку как «предмет». Энциклопедические словари, например, характеризуют кошку как хищное (1) млекопитающее (2) животное (3) семейства кошачьих (4), этим часто и ограничиваясь, то есть называя в целом четыре действительно существенных признака. Иногда к этим признакам добавляются такие, как: с круглой головой (5), гибким телом (6) и когтями, выпускаемыми при ходьбе (7). В данном случае перед нами вариант «таксономии кошки», то есть, фактически, «место» кошки в «предметном мире». Однако каким образом научиться выявлять место того или иного предмета в предметном мире и определять действительно присущие ему признаки?

Чтобы выбрать ступень, которую легко перенести на актуальную речевую ситуацию, в распоряжений говорящего должна быть таксономическая схема, показывающая место предмета в составе других предметов, а также демонстрирующая структуру предмета как набор существенных и второстепенных признаков.

Таксономическая схема может выглядеть так:



Если охарактеризовать ПО СХЕМЕ конкретную кошку:

ЖИВОТНОЕ

КОШКА

БЕНГАЛЬСКАЯ

ЭТА КОНКРЕТНАЯ КОШКА МУРКА

Перед нами экстенциональная (лат. *extensio* – **расширение**), или родовидовая характеристика «предмета» кошка Мурка. Предмет последовательно включается во все стоящие над ним классы: в породу (бенгальская), в род (кошка) и в высший род (животное). Однако сама по себе эта кошка не включает в себя **всех признаков** стоящих над ней классов, то есть: (порода) будучи бенгальской, **не** является одновременно и сибирской, (род) будучи кошкой, **не** является одновременно и курицей, (высший род) будучи животным, **не** является одновременно и растением. Эта кошка – «часть мироздания» по отношению к другим «частям мироздания», посредством «вписывания» ее (как простого элемента) в сложное целое, то есть экстенционально.

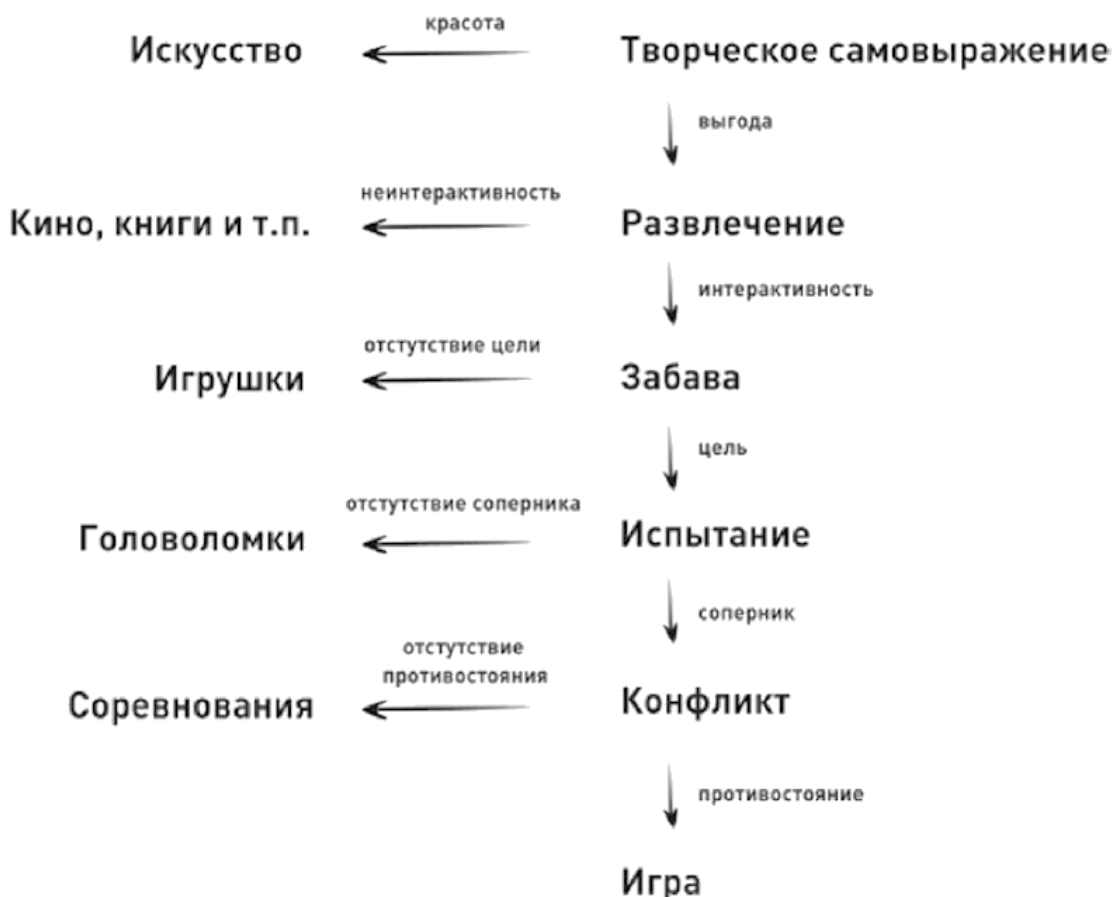
Однако та же кошка может быть охарактеризована и интенционально (лат. *intensio* – усиление), то есть как сложное целое. В этом отношении Мурка обладает: индивидуальными признаками (капризна), видовыми признаками своей породы (гладкошерстна), родовыми признаками кошки (круглоголова) и признаками высшего рода животных (например, питается готовыми органическими соединениями, а не «синтезирует питательные вещества из неорганических соединений»).

Примеры:

«ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА ЧЕЛОВЕКА»

1	Царство	Животные
2	Тип	Хордовые
3	Подтип	Позвоночные
4	Класс	Млекопитающие
5	Отряд	Приматы
6	Подотряд	Антропоиды
7	Секция	Узконосые
8	Надсемейство	Высшие узконосые
9	Семейство	Гоминиды
10	Род	Номо (человек)
11	Вид	Homo sapiens

Таксономия творческого самовыражения:



Таксономическая закономерность, без учета которой, успешно осуществить процесс инвенции невозможно: **чем шире берется предмет, тем уже его содержание и тем труднее сделать его предметом общественного интереса.** Но! Если вы собираетесь говорить о вашей конкретной кошке часами, будьте готовы к тому, что ваши слушатели понемногу вас покинут. Инвенция не рекомендует предлагать слушателям, с одной стороны, чрезмерно узких понятий, с другой – понятий слишком широких. Первый случай как бы предполагал модель: «извините, ничего не понятно», второй – модель: «спасибо, все и так ясно».

Кроме того, любые операции, которые производятся с понятиями в расчете на слушателя, должны происходить в пределах его тезауруса (словаря).

Пример преобразование предмета личного интереса в предмет интереса общественного посредством таксономических процедур:

частное понятие – общее понятие – путь

1. Регулус в созвездии Льва – (звезды) небесные тела – Гороскоп: «Если кто-то из вас родился с желанием господствовать...»

2. Аффрикатy – (согласные звуки) язык – Местный диалект «Если кто-то из вас произносит «доць» вместо «дочь» и «ноць» вместо «ночь...»

3. Уравнения Максвелла – (электромагнитное поле) электричество – Магнитные бури: «Если кто-то из вас просыпается со страшной головной болью или болью в сердце...»

2.3. Топика

На этапе инвенции получает свою реализацию так называемая техника применения топов (топосов), разработанная еще в античности. Топы, топос (от греч. *topos* – место). Топика – совокупность топосов или наука о топосах. Римляне называли топосы «*loci*», или «*loci communes*» – общие места. Топосы – смысловые модели, отражающие специфику мыслительной деятельности человека, и необходимые для развития той или иной темы. «Общими местами» они, скорее всего, были названы потому, что в сознании ратора каждое подразделение темы в речевом произведении имело свое положение, т. е. место (позицию). Поэтому и модель, по которой возможно изобрести новую идею, новую позицию в речи получила наименование «место» (топос или топ). Общими же эти смысловые модели были названы на основании их обобщающей «модельной» природы.

Топосы – ментальные категории, выступающие стимулом для «размножения» идей, способствующие созданию смыслового каркаса речевого произведения. И таким образом, топика – наука о совокупности «общих мест» и способах их применения, отражающая общие законы человеческого мышления. Наиболее полно впервые виды и сущность топосов были описаны Аристотелем в «Топике» и «Риторике». Аристотель представил около сорока общих мест в «Риторике», у Цицерона в трактате «Топика» находим 16 основных топов, которые он вслед за Аристотелем также рассматривал как виды доказательств. М.В. Ломоносов тоже предлагал 16 общих мест, призванных «расплодить» простые идеи, умножить их и превратить в сложные. «Общая риторику» Н.Ф. Кошанского представляет 24 топов – моделей. Сегодня общепринятой похичией в риторике является следующая: для создания любого речевого произведения достаточно девяти смысловых моделей – «род – вид», «определение», «целое – части», «свойства», «сопоставление», «причина и следствие», «обстоятельства», «примеры и свидетельства», «имя».

Очевидно, что мы делаем сообщения не только по поводу предметов нашего индивидуального интереса, но и по поводу предметов, «навязываемых» нам извне. Отсюда требуются навыки обращения с разнохарактерным материалом. Преимущество топосов как таковых: они не требуют глубоких знаний. Они требуют маневренности говорящего, то есть умения, опознав тип речевой ситуации, быстро приспособить схему к условиям речевого контакта.

Один из наиболее распространенных методов обучения иностранному языку – «ситуативный метод» пользуется таким известным понятием, как топики. Топики – стандартные типы речевых ситуаций, в которых наиболее вероятно попадает говорящий, в них требуется не знание языка вообще, но знание конкретных языковых оборотов. Заучив наизусть сотню-другую клише и повторяя их в пригодных ситуациях («На почте», «На таможне», «В аптеке», «В отделе готового платья», «У парикмахера»), можно сориентироваться в иноязычном пространстве. В риторике фактически топосы представляли собой более или менее развернутые рекомендации как «подступить» к предмету, то есть – подобно таксономическим схемам – выполняли роль вспомогательных средств, облегчающих процесс инвенции.

Каждому знакомо ощущение неловкости перед неизвестным типом речевого взаимодействия. Неловкость эта может оказаться настолько большой, что человек, прекрасно владеющий даром слова, чувствует себя совершенно парализованным тогда, когда от него требуется **неведомая** для него речевая стратегия. **Топос** есть широкий набор правил и формул речевого поведения, подходящих случаю.

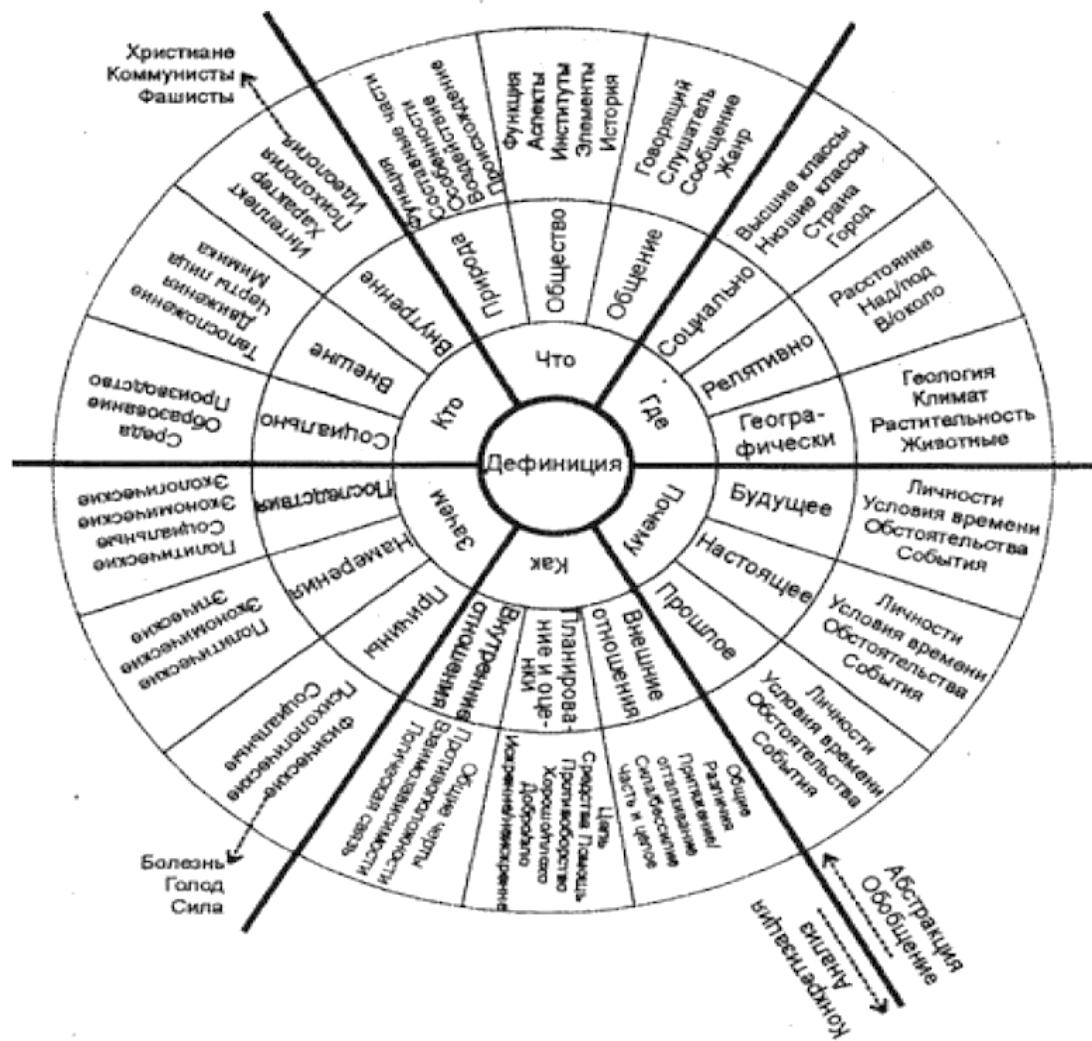
Уверенность в речевых ситуациях разного типа призваны были сообщить говорящим риторические топосы. Риторические топосы представляли собой систему грамотно заданных вопросов, при ответе на которые говорящий:

- а) не выходит за пределы текущей речевой ситуации;
- б) сообщает релевантные сведения о соответствующем «фрагменте действительности»;
- в) точно располагает данный «фрагмент действительности» по отношению к прочим «фрагментам действительности»;
- г) отделяет главное от второстепенного;
- д) структурирует сообщение наилучшим (естественным) образом;
- е) не обременяет сообщения лишними сведениями;
- ж) исключает пропуск необходимых для понимания сообщения моментов;
- з) предвосхищает появление само собой разумеющихся вопросов слушателей.

Представления об одном, дошедшем до нас почти без изменений, классическом топосе риторики дает всем нам «схема описания события». При ориентации на нее я обязан обратить внимание на следующее:

что это за событие,
где произошло событие,
когда произошло событие,
как произошло событие,
почему произошло событие.

Это короткий топос, дающий возможность «ничего не забыть» из действительно существенных моментов. Данный топос принадлежит к числу простейших. В еще более поздние времена, когда «техника запоминания» (мнемотехника) была доведена почти до совершенства, появились разнообразные наглядные «схемы», например, «Колесо вопросов».



Отвечая на вопросы подобных «схем», говорящий тем самым гарантировал **упорядоченность** предметной области высказывания. Наряду с запоминавшимися наизусть схемами со времен античности существовали и письменные понятийные перечни (как называли их римляне). В этих понятийных перечнях в развернутом виде были представлены этапы работы с основными понятиями, отвечающими содержанию той или иной речи. Имели хождение даже «планы речей», а также почти готовые тексты. Наше время вернулось к этой практике: речи для разных случаев, тосты, готовые школьные сочинения, рефераты.

Современная наука часто уподобляет топос *инварианту*, а конкретные сообщения – *вариантам*. *Инвариант* по отношению к вариантам определяется как модель по отношению к конкретным реализациям модели. Особенность инварианта в том, что он является своего рода абстракцией по отношению к реальным модификациям.

2.4. Диспозиция

Диспозиция (от лат. Dispositio) – «расположение» – inventa disponere – «расположить изобретенное». Диспозиция (dispositio) означает организацию, построение речи как целостного произведения, достижение пропорциональности и законченности. Именно здесь происходит упорядочение частей в целом. Платон сравнивал речь с живым организмом: всякая речь должна быть составлена, словно живое существо – у нее должно быть тело с головой и ногами, причем туловище и конечности должны подходить друг другу и соответствовать целому. Аналогичными частями речи являются вступление, изложение, свидетельство, доказательство и выводы.

Расположением называется раздел риторики, в котором рассматриваются приемы построения заверщенного высказывания. Построение высказывания определяется его коммуникативной целесообразностью, содержательным единством и смысловой завершенностью. Коммуникативная целесообразность высказывания означает, что в его строении отражаются отношения между адресантом (отправителем), адресатом (получателем) и решаемой проблемой. Содержательное единство высказывания означает, что главная его мысль, тема, развернута в последовательный ряд взаимосвязанных мыслей. Смысловая завершенность высказывания означает, что цель, ради которой высказывание создается и адресуется аудитории, достигнута применением необходимых и достаточных словесных средств.

Получив в свое распоряжение уже готовый к употреблению предмет, диспозиция превращает его в понятие и помещает в систему других понятий. Понятия становятся объектом логических и аналогических процедур. Они определяются, делятся, сочетаются между собой, соплагаются и противоплагаются. Этот процесс регулируется определенными правилами, соблюдение которых позволяет говорящему избежать логических ошибок. Кроме того, диспозиция предлагала модели расположения понятий в составе единого речевого целого. Таким образом, центральное место в диспозиции занимало понятие, диспозиция гарантировала качество понятийного аппарата говорящего.

Фактически эта «наука развития мысли» дает говорящему возможность ощутить сообщение как процесс. Говорящий получает конкретные рекомендации касательно того, как осуществляется композиционное членение речи, в какой последовательности следуют друг за другом части композиции и как они связаны с имеющимся в руках говорящего планом. Основными требованиями к диспозиции были требования установления четкого членения сообщения и обеспечение внутренней связности между его частями. В рамках членения сообщения была выработана универсальная композиционная схема: *вступление, основная часть, заключение*, вне зависимости от того, какова конкретная тема.

Все части естественной композиции:

1. Введение (exordium).
2. Основная часть (corpus):
 - 2.1 изложение (narratio, или prepositio),
 - 2.2. аргументация (argumentatio):
 - 2.2.1. позитивное доказательство (probatio),
 - 2.2.2. опровержение точки зрения противника (refutatio).
3. Заключение (peroratio):
 - 3.1. резюме (recapitulatio).

Введение осуществляет три основные функции: **привлекать** внимание слушателей («реклама», в соответствии с современной терминологией); **настраивать** аудиторию на позитивное восприятие речи («вербовка» союзников); готовить почву для разработки темы

(презентация темы). *Основная часть* обычно рассматривается как двухэлементная, состоящая из изложения и аргументации.

Изложение может выстраиваться в соответствии со следующими моделями рассуждения: модель первая: *ab ovo* (от лат. «из яйца») – естественный порядок следования элементов целого, линейная схема, выстраивающая события в линию; модель вторая: *in medias res* (от лат. «в середину вещей») – изложение искусством группировки фактов, искусственное построение события в целях стимулирования интереса читателей.

Аргументация предполагает использование тезисов и аргументов. Тезис (от греч. «положение») – положение (утверждение), нуждающееся в доказательстве. В качестве тезиса могут выступать теоретические положения науки, которые складываются из одного, нескольких или целой системы взаимосвязанных суждений. Роль тезиса может выполнять доказываемая в математике теорема. В эмпирических исследованиях тезисом могут быть результаты обобщения конкретных фактических данных; тезисом может быть суждение о свойствах или причинах возникновения единичного предмета или события. Так, в медицинском исследовании обосновывают суждение, в котором определяют диагноз конкретного больного; историк выдвигает и обосновывает версию о существовании конкретного исторического факта и т. п.

Аргумент – инструмент аргументации, релятивная речевая единица, то есть значимая не сама по себе, но по отношению к другой речевой единице (тезису). Аргумент(-ты) представляет собой довод (комплекс доводов), являющийся обоснованием тезиса. В качестве аргументов могут выступать различные по своему содержанию суждения: теоретические или эмпирические обобщения; утверждения о фактах; аксиомы; определения и конвенции. Наряду с приемами обоснования тезиса искусство аргументации предполагает также овладение рациональными приемами критики. *Критика* – это логическая операция, направленная на разрушение ранее состоявшегося процесса аргументации.

2.5. Аргументация

Главная роль в достижении риторических целей, прежде всего, убеждении аудитории принадлежит аргументации (включая опровержение). Теория аргументации развивалась на протяжении всей истории риторики, на современном этапе она является значимой частью риторики. В теории аргументации значимое разделение между, с одной стороны, доказательством, демонстрацией или логической аргументацией, с другой стороны, риторической, диалектической аргументацией. Доказательство выполняется по формальным законам логики. Риторические аргументы могут различаться по топосам, с помощью которых они подобраны, на этом основании можно выделить эмпирические и теоретические аргументы. Эмпирические – аргументы, происходящие из «внешних» мест (наблюдение, иллюстрация, пример и свидетельство). Теоретические – аргументы, происходящие из «внутренних» мест: дедуктивная, в частности, причинно-следственная, родовидовая и прочая аргументация, уподобление и противопоставление. Выделяются также и другие общие классы риторических аргументов: аналогия, дилемма, индукция, а также контекстуальные аргументы: традиция и авторитет, интуиция и вера, здравый смысл и вкус.³

Особенности логической формы аргументации были рассмотрены нами в п. «Риторика и смежные науки», перейдем к особенностям аналогической аргументации. Аналогическая аргументация (от греч. *analogia* – сходство, подобие) была разработана в риторике не хуже логической. Однако отношение к аргументации такого рода было противоречивым: «Все познается в сравнении» и «Аналогия не аргумент». Такая противоречивость объясняется двойственной природой аналогии. С одной стороны, аналогия есть, вне всякого сомнения, логическая операция, предполагающая следование законам и принципам логического мышления. С другой, аналогия есть и собственно риторическая операция – в том смысле, в каком любой троп представляет собой тип аналогии (аналогия как собственно риторическая операция относится к разделу классической риторики «Элокуция»). Элокуция – третий этап риторического действия – выражение – означает словесное оформление речи, отбор слов и грамматических конструкций, украшение речи тропами и фигурами. Владение языковой культурой подразумевает умение правильно организовать свою речь с точки зрения грамматики, лексики, стилистики.

Любая познавательная процедура предполагает некоторый наличный опыт, поэтому одной из существенных сторон познания является узнавание. Узнавание и обеспечивается подобием предметов друг другу. Узнать – значит перенести некоторое количество признаков со «знакомого» на незнакомое. Аналогическая аргументация представляет собой именно такой перенос признаков и непременным условием для нее, является то, что называется основой (или критерием) сравнения, а именно совпадающие признаки сравниваемых предметов. Эти совпадающие признаки получили в риторике название третьего члена сравнения, или *tertium comparationis*. Под третьим членом сравнения понимается то, на основании чего сравниваются вещи. Сравнимые по одному признаку объекты могут оказаться не сравнимыми по другим.

Для использования аналогии в качестве аргумента не требовалось умения построить умозаключение – требовалось умение «узнать» предмет и сделать его «узнаваемым» для других. Слушатель вслед за говорящим делает некое открытие, устанавливая неизвестный для него ранее или игнорировавшийся им в прошлом тип связи между объектами. Например, в направлении создания прямоходящих двуногих роботов дальше всех продвинулись ученые из Стенфордского университета. Они уже почти три года экспериментируют с миниатюрным

³ См. Ивин А.А. Теория аргументации: Учебное пособие. М., 2000.

шестиногим роботом, гексаподом, построенным по результатам изучения системы передвижения таракана. Первый гексапод был сконструирован 25 января 2000 г. Сейчас конструкция бежит весьма шустро – со скоростью 55 см (более трех собственных длин) в секунду – и так же успешно преодолевает препятствия.

Схематично аналогию можно изобразить:

Предмет А имеет признаки а, b, с.

Предмет В имеет признаки а, b, с.

Предмет А имеет признак d.

Вероятно, предмет В имеет признак d.

Пример 1. В философии существует проблема чужого сознания: мы не можем непосредственно установить наличие сознания у другого человека. Джордж Беркли предлагал решить эту проблему методом аналогии: из внутреннего опыта нам (А) известно, что наше собственное сознание (d) связано с обладанием членораздельной речью (a), адекватной реакцией на речь других людей (b) и адекватной реакцией на действия других людей (c). Если мы наблюдаем, что другой человек (В) обладает членораздельной речью (a), адекватно реагирует на нашу речь (b) и наши действия (c), то на этом основании мы заключаем, что он обладает сознанием (d).

Пример 2. Когда-то путем умозаключения по аналогии возникло предположение, что на Марсе (В) есть жизнь (d). Оно было сделано на основании сходства Марса (В) и Земли (А) по величине (a), по наличию атмосферы (b), на основании того, что обе планеты являются достаточно остывшими (c), и на основании знания о том, что на Земле (А) имеется жизнь (d).

2.6. Демонстрация

Демонстрация – это логическая связь между аргументами и тезисом. В общем виде она представляет собой одну из форм условной зависимости. Аргументы ($a_1, a_2, \dots, a_N$) являются логическими основаниями, а тезис (Т) является их логическим следствием: $(a_1 \wedge a_2 \wedge \dots \wedge a_N) \wedge T$. В соответствии со свойствами условной зависимости истинность аргументов достаточна для признания истинным тезиса при соблюдении правил вывода. Демонстрация (*demonstratio* – показывание) в качестве элемента доказательства, была соотнесена как с составом суждений, так и с формой их связи между собой. Демонстрация дает возможность показать, насколько надежна вся «конструкция» доказательства. «Продемонстрировать» доказательство означает предъявить тезис и аргументы – логические, аналогические или паралогические, на него работающие. Способы корректной демонстрации предусматривались «теорией аргументации» и четырьмя логическими законами.

Некорректная логическая демонстрация была типологизирована и появилась обширная и структурированная группа логических ошибок, которым в риторике уделяется большое внимание. Под логической ошибкой обычно имеют в виду непреднамеренное нарушение правил логики в процессе рассуждения по причине логической небрежности либо неосведомленности. Такие ошибки называют паралогизмами. Преднамеренные нарушения логических правил с целью ввести в заблуждение оппонента и слушателей либо создать видимость победы в дискуссии называют логическими уловками, или *софизмами*. Например: в «естественно-разговорном представлении» Козьмы Пруtkова «Опрометчивый турка, или Приятно ли быть внуком?» происходит такой диалог:

Госпожа Разорваки: ...Сколько верст от Москвы до Рязани и обратно?

Либенталь: В один конец могу сказать, даже не справившись с календарем, но обратно не знаю. *(Все отворачиваются в одну сторону и фыркают, издавая носом насмешливый звук.)*

Либенталь *(обиженный)*. Могу вас уверить. Ведь от рождества до пасхи столько-то дней, а от пасхи до рождества столько-то, но не столько, сколько от рождества до пасхи. Следовательно...»

Из этого рассуждения по поводу двух религиозных праздников ничего, разумеется, не следует в отношении расстояния «от Москвы до Рязани и обратно». Аналогия заведомо несостоятельна и рассчитана лишь на комический эффект.

2.7. Правила аргументации и критики

1. *Правило свободы*: участники спора не должны препятствовать друг другу в обосновании своей точки зрения и критики точки зрения оппонента. Нарушение этого правила возникает в следующих случаях.

1А. Спорщик может наложить ограничение на аргументацию собеседника

В результате могут быть допущены такие ошибки: объявление точки зрения священной; наложение табу на точку зрения. «Объявление точки зрения священной» – это ошибка, возникающая в споре, когда противнику запрещают высказать свою точку зрения на основании того, что обсуждение ее признают нецелесообразным. «Я собираюсь купить в кредит автомобиль. Мы можем обсуждать все, что угодно: марку, объем двигателя, салон. Все, что хочешь... Единственное, что не обсуждается, это то, что я покупаю автомобиль. Автомобиль я обязательно куплю до Нового года».

«Наложение табу на точку зрения» – это ошибка, возникающая в споре, когда противнику запрещают высказать свою точку зрения на основании того, что признают ее табу. Например: «Тебе не следовало выносить сор из избы. О родителях плохо не говорят».

1Б. Спорщик может наложить ограничение на свободу действий собеседника

Это можно сделать двумя способами. Во-первых, принудить собеседника отказаться от обоснования своей точки зрения или критики точки зрения оппонента. Самый радикальный способ в такой ситуации – не допустить оппонента к дискуссии при помощи физической силы. Кроме того, используют различные угрозы неприятных последствий (в частности, использование насилия), принуждение или шантаж. «Аргумент к палке» – это ошибка, возникающая, когда участник спора угрожает противнику для того, чтобы помешать ему свободно защищать свою точку зрения. Например: «Конечно, вы сами должны решить этот вопрос, но помните, что наша компания внесла самые большие инвестиции в этот проект». Используя аргумент к палке, необходимо помнить, что как только опасность исчезнет, оппонент снова может начать действовать так, как он хочет.

Еще одним способом давления на другую сторону является игра на эмоциях, или эмоциональный шантаж. Ее называют аргумент к жалости (*argumentum ad misecordiam*). «Аргумент к жалости» – это ошибка, возникающая, когда участник спора ссылается на тяжелые обстоятельства, затруднительное положение и т. п. с целью вызвать жалость и сочувствие. Например, «Как Вы могли так оценить мою курсовую работу? Я работал над ней день и ночь, не покладая рук!» Спорщик может нарушить правило свободы, дискредитируя противника перед аудиторией. Это очень распространенная ошибка в споре. Ее называют аргумент к человеку (*argumentum ad hominen*). «Аргумент к человеку» – это ошибка, возникающая, когда участник спора использует личные нападки на противника для того, чтобы отвлечь внимание от содержания того, что он говорит, и представить его личность как предмет обвинений и критики. Именно про такой аргумент к личности речь идет в одном из юмористических рассказов М. Жванецкого: «Мы овладаем значительно высшим способом спора – спором без фактов, спором на темпераменте. Спором, который переходит от голословных утверждений на личность партнера. Что может сказать хромой про личность Ван Гога? Если ему сразу сказать, что он хромой, он признает себя побежденным. О чем может спорить человек, который не обменял паспорт? Какие взгляды на архитектуру может иметь человек без прописки? Пойманный на горячем, он признает себя побежденным. И вообще, может ли нас интересовать мнение человека лысого и с таким носом?»

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.