

ЛОГИКА И АРГУМЕНТАЦИЯ

О ЕДИНСТВЕ ЛОГИКИ И РИТОРИКИ В АНАЛИЗЕ АРГУМЕНТАЦИОННОГО ДИСКУРСА

В. И. Чуешов

В истории европейской культуры риторика всегда была как бы двуликим Янусом — и наукой об убеждении, и искусством говорить красиво. В первой своей ипостаси она тесно связывалась с логикой как наукой о доказательном рассуждении, тогда как во второй сближалась с теорией литературы, стиля.

Средневековые художники изображали ее в виде богини искусства (техне, мастерства) с *лилией* (символом красноречия) во рту и *мечом* (символом убеждения) в руках. Отказавшись от меча в эпоху Возрождения и тем самым как бы порвав интимные связи с логикой, риторика не без влияния работы О. Талона «Риторика» (1548)¹ затем превратилась в поэтику — искусство и науку выражения.

В Новое время эта линия развития риторики была продолжена, и риторика в XVII–XIX вв. по существу трансформировалась в теорию стиля. В таком контексте ее перестройка в середине XX в. Х. Перельманом, Л. Олбрехт-Тытекой и С. Тулминым стала рассматриваться как концептуальная инновация, заключающаяся в придании риторике статуса теории вербального убеждения при взаимодействии аргументатора и аудитории. Если же быть точными, этот переворот в риторике, конечно, нужно рассматривать не столько в качестве инновации, сколько в качестве безусловно новационного возвращения к ее истокам или, другими словами, возвращения ей ее амуниции в виде меча — символа убеждения.

Сегодня и новая риторика Х. Перельмана, и теория аргументации С. Тулмина в научном сообществе обычно адекватно воспринимаются в качестве науки, имеющей глубокую преемственную связь с античными риторикой, логикой, диалектикой, топикой и методикой. Между тем единство и различие красноречия и убеждения в истории классической риторики и традиционной логики не всегда осознавалось достаточно глубоко, следствием чего стало неизжитое и в наши дни непонимание того важного и принципиального обстоятельства, что риторика, и, заметим, не только аргументационно-центричная, но и экспрессивно-центричная представляет собой *дополнение и расширение логики*. И вопрос о том, в каком именно смысле риторика, взятая в двух ее уже известных нам ипостасях, служит дополнением и расширением логики, до сих пор почти не рассматривался специалистами.

¹ См.: *Meerhoff K. Rhemtorique et poemtique au XVI siemcle en France. Leiden, 1986.*

Цель данной работы – провести углубленный анализ этого вопроса на материале теории классического канона риторической науки. При этом нас не будет интересовать история взаимосвязи логики и риторики, например, вопрос о том, какая из этих наук возникла раньше. Представляется все же, что риторика, хотя бы потому, что ее европейский родоначальник Парменид жил позже Фалеса, древнегреческого родоначальника логики как науки о доказательном рассуждении. Конечно, более раннее время возникновения некоторой науки само по себе не может рассматриваться в качестве аргумента в пользу тезиса об их принципиальной концептуальной несоизмеримости. Оправданно поэтому предположение, что логика как наука о доказательном рассуждении и риторика как учение об убеждении вполне могут рассматриваться в качестве дополняющих друг друга моделей единого человеческого мыслеречевого процесса, в котором лишь условно выделяются логический, риторический, диалектический, топический и т. п. и т. д. аспекты.

1. Логика и риторика в контексте научно-рационального дискурса

В некоторых контекстах научного познания взаимодополнительность логических, риторических и других аспектов мыслеречевой деятельности лежит почти на поверхности. К примеру, единство логики и риторики, как это ни покажется кому-либо странным на первый взгляд, достаточно полно проявляется в такой изоцированной и высокопрофессиональной сфере человеческого интеллекта, как математика. В ней, например, вербальная организация мысли и процесс доказывания некоторого тезиса во многих случаях оказываются идентичными по своей форме, на что нередко указывают сами математики, рассуждая о красоте или выразительности некоторого доказательства, а фактически подразумевая под ним тождественность его формально логической валидности и риторической убедительности. Несмотря на то, что практика современного научного познания демонстрирует нам разнообразные образцы взаимодополнительности логики и риторики, эмпирическую наглядность этих образцов нельзя считать исчерпывающей. Ситуация здесь такая, как и во многих других аналогичных случаях: несмотря на то, что «солнце пред нами ходит», все же прав, по словам поэта, не брадатый мудрец, а Галилей. Вопрос, следовательно, заключается в том, из чего же конкретно складывается содержание той единой и онтологически непрерывной человеческой рациональности, которая соединяет в себе точки логического и риторического.

Будем исходить из предположения о том, что поле встречи риторики и логики — вербальное убеждение или, что для нас то же самое — риторическая аргументация. Эту аргументацию можно рассматривать как процесс и результат. В государственном управлении и юриспруденции, экономических дискуссиях и т. п. (в отличие от математики) процесс убеждения и его результат обычно не совпадают друг с другом. Повидимому, данное обстоятельство уже само по себе может расцениваться как важное указание на то, что риторика, изучающая процесс убеждения (аргументацию), может рассматриваться, по крайней мере, в качестве расширения и дополнения логики, например, той ее части, в которой анализируются природа доказательства и его структура и виды. Неудивительно поэтому, что авторы многих отечественных учебников по логике, рассуждая об аргументации, фактически рассматривают логическое доказательство, и наоборот. Вместе с тем любой процесс, в том числе и процесс убеж-

дения, может иметь, по крайней мере, два результата, и, следовательно, достаточных оснований для отождествления логического доказательства и риторического убеждения у нас нет. Более того, процесс убеждения в отличие от математического доказательства всегда адресован конкретному субъекту процесс, и в этом смысле риторика убеждения, конечно же, не может существенно не отличаться от логики доказательства. Следовательно, прояснение единства и различия логики и риторики в аргументационном процессе не такое уж простое дело, как кому-то может показаться, поскольку предполагает проведение углубленного сравнительного анализа основных элементов логического и риторического дискурсов.

Выполнение такого анализа на материале классического канона риторической науки полезно предварить беглым описанием структуры убеждения как процесса, а именно вычленения в нем его *субъекта, объекта* и собственно *аргументационного дискурса*.

2. Структура риторического дискурса и его механизмы

Как известно, развернутое обоснование тезиса о том, что не всякий убеждающий достоин имени «оратор» («аргументатор») было дано еще риториками Древней Греции и Древнего Рима. Цицерон, например, составил длинный и обстоятельный перечень знаний и умений, которыми, по его мнению, обязательно должен обладать оратор (аргументатор). В этом перечне содержатся следующие требования: знать философию, уметь хорошо говорить, обладать развитой техникой речи и т. д.² Квинтилиан, развивая представление о том, что ораторами не рождаются, а *становятся*, справедливо указывал на то, что формирование аргументатора начинается уже в семье³.

В наши дни *аргументатором* обычно называется такой субъект мыслеречевого действия, который компетентно, серьезно, ответственно относится к защищаемой (опровергаемой) точке зрения и является честным и открытым для диалога с другими людьми.

Несмотря на то, что очень трудно представить себе аргументатора, который был бы совсем лишен чувства юмора и никогда не обращался к сатире, современный аргументатор, однако, по определению, должен *серьезно* относиться к выдвигаемой и защищаемой им точке зрения, не будучи при этом ни легкомысленным шутником, ни уж тем более шутком.

Согласно античному канону, аргументатору не обязательно было быть знатоком сути и деталей некоторого природного или общественного процесса. Вместе с тем это было желательно, о чем, например, свидетельствовал закончившийся провалом для знаменитого оратора Формио его диалог с полководцем Ганнибалом об особенностях военного искусства⁴.

Современный аргументатор в отличие от аргументатора прошлого, рассуждавшего зачастую о недостаточно глубоко познанных им вещах, не может не отличаться от современного дилетанта, «человека с улицы», или обычного красноречивца, поскольку

² См.: Цицерон. Об ораторе // Цицерон. Три трактата об ораторском искусстве. М., 1972. 1, 27, 127.

³ См.: Квинтилиан Марк Фабий. Двенадцать книг риторических наставлений: В 2-х ч. Ч. 1. СПб., 1834. Кн. 1.

⁴ Цицерон Марк Туллий. Об ораторе. 2, 75.

обязан глубоко разбираться в существе аргументируемой точки зрения. Современный аргументатор — прежде всего профессионал, специалист (и в конкретной области знания, и в формах и методах ее изучения и аргументации). В современном массовом обществе, где политика уже не представляет собой кулуарную деятельность, хороший аргументатор обязательно должен быть открытым для диалога с другими людьми, свободным и ответственным субъектом познания, оценки, коммуникации и убеждения.

Убеждение как социальная деятельность — всегда адресованный кому-либо многосторонний процесс. Наряду с аргументатором его необходимой стороной служит адресат (объект) убеждения. В научной и учебной литературе до сих пор нет единства в понимании и обозначении природы адресата убеждения. Для его обозначения чаще всего используются понятия «объект», «оппонент», «реципиент» убеждения.

Как представляется, наиболее предпочтительно из них понятие аудитории убеждения. Это обосновывается следующими соображениями. Во-первых, самой этимологией слова «аудитория». В русском языке оно, как известно, относится одновременно и к *помещению*, в котором совершаются коммуникативные акты убеждения, и к *людям* — адресатам (объектам) убеждения. Во-вторых, понятие аудитории как бы подчеркивает, что адресатом убеждения никогда не бывает только какое-то одно, определенное лицо (в классической риторике его называли слушателем, зрителем и т. п.), и, наоборот, заостряет наше внимание на *многосторонности* объекта убеждения. В связи с этим сошлемся на позицию М. М. Бахтина, который четко различал, например, реального адресата убеждения и воображаемого, или, по его терминологии, «лазеющего адресата», к которому еще только предстоит подобраться аргументатору, апеллирующему к реальному адресату, и зачастую через его голову⁵. Всесторонне учесть подмеченную уже М. М. Бахтиным, по меньшей мере, трех-, а нередко и более широкую *многосторонность* адресата убеждения, другие используемые в современной науке понятия, например «объект», «реципиент», «адресат» и т. п., так же полно, как понятие аудитории аргументации, по-видимому, невозможно. Более того, по сравнению с понятием «аудитория убеждения» понятия «объект» и «реципиент» неоправданно преувеличивают пассивный характер адресата убеждения, тогда как понятие «оппонент», наоборот, неоправданно заостряет внимание на реальном или воображаемом *антагонизме* аргументатора и аудитории, оставляя за скобками даже саму возможность существования между ними *дружественных*, кооперативных отношений, выражаемых в известных словах о том, что «Платон мне друг, но истина — дороже».

Следовательно, понятие аудитории убеждения позволяет лучше раскрыть по сравнению с другими однопорядковыми с ним понятиями многосторонний и сложный характер современного адресата убеждения.

Вслед за Х. Перельманом и Л. Олбрехт-Тытекой в составе аудитории убеждения можно выделить самого аргументатора, конкретную аудиторию и универсальную аудиторию убеждения. Как и аргументатор, сама *аудитория* аргументации также должна *серьезно, ответственно и компетентно* относиться к предлагаемой ей точке зрения и аргументам.

⁵ Бахтин М. М. Эстетика словесного творчества. М., 1979. С. 305.

Убеждение как процесс выполняет следующие основные функции: познавательную, коммуникативную, регулирующую, персуазивную (от англ. persuasion — убеждение), оценочную, проверочную, управленческую.

Важно подчеркнуть, что убеждение, или риторическая аргументация, — вербальный процесс. По опыту личной жизни мы знаем, что имеется не только *вербальное*, связанное с аргументами, но и *невербальное*, базирующееся на физическом влиянии, убеждение. Согласно Аристотелю, невербальное убеждение в его время сводилось к подкупам, пыткам и т. п. аудитории. В наши дни арсенал невербального воздействия, конечно, более изощренный. Риторика специально не интересуется невербальным убеждением. Объект ее изучения — вербальное убеждение, или аргументация, как многофункциональный процесс.

Соотнося между собой риторическую аргументацию и выделенные выше виды аудитории аргументации можно получить различные типы аргументации: контекстуальную и универсальную риторическую аргументацию (убеждение). Различие между ними заключается в следующем. Эффективность контекстуальной риторической аргументации определяется особенностями какой-либо определенной аудитории, тогда как эффективность универсальной риторической аргументации частично не зависит от социально-исторических условий (контекста) ее осуществления. Различие между конкретной и универсальной риторической аргументацией, следовательно, не абсолютно. Первая при известных условиях может превратиться в универсальную риторическую аргументацию, и наоборот. Уместно, однако, подчеркнуть, что универсальная риторическая аргументация, взятая со стороны ее происхождения, — это контекстуальная риторическая аргументация.

Вместе с тем вопрос об эффективности риторической аргументации обретает смысл применительно к контекстуальной аргументации.

Теоретики риторики издавна интересовались вопросом о том, из чего же складывается эффективность этого вида риторической аргументации?

В связи с этим понятно обращение к риторике Исократ и Аристотеля. Согласно Исократу, лучшими из речей являются те, которые «посвящены *наиболее важным предметам, которые и оратору дают себя показать, и слушателям приносят наибольшую пользу* (курсив наш. — В. Ч.)»⁶. Исократ эффективность убеждения также связывал с его *уместностью (соответствием теме), новизной и благозвучием*.

Выделенные Исократом факторы эффективности убеждения, раскрывающие его содержание, а также роль в нем аргументатора и аудитории его младшим современником Аристотелем именовались иначе — *этосом, патосом и логосом* убеждения. Роль морального облика (авторитета) аргументатора, или его *этоса* (по терминологии Аристотеля), потребностей и интересов аудитории аргументации, или ее *патоса* и, наконец, мыслеречевого способа построения убеждения, или ее *логоса*, в эффективности аргументации трудно переоценить⁷. Согласно Аристотелю, самым действенным фактором убеждения является этос аргументатора.

Эффективность контекстуальной риторической аргументации в зависимости от того, тяготеет ли она к этосу, патосу или логосу, может подразделяться на различ-

⁶ Исократ. Панегирик // Ораторы Греции. М., 1985. 4.

⁷ Аристотель. Риторика // Античные риторики. М., 1978.

ные виды, выделение которых, однако, весьма условно, так как обычно в этосе риторической аргументации некоторым образом уже представлены ее патос и логос, и наоборот.

Сегодня, почти через две с половиной тысячи лет после того, как сформировалось исократовско-аристотелевское (назовем его так) понимание эффективности риторической аргументации, современные представления о ней изменились не слишком сильно. Например, по мнению известного российского ученого, «для того, чтобы речь была эффективной, она должна обладать свойствами *новизны, уместности и правильности*»⁸. Столь же традиционны замечания и других наших ученых о связи эффективности убеждения со «степенью достижения результата общения относительно коммуникативного намерения»⁹. Это положение дел не бывает чем-то сугубо отечественным, поскольку и ведущие западные исследователи эффективности риторической аргументации вслед за Аристотелем связывают ее с этосом, патосом и логосом убеждения¹⁰.

Не забывая о том, что эффективность логического доказательства также определяется его уместностью, правильностью и, более широко, логосом как кратким обозначением универсальной человеческой рациональности, нельзя не обратить внимания на то, что экспрессивность, а также этос и патос риторической аргументации мы можем (вполне корректно) рассматривать в качестве особого дополнения и расширения природы логического (математического) доказательства.

Риторическая аргументация (убеждение) состоит из единиц, которые обычно называются аргументами. Как известно, в формальной логике аргументами иногда называются также основания доказательства, т. е. то, с помощью чего обосновывается его тезис. Вместе с тем, сравнивая между собой основания доказательства (или, как их нередко называют, аргументы *ad rem*) и риторические аргументы, иногда полагают, что последние являются логическими ошибками. М. С. Строгович, например, развивая это представление, утверждал, что риторические аргументы — к человеку, к авторитету и т. п. «недопустимы в качестве самостоятельных способов доказательства и являются логическими ошибками»¹¹. Это мнение сегодня, к счастью, не стало общепринятым, в противном случае предметные области логики и риторики оказались бы принципиально несоизмеримы. Дело заключается в том, что коммуникативная цель убеждения необязательно исключает отыскание истины. История науки полна примерами, когда ученые, отстаивая уже найденную ими истину, не смогли убедить в ней своих коллег. В риторической аргументации используются, однако, не только структурные элементы, в частности, основания логического доказательства, но и особые конструкции, называемые риторическими *аргументами*.

На необходимость их использования обращал внимание, например, А. Шопенгауэр, четко различавший риторические аргументы и основания доказательства, подчеркивая, что целью первых служит не отыскание истины, а достижение победы в споре¹². Сам Шопенгауэр данные аргументы иногда не вполне точно называл уловками

⁸ Рожественский Ю. Н. Теория риторики. М., 1997. С. 152–153.

⁹ См.: Варзони Ю. Н. Теоретические основы риторики. Тверь, 1998. С. 57–58.

¹⁰ См., напр.: Larson Ch. Persuasion: Reception & Responsibility. 5-th ed. Belmont, 1989. P. 57–63.

¹¹ Строгович М. С. Логика. М., 1949. С. 35.

¹² Шопенгауэр А. Эристика, или Искусство спорить / Пер. Д. Цертелова. М., 1889. С. 2–3.

(финтами)¹³. Но слова «уловка», «победа» применительно к функциям риторической аргументации — очень узкие по своему содержанию понятия и поэтому не вполне адекватные. Следовательно, у нас нет серьезных оснований считать *все* риторические аргументы лишь уловками, а единственной целью риторической аргументации победу над аудиторией любой ценой.

Еще более зримой становится взаимодополнительность логики и риторики в анализе аргументационного дискурса при обращении к классическому, пятиэлементному канону риторической науки.

3. Единство логики и риторики в перспективе канона классической риторики

Согласно классическому риторическому канону, аргументатор, убеждая аудиторию, должен: *во-первых*, уметь найти, о чем говорить, т. е. изобрести идеи и средства познания какого-либо, пока не вполне ясного вопроса или проблемы; *во-вторых*, организовать их в виде определенной аргументационной конструкции; *в-третьих*, подобрать вербальные средства для выражения содержания данной конструкции; *в-четвертых*, их запомнить; *в-пятых*, публично озвучить.

Перечисленные *задачи* риторического аргументатора специально изучаются в *пяти частях риторической науки*, которые риториками Древнего мира назывались *inventio* (инвенция), *dispositio* (диспозиция), *elocutio* (элокуция), *memoria* (мемория) и, наконец, *actio* (акция).

Изучая структуру риторической науки, следует иметь в виду, что в русскоязычной научной и учебной литературе до сих пор не сложилось общепринятого названия ее частей.

Древнеримские риторы (Цицерон, Квинтилиан) первую часть риторической науки — *inventio* — чаще всего называли изобретением, вторую часть — *dispositio* — расположением, третью часть — *elocutio* — выражением, красноречием, стилистикой, четвертую часть — *memoria* — запоминанием, и пятую часть — *actio* — произнесением, или действием. Некоторые из приведенных обозначений частей риторической науки (например, запоминание) сегодня принимаются без возражений большинством специалистов, тогда как в наименовании других частей риторики существует разноречие. Для нас особый интерес представляют три первые части классического канона риторической науки.

Первая часть риторической науки, назовем ее *поиск*, древними греками, как известно, называлась инвенцией. Греческое слово «инвенция» на латинский язык было переведено как «изобретение». Уместно подчеркнуть, что в латинском языке слово «*inventio*» означает не только изобретение, открытие чего-то нового, а прежде всего его нахождение, поиск. В этом смысле содержание понятия изобретения (*inventio*) неплохо передается выражением «*invere quid dicas*», которое на русском языке буквально означает «найти, что сказать». Одним из первых отечественных риторов понятие инвенции на русский язык с помощью существительного «изобретение» перевел М. В. Ломоносов. По мнению русского ученого, «изобретение риторическое есть собрание разных

¹³ Там же. С. 21–46.

идей, пристойных предлагаемой материи»¹⁴. Для Ломоносова риторическое изобретение было процессом объединения разных идей в единое *новое* целое, причем идей не произвольных, а *уместных (релевантных)* для раскрытия рассматриваемой темы, т. е. вытекающих из предшествующих идей и соотносимых с ними.

Используемое нами понятие поиска для обозначения первой части классического канона риторической науки в наши дни стало общеупотребительным, особенно в связи с использованием информационных технологий. Сегодня оно представляется более предпочтительным по сравнению с архаичным понятием изобретения еще и в том отношении, что латинская традиция отождествления инвенции с *изобретением* является неудачной, поскольку способствует формированию ложного впечатления о том, «что речь идет об “изобретении” и “выдумывании” доказательств в смысле поиска чего-то там, где ничего нет»¹⁵.

На предпочтительность понятия поиска для обозначения первой части риторической науки в свое время намекал еще Цицерон, утверждая, что не выдумывание, а «*приискание* (выделено нами. — В. Ч.) содержания для своей речи» — цель *inventio* (изобретения)¹⁶.

В задачу риторического поиска входит, во-первых, выявление неопределенности, неясности, дискуссионности некоторого вопроса аргументационного дискурса, а во-вторых, подбор средств для их устранения. Важно подчеркнуть, что это не две разных задачи, а две стороны одной и той же задачи поиска того, что необходимо сказать.

Дополнительность риторики и логики в первой части риторической науки — поиске — проявляется, как представляется, уже в том, что об объекте поиска, или содержании аргументационного дискурса по определенной теме, судят прежде всего по ее названию. Четкая и ясная формулировка темы, если она определяется самим аргументатором, или адекватное понимание аргументатором ее смысла, если тему сформулировал кто-то другой, — первый шаг риторического поиска. Важнейшим логическим средством формулировки темы является понятие. Заметим, что название темы может выражаться не только с помощью определенного понятия, но и предложения, в частности суждения. В том случае, если оно формулируется в виде предложения, аргументатору следует прежде всего обращать внимание на понятия, входящие в название темы, не забывая о том, что их языковой оболочкой являются *слова*.

Организация найденных в процессе риторического поиска слов, понятий и предложений, релевантных его теме, в оптимальное целое обычно называется расположением (*dispositio*). Оптимальным можно назвать такое расположение, которое позволяет аргументатору достигать поставленных целей таким наиболее простым способом, который не снижает эффективности аргументации при включении в нее дополнительных элементов или связей между ними. Вместе с тем понятие риторического расположения — не слишком удачное для обозначения учения о том, как оптимально следует организовывать аргументацию, поскольку в русском языке слово «расположение» имеет несколько значений, это, например, и *пространственная* организация чего-

¹⁴ Ломоносов М. В. Краткое руководство к красноречию. Кн. 1 // Ломоносов М. В. Полное собр. соч. Т. 7. М.; Л., 1952. С. 100.

¹⁵ Безменова Н. А. Очерки по теории и истории риторики. М., 1991. С. 23.

¹⁶ Цицерон Марк Туллий. Об ораторе. С. 111.

либо, и благоприятное *психологическое* отношение. По сравнению с психологически нагруженным понятием расположения понятие композиции, обозначая пространственную организацию аргументации и творческий процесс ее построения, оказывается более предпочтительным. Композиция — это и оптимальная организация аргументации, и второй раздел классического канона риторической науки, в котором она изучается.

Если риторическая аргументация состоит всего из одного предложения, то риторические *поиск и композиция* будут совпадать друг с другом. Специфические задачи композиции возникают, очевидно, лишь в том случае, если аргументация составлена из нескольких частей и элементов. В понятии композиции удачно подчеркивается не только *активная роль* аргументатора в организации найденного в процессе риторического поиска материала, но и подчинение его деятельности определенным *правилам*. Правила композиции аргументации представляют собой обобщение практики взаимодействия аргументатора и аудитории, результат долгого и трудного познания человеком речевой коммуникативной реальности.

Композицию риторической аргументации обычно делят на два вида: *естественную* (*ordo naturalis*), в которой активность аргументатора бывает минимальной, и противоположную ей — *искусственную* (*ordo artificialis*). Естественная и искусственная композиции организуются в соответствии с установленными эмпирическими или полученными теоретическим путем риторическими *правилами*.

В риторической науке обычно выделяются следующие *правила композиции* риторической аргументации: полноты изложения темы; доказательности (убедительности) изложения; релевантности изложения; эмоциональности изложения; оптимального сочетания различных частей темы.

Как представляется, многие проблемы полноты, доказательности, релевантности некоторой риторической аргументации вполне успешно решаются средствами формальной логики. Знание аргументатором, например, логических правил определения понятий (имен) помогает определить *полноту* соответствия названия темы ее содержанию. Знание правил логического доказательства помогает установить убедительность ее изложения, тогда как знание первых и вторых правил помогает аргументатору верно определить релевантность используемых в процессе доказательства оснований и данных.

Вместе с тем в риторике преимущественное внимание уделяется не столько самой по себе полноте, доказательности, релевантности аргументации, сколько их *оптимальному сочетанию* в аргументации. Это, конечно, не означает, что искомое в риторике оптимальное сочетание различных частей аргументации может быть получено с нарушениями логических правил определения, доказательства, релевантности и др. Скорее, справедливо обратное: оптимальное риторическое сочетание различных частей риторической аргументации как раз и позволяет сделать ее *оптимальной*, т. е. *полной, доказательной, релевантной и эмоциональной одновременно*.

В развитии темы аргументации нередко используется такой прием, как *риторическое описание*, например, *отступление*, когда аргументатор обращается к таким фактам и данным, которые, как кажется, с темой аргументации не связаны. Поэтому риторическое отступление на первый взгляд предстает как не столько расширение и дополнение логической операции деления понятия, сколько неоправданное нару-

шение его правил. Тем не менее если риторическое отступление даже кажется кому-либо не соответствующим правилам логического деления, оно всегда фактически оказывается *релевантным* для конкретной риторической аргументации его использованием, так как его применение и превращает, в частности, некоторую аргументацию в эффективный инструмент убеждения аудитории.

Следовательно, и в этом случае логика и риторика изложения не исключают, а дополняют друг друга. Это особенно очевидно применительно к содержанию следующих основных требований, предъявляемых риториками к повествованию: 1) риторической ясности, которая, как представляется, есть коммуникативная надстройка над логической правильностью (четкостью, последовательностью, доказательностью изложения) и убедительной обстоятельностью как надстройкой над требованием полноты изложения.

Еще более показательна дополнительность логики и риторики в анализе аргументационного дискурса, раскрываемая на материале третьей части классического канона риторической науки. Для обозначения третьей части классического пятиэлементного канона риторической науки, цель которой — подбор вербальных средств риторической аргументации, в истории риторики использовались различные понятия. Аристотель эту часть риторической науки называл *лексисом* (λέξις), Цицерон (как мы упоминали) — *элокуцио* (elocutio — в переводе с латинского языка «слог», «красноречие», «стилистика»), Квинтилиан — *фразисом* (φράσις).

В отечественной литературе по риторике данную ее часть чаще всего именовали элокуцио, по-русски — украшением (М. В. Ломоносов), сочинением¹⁷, слогом (стилем) и др. Видно, что данные названия все же неоправданно абсолютизировали связи риторики с грамматикой, с одной стороны, и еще более неоправданно, как представляется, оставляли в тени единство логики и риторики убеждения — с другой. По нашему мнению, более удачным термином, передающим не только единство риторики и логики, но и логики и грамматики, может быть термин *экспрессия*.

Экспрессия — это и оптимальное вербальное выражение аргументации, и раздел риторической науки, в котором оно изучается.

Вербальное выражение аргументации осуществляется с помощью *речевых действий*, или актов, которые регламентируются определенными правилами, обязательными для аргументатора. Значение данных правил переоценить трудно. Согласно Аристотелю и Цицерону, хорошо вербально организованная убедительная аргументация должна соответствовать требованиям: во-первых, грамматической *правильности* (latinitas), т. е. соответствовать нормам грамматики, во-вторых, *ясности* (saphnetia), т. е. соответствовать нормам лексики и словоупотребления, например, быть общепонятной, в-третьих, *уместности* (релевантности) (prepon, decorum), т. е. соответствовать по своему стилю предмету речи, и, наконец, в-четвертых, *эмоциональной выразительности* (ornatus, catasceue), т. е. быть специально украшенной и благозвучной. Для М. В. Ломоносова экспрессия была процессом специальной вербальной обработки найденных в процессе риторического поиска идей.

В научной и учебной литературе по логике обычно подчеркивается, что познание природы имени, высказывания, вывода тесно связано с изучением грамматики слова, предложения, абзаца и периода. При этом нередко в тени остается не менее

¹⁷ Кошанский Н.Ф. Общая риторика. СПб., 1830. С. 2.

глубокая их связь с риторикой. Вместе с тем, как одна и та же структура мысли может выражаться с помощью разных языковых средств, точно так же одна и та же языковая структура может иметь, по крайней мере, два вербальных выражения. Множество вербальных выражений языковых структур, или вербальный плюрализм, как представляется, и выступает стратегическим ресурсом разнообразия содержания и формы экспрессивности риторической аргументации.

Правильно построенные логические структуры мысли и операции с ними (деление, классификация, дефиниция и т. п.) выражают минимально убедительное содержание некоторой мысли и ее простейшую вербальную форму, так как рассчитаны на понимание взрослыми, психически нормальными людьми со средними способностями. Оптимально же построенные риторические вербальные структуры аргументации выражают не минимально, а максимально убедительное для некоторой аудитории содержание некоторой мысли с помощью ясных, точных и эффективных для ее убеждения вербальных средств.

Можно вполне обоснованно предполагать, что не только логика и риторика, а риторика и грамматика также органично дополняют друг друга. Об этом, впрочем, догадывались уже организаторы высшего образования в Древнем мире, установившие опытным путем, что логика студентами должна изучаться после грамматики, а риторика — после логики. Данная последовательность изучения наук получила название *тривиальной* (тривиума). Еще более полно единство логики и риторики раскрывается в том случае, если мы будем рассматривать риторические операции с вербальными структурами мысли и языка по аналогии с логическими операциями над структурами мысли и грамматическими конструкциями, образуемыми по правилам языка из слов и предложений. В этой перспективе вторичный по отношению к грамматике или, так сказать, надграмматический характер риторики будет состоять в том, что она будет выступать аргументационным видоизменением (расширением) лексики, семантики, синтаксиса, морфологии, фонетики и интонационного строения речи.

Для обозначения риторических вербальных структур в истории риторики обычно использовались понятия фигур (схем) мысли и речи, а также тропов. С ними как раз связывали убедительность риторической аргументации Аристотель, Цицерон, Квинтилиан в Древнем мире и М. В. Ломоносов и другие в Новое время. Несмотря на то, что некоторые ученые и писатели уже давно предлагали сдать в архив риторическое учение о фигурах и тропах, а французский писатель В. Гюго даже гордился тем, что он «обратил в бегство всю армию испуганных тропов», для обозначения вербальных средств риторической экспрессии трудно, по-видимому, придумать более подходящие названия, чем фигуры и тропы.

Будем исходить из того, что *фигуры речи* выражают, по-преимуществу, эмоциональную сторону риторической аргументации, а *фигуры мысли* — ее рациональную сторону. И первые, и вторые, однако, не только условия, но и следствия взаимодействия аргументатора и аудитории. *Тропы речи* разумно трактовать как язык выражения единой эмоционально-рациональной убедительности аргументации. В отличие от тропов фигуры речи и мысли в значительной степени представляют собой результат своеобразной *игры* аргументатора с осмысленным словом. Важно подчеркнуть, что играми со словом в повседневной жизни занимаются не только поэты и ученые, но и практически все люди. Об этом в свое время писал еще французский мыслитель

Дю Марсе, утверждавший, что на парижском рынке в базарный день можно услышать больше фигур речи, чем за несколько дней в академическом собрании¹⁸.

Предположив в целях аргументации, что наша речь изначально выражает не истину, а лишь правдоподобное знание, или мнение, можно прийти к вполне рациональному выводу о том, что она риторична по своей природе. Разумно в этом выводе, однако, пойти еще дальше, предполагая, что фигуры и тропы служат выражением аргументационной функции речи (на существование такой функции языка указывал, например, К. Поппер). С этой точки зрения (как представляется, наиболее эвристичной для изучения связей и отношений логики и экспрессивно-центричной риторики) следует рассматривать научное познание как процесс очищения речи от всего аргументационного (контекстуального) с помощью сравнения и абстрагирования, анализа, синтеза и т. п. Говоря иначе, в этой перспективе не приспособленным для риторической аргументации окажется лишь специально созданный с познавательными целями искусственный язык науки, тогда как повседневный, обыденный, естественный язык и даже искусственный язык, созданный не с познавательными, а с коммуникативными целями, будет насквозь риторичным, а его слова окажутся не чем иным, как тропами, застывшими метафорами, метонимиями, синекдохами и т. п., и т. д. На это обстоятельство прозорливо указывал еще Ж.-Ж. Руссо. Он утверждал, что научное понятие «человек» — результат познавательного акта сравнения первобытного дикаря с его соплеменниками или, как замечает современный философ Поль де Ман, вторая метафора, преодолевающая первоначальную и ошибочную — «гигант», которой пользовался первобытный человек, считая своих соплеменников более высокими и сильными, чем он сам¹⁹. Вопрос о том, что лежит в основе тропов — изначальная ли риторичность естественного языка, логически ли некорректное его использование, буйство ли человеческого воображения или, наконец, остроумная игра человеческого ума — до сих пор для специалистов открыт.

Как представляется, признавая аргументационную природу тропов, неверно говорить о том, что они — это следствие шутивного отношения аргументатора к окружающему миру и себе самому. Неверной является также и точка зрения французского мыслителя Ш. Балли, полагавшего, что фигуры и тропы есть не более чем ошибки, так как человек, впервые назвавший парусное судно просто парусом, совершил грамматическую ошибку. Не забывая об оценке фигур и тропов как языковых злоупотреблений (П. Валери), насилия над языком (Ж. Коен) и т. п., и т. д.²⁰, гораздо точнее, на наш взгляд, не отрицая действительно присущего тропам нарушения стандартов правильного мышления, а также зависимости от человеческого воображения и бессознательного, рассматривать их как серьезную и ответственную *имитацию* пользователем языка нарушения требований правильности мыслевыражения с *аргументационными целями*. Именно в этом коренятся наиболее глубокие измерения человеческой ра-

¹⁸ См.: *Du Marsais C.-Ch. Traité des tropes pour servir d'introduction à la Rhétorique et à la logique*. Leipzig, 1757. P. 2.

¹⁹ *Манн Поль де*. Аллегории чтения. Фигуральный язык Руссо, Ницше, Рильке и Пруста. Екатеринбург, 1999. С. 180–181.

²⁰ Подробнее см.: *Дюбуа Ж., Мэнгле Ф., Эделин Ф. и др.* Общая риторика / Пер. с фр. Е. Э. Разлоговой и Б. П. Наумова. М., 1986. С. 41–42.

циональности, обуславливающие взаимодополнительность логики, с одной стороны, и аргументационно-центричной и экспрессивно-центричной риторики — с другой. С высказанным утверждением так или иначе соглашались многие мыслители. Например, еще Платон усматривал в призраках пещеры (симулякрах) имитацию познания существенных признаков предметов.

Не забывая о том, что среди ученых до сих пор нет единства в понимании содержания понятий «фигура речи», «фигура мысли», «троп речи», полезно, на наш взгляд, иметь в виду следующее. Фигуры мысли в первую очередь акцентируют внимание аудитории на определенной мыслеречевой единице в структуре аргументации. Фигуры речи заостряют внимание аудитории на определенной части речи в ней. Фигуры речи и фигуры мысли отличаются друг от друга в том отношении, что вторые, т. е. фигуры мысли, не зависят существенно от выбора аргументатором слов, тогда как первые от него зависят. Поэтому тропы речи отличаются от фигур речи. Одно из отличий между ними состоит в том, что фигура не изменяет речи и мысли, тогда как троп — результат изменения. Действительно, о ком-либо вполне можно сказать и то, что «у него зимой снега не выпросишь», и то, что «он скупой».

В наши дни старое риторическое учение о формах речи и мысли следует не списывать в архив, как это предлагают некоторые горячие головы, а дополнить современным лингвистическим учением о делении речи на локутивные, иллокутивные, перлокутивные акты. В основе деления речевых актов на данные виды лежала идея о том, что с помощью языка мы можем не только информировать кого-либо о чем-либо, но и выражать свои эмоции, побуждать кого-либо что-либо делать, в том числе и изменять окружающий мир, и, добавили бы мы, *имитировать* правильный и валидный аргументационный дискурс.