

---

## МЕТОДИЧЕСКИЙ КАБИНЕТ

---

*Иван Микиртумов*<sup>1</sup>

### ЗАМЕТКИ ПО РИТОРИКЕ И ТЕОРИИ АРГУМЕНТАЦИИ

*Аннотация.* Представленные ниже материалы предназначены для использования в преподавании краткого общего курса по риторике и теории аргументации студентам-магистрантам. Они не претендуют на полноту, и в них представлен один из многих возможных вариантов того, как соответствующие знания могут быть структурированы. Восполнить недостающее или пройти иным путём читатель может, обратившись к обширной современной литературе по риторике и аргументации. Специфика моего подхода состоит в том, что я обращаю особое внимание на дифференциацию логики и риторики, на их общее происхождение и на близость их социокультурных функций, рассматриваю структурные особенности аргументации, опираясь в основном на известную схему Тулмина, а также привлекаю материалы, помогающие оценить эстетические ресурсы аргументации.

*Ключевые слова:* риторика, логика, теория аргументации.

*Ivan Mikirtumov*

### NOTES ON RHETORIC AND THEORY OF ARGUMENTATION

*Abstract.* The materials presented below are intended for use in the teaching of a short course on rhetoric and theory of argumentation for undergraduate students. They do not claim to be complete and they present one of the many possible versions for how relevant knowledge can be structured. The reader can make up for the missing or take a different path by turning to the modern literature on rhetoric and argumentation. The specificity of my approach is that I pay special attention to the differentiation of logic and rhetoric, their common origin and the closeness of their socio-cultural functions, consider the structural features of argumentation, relying mainly on the well-known Toulmin scheme, as well as try to demonstrate how the aesthetic resources of argumentation can work.

*Keywords:* rhetoric, logic, theory of argumentation.

### Введение

Практика убеждения людей в истинности, правдоподобии или полезности тех или иных положений, оценок, планов, действий существует столь же долго, сколько и человеческое общение. Два основных способа убеждения — это ло

---

<sup>1</sup>*Микиртумов Иван Борисович* — доктор философских наук, доцент, профессор кафедры логики Санкт-Петербургского государственного университета.

*Ivan Mikirtumov*, Dr. of Sc., professor, Department of Logic, Saint Petersburg State University.  
i.mikirtumov@spbu.ru

гическое доказательство и аргументация или риторическое обоснование. Их различия будут рассмотрены ниже, и основное внимание мы уделим здесь аргументации как практике, которая не является доказательством.

Как систематическое знание, которому можно научить, теория аргументации возникла в Древней Греции как риторика, по-видимому, в VI веке до н. э. Её классический канон был создан Аристотелем<sup>2</sup> (384–322 до н. э.), Цицероном<sup>3</sup> (106–43 до н. э.) и Квинтилианом<sup>4</sup> (35–96). К сегодняшнему дню риторика, как и логика, со времён Аристотеля не устарела, но значительно обогатилась. Наследницей классической риторики является современная теория аргументации, которая появилась в середине XX века на пересечении социальной психологии, антропологии, логики, лингвистики, теории коммуникации и критики культуры. основополагающие работы новой науки вышли в 1958 году. Это книги Хаима Перельмана и Люси Ольбрехтс-Тытеки «Трактат по аргументации; новая риторика» (Perelman, Olbrechts-Tyteca 1958; 1969) и Стивена Тулмина «Использование аргументов» (Toulmin 1958). Мотивом создания теории аргументации были социальные потрясения и катастрофы первой половины XX века, сделавшие необычайно актуальным вопрос о том, как происходит массовое и быстрое усвоение тех или иных мнений, почему складывавшиеся веками ценностные установки в одно мгновение могут разрушиться, почему люди в массе своей не критичны и невосприимчивы к критике, почему можно беззаботно игнорировать обоснованное знание, следовать суевериям и предрассудкам, почему мы часто поступаем вопреки голосу собственного разума. Одного этого было бы достаточно для возникновения теории аргументации, но значительную помощь оказала логика, претерпевшая бурное развитие в конце XIX — начале XX веков. Как наука об аподиктических умозаключениях логика играет для теории аргументации роль канона, воспроизвести который в сферах, в которых мы применяем риторические средства убеждения, невозможно, но который создаёт надёжное основание для критического исследования любых дискурсивных явлений. Обзор современной теории аргументации можно найти в книге «Handbook of Argumentation Theory» (Handbook 2014), особого внимания заслуживает такое направление, как «неформальная логика» (Informal Logic), в которой анализ убеждения отвержен ориентации на логику.

## 1. Аргументация и логика

Аргументация — это дискурсивная техника, с помощью которой говорящий оказывает влияние на слушателя, имея целью создать у него склонность принять содержание некоторого тезиса (поддержать или усилить уже имеющую

2 Трактаты «Риторика», «О софистических опровержениях» и «Топика».

3 Трактат «Об ораторе».

4 Трактат «Наставления оратору».

ся склонность или предотвратить её ослабление) (Perelman, Olbrechts-Tyteca 1969: 5).

- Аргументация предполагает участие самое меньшее двух сторон — говорящего и слушателя (пропонента и оппонента, оратора и аудитории и т. д.). Иногда мы убеждаем в чём-либо и сами себя.
- Дискурсивность означает деятельность, разворачивающуюся в языке.
- Под влиянием имеется в виду воздействие, обращённое к разуму и чувству слушателя, которое осуществляется посредством выражения в языке мыслей, образов, состояний и установок, а также различными средствами визуализации (жесты, мимика, интонация, изображения, декор и пр.).
- Под принятием тезиса имеется в виду такое отношение слушателя к его содержанию, при котором тезис оценивается как в той или иной степени соответствующий действительности. Такого рода оценки простираются от «едва ли возможно» до «необходимо истинно».

Логическое доказательство и риторическое убеждение имеют общие исторические корни, но различную природу, а также по-разному влияют друг на друга. Собственным предметом теории аргументации, является, конечно, не доказательство, а риторическое убеждение, которое мы ниже будем называть также просто «аргументацией». основополагающее отличие логики от риторики состоит в том, что в логике мы имеем дело с необходимыми умозаключениями, т. е. с такими преобразованиями, при которых из истинных посылок всегда следует истинное заключение, тогда как риторическое обоснование, имея вид рассуждения, обеспечивает лишь правдоподобие заключения.

### **Логика обеспечивает необходимую истинность умозаключений**

Логическое исследование предпринимается ради того, чтобы открыть универсально применимые правила умозаключения, которые с необходимостью обеспечивали бы истинность вывода при условии истинности посылок. Вопрос о том, истинны ли посылки, нас при этом не интересует: они могут быть истинными, правдоподобными или ложными, могут сообщать что-либо относительно реального или относительно фантастического и т. д. Логика обеспечивает именно переход, который не уменьшает и не увеличивает степень истинности, а также ничего не добавляет к информации, которая уже содержится в посылках умозаключения. Логически правильные доказательства возможны в любой области знания и практики.

Источник необходимости умозаключения в логике — это его формальный характер, т. е. независимость (инвариантность) от конкретного содержания. Формальность до некоторой степени роднит логику с грамматикой. Следуя синтаксическим правилам и используя некоторый набор служебных слов,

можно получить правильно построенные выражения языка и тогда, когда другие слова в них бессмысленны, — лингвисты иногда оперируют подобными конструкциями. Примером может служить стихотворение «Бармаглот»<sup>5</sup> Льюиса Кэролла, взяв несколько слов которого как посылку, мы можем построить логически правильное умозаключение:

*Хливающие шарьки пыряются по наве*

---

*Некоторые и тех, кто пыряется по наве, — это хливающие шорьки*

### **Дискурсивность логики и всеобщность логической интуиции**

Под дискурсивностью понимают способ презентации мысли в языке, имеющий две стороны. Первая — это формальная онтология языка, т. е. самые общие характеристики того, что стоит за словами, вторая — инструменты развёртывания мысли, перехода от одних вещей к другим. Логическое доказательство, как и риторическое обоснование, оперируют суждениями или предложениями, которые выражают связи понятий. Со своей стороны понятия отражают наше знание о видах предметов, об их свойствах и об отношениях между ними, обобщённые черты которых и характеризуют онтологию, стоящую за языком. Понятиям сопоставлены классы предметов, суждениям — факты (положения дел), умозаключениям — постоянные связи фактов. Такова в самых общих чертах онтологическая сторона дискурса логики.

Любое логически правильное рассуждение можно представить в виде доказательства, т. е. как конечную последовательность предложений языка, которая построена по некоторым правилам и в которой каждое предложение либо принимается на веру (аксиома), либо было доказано ранее (теорема), либо взято как гипотеза, либо получено из вышестоящих по одному логических правил (таковых конечное число). Эта формальная структура доказательства характеризует дискурс логики как способ развёртывания рассуждений. Доказательства как последовательности предложений могут иметь только конечную длину, но, конечно, проверка доказательства, состоящего из миллиона предложений, потребует изрядных усилий и времени. Если не обращать внимания на временные и материальные ограничения, то мы можем констатировать, что относительно любого конечного рассуждения всегда можно сказать, является оно правильно построенным доказательством или нет. Точно так же однажды полученное доказательство может быть перепроверено всяким человеком, сколь угодно много раз и всегда с одинаковым результатом (если, конечно, не делать ошибок). В этом состоит демонстративность доказательства.

---

<sup>5</sup> В переводе Дины Орловской.

Принято считать, что логически правильное умозаключение всегда и для всех безусловно убедительно. Это объясняется единством логической интуиции — способности отличать правильные умозаключения от неправильных. Возьмём, например, следующие умозаключения:

*В этой коробке сейчас или морская свинка, или хомяк  
Хомяк отправился на прогулку*

---

*В коробке сейчас находится морская свинка*

*Если морская свинка ест 20 часов в сутки, то она прибавляет в весе  
Том — морская свинка и ест 20 часов в сутки*

---

*Том прибавляет в весе*

*Некоторые хомяки боятся грома и молний  
Гром и молнии — природные явления*

---

*Существуют маленькие пушистые животные,  
которые боятся природных явлений*

*Морские свинки осторожны и пугливы*

---

*Ни одна морская свинка не склонна рисковать и не смела*

*Хомяки излишне эгоцентричны*

---

*Некоторые из тех, кто излишне эгоцентричен, являются хомяками*

Что мы скажем о человеке, который откажется признать эти умозаключения верными, или, например, не признает верным доказательство теоремы Пифагора из школьной геометрии? В первом случае, если, конечно, собеседница не пытается нас разыграть, мы решим, что между нами имеется значительный когнитивный разрыв и что привычные нам способы рассуждения ею не освоены. Во втором случае мы предположим, что отсутствует необходимая подготовка в сфере элементарной математики. В обоих случаях можно попытаться исправить ситуацию.

Психолог Александр Лурия и его коллеги в 1931 и 1932 годах исследовали когнитивные способности в основном неграмотных жителей отдалённых сельских поселений Средней Азии. Испытуемым предлагались высказывания, которые можно было использовать в качестве посылок для умозаключения. Происходили диалоги, подобные следующему:

— На Дальнем Севере, где снег, все медведи белые. Новая Земля — на Дальнем севере. Какого цвета там медведи?

— Медведи бывают разные. Я не знаю. Я видел черного медведя. Других я никогда не видел. В каждой местности свои животные — если она белая, они будут белые, если желтая — они будут желтые.

— Но какие медведи водятся на Новой Земле?

— Мы всегда говорим только о том, что мы видим. Мы не говорим о том, чего мы не видели.

— Но на какую мысль наводят мои слова?

— Ну, это вот на что похоже: наш царь не похож на вашего, а ваш не похож на нашего. На твои слова может ответить только кто-то, кто там был, а если человек там не был, он ничего не может сказать на твои слова.

— Но на основе моих слов: «На севере, где всегда снег, медведи — белые», можешь ты догадаться, какие медведи водятся на Новой Земле?

— Если человеку шестьдесят или восемьдесят лет и он видел белого медведя и рассказал об этом — ему можно верить, но я никогда его не видел, и потому не могу сказать. Это мое последнее слово. Те, кто видел, могут сказать, а те, кто не видел, ничего сказать не могут. (Лурия 1982: 62)

Можно было бы подумать, что испытуемый не в состоянии осуществить логическое умозаключение, но тогда возникал вопрос: как же он осуществляет свою непростую социальную практику? Поэтому исследователи пошли следующим путём: они сначала предлагали своим собеседникам задачи, в которых фигурировали знакомые им вещи и явления, а затем уже привлекали и незнакомые. Оказалось, что реакция испытуемых на задачи со знакомым содержанием почти всегда правильна и что после некоторой тренировки люди начинали правильно обрабатывать уже и любую информацию.

Современные исследования по когнитивистике показывают, что во всех случаях, когда мы совершаем логические ошибки, мы либо сами способны их найти и исправить, либо, получив разъяснения от кого-то другого, убедиться в том, что ошибались (см. ван Бентем 2011). Таким образом, мы обладаем логической интуицией независимо от того, грамотны мы или нет, изучали мы логику или нет, просто успех применения этой интуиции в той или иной конкретной области есть дело тренировки. Подобным образом каждая новая партия тригонометрических уравнений из школьной математики или каждое новое прохождение теста на IQ улучшают наши результаты.

Действия и поведение людей направлены обычно на достижение какой-либо цели, и они рациональны, если осуществляются после достаточного обоснования. Обосновывать следует полезность достижения цели, то, как каждое действие изменяет положение дел в мире и как последовательность действий приводит к такому положению дел, при котором желаемая цель становится реальностью. Здесь обычно нельзя достичь универсальности и необходимой истинности (аподиктичности), но, используя логику, от вероятных посылок можно перейти к выводу, который имеет не меньшую степень вероятности. А этого не так уж и мало.

Если наш сосед решил в свободное от работы время выращивать в своей квартире огурцы, но руководствуется при этом одними лишь принципами старинной астрологии, то мы без труда можем поставить под сомнение как осмысленность цели, так и выбор средств для её достижения. В самом деле, сегодня практически для любого человека является более рациональным огурцы купить в магазине, нежели пытаться вырастить их самому, в отказ от удобрений, полива и освещения в пользу тщательного выбора времени посадки, а также использования астрологических знаков для привлечения энергии светил, мы сочтём нерациональным, поскольку не видим оснований не доверять практическому опыту человечества по выращиванию огурцов. Но при этом мы признаем за нашим соседом минимальную рациональность, поскольку видим, что из принятых им за истину посылок в качестве следствия действительно вытекает необходимость действовать так, как он действует.

Люди, по разным причинам исходящие из превратной картины реальности, например вследствие воздействия аффектов, или же мечтатели, спящие, душевно больные и т. п., производят логически верные умозаключения не хуже других.

### **Логика и её границы**

Хотя мы как правило узнаём о логических правилах и законах из учебников, пользоваться ими, благодаря наличию логической интуиции, мы начинаем с младенчества. Логическая интуиция нам не врождена, а формируется, видимо, в ходе обработки и фиксации самого примитивного опыта взаимодействия психики с внешними физическими объектами и явлениями. Аристотель создал логику как философскую науку о доказательстве, имея перед глазами доказательства математические, в которых новое знание выводится (дедуцируется) из полученного ранее. Но логика Аристотеля не была предназначена для того, чтобы таким же путём открывать новое знание о вещах в других науках, а для того, чтобы наилучшим образом уже найденные доказательства демонстрировать.

Что даёт нам основание для того, чтобы решать, что одни формы рассуждения убедительны, а другие нет? Экспериментов Аристотель не проводил, этим только в XX веке занялась когнитивная психология, но ему, как и всем логикам с древности и до сегодняшнего дня, достаточно было самонаблюдения, т. е. рефлексии, а также анализа коммуникации между людьми. Обнаружив некоторую схему умозаключения, логик испытывает её собственными разумом и интуицией, полагая, что то, что для него окажется логически правильным, окажется таковым и для всякого другого человека. Такой путь открытия знания роднит логику с математикой, поэтому с точки зрения таких столпов логики как Готфрид Вильгельм Лейбниц (1646–1716) и Готлоб Фреге (1848–1925), имеются все основания считать, что логика есть либо часть математики, либо её основание. Сегодня мы знаем, что математическое и логическое действительно глубоко взаимосвязаны и что причина этого состоит в том, что в их основе лежит наша способность совершать вычисления — конечные операции с физическими объектами. Апофеозом логики стал, таким образом, конечный автомат, т. е. компьютер, который, как нам хорошо известно, способен быстро и эффективно обрабатывать информацию, которую мы в него помещаем, но не создаёт знание сам.

Повседневный опыт, а вместе с ним и научные данные показывают, что даже самые правильные умозаключения, которые человек осуществляет, могут быть им отброшены под влиянием привычек и стереотипов, сиюминутных аффектов, а также интересов, связанных с богатством, властью и престижем<sup>6</sup>. Вместе с тем, всякий человек стремится обладать как можно большим объёмом полезных для него знаний и как можно более надёжными способами их обработки. Как же примиряются друг с другом эти обстоятельства? Дело в том, что умозаключения представляют собой связь между посылками и выводом, которая имеет место независимо от того, истинны посылки или нет. Всякое суждение указывает на положение дел (факт), умозаключение описывает связь фактов, так что обязательность вывода здесь и теперь, т. е. в конкретной ситуации, есть следствие истинности посылок здесь и теперь. Рассмотрим умозаключение:

*Все чиновники, приносящие вред, должны быть отставлены со своих постов  
Коррупцированные чиновники приносят вред*

---

*Коррупцированные чиновники должны быть отставлены со своих постов*

Оспаривать это умозаключение никто не станет, но не думаю, что какой-нибудь коррупцированный чиновник К согласится с тем, что его нужно оправить в отставку. У него есть три способа аргументировать в свою поль-

<sup>6</sup> См. по этому поводу, в частности, работы: Evans, Barston, Pollard 1983; Wason, Johnson-Laird 1972; Zhai, Szymanik, Titov 2015.



зу, отталкиваясь от свойств ситуации, в которой он находится. Во-первых, он может вывести себя из под действия меньшей посылки:

— *Не такой уж я на самом деле и коррумпированный!*

Во-вторых, её можно поставить под сомнение:

— *Неверно, что все коррумпированные чиновники приносят вред, в действительности некоторые из них приносят пользы больше, чем многие честные чиновники.*

В-третьих, не безусловна и большая посылка:

— *Если уволить тех, кто сейчас приносит вред, то придут другие, которые, однако, едва ли окажутся лучше.*

Таким образом, логически правильное умозаключение становится основанием для наших практических действий в конкретной ситуации только тогда, когда мы считаем, что в ней истинны факты, выраженные в посылках. Это значит, что применение доказательства как инструмента убеждения ограничено областью, в которой мы исходим из всегда и во всех обстоятельствах истинных посылок, а такая область у нас всего одна — это область математики и самой же логики: необходимо истинно, что параллельные прямые на плоскости не имеют ни одной общей точки, что в десятичной системе  $5 + 7 = 12$ , что завтра морское сражение или произойдёт, или не произойдёт, или же что из истинности предложения  $A \ \& \ B$  следует истинность  $A$ . Во всех иных сферах знания и практики всегда остаётся возможность показать, что действительность, в которой нам предстоит действовать, не есть та самая действительность, в которой истинны посылки некоторого умозаключения, вывод которого нам почему-либо не нравится.

Там, где некоторый тезис удаётся обосновать в одних ситуациях и для одной аудитории и не удаётся обосновать в другой ситуации и для другой аудитории, мы находим за пределами логики.

## 2. Социокультурная функция логики и риторики

### «Греческое чудо»

Демонстративное доказательство и публичная риторика как особые интеллектуальные практики появились в VIII–V веках до н. э. в Древней Греции и имели общее происхождение. Это не значит, что до этого момента никто никогда не использовал доказательств и не пытался убеждать, но именно греки

осознали различие этих практик, дифференцировали их функции и сделали их элементами не только повседневного дискурса, но и профессиональной компетентности учёного, преподавателя, политика, судьи и пр. Своим появлением логика и риторика обязаны тем чертам греческой цивилизации, благодаря которым состоялось «греческое чудо». Следуя Александру Зайцеву, выделим среди них следующие (Зайцев А. 2000):

- высокая степень личной свободы,
- высокая степень социальной мобильности,
- слава среди современников и потомков как наиболее желаемое достижение личности,
- агональность (соревновательность), культивируемая во всех сферах жизни,
- умеренный оптимизм, или представление о том, что человеческая деятельность в перспективе приводит к улучшению жизни.

Эти черты культуры тесно связаны с двумя обстоятельствами. Во-первых, те греческие полисы, которые были центрами культурного прогресса, вели весьма сложную хозяйственную жизнь, большую роль в которой играли товарное производство и морская торговля. Во-вторых, политическое развитие полисов привело к возникновению в V–VI веках демократий как форм относительно мирного сосуществования старой родовой и земельной знати и демоса, т. е. сословия торговцев, ремесленников и пр. Демократия почти везде была прямой, — это значит, что каждый гражданин имел право голоса в народном собрании, время от времени выступал в качестве члена коллегии судей или исполнял какие-то должности в многочисленных административных органах, куда попадали как в результате баллотировки, так и по жребию.

Умение убеждать и полемизировать становится в этой ситуации нужной для всех и каждого, так что Аристотелю остаётся лишь констатировать, что риторика есть умение находить способы убеждения в каждом конкретном случае (*Arist. Rhet.*: 1355b25) и что касается она предметов, которые всем знакомы, поскольку каждому человеку приходится время от времени разбирать и поддерживать мнения, обвинять и оправдываться, хвалить и порицать (*Arist. Rhet.*: 1354a1–5 сл.). Риторика предназначена для применения в политических дискуссиях, в состязательном суде и в публичных дебатах по вопросам морали и благочестия (*Arist. Rhet.*: 1357a38–b25), т. е. там, где доказательства невозможны. В самом деле, в политике речь идёт о целях и о практических мероприятиях по их достижению, т. е. о будущем, в суде же говорят о прошедшем, пытаясь квалифицировать поступки людей на основе представленных сторонами доводов, а в диспуте по вопросам морали выражают оценки. По мнению Аристотеля, люди в достаточной мере обладают истиной (πρὸς τὸ ἀληθὲς πεφύκασιν), так что истина и справедливость по своей природе (διὰ τε τὸ φύσει) сильнее своих противоположностей (*Arist. Rhet.*:

1355a15, 21–24), т. е. лжи и несправедливости. Риторика, поэтому, полезна для общественной жизни, так как если, например, в дискуссии два оратора представляют две точки зрения и одна из них в эпистемологическом отношении ближе к истине, а в моральном отношении ближе к справедливости, то, если ораторы одинаково владеют техникой убеждения, слушатели неизбежно склонятся к первой точке зрения. Почему это так, Аристотель не объясняет, видимо, находя очевидным преимущество для каждого человека и для всех вместе знания более истинного и порядка более справедливого.

Одной из социально-политических функций риторики является индивидуальная и групповая гражданская идентификация. Наибольший интерес граждан древнегреческих полисов вызывали вопросы политики. Эта ситуация не типична и характерна для весьма непродолжительных периодов европейской истории, поскольку обычно политическая активность — это дело представителей элиты. Сильная вовлечённость в политику наряду с участием в хозяйственно-экономических и семейных отношениях, с религиозными и культурными интересами требует от людей ясного осознания целостности конкретного сообщества, общих ценностей и целей его членов, а также роли каждого в их достижении. Обычному, «среднему» человеку всё это не всегда понятно, и тем более не просто поддерживать в себе такое политическое «сознание» каждый день, не отвлекаясь на другие интересы жизни. Здесь на помощь приходят дискурсивные средства, т. е. наборы концептов, словосочетаний, цитат из авторитетных текстов и авторов, связных рассказов, руководящих идей, образов, объясняющих моделей, что в целом образует гражданско-политическую идеологию, дополненную средствами её представления и фиксации в памяти. Её использование позволяет создать и постоянно поддерживать убеждение людей в оправданности и ценности существования сообщества, в том, что только в его рамках получает смысл существование каждого из них в отдельности.

В Новое время, после появления во второй половине XVIII века концепта политической нации, риторические средства гражданской идентификации становятся важнейшим элементом государства, и по мере возрастания его роли соответствующий дискурс начинает доминировать над всеми остальными (см., например, Андерсон 2001). Особую социальную роль начинает играть также историческое знание, перед которым возникает задача построения связного рассказа — нарратива, легитимирующего сообщество в контексте существования всего человечества. В напряжённой борьбе классов, в межгосударственных и общемировых войнах и конфликтах XIX и особенно XX веков каждое сообщество опиралось на идеологию, включавшую в себя исторический нарратив как средство идентификации. Борьба нарративов была и остаётся продолжением борьбы сообществ, поэтому современная историческая наука пытается избавиться от риторической функции историче-

ского знания. Такую функцию сегодня выполняют не обременённые научностью популярная история, массовая культура и журналистика.

Риторические средства гражданской и политической идентификации используются всегда и везде, где требуется воздействие на массы. В 431 году до н. э. на погребении первых афинских воинов, павших в Пелопоннесской войне, Перикл произнёс речь, которую передаёт нам Фукидид в своей книге «История» (Фукидид 1999: 35(1)–46(2)). Фукидид переработал дошедшие до него свидетельства и, возможно, осуществил некоторую реконструкцию, поэтому речь Перикла нельзя рассматривать как полноценное свидетельство о нём. Но этот текст позволяет понять, каким видел афинское общество Фукидид, а также какими установками он наделяет своего читателя, также афинянина.

Перикл начинает свою речь с того, что выражает согласие с теми, кто, выступая в подобных обстоятельствах, ранее одобрял сам обычай произнесения похвального слова павшим. Затем, указав, что торжественные похороны и речи есть «дело» (ἔργον), которым воздают за доблестное «дело» воинов, Фукидид выражает сомнение в том, что «оценка доблести многих» может быть доверена одному человеку просто потому, что присутствующие и так не сомневаются в доблести павших, так что не так уж важно, хорошо или плохо выступит держащий речь. Выступить же хорошо трудно, так как тем слушателям, которым известны обстоятельства войны и гибели воинов, слова оратора покажутся недостаточно полными и точными, а тем, кто в этом не сведущ, они покажутся преувеличением: «похвалы, воздаваемые другим, терпимы в той только мере, в какой каждый из слушателей сознаёт себя способным сам совершить те дела, о которых он слышит; то, что в похвалах превышает эту меру, возбуждает в слушателях зависть и недоверие» (Фукидид 1999: 35(1)). Это содержательно сложное вступление посвящено не предмету речи, а самой речи, её функциям в конкретных обстоятельствах и затруднениям оратора, связанным с частными и общими свойствами слушателей. Перикл подступает к предмету своей речи с метапозиции, причём обозначая её не формально, но представляя оригинальные соображения, которые в других обстоятельствах интересны сами по себе. Эта содержательная избыточность бросается в глаза, поскольку современная риторика в аналогичных обстоятельствах более сдержанна в средствах. Фукидид же вкладывает в уста Перикла такую речь, которая может служить (и служит) образцом политической риторики демократических Афин, что, с одной стороны, отражает представления аудитории о том, какой должна быть идеальная речь. Метапозиция Перикла оказывается одним из средств воздействия на аудиторию, она не кажется ей ни этически неуместной, ни избыточно интеллектуалистской, ни эгоцентрической. Демонстрация изящной рассудительности, умения вместить сложную мысль в немногие слова и оформить их в риторические фигуры, способность увидеть событие со стороны, передать это видение слушате-

лям и сообщить по его поводу верную мысль — всё это составляет верительную грамоту политика-оратора, подтверждает его право говорить перед народом и вести его. В своей речи Перикл ещё раз касается роли риторики в политической жизни Афин, замечая, что афиняне сами обсуждают и оценивают свои действия, не считают обсуждения чем-то вредным для дела, и полагают, что больше вреда происходит тогда, когда берутся делать что-то без предварительного обсуждения (Фукидид 1999: 40(2–4)). По-видимому, аудитория была согласна с тем, что именно так и следует решать политические вопросы.

Далее речь Перикла разворачивается не только как поминальное слово, но и как манифест идентичности демократических Афин. Успех и слава города, по словам Перикла, достигнуты благодаря свободе и равноправию граждан, законности, доблести и стремлению к славе, терпимости, справедливости и рассудительности: «всё наше государство — центр просвещения Эллады; каждый человек может, мне кажется, приспособиться у нас к многочисленным родам деятельности, и, выполняя своё дело с изяществом и ловкостью, всего лучше может добиться для себя самодовлеющего состояния» (Фукидид 1999: 41(1)). В этой фразе политический прагматизм, хозяйственная и военная предприимчивость получают уже эстетическое измерение в виде универсальности афинянина, а также его «ловкость и изящество». Заметим, что в сфере эстетического всегда выражается притязание на высший статус, на исключительность, на наиболее правильное место и время своего появления в мире, что было характерно для оптимистического самоощущения афинян. Мы можем не сомневаться в том, что содержательные моменты речи такого опытного политика, как Перикл, вложенные в его уста таким проницательным историком, как Фукидид, отражают представления афинян о самих себе и о своём государстве.

### **Риторика как средство идентификации новой культуры**

Ещё более значимой риторической идентификацией оказывается для культурного меньшинства. Объединение людей вокруг новых или групповых ценностей, всегда порождает дискурсивные средства идентификации, позволяющие его членам защищаться от воздействия чуждого окружения, заявлять свои установки и идентифицировать самих себя. Культуру, в которой дискурсивные инструменты поддержания и возобновления идентичности преобладают над всеми прочими, мы называем риторичной.

Наиболее ярким примером здесь служит эпоха Ренессанса, немногочисленные деятели которого были рассеяны по разным городам Европы и редко где составляли сколько-нибудь многочисленное общество. Сознание своей принадлежности к новой культуре они восстанавливали каждодневными трудами, состоявшими в чтении классиков, сочинении трактатов, писании

писем единомышленникам, редко в декламациях и произнесении речей. Наше время гораздо менее риторично, мы находимся во власти аффектов социальной конкуренции и под влиянием суггестивных средств, и для идентификации современного человека менее важно убеждение посредством аргументов. Риторика Ренессанса современному читателю поэтому почти непонятна, тексты великого Франческо Петрарки (1304–1374) скучны, в «Декамероне» Джованни Боккаччио (1313–1375) мы пропускаем вступления и заключения к рассказам, в недоумении взираем на роман «Гаргантюа и Пантагрюэль» Франсуа Рабле (1494–1553). Между тем, на этой риторике была построена виртуальная «Республика учёных» («République des Lettres») XIV–XVIII веков, в которой формировались все идеи Нового времени. Она существовала преимущественно в личной переписке, игравшей при тогдашнем уровне развития средств информации решающую роль.

Такую интенсивность личного общения можно позже встретить лишь у романтиков начала XIX века, которые, правда, решительно отказались от восходящей к Ренессансу просвещенческой риторики разума и прогресса как от ложного пути идентификации человека. Романтики заменили доказательство, планирование и расчёты интуицией и озарением, а средством идентификации сделали не воздействующее на разум рассуждения, а искусство в лице, преимущественно, новой поэзии и музыки. Впрочем, антириторичность — это тоже риторичность, но особого рода, и мы до сих пор находимся под воздействием романтического дискурса, среди элементов которого наибольшее влияние имеет музыка.

### Публичные (демонстративные) доказательства

**Интеллектуальное состязание и его источники.** Если происхождение риторики как публичной деятельности мы связываем в целом с социально-политическими обстоятельствами, прежде всего с существованием демократических институтов, то демонстративное логическое доказательство имеет другой источник.

В истории европейской культуры до XIX века трудно будет найти интеллектуала, который бы не считал, что образцом организации любого знания должно быть изложение в стиле «Начал» Евклида (III век до н. э.). Абсолютный приоритет «геометрического искусства» («ars geometriae») имеет своим основанием, конечно, не только субъективную убедительность демонстративных доказательств, но и представление о том, что путь, который мы проходим вместе с Евклидом, — это путь разума самого по себе — божественного, если исходить из существования бога. Но нас интересует происхождение самого «ars geometriae», которое, несмотря на всеобщее почтение, реализовалось в сочинении Евклида, но почти нигде более и нигде за предела-

ми математики. Это не тормозило развития науки, например в Новое время, что объясняется тем, что «ars geometriae» — это, с одной стороны, не есть метод исследования, а с другой стороны, избыточно даже для преподавания. В этом легко можно убедиться, вспомнив о том, что школьникам гораздо проще осваивать арифметику и алгебру, нежели геометрию.

Возникновение демонстративных доказательств и математический канон Евклида связан с теми чертами греческой культуры, о которых говорилось выше. Спросим: почему люди стремятся к строгому доказательству теоретического положения, если любой иллюстрирующий его частый случай легко можно обосновать в опыте? Ответ состоит в том, что обладание достоверным и необходимо истинным знанием оказывается ценным само по себе. Это свидетельствует о существовании особого дискурса, который можно назвать дискурсом научной дискуссии. Он предполагал следующее:

- все участники равноправны,
- они не преследуют никаких иных целей, кроме отыскания научной истины,
- никакое положение не принимается за истину, если на то не приводятся основания, кажущиеся достаточными всем участникам,
- каждый участник дискуссии добросовестен, т. е. не может не принять положения, доказательство которого логически безупречно, или положения, обоснование которого представляется ему убедительным,
- участники делают всё возможное для того, чтобы выдвигаемые ими основания и доказательства были понятны остальным,
- никто не ограничивает свободу выбора предмета исследования, сохраняется возможность подвергнуть критике ранее обосновывавшиеся положения и использованные методы, предложить новые методы и т. п.

Здесь соревновательность разумов сочетается с их равноправием, со свободой мыслить и говорить, с признанием того, что истинное знание есть безусловная ценность и что коррелятом истины является доказательство, а также с тем, что открытие истины приносит славу.

Нельзя объяснить этос научной дискуссии практической востребованностью теоретического знания, поскольку устойчивая связь между ним и практикой возникла только в Новое время, но мы видим, что уже ко времени первого философа и учёного Фалеса (640/624 — 548/545 до н. э.) наука есть престижное и элитарное занятие. Фалесу приписывают и первое исторически засвидетельствованное демонстративное теоретическое доказательство, а именно теорему о равенстве треугольников по стороне и двум прилежащим к ней углам. Невзирая на «очевидное» равенство каких-либо двух нарисованных треугольников, у которых совпадают сторона и прилежащие углы, эта теорема обосновывает общий принцип, гарантирующий такое положение дел для любых треугольников вообще. Как известно, греки поколений Фалеса и

Пифагора (570–490 до н. э.) получали первые математические и астрономические знания на ближнем Востоке, а именно от финикийцев, ассирийцев, лидийцев и персов, территориально же, по-видимому, в Египте, с которым были активные торговые связи и куда со временем начали ездить учиться. Древневосточные математика и астрономия не были теоретическими дисциплинами, геометрия располагала правилами для измерения площадей земельных участков и для расчётов при строительстве, арифметика и алгебра существовали в виде выкладок и преобразований, а наблюдения неба позволяли вести календарь и давали материал для гадателей. Каким же образом, немедленно после знакомства с наследием Востока, греки создали теоретическую математику и теоретическую астрономию? В этом им помогли два особых вида социальной практики, а именно трансляция знания и земельный оборот.

**«Бутылочное горлышко» преподавания.** Контакты с Востоком у ионийских греков, к которым относятся Фалес и Пифагор, были разнообразными и предполагали создание торговых дворов в портовых городах на побережье и в глубине материка. Там греки проживали постоянно, и, видимо, там происходило приобщение к знаниям. Языковой барьер помогал преодолевать толмач (пленный грек или побывавший в плену у греков лидиец, перс и т. п.), — греки не любили учить иностранные языки. Пока речь шла об обычаях, нравах, истории, законах, хозяйстве, военном деле и т. п., проблем не возникало ни с переводом, ни с предметом, но когда доходили до математики, то ситуация неизбежно менялась, так как предмет не был знаком ученику даже приблизительно. Также и толмач должен был испытывать большие трудности, т. к., не понимая, о чём идёт речь, он не мог и адекватно перевести. Вследствие этого между учителем, толмачом и учеником возникла коммуникация совершенно нового типа: нужно было довести материал и его подачу до такой ясности и определённости, чтобы толмач не только понял его, но и сумел найти адекватные слова для выражения понятого, а затем передать материал ученику. В изложении математических предметов трудно помочь пониманию аналогиями, метафорами, сравнениями и пр., а восточная математика уже имела свой язык, который теперь приходилось пересоздавать, на каждом шагу проверяя адекватность возникающего понимания предмета. В этом тройственном взаимодействии учителя, толмача и ученика мы можем увидеть прообраз научной дискуссии: все участники равны, каждый выслушивается, позитивный результат достигается лишь при общем согласии.

Следующий этап трансляции знания происходил уже в греческой среде, когда усвоивший что-то на Востоке грек возвращался в родной город. Этот человек не мог не вызвать большого интереса, и совершенно естественно было предложить ему поделиться с другими своими знаниями. В процессе их



передачи новое и чужеземное проходило особую проверку на достоверность, и такая проверка в случае математики достигает своей полноты не просто в решение частных задач, но в доказательстве общих принципов. Скорее всего, в большинстве случаев трансляция математического знания в полной мере не удавалась, ведь гораздо интереснее обсуждать другие стороны жизни всегда интересовавшего греков Востока, но в нескольких случаях было иначе, и этого оказалось достаточно. Фалес, Пифагор и другие, о ком мы не знаем, учились как дома, так и на Востоке, возвратившись же домой, стали не только учителями, но и создателями доселе не существовавшей теоретической науки. Следующим поколениям греков ездить на Восток уже не требовалось.

В описанной коллаборации учителя и ученика, пример которого содержится в диалоге «Менон» Платона, возникало знание, обладавшее необычайной силой убедительности, т. е. необходимо истинное, во-первых, в силу необходимой истинности посылок, во-вторых, в силу логической строгости рассуждений. Здесь коррелятом истинности неожиданно становится всегда успешно завершающийся процесс доказывания, в результате которого знание обреталось всеми его участниками. Таким образом, истина оказывалась, с одной стороны, явлением, удостоверяемым людьми, а с другой стороны, отражением того, как «на самом деле» обстоят дела в идеальной реальности теории. «Бутылочное горлышко» преподавания превращается в «бутылочное горлышко» научной дискуссии.

Как связаны между собой демонстративное математическое доказательство и расцвет риторики в социальной практике? Александр Зайцев отмечает следующее:

- кроме математических рассуждений, все прочие сохранившиеся от античности попытки демонстративных логических доказательств либо неудовлетворительны, либо тривиальны,
- в тех случаях, когда умозаключение действительно эффективно и приводит к обязательному выводу, оно преподносится без всяких попыток продемонстрировать строгость вывода при помощи цепочки силлогизмов,
- авторы стремятся доказывать недоказуемые вещи, имитируя математическое доказательство.

Вывод, который делает отсюда Зайцев, состоит в том, что именно блестящие результаты применения техники доказывания в математике задают эталон аргументации и заставляют людей во всех прочих сферах коммуникации пытаться ему следовать или хотя бы подражать: «едва ли можно предположить, что люди научились манипулировать логикой раньше, чем применять её там, где она даёт нам подлинное обогащение нашего знания» (Зайцев А. 2000: 224–227).

**Геометрия, землемерное дело и крестьянское упрямство.** Была, однако, область, в которой демонстративное доказательство, предполагающее теоретическое знание, живо перекликались с практикой. Землемерное дело как набор приёмов, позволяющих восстанавливать утраченные почему-либо границы земельных участков, измерять их площадь, что было важно для хозяйственного оборота земли, а также в фискальных целях, пришло к грекам также с Востока. Но греческая землеустроительная практика осложнялась тем, что за исключением долин Пелопоннеса, греки жили на не самых лучших землях, а именно на прибрежных, маловодных и гористых, так что приходилось обустраивать террасы и дробить наделы, и земля одного хозяина могла состоять из множества небольших участков самых разных форм. Хозяйственный оборот земли требует, однако, не только хорошего её учёта самим владельцем, но и согласия с результатами такого учёта со стороны его контрагентов и государства. Если бы землеустройство находилось в ведении последнего и осуществлялось уполномоченными на то лицами, то вопрос о достижении согласия с владельцем или арендатором в оценке площадей участков не был бы актуальным, поскольку их частное мнение не считалось бы значимым. У греков же в условиях демократии и высокой степени личной свободы любой акт по учёту земли требовал, чтобы процедуры разметки и измерения представлялись правильными в первую очередь тем, для кого эти результаты особенно важны, т. е. землевладельцам и арендаторам. Некоторое недоверие к партнёру по сделке присутствует всегда, но выгоды, ожидаемые от её заключения, заставляют её участников принять то, что кажется убедительным даже в устах не внушающего доверия партнёра. Наибольшей степенью убедительности обладает демонстративное доказательство, опирающееся, во-первых, на необходимо истинные теоретические положения, во-вторых, представленное в предельно ясной форме, так что уклониться от принятия результата доказательства не мог бы и самый недоверчивый и упрямый крестьянин.

### 3. Формальная структура аргументации

Теперь мы переходим к структурному анализу аргументации.

Главными элементами всякой аргументации как дискурсивного действия являются **тезис** —  $T$  и **аргументы** —  $A_1, \dots, A_n$ . Они явно выражаются в речи и представляют собой суждения. Среди различных видов суждений для аргументации наиболее значимы суждения категорические и деонтические.

- **Категорические** суждения связывают два понятия и описывают положения дел или факты некоторой действительности. Они бывают истинными, ложными или в той или иной степени правдоподобными, в

зависимости от того, насколько содержащаяся в суждении информация действительности соответствует:

*Генно-модифицированные организмы (ГМО) не опасны для здоровья.*

*Овёс и пшеница — злаки.*

*Твои аргументы не убеждают меня.*

*Во сне я превращаюсь в ГМ-арбуз и обратно.*

*Свидетельства очевидцев важных исторических событий носят отпечаток их симпатий, предрассудков и желаний.*

- **Деонтические** суждения описывают особые положения дел, а именно связь между действительностью и теми положениями вещей, которые представляются желаемыми и нежелаемыми. Здесь выражается норма — правило, основываясь на котором мы должны действовать, чтобы достичь желаемого. Приемлемость такого суждения определяется тем, насколько следование норме представляется нам в действительности приводящим к положительному результату:

*ГМО следует повсеместно запретить.*

*Используйте ГМ-кукурузу и ни о чём не беспокойтесь.*

*Разрешено использовать только декоративные ГМ-растения.*

*Нужно усилить контроль за использованием в сельском хозяйстве ядохимикатов.*

*Тебе следует найти другие, более сильные аргументы.*

Категорические суждения сообщают нам о том, что есть, — они дескриптивны, а нормативные — о том, как следует действовать, — они прескриптивны. Согласно классификации Елены Лисанюк, если **T** — категорическое суждение, то аргументация называется **теоретической** и рассматривает знания, мнения и убеждения, а если **T** — деонтическое высказывание, то аргументация называется **практической**<sup>7</sup>.

Аргументация, направленная на поддержку тезиса, называется **обоснованием**, направленная же на его опровержение, — **критикой**. Критика **T** равнозначна обоснованию **не-T**. Опровержение связи между **A<sub>1</sub>, ..., A<sub>n</sub>** и **T** называется **подрывом** аргументации<sup>8</sup>.

Выдвижение аргументов **A<sub>1</sub>, ..., A<sub>n</sub>** с целью обоснования **T** есть речевое действие, или акт аргументации, который мы обозначим как **A<sub>1</sub>, ..., A<sub>n</sub> ⇒ T**.

В речи мы демонстрируем характер отношений аргументов к тезису, для чего используем служебные единицы и обороты языка. Вот примеры высказываний, используемых в актах аргументации:

<sup>7</sup> Подробный анализ см. в Лисанюк 2015.

<sup>8</sup> Теории атаки и подрыва аргументации также см. в Лисанюк 2015.

*Поскольку ГМО при употреблении в пищу вызывают мутации, они опасны для здоровья.*

*Поскольку ГМО возможно вызывают мутации, контроль за их применением недостаточен, в интересах бизнеса и правительств ряд стран ведётся информационная компания по популяризации ГМО, а при этом средний и высший классы общества отказываются от продуктов, содержащих ГМО, весьма вероятно, что ГМО опасны для здоровья.*

*В нашем регионе большинство фермеров не работают с ГМО, значит, все осознают опасность ГМО.*

*Из того что от поедания ГМ-кукурузы у меня стали виться волосы на голове, можно заключить, что ГМО опасны для здоровья.*

*Вы же видите, что солидные и обеспеченные люди, которые хотят жить долго и всерьёз заботятся о своём здоровье, избегают ГМО, и я думаю, мы с Вами согласимся с тем, что ГМО опасно для здоровья.*

При анализе этих и других примеров мы далее рассмотрим

- виды структурных отношений между  $A_1, \dots, A_n$  и  $T$ ,
- схему аргументации Стивена Тулмина,
- силу аргументов, т. е. их способности «обязывать» к принятию  $T$ ,
- условия успеха аргументации,
- пути её коррекции,
- способы её подрыва.

### Структурные отношения между аргументами и тезисом — схематически

Основные структурные свойства аргументации представлены в следующих схемах (см.: Зайцев Д. 2007):

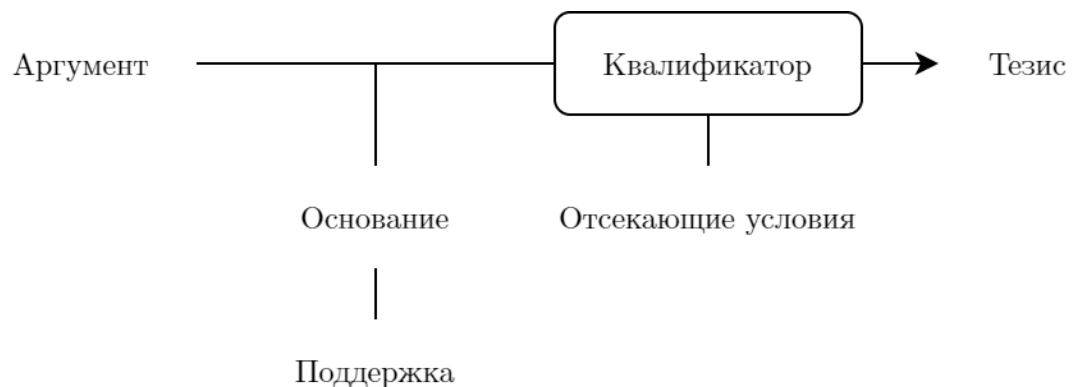
$A \Rightarrow T$	Единичная аргументация
$A_1, \dots, A_n \Rightarrow T$	Множественная простая аргументация: каждый аргумент по отдельности обосновывает $T$
$A_1, \dots, A_n \Rightarrow T$	Множественная и сложная аргументация: аргументы обосновывают $T$ только вместе
$\{A_1, \dots, A_n\}, A_s, \dots, A_t \Rightarrow T$	Множественная смешанная аргументация

$$\left. \begin{array}{l} A_1, \dots, A_n \Rightarrow B \\ \{C_1, \dots, C_n\}, D \Rightarrow E \\ B, E, \{H_1, \dots, H_k\} \Rightarrow G \end{array} \right\} B, E, G \Rightarrow T \quad \begin{array}{l} \text{Комплексная аргументация} \\ \text{(представлен частный случай)} \end{array}$$

Ниже мы дадим этим видам аргументации более точные характеристики.

### Схема Стивена Тулмина

Рассматриваемая ниже схема была описана Тулмином (в работе Toulmin 1958) первоначально для анализа юридической аргументации, но находит и более широкое применение. Схема описывает элементарный акт аргументации и позволяет одновременно увидеть элементы логического доказательства, условия истинности его посылок, а также условия, аргументацию подрывающие. В общем виде схема выглядит так:



- Тезис (**T**) — предмет обоснования или доказывания — категорическое или деонтическое суждение.
- Аргумент (**A**) несёт информацию, которая как правило либо не вызывает сомнений у аудитории, либо принимается в большей степени, нежели тезис (**T**).
- Основание (**O**) — это суждение, выражающее обычно некоторое общее правило и являющееся логически необходимым для связи между **A** и **T**. Явно **O** не присутствует в высказывании, но когда говорящий планирует аргументацию, он рассчитывает на то, что **O** не вызовет возражений со стороны аудитории.
- Поддержка (**П**) — всё, что может обосновывать **O** тем или иным образом: ссылка на источник информации, пример, указание на очевидное и т. п.
- Отсекающие условия (**OУ**) — условия, блокирующие вывод; они не содержатся в высказываниях явно, к их анализу переходят либо в слу-

чае неуспеха аргументации, либо в случае попыток критики и подрыва со стороны оппонентов.

▪ Квалификатор — это слово или словосочетание, выражающее характер связи между **A** и **T** в конкретных обстоятельствах.

Начнём с квалификатора. Выражаемый им характер связи варьирует от безусловной и необходимой до едва вероятной. Некоторые варианты квалификаторов в речи:

- с необходимостью следует, следовательно, поэтому, значит, тогда,
- скорее всего, весьма вероятно,
- очень даже возможно, вполне возможно,
- вероятно, возможно
- предположительно, может быть,
- можно допустить, не исключено,
- обратное пока не доказано,
- многие допускают,
- кто-то согласится с тем, что...,
- не следует сразу отвергать возможность того, что...,
- кто-то даже допустит, что...

Более сильные квалификаторы расположены выше, более слабые — ниже. Различие между высказываниями

(1) *Поскольку ГМО вызывают мутации, ГМО опасны для здоровья.*

(1\*) *Поскольку ГМО вызывают мутации, ГМО, **возможно**, опасны для здоровья.*

состоит в том, что в (1) использован **сильный** квалификатор, который выражает притязания говорящего на обязывающий характер **A**  $\Rightarrow$  **T** для аудитории и одновременно накладывают на говорящего максимальную степень обязательств по аргументации. В (1\*) квалификатор слабее, что уменьшает как степень притязаний, так и степень обязательств говорящего.

Насколько убедительна аргументация (1), если аудитория считает **A** истинным или правдоподобным? **T** следует из **A** при условии истинности **O** — скрытой посылки:

<i>Всё, что вызывает мутации, опасно для здоровья</i>	<b>O</b>
<i>ГМО вызывает мутации</i>	<b>A</b>
<i>ГМО опасно для здоровья</i>	<b>T</b>

Истинно ли **O**? Чтобы ответить на этот вопрос, следует обратиться к научной литературе по генетике и физиологии или к специалистам по этим вопросам, т. е. для принятия **O** нам нужны некоторые дополнительные знания, которые играют роль **П**.

Надежность **П** для **O** зависит, во-первых, от предмета и характера аргументации, во-вторых, от ситуации, в которой она осуществляется.

**Ситуация** аргументации включает в себя следующие элементы:

- место,
- время,
- цель коммуникации,
- устойчивые черты аудитории,
- сиюминутное состояние аудитории,
- разделяемые всеми знания,
- признанные авторитеты,
- степень доверия к говорящему и т. д.

Роль **S** в той или иной ситуации произнесения (1) могут играть, например, следующие выражения:

- Любые изменения в генах опасны для здоровья,
- Изменяется наследственный код и изменяются свойства клеток,
- Это подтверждено экспериментально (такие-то эксперименты),
- Так считает большинство учёных (мнения представлены там-то),
- Так считают некоторые учёные (мнения представлены там-то),
- Я сам биолог и имел возможность в этом убедиться,
- Мне об этом рассказывал друг детства — биолог,
- Так считают учёные, которые бросили вызов системе,
- Об этом все знают,
- Я глубоко в этом убеждён, а интуиция меня никогда не подводит,
- Никто этого не отрицает,
- Я не биолог, но сам в этом убедился,
- Мне об этом рассказала одна гадалка,
- Хорошую вещь мутацией не назовут.

Здесь представлены как объяснения механизма самого явления, так и источники верификации знания, степень убедительности убывает при движении сверху вниз, так что каждое из представленных положений само может стать предметом аргументации. Но в анализе **A**  $\Rightarrow$  **T** мы останавливаемся на конкретных вариантах **П**, которые предполагаются говорящим.

Они могут оказаться более или менее удачными, поэтому в теории аргументации используется оценка **релевантности** или **приемлемости П** относительно ситуации аргументации:

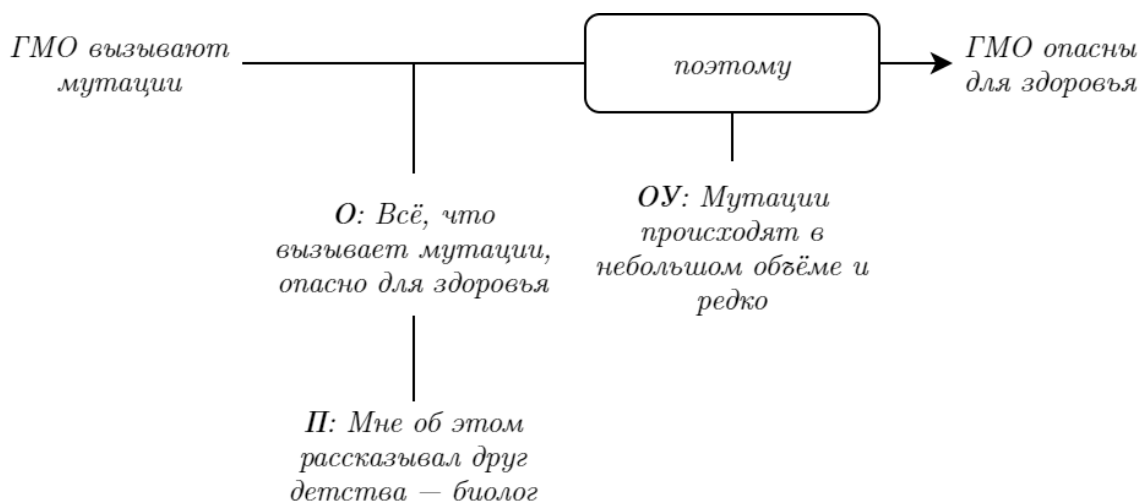
Положение  $C$  релевантно для  $A \Rightarrow T$  в некоторой ситуации, если усвоение  $C$  аудиторией способствует успеху аргументации.

Например, считать приемлемым основанием в (1) информацию, выраженную предложением «Мне об этом рассказывал друг детства — биолог» можно тогда, когда аудитория считает, что друзья говорящего заслуживают доверия, а сам он способен правильно понимать слова специалиста-биолога и адекватно воспроизводить их содержание. Эти условия будут выполнены, например, если известно, что друг говорящего — нобелевский лауреат, а сам говорящий вызывает доверие. В общем случае на выполнение подобных условий надеяться нельзя, поэтому специфика аргументации и риторики состоит в том, что говорящий в каждой ситуации должен использовать релевантные ей средства.

Максимально релевантная для конкретной ситуации  $\Pi$  даёт возможность использовать и самый сильный (опять-таки для данной ситуации) квалификатор. Но на характер квалификатора влияют и  $OУ$ , которые ослабляют характер  $A \Rightarrow T$ . Такие  $OУ$  также должны быть релевантны ситуации, и они не обращены против  $O$  или  $\Pi$ , которые мы считаем уже в той или иной степени принятыми. Некоторые  $УO$  для (1):

- не существует описания механизма таких мутаций,
- мутации, если произойдут, могут не закрепиться,
- мутации происходят в небольшом объёме и редко,
- все мутации вообще — выдумка, их не бывает,
- мы не знаем, что такое здоровье, и что ему вредит.

Вот схема для (1), которая не обеспечивает успеха в общем случае:





Причина неудачи в несоответствии друг другу *П*, *ОУ* и квалификатора. Лишь в небольшом числе ситуаций представленная *П* будет разделяться аудиторией, а *ОУ*, напротив, не отражать её мнения. Используя сильный квалификатор, говорящий открывает много возможностей для подрыва аргументации, если не располагает должной поддержкой для *О*, и не готов парировать *ОУ*.

### Некоторые способы корректировки аргументации

При выдвижении аргументов люди стараются предвидеть, насколько релевантно *А*, какими вариантами *П* они располагают и смогут воспользоваться в той или иной ситуации, какие *ОУ* может выдвинуть аудитория. В поиске соотношения между успехом и силой своего воздействия на аудиторию, говорящий может выбрать более или менее сильную формулировку *А*, более или менее сильный квалификатор, явно указать условия, которые исключают *ОУ*.

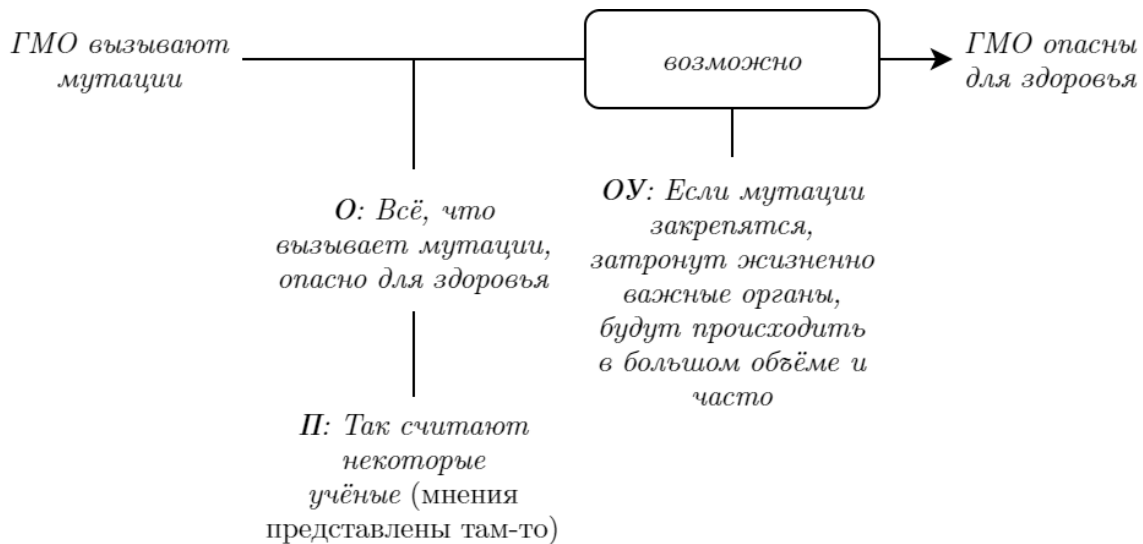
В примере (1) максимально сильные *А* и квалификатор не соответствует никаким правдоподобным вариантами *П* и *ОУ*. Содержание *А* и *П* не находит подтверждения в науке, сильные же *ОУ*, напротив, релевантны. Поняв это, говорящий должен аргументацию скорректировать.

Ослабление аргумента даёт (1'):

(1') *Поскольку ГМО, возможно, вызывают мутации, ГМО опасны для здоровья.*

Здесь нет необходимости ослаблять квалификатор, поскольку «опасно» уже содержит в себе модальность «возможно». (1') явно успешнее (1), но и существенно слабее. Говорящий поэтому будет действовать неправильно, начав с ослабления *А*. Заявляя *А*, говорящий заявляет свои притязания, так что слабая форма *А* снизит интерес аудитории. Разумнее, сохраняя *А*, ослабить квалификатор:

(1\*) *Поскольку ГМО вызывают мутации, ГМО, возможно, опасны для здоровья.*



Здесь *П* и *ОУ* адекватны квалификатору «возможно», что обеспечивает успех.

При втором способе корректировки аргументации мы добавляем к *А* положения, исключаяющие наиболее сильные из отсекающих условий, а также при необходимости ослабляем квалификатор. Аргументация становится множественной и сложной:

(1\*\*) *Поскольку ГМО вызывают мутации, постоянно и в большом количестве происходящие и закрепляющиеся, ГМО [наверняка] опасны для здоровья.*

Кажется, что (1\*\*) выглядит убедительнее, нежели (1), но в действительности эти положения достигают максимальной убедительности в разных ситуациях. (1\*\*) лучше подходит для убеждения людей малокомпетентных и не имеющих возможности задавать вопросы, а (1) лучше прозвучит в аудитории взыскательной. Дело в том, что, когда вместо *А* появляется список аргументов *А*<sub>1</sub>, *А*<sub>2</sub>, *А*<sub>3</sub>, компетентная аудитория получает больше информации, на которую она может направить свою критику, и аргументация становится более рискованной.

### Единичная и множественная аргументация

Если в (1) имеется один явный аргумент *А*, то в (1\*\*) аргументов стало больше:

- (*А*) *ГМО вызывают мутации.*
- (*А*<sub>1</sub>) *Эти мутации происходят постоянно и в большом количестве.*
- (*А*<sub>2</sub>) *Эти мутации закрепляются.*

По-отдельности  $A$ ,  $A_1$ ,  $A_2$  не обеспечивают успешного обоснования  $T$  в сколько-нибудь сильном виде, но вместе они такой эффект производят.

**Множественной** называется аргументация, которая достигает успеха при использовании нескольких аргументов, и при этом ни один из них по-отдельности и никакая их группа успеха обеспечить не могут.

Обычно говорящий стремится взять на роль  $A$  положение, которое более релевантно ситуации, нежели  $O$  и  $П$ . Но выраженные в  $A$  обстоятельства, обычно, сложны, и их нельзя выразить простым суждением:

(2) *Поскольку  $[A_1]$  ГМО возможно вызывают мутации,  $[A_2]$  контроль за их применением недостаточен,  $[A_3]$  фирмы и правительства ряда стран заняты популяризацией ГМО, а  $[A_4]$  при этом средний и высший классы общества отказываются от продуктов, содержащих ГМО, весьма вероятно, что ГМО опасны для здоровья.*

Здесь аргументы  $A_1$ , ...,  $A_4$  несут фактическое содержание, имеют разную, но высокую степень релевантности и при этом не связаны друг с другом. По-отдельности каждый из аргументов не может успешно обосновывать  $T$  с квалификатором «весьма вероятно». Успех достигается в результате совмещения всех четырёх фактов, так что слабости одних аргументов компенсируются другими. Например, слабая «возможность» в  $A_1$  нейтрализована  $A_3$  и  $A_4$ : в самом деле, зачем просто так что-то популяризировать, и почему продвинутые слои общества отказываются от ГМО?  $A_2$  также усиливает  $A_1$ , поскольку становится понятно, почему мы не располагаем надёжными сведениями о последствиях применения ГМО.

### Подрыв аргументации

Поскольку аргументация — это планируемая деятельность, направленная на изменение установок аудитории, говорящий заботится о том, чтобы обоснование тезиса было устойчивым к сопротивлению и противодействию с её стороны. Аргументация, тем самым, всегда строится с учётом возможных путей её **подрыва** (см. Лисанюк 2015: 259–273).

Существуют три направления подрыва:

- критика аргументов  $A_1$ , ...,  $A_n$ ,
- обнаружение ошибок в логической связи между  $A_1$ , ...,  $A_n$ ,  $O$  и  $T$ ,
- опровержение  $O$ ,

Критику аргументов оставим в стороне, т. к. она представляет собой отдельные акты аргументации, направленные на обоснование *не- $A_1$* , ..., *не- $A_n$* .

Поиск ошибок в логической связи между *A*, *O* и *T* редко приводит к успеху, поскольку люди используют небольшой набор простых умозаключений и хорошо владеют ими. Тем ни менее, не так трудно увидеть, что за утверждением

- (3) *В нашем регионе большинство фермеров не работают с ГМО, значит, все осознают опасность ГМО.*

скрывается умозаключение, основанное на ложной первой посылке

*Если большинство фермеров не работает с ГМО,  
то все осознают их опасность*  
*Большинство фермеров не работают с ГМО*

---

*Все осознают опасность ГМО*

Если же взять посылку истинную, но иную, то будет неверен уже сам логический переход:

*Если большинство фермеров не работает с ГМО,  
то большинство осознаёт их опасность*  
*Большинство фермеров не работают с ГМО*

---

*Все осознают опасность ГМО*

**Опровержение *O*** — наиболее распространённый вариант подрыва аргументации. При этом либо предъявляют контрпример, либо выводят из *O* противоречие.

Поскольку чаще всего *O* — это общее условное суждение, контрпример для него образует любой частный случай. Для опровержения *O* в (1) достаточно найти ГМ-растение, безопасность которого для здоровья достаточно хорошо обоснована. Частный случай *X* обозначаем как *X'*:

<i>ГМ-кукуруза вызывает мутации</i>	<i>A'</i>
<i>ГМ-кукуруза не опасна для здоровья</i>	<i>не-T'</i>
<hr/>	
<i>Неверно, что всё, что вызывает мутации, опасно для здоровья</i>	<i>не-O</i>

Для получения противоречия необходимо столкнуть какое-то из следствий  $O$  (возможно, частных) с положением, которое хорошо обосновано:

*Всё, что вызывает мутации, опасно для здоровья*  $O$  — гипотеза  
*ГМ-кукуруза вызывает мутации*  $A'$

---

*ГМ-кукуруза опасна для здоровья*  $T'$

*Все ГМО, разрешённые к использованию, не опасны для здоровья*  $O^+$  — новые данные  
*ГМ-кукуруза разрешена к использованию*  $B'$

---

*ГМ-кукуруза не опасна для здоровья*  $не-T'$

*Противоречие  $T'$  и  $не-T'$*

---

*Неверно, что всё, что вызывает мутации, опасно для здоровья*  $не-O$  — гипотеза  
опровергнута

Итак, возможность подрыва требует от говорящего в каждой ситуации выбирать не только релевантные, но и наименее подверженные подрыву средства.

### Столкновение аргументов, относящихся к разным областям знания и практики

Почему выше мы отбросили  $O$ , вместо того чтобы усомниться в  $O^+$ ? Отталкиваясь от нашего рассуждения, мы могли бы сказать, что так действовали согласно логическому правилу отбрасывания гипотезы, которая привела к противоречию. Однако в естественных рассуждениях мы действуем иначе, а именно, пытаемся, основываясь на внешних данных понять, какое из двух положений более релевантно.

Когда выше было получено противоречие  $T'$  и  $не-T'$ , это значило, что либо неверно  $O$ , либо неверно  $O^+$ , либо неверны они оба. Это интересная ситуация, с которой мы постоянно сталкиваемся в профессиональной и повседневной практике. Для поддержки  $O$  и  $O^+$  требуется привлечение информации разного характера. В первом случае, как говорилось выше, речь идёт о том, как обстоят дела на самом деле, насколько об этом можно судить по заслуживающим доверия источникам. Во втором случае мы хотели бы знать, насколько безошибочно действуют официальные структуры, которые выдают

разрешения на использование ГМО. Активисты-экологи, некоторые учёные и политики и немалая часть публики склонны этим структурам не доверять. Они полагают, что пока накоплено мало информации о влиянии ГМО на экосистему и здоровье, что крупные компании, производящие семена ГМ-растений, лоббируют свои интересы, а правительства ряда стран дорожат ГМО как средством решения продовольственной проблемы. С другой стороны, не меньшее количество людей полагают, что официальным органам можно доверять, хотя и знают, что они бывают не очень эффективны и совершают ошибки. В нашем примере выбор между  $O$  и  $O^+$  сводится к оценке релевантности поддержки в каждом случае, а это зависит от времени, места, состава аудитории и других обстоятельств.

В общих чертах опишем четыре ситуации:

**Ситуация 1:** конференция биотехнологов, селекционеров, производителей семян. Утверждение  $O$  будет встречено иронией и возражениями, суть которых в том, что появление мутаций вследствие употребления в пищу ГМО никак не доказано, что мутации в норме происходят постоянно, что, даже если мутации будут вызваны ГМО, они будут незначительны и не закрепятся. С утверждением  $O^+$  собравшиеся склонны согласиться, т. к. среди них одни считают используемые методы проверки ГМО достаточно надёжными, другие не могут вынести такого суждения, но полагаются на чужие мнения.

**Ситуация 2:** собрание активистов, экологов, «зелёных», учёных-гуманитариев, религиозных деятелей. Аргументация (1) принимается одними в исходной форме, другими — в слабых формах (1\*) и (1\*\*). Собравшиеся разделяют общий принцип: если мы не можем быть абсолютно уверены в безопасности ГМО, то их следует считать опасными. В поддержку приводятся примеры негативных последствий научно-технического прогресса для природы. Утверждение  $O^+$ , напротив, вызывает иронию. Собравшиеся критически настроены по отношению к структурам государства, считают их неэффективными, лоббистские же возможности и цинизм агробизнеса склонны при этом преувеличивать.

**Ситуация 3:** аудитория лишена специфичности, присутствуют люди разных возрастов, профессий, взглядов. При этом аудитория знакома с появившимися в СМИ сообщениями о том, что на Земле вследствие деятельности человека сильно сократилось количество насекомых. Здесь успех (1), (1\*) или (1\*\*) весьма вероятен, т. к. катастрофа насекомых проецируется на возможную катастрофу людей. При этом ответственность за бессистемную эксплуатацию окружающей среды люди будут склонны возложить на органы власти и на бизнес.

**Ситуация 4:** мы находимся в бедной стране, в которой ещё недавно была актуальной опасность голода, но в которой благодаря использованию ГМО продовольственная проблема решена. Можно не сомневаться в том, что, не вникая ни в какие детали, аудитория посчитает релевантной любую информацию, которая поддерживает  $O^+$ .

Таким образом, одни и те же аргументы по-разному действуют в разных ситуациях потому, что по-разному им релевантны. Если говорящий приготовил для тезиса  $T$  несколько разнородных аргументов, это даст ему возможность успешно действовать в различных аудиториях.

### Комплексное обоснование

Использование аргументов, относящихся к разным областям знания и не связанных друг с другом, придаёт обоснованию  $T$  большую надёжность. Явления нашей жизни имеют причины самые разнообразные, но ещё большее разнообразие оснований возникает при аргументации практической. Не имея возможности обосновать что-то с необходимостью, мы позитивно откликаемся на разнообразие и разнородность доводов и говорим: «Буквально всё поддерживает нас в наших мнениях [намерениях, оценках]».

Множественная аргументация называется **комплексной**, когда каждый из аргументов успешно обосновывает тезис.

Пример комплексной аргументации:

- (4)  $[A_1]$  ГМО, возможно, вызывают мутации,  $[A_2]$  мы никогда их раньше не знали и не использовали,  $[A_3]$  их разработали исключительно с коммерческими целями и применяют без должного контроля, а  $[A_4]$  природа не терпит ничего лишнего, значит, есть все основания полагать, что ГМО могут быть опасны для здоровья.

$A_1$  получено как ослабление  $A$  из (1) и релевантно текущему состоянию знаний.  $A_2$  вводит классическую риторическую антитезу старого и нового — мифа о «золотом веке» старины и мифа о «дивном новом мире».  $A_2$  опирается на первый миф, так что содержание  $O$  кратко можно передать как «Всё новое и непривычное часто бывает опасным».  $A_3$  апеллирует к теории заговора бизнесменов и чиновников и требует  $O$  в виде «Коммерческие разработки, применяемые без должного контроля, вполне могут оказаться опасными».  $A_4$  будет положительно принято аудиторией, склонной философствовать, т. к.  $O$  будет звучать примерно так «Когда природа не терпит лишне-

го, она его отторгает». По-видимому, аргументация (4) будет успешной в разнородной аудитории.

Но что делать, если, например,  $A_k \Rightarrow T$  и  $A_m \Rightarrow T$ , но при этом  $A_k$  и  $A_m$  плохо совместимы друг с другом, т. е. существуют ситуации, когда  $A_k \Rightarrow \text{не-}A_m$  или  $A_m \Rightarrow \text{не-}A_k$  успешны? Так перед оратором или автором текста встаёт проблема разделения аудитории, который решается разными путями. Мы рассмотрим здесь лишь один пример.

На красиво оформленной этикетке газированного напитка изображены привлекательные фрукты, кубики льда, затуманенное стекло стакана и счастливая детская физиономия. Помимо названия присутствует надпись «ВЮ!». На обороте — текст крупным шрифтом:

*(A<sub>k</sub>) Напиток N изготовлен по уникальной рецептуре из проверенных ингредиентов, обладает завораживающим ароматом, несёт свежесть и прохладу.*

Ниже расположен текст, набранный очень мелким шрифтом:

*(A<sub>m</sub>) Напиток содержит разрешённые к использованию ароматизаторы..., красители..., консерванты... Противопоказан больным [таким-то заболеванием].*

По отдельности  $A_k$  и  $A_m$  каждый по своему могут служить аргументами в успешной практической аргументации  $T$  «Напиток N следует приобрести», но плохо соседствуют друг с другом. В частности,  $A_m$  уменьшает создаваемое  $A_k$  и элементами оформления положительное воздействие на покупателя.

Могут ли некоторые  $A_s$  и  $A_u$  противоречить друг другу, но по отдельности успешно обосновывать  $T$ ?

*(A<sub>s</sub>) Ты быстро схватываешь информацию, хорошо её запоминаешь, делаешь правильные умозаключения.*

*(A<sub>u</sub>) Твой ум медлителен и ленив, память неважная, рассуждаешь ты неуверенно.*

Оба эти аргумента могут успешно обосновать  $T$  «Тебе следует постоянно учиться, много читать и общаться». Для  $A_s$  потребуется  $O$  следующего содержания: «Если у человека подобные качества, то их следует развивать и применять на практике», а для  $A_u$  — «Если у человека качества противоположные, то следует пытаться их исправить или уменьшить их негативное влияние».



Такую аргументацию легко подорвать либо в обоих простых случаях, либо в одном из них. Это связано с тем, что вывод  $T$  в действительности в малой степени связан как с  $A_s$ , так и с  $A_w$ , и для  $T$  существуют более релевантные аргументы, которые уже разделяются аудиторией или содержатся в  $S$  для каждого  $O$ .

Итак, для успеха комплексной аргументации образующие её простые аргументации не должны создавать помехи друг другу.

### Сложная аргументация и аргументативные цепочки

Как должны выглядеть устойчивые и, вместе с тем, убедительные аргументы, — это один из наиболее популярных вопросов теории аргументации, общий ответ на который звучит так: релевантность той или иной информации связана с ситуацией. Но иногда именно ситуация заставляет произносить те или иные слова в качестве элементов аргументации, а, значит, и нести за них ответственность:

- $J_1$ . [ $T$ ] Я считаю, что ГМО не опасны для здоровья.  
 $K_1$ . И кто тебя в этом убедил?  
 $J_2$ . [ $O$ ] Мой школьный друг.  
 $K_2$ . А почему он так думает?  
 $J_3$ . [ $A$ ] Он говорит, что нет никаких доказательств тому, что ГМО опасно для здоровья, и что нет механизма вредного влияния ГМО.  
 $K_3$ . [ $OY_1$ ] Но он же не говорит, что его не может быть?  
 $J_4$ . [ $A_1$ ] Учёные почти в этом уверены, [ $A_2$ ] так говорит мой друг.  
 $K_4$ . [ $OY_2$ ] Не всем друзьям по школе можно доверять в таком вопросе.  
 $J_5$ . [ $\Pi$ ] Он генетик, занят исследованиями, ему можно доверять.  
 $K_5$ . [атака  $J_5$ ] Учёным вовсе нельзя доверять, они здесь заинтересованная сторона, борются за финансирование.  
 $J_6$ . [защита  $J_5$ ] В какой-то степени, может быть, но в науке всё-таки приходят к истине.  
 $K_6$ . [атака  $J_6$ ] В естествознании — обычно к весьма относительной истине.  
 $J_7$ . [защита  $J_6$  и  $\Pi$ ] Какая есть, но я считаю, что методы современной науки надёжны, и что доверять науке разумнее, нежели не доверять.

Здесь на вопрос «Кто?» был дан адекватный ответ, который при этом, вне зависимости от намерений говорящего, оказался задействован в  $O$  «Если мой друг что-то говорит, то ему можно доверять». Это уязвимое положение вызвало атаку, и, для того чтобы её отбить, пришлось начать глубокое обоснование  $O$ .

**Сложной** называется аргументация, в ходе которой её элементы сами получают аргументативную поддержку.

Схема сложной аргументации для нашего примера:

$$J_7 \Rightarrow J_6 \Rightarrow J_5 \left[ \begin{array}{l} J_3[A] \\ \Pi \\ J_4[A_2 \Rightarrow A_1] \end{array} \right] \Rightarrow J_2[O] \Rightarrow J_1[T]$$

Так что возникают **цепочки аргументов**, связанных между собой отношением поддержки.

Обычно аргументы  $A_1, \dots, A_n$  — это релевантные ситуации положения, но на практике мы сталкиваемся со всеми вариантами аргументов, даже с такими, которые кажутся нам неприемлемыми. В этом случае они становятся объектами атаки, вследствие чего начинается сложная аргументация.

Рассмотрим пример:

- (5) *Из того, что от поедания ГМ-кукурузы у меня стали виться волосы на голове, можно заключить, что ГМО опасны для здоровья.*

В каких условиях успешно (5)? Восстановим сначала вывод:

<i>Если у кого-либо вследствие поедания ГМ-кукурузы стали</i>	<b>O</b>
<i>витья волосы, то ГМО опасны для здоровья</i>	
<i>У меня от поедания ГМ-кукурузы стали виться волосы</i>	<b>A</b>
<i>ГМО опасны для здоровья</i>	<b>T</b>

**O** нерелевантно в общем случае, но может быть релевантным отдельной ситуации. Пусть **Π** для **O** включают объяснение связи двух фактов, а именно того, что вследствие поедания ГМ-кукурузы стали виться волосы, и опасности ГМО для здоровья. Тогда следующая группа положений даёт поддержку **O**:

- $B_1$ . Когда прямые волосы начинают виться, это признак сильного внешнего воздействия на организм.
- $B_2$ . Сильные внешние воздействия на организм скорее опасны для здоровья, нежели нейтральны или безопасны.
- $B_3$ . Когда прямые волосы начинают виться, это признак опасности для здоровья.
- $B_4$ . Всё, от чего начинают виться волосы, опасно для здоровья.

$B_5$ . Если от поедания ГМ-кукурузы стали виться волосы, то ГМ-кукуруза опасна для здоровья.

$B_6$ . Если опасен представитель некоторого вида, то опасен сам вид.

$\Pi$ . Если ГМ-кукуруза опасна для здоровья, то ГМО опасны для здоровья.

Положения  $B_1$  и  $B_2$  играют роль посылок, и возникает цепочка:

$$(B_1 \ \& \ B_2) \Rightarrow B_3 \Rightarrow B_4 \Rightarrow B_5 \Rightarrow B_6 \Rightarrow \Pi \Rightarrow O.$$

Посылки  $B_1$ ,  $B_2$  правдоподобны, т. к.  $B_1$  описывает редкую ситуацию, а  $B_2$  отражает общие представления о физиологии, но обоснование  $B_3$  открыто для подрыва, т. к.  $B_3$  сформулировано в сильной форме, а  $B_2$  в слабой. Опровергающее утверждение:

*Связь между тем, что начинают виться волосы, и риском заболеть возможна, но не подтверждается ни наукой, ни обыденным опытом.*

Переход от  $B_3$  к  $B_4$  убедителен и реализует принцип: «Если опасно некоторое явление, то опасна и его причина».  $B_5$  корректно следует из  $B_4$  из гипотезы «От поедания ГМ-кукурузы стали виться волосы», а  $\Pi$  получено из  $B_5$  на основании посылки  $B_6$ , которая заслуживает отдельного внимания.

Если представитель некоторого вида обладает свойством  $F$ , то из этого не следует, что все представители этого вида обладают таким свойством. Почему же  $B_6$  оказывается правдоподобным? Это связано со спецификой свойства «быть опасным». Оно означает, что у предмета есть некоторые качества, которые могут принести вред человеку, если он будет находиться с предметом в определённых отношениях. Если опасность одного представителя вида связана с сущностной характеристикой вида — с наличием генных модификаций, то мы ожидаем, что и всякий другой представитель с высокой степенью вероятности также окажется опасным. Вследствие этого вполне рационально объявить опасными всех представителей вида.

Таким образом, принятие аудиторией посылок  $B_1$ ,  $B_2$ , а также принятие перехода от них к  $B_3$  — это условия, обеспечивающие эффективную  $\Pi$  для  $O$ . Добиться второго условия можно, например, вызвав у аудитории возбуждённое эмоциональное состояние, которое помешает заметить, что сильное  $B_3$  не следует из посылок.

Обратимся теперь к самому аргументу.

Уязвимость  $A$  для подрыва весьма велика, поскольку  $A$  — условное суждение, выражающее причинно-следственную связь. Трудно предположить, что говорящий систематически осуществлял проверку того, как потребление им ГМ-кукурузы влияет на кудрявость волос. Мы понимаем, что его вывод

основан, скорее всего, на случайном и единичном совпадении обстоятельств, т. е. является выводом по неполной индукции. Вопрос

*На каком основании сделан вывод о том, что именно поедания ГМ-кукурузы стало причиной того, что стали виться волосы?*

заставит говорящего искать поддержку теперь уже для **A**.

Итак, успех аргументации (5) зависит от надёжности **П** для **O** и готовности аудитории принять **A** как релевантную информацию. Поскольку и первое, и второе случается лишь в отдельных ситуациях, в общем случае аргументация (5) окажется предметом атак и на **A**, и на **O**. Реакция говорящего на эти атаки состоит в обосновании **A** и **O**, что порождает последовательность взаимосвязанных актов аргументации.

### Личность говорящего и сила квалификатора

Мы уже говорили о том, что выдвижение тезиса накладывает на говорящего обязательства по его обоснованию. Степень этих обязательств соответствует степени притязаний говорящего на тот эффект, который окажет на аудиторию его аргументация. Успех аргументации достигается при адекватном соотношении релевантности **A**<sub>1</sub>, ..., **A**<sub>n</sub>, **П**, **O** квалификатору. Некоторые пути его ослабления или усиления уже были описаны, но теперь мы остановимся на технике вовлечения личности говорящего и разделения ответственности с аудиторией.

В следующей таблице представлены языковые формы, некоторое подразумеваемое говорящим содержание и то послание или “message”, которое в его словах содержится. Степень притязаний и ответственности убывает в таблице сверху вниз.

Языковая форма	недоговорённый остаток	“MESSAGE”
Я настаиваю	так что спорить я не буду	Полностью отвечаю за последствия
Я утверждаю Я уверен	готов доказать	Принимаю ответственность
Я думаю... считаю... полагаю...	и готов обосновать	Моя позиция обоснована
Я, правда, думал... считал..., полагал...	и поэтому не готов с Вами согласиться	Готов представить обоснование моей позиции
Мне кажется... я склоняюсь к мысли...	но готов выслушать возражения	Моя позиция может быть скорректирована

Я думал..., полагал..., мне казалось...	но сейчас готов думать иначе	Я готов к корректировке моей позиции
Мы должны признать	и каждый понимает, что это так	Все мы занимаем одну обоснованную позицию
Мы все согласимся с тем, что... Мы все полагаем... Мы все знаем...	и поэтому должны поступать соответствующим образом	Каждому следует задуматься над вопросом и сделать выводы, какие и я сделал
Мы можем... Мы могли бы...	если захотим и не поленимся	Если это предложение покажется интересным, то его следует обсудить
Мне кажется, мы все согласимся...	если дадим себе труд подумать	Моя позиция обоснована, и если каждый из нас хорошо подумает, то придёт к такой же точке зрения
Считается, что...	но с этим можно и не соглашаться	Вообще-то так думают многие, а это неразумно игнорировать
Многие думают (полагают), что...	и с этим надо считаться	Не будем пытаться быть умнее других
Может придти в голову... Кому-то придёт в голову...	чего только не приходит в голову!	Примите к сведению
Кто-то додумается и до такого...	ну и ерунда!	Примите к сведению как курьёз

Таблица. Степени вовлечения личности в квалификацию связи аргументов и тезиса

Рассмотрим пример

- (6) *Вы же видите, что солидные и обеспеченные люди, которые хотят жить долго и всерьёз заботятся о своём здоровье, избегают ГМО, и я уверен, что мы с вами согласимся с тем, что ГМО опасны для здоровья.*

Обоснование (6) требует комплексной и сложной аргументации. Восстановим логическую составляющую:

*Всё, чего избегают солидные и обеспеченные люди,* **О**  
*которые хотят жить долго и всерьёз заботятся*  
*о своём здоровье, для здоровья опасно*  
*Солидные и обеспеченные люди, которые хотят жить* **А**

*долго и всерьёз заботятся о своём здоровье, избегают ГМО*

*ГМО опасно для здоровья*

**T**

Поддержку для **O** обеспечивают положения:

*Солідные и обеспеченные люди обычно хорошо информированы, знают, что делают*

**П<sub>1</sub>**

*Солідные и обеспеченные люди занимают позиции, дающие доступ к достоверной информации*

**П<sub>2</sub>**

Очевидно, что **П<sub>1</sub>** и **П<sub>2</sub>** уязвимы для подрыва, поскольку, во-первых, представители элиты в той же мере подвержены заблуждениям и предрассудкам, что и большинство, во-вторых, доступ к информации означает доступ к большим её объёмам, но не знание того, какие сведения соответствуют действительности в большей мере, чем другие. Наконец, не следует преувеличивать и релевантность **A**, едва ли говорящий может сослаться на весомые источники. Но в (6) трижды использованы приёмы вовлечения личности в аргументацию. Цель этого состоит как в том, чтобы нейтрализовать попытки подрыва. Атака на **A** должна быть блокирована работой аудитории с обобщённым опытом, или разделяемым знанием. Если оборот «Вы же видите, что...» запускает такую работу, то отдельный слушатель либо находит подтверждение **A** в своём опыте, либо приходит к выводу, что соответствующий опыт есть у других. При личной вовлечённости слушателя аргумент **A** окажется более релевантным.

Выражение «я уверен, что» работает с «мы с вами согласимся с тем, что...», а вся комбинация несёт послание — “message” «Мы принадлежим к одной категории людей, тогда как представители элиты — к совсем другой». Откуда следует, что различие в отношении двух социальных групп к ГМО есть следствие более кардинального различия, а именно в отношении жизненного успеха, а потому столь же глубоко. О релевантности этих положений аудитории будет свидетельствовать возникновение у неё ощущения глубокой отчуждённости от элиты, что будет блокировать атаку на **П<sub>1</sub>** и **П<sub>2</sub>**.

### Некоторые общие правила аргументации

- Релевантность аргументов и поддержки зависят от предмета аргументации (области знания или практики) и свойств ситуации (место, время, обстоятельства, аудитория).

- На роль явно выдвигаемого аргумента следует брать наиболее релевантные в данной ситуации положения.
- Чем сильнее характер аргументов, квалификатора и формы аргументации, тем больше возможностей для подрыва аргументации.
- Подрыв, направленный на логическую форму аргументации или на связь *A*, *O* и *T*, происходит либо как опровержение гипотезы, либо как сведение к противоречию.
- Чтобы снять зависимость от отсекающих условий, необходимо присоединить их отрицания к числу аргументов.
- Чем слабее в некоторой ситуации поддержка и сильнее отсекающие условия, тем слабее должен быть квалификатор.
- Для успеха аргументации нужно найти адекватное ситуации соотношение между устойчивостью *A* и *O* к подрыву и силой квалификатора. Слишком слабая аргументация оставляет аудиторию равнодушной, слишком сильная вызывает значительную ответную реакцию и полемику.
- При столкновении элементов, обоснование которых требует обращения к разным областям знания и практики, побеждают наиболее релевантные данной ситуации.
- При осуществлении комплексной аргументации следует заботиться о том, чтобы аргументы не снижали релевантности друг другу.
- Комплексная аргументация ожидает нас всегда, когда мы по тем или иным причинам используем недостаточно релевантные данной ситуации *A* и *O*.
- Техника вовлечения личности позволяет менять характер квалификатора, а также предотвращать атаки на слабые места аргументации.

#### 4. Стратегии и ресурсы аргументирования

При убеждении говорящий всегда имеет дело с конкретной аудиторией, т. е. с людьми, которые различаются между собой по возрасту, полу, образованию, материальному положению, статусу, эмоциональному состоянию, убеждениям, установкам и пр. Все эти особенности аудитории оратор должен учитывать. Так, выдвигая аргументы в поддержку тезиса *A*, оратор больше преуспееет, если будет использовать те положения  $E_1, \dots, E_n$ , с которыми аудитория скорее склонна согласиться, будет ссылаться на мнения людей, которые оцениваются аудиторией положительно, будет связывать с принятием *A* последствия, которые аудитория считает желательным положением дел. Иными словами, чем лучше оратор знает аудиторию, тем более успешную стратегию убеждения он может сформулировать.

## Доказательство как источник формы выдвижения аргументов

За пределами точных наук посылки истины лишь до некоторой степени, но и в сфере риторики доказательство продолжает задавать порядок выдвижения аргументов. По логической форме предполагаемого доказательства<sup>9</sup> строится и конкретная риторическая задача. Вот некоторые элементарные примеры:

Форма доказательства	Риторическая задача
$A \rightarrow B$	Оратор хочет добиться принятия $B$
$A$	Аудитория склонна считать, что из $A$ следует $B$
<hr/>	
$B$	Следует искать аргументы в пользу $A$
$A \rightarrow B$	Оратор хочет добиться отвержения $A$
$\neg B$	Аудитория склонна считать, что из $A$ следует $B$
<hr/>	
$\neg A$	Попытайся опровергнуть $B$
$A \vee B$	Оратор хочет добиться принятия $A$
$\neg B$	Аудитория склонна считать, что имеет место $A$ или $B$
<hr/>	
$B$	Попытайся опровергнуть $B$
$[A]$ гипотеза принята	Оратор хочет добиться отвержения $A$
...	Аудитория не считает противоречие приемлемым
$B \wedge \neg B$	
<hr/>	
$\neg A$ гипотеза отброшена	Попытайся получить противоречие из гипотезы $A$

Мы здесь не пытаемся выяснить, почему аудитория склонна считать истинным, например, положение  $A \rightarrow B$ , и для нас неважно также, действительно ли это положение истинно, мы просто принимаем установки аудитории как данность. Такого рода знание или установку аудитории называют энтимемой (*ἐνθύμημα*), буквально — «мысль, хранимая в душе», и вся риторика, как указывал ещё Аристотель, основывается на энтимематических вероятностных силлогизмах (*Arist. Rhet.*: 1355a4–17). В них одна из посылок, обычно вида  $A \rightarrow B$ , предполагается аудиторией истинной, а другая, например  $A$ , — это предмет аргументации. Возможно, конечно, и наоборот, т. е. аудитория считает истинной  $A$ , а оратор стремится показать, что из  $A$  следует  $B$ . Первый способ аргументации, однако, более распространён и предпочтителен в силу любопытного антропологического факта: мы получаем удовольствие, когда мыслим, в частности когда совершаем умозаключение. Кро-

<sup>9</sup> О том, что такое логическое доказательство см. *Логика* 2019: 192–211.



ме того, вывод, сделанный слушателем самостоятельно, хотя и с использованием информации, предоставленной оратором, превращает убеждение во взаимодействие оратора и слушателя и тем самым повышает его эффективность. Именно поэтому с древности и до сегодняшнего дня к принятию некоторого тезиса  $B$  или к решимости совершить некоторое действие  $\beta$  ораторы подводят нас издалека, подталкивая и направляя ход наших рассуждений. Трудность для оратора состоит, понятное дело, в том, что его аудитория может состоять из людей, придерживающихся разных мнений и взглядов, так что для убеждения одних необходимо опираться на энтимематическую посылку  $A \rightarrow B$ , другие же с ней не согласны, но принимают, что  $C \rightarrow B$ , третьи, со своей стороны, отвергают и ту, и другую, но готовы считают, что  $D \rightarrow B$ , и т. д.

### Отношение аргументативной поддержки

Если наш собеседник  $K$  склонен считать, что из  $A$  следует  $B$ , то независимо от того, так ли это на самом деле, аргументы в пользу  $A$  будут для него повышать склонность к принятию  $B$ . Будем говорить, что для  $K$  в этом случае  $A$  аргументативно поддерживает  $B$ .

Отношение аргументативной поддержки имеет объективный характер, и его можно использовать для формального описания процессов аргументации. Рассмотрим пример короткой дискуссии между субъектами  $K$  и  $J$ :

$K1$ : Мне кажется, что экономический спад закончился.

$J1$ : Скорее всего, это не так.

$K2$ : Но посмотрим биржевую активность, — индексы в последнее время растут.

$J2$ : Биржевая активность слабо характеризует общее состояние экономики, тем более при нынешнем состоянии бирж. А вот уровень безработицы вырос.

$K3$ : Для середины осени колебание уровня безработицы в 0,5% — это нормальное явление, связанное с сезонностью. На этом основании нельзя говорить о росте безработицы.

$J3$ : Инвестиции не растут, нет роста и в сфере производственного кредитования.

$K4$ : Зато растут объёмы продаж дорогостоящих товаров.

$J4$ : Это относится только к обеспеченным группам населения, которые перестали бояться усугубления кризиса и тратят ранее накопленное, чтобы не допустить падения уровня своего потребления.

$K5$ : Кризис — явление в значительной степени психологическое, я думаю, что потребительское поведение обеспеченного меньшинства способно стимулировать рынок в целом. Рента от добычи полезных ископаемых

остаётся основным источником национального богатства, и через тех, кто имеет к ней лучший доступ, она доходит почти до каждого.

- Ж5:* Чтобы убедиться, так ли это, следует посмотреть, не изменилась ли структура потребления.
- К6:* А какова связь структуры потребления с оценкой экономической динамики?
- Ж6:* При падении доходов или ожидании падения доходов потребление примитивизируется, ассортимент товаров и услуг сокращается. Если это имеет место, то оживление отдельных сегментов потребительского сектора не свидетельствует об оживлении экономики.
- К7:* Импорт подорожал из-за изменения курса валюты, будут включаться механизмы импортозамещения.
- Ж7:* Нет инвестиций, нет импортозамещения. А примитивизация потребления имеет место, об этом свидетельствуют данные ритейлеров. Значит, кризис будет усугубляться.

Обозначим символом  $\Rightarrow$  отношение аргументативной поддержки, энтимематические посылки маркируем как EP:

Реплика	Коммуникативные задачи и скрытые посылки
<i>К1</i>	Начало дискуссии. Прагматическая цель — пригласить <i>Ж</i> к обсуждению вопроса. При этом <i>К</i> не обладает знанием утверждаемого, возможно, даже хочет такое знание сформировать.
<i>Ж1</i>	<i>Ж</i> входит в дискуссию.
<i>К2</i>	<i>К</i> предъявляет аргумент и опирается на EP <sub>1</sub> : «Биржевая активность растёт» $\Rightarrow$ «Экономика растёт».
<i>Ж2</i>	<i>Ж</i> отвергает EP <sub>1</sub> , опираясь на EP <sub>2</sub> : «Плохое состояние бирж» $\Rightarrow$ Неверно, что («Биржевая активность растёт» $\Rightarrow$ «Экономика растёт») и EP <sub>3</sub> : «Безработица растёт» $\Rightarrow$ «Экономика падает».
<i>К2</i>	<i>К</i> прямо атакует утверждение «Безработица растёт», показывая, что она противоречит фактам.
<i>Ж3</i>	<i>Ж</i> , оставляет аргумент о безработице как отбитый и выдвигает два новых, основанных на EP <sub>4</sub> : «Нет инвестиций» $\Rightarrow$ «Экономика не растёт», и EP <sub>5</sub> : «Нет роста производственного кредитования» $\Rightarrow$ «Экономика не растёт».
<i>К4</i>	<i>К</i> не затрагивает этих аргументов, но противопоставляет им EP <sub>6</sub> : «Растёт объём продаж дорогостоящих товаров» $\Rightarrow$ «Экономика растёт».

J4	Атака на и EP <sub>6</sub> как противоречащий фактам. Вместо антецедента берётся положение «Растёт объём продаж дорогостоящих товаров, приобретаемых обеспеченными группами населения, которые тратят ранее накопленное». Вследствие этого отношение аргументативной поддержки в K4 подрывается.
K5	K пытается поддержать посылку и EP <sub>6</sub> , используя EP <sub>7</sub> : «Растёт потребление обеспеченного меньшинства» ⇒ «Экономика растёт» и EP <sub>8</sub> : «Природная рента в первую очередь обогащает меньшинство» ⇒ «Природная рента доходит до всех».
J5	J подрывает EP <sub>7</sub> и EP <sub>8</sub> , предлагая обратиться к фактам. Скрытая посылка EP <sub>9</sub> : «Потребление большинства примитивизируется» ⇒ «Экономика падает».
K6	K требует обоснования.
J6	Объяснение J основывается на EP <sub>10</sub> : «Доходы падают» ⇒ «Люди отказываются от менее необходимых благ в пользу достаточного объёма более необходимых» и EP <sub>11</sub> : «Доходы падают, и происходит оживление в сегменте более необходимых товаров и услуг» ⇒ «Экономика не растёт».
K7	Появляется альтернативное объяснение примитивизации потребления, использующее EP <sub>12</sub> : «Импорт подорожал» ⇒ «Произошла примитивизация потребления». Предлагается также новое обоснование возможного оживления экономики, использующее EP <sub>13</sub> : «Импорт подорожал» ⇒ «Начинается импортозамещение» и EP <sub>14</sub> : «Начинается импортозамещение» ⇒ «Экономика растёт».
J7	Здесь явно утверждается импликация «Нет инвестиция» → «Нет импортозамещения», при энтимематической EP <sub>15</sub> : «Нет инвестиций». Вывод о примитивизации потребления делается при помощи EP <sub>16</sub> : «Данные ритейлеров свидетельствуют о примитивизации потребления» ⇒ «Примитивизация потребления имеет место». Общее заключение о том, что кризис будет усугубляться, использует EP <sub>9</sub> .

В ходе дискуссии подрыв аргументов происходил, в основном, в виде опровержения энтимематических посылок, которые участники легко раскрывали. Те скрытые послылки, которые не отвергались, становились основанием для достижения согласованного мнения, как это было в случае с EP<sub>9</sub>.

Можно сказать, что, если меня можно в чём-то убедить, то достигается это воздействием, запускающим механизм связей аргументативной поддерж-

ки. Если анонсирование аргументов  $E_1, \dots, E_n$  приводит к возникновению у меня склонности к принятию  $B$ , то совокупность аргументов  $E_1, \dots, E_n$  можно назвать матрицей принятия  $B$ . Такая матрица не единственна, если такого же эффекта достигают наборы аргументов  $E_1, \dots, E_n$  и  $C_1, \dots, C_m$ , или же  $D_1, \dots, D_k$ . «Зеркальным» образом во мне присутствует готовность отвечать положительно на подходящие и отрицательно на неподходящие аргументы в связи с  $B$ .

### Риторическая антропология и контроль дискурса

Говоря об аргументативной поддержке, я затронул только сферу знания и убеждения, т. е. когнитивный аспект предрасположенности аудитории к принятию тезиса, оставив в стороне установки, идеалы, страсти и эмоции. Если мы посмотрим на человека как на объект убеждающего воздействия, то увидим, что все указанные аспекты важны в одинаковой степени и составляют предмет риторической антропологии. Ниже я кратко изложу её основные положения, в основном по версии Аристотеля, которая ни в малейшей степени не утратила своей актуальности.

Риторическая антропология — это теория человека как рационального агента, мнения которого можно изменить путём убеждающего воздействия извне. Почему такое воздействие вообще возможно? Потому что люди к чему-то стремятся и для достижения своих целей одних вещей избегают, а другие вещи, наоборот, избирают. При этом никто из нас не знает точно и определённо, что полезно, а что вредно для достижения наших целей, особенно если те или иные дела или обстоятельства напрямую с нами не связаны, и мы не можем сказать, могут ли они вообще на нас повлиять.

Концепцию Аристотеля можно кратко изложить так:

- Цель бытия человека — счастье, и на достижение счастья направлена вся его деятельность (*Arist. Rhet.* 1360b6).
- Счастье — это жизнь в согласии с добродетелями, причём, по-возможности, вся жизнь целиком.
- Добродетели — это социальные проявления добра, — качества, делающие человека хорошим членом общества. К их числу относятся справедливость, рассудительность, мужество, умеренность, великодушие, бескорыстие, щедрость, благородная широта натуры, дружелюбность, готовность к соревнованию и пр.
- Счастье в полной мере достижимо только для людей изрядных и недюжинных, а также достаточно богатых, поскольку обладая этими свойствами можно быть в наибольшей степени полезным обществу, т. е. не только иметь правильные убеждения, но и на практике принести пользу согражданам.

- Счастье есть также жизнь наиболее приятная, ибо добродетельный гражданин пользуется почётом, уважением и славой, его права охотно защищаются окружающими (*Arist. Rhet* 1360b14–18).
- Благо — это то, что полезно, желательно само по себе и при этом соответствует указаниям разума (*Arist. Rhet.* 1362a21–22), ибо главным образом посредством разума мы определяем, что ведёт нас к счастью, а что нет.
- Если мы хотим человека в чём-либо убедить, мы должны показать ему, что принятие отстаиваемого нами тезиса создаст какое-то благо и тем самым поведёт его к счастью.
- Эстетическое измерение блага — это прекрасное, которое определяется как благо, заслуживающее похвалы, или как приятное благо (*Arist. Rhet.* 1366a33–34). Прекрасное выводит человека за границы просто полезного, а также полезного для себя и открывает простор для совершения дел бескорыстных, направленных к гармонии и совершенству как таковым.
- В совершении правильного и разумного выбора людям мешают страсти (аффекты), которые влияют на то, как тот или иной вариант действий будет оцениваться человеком в перспективе достижения счастья. К важным для убеждающего воздействия страстям относятся: гнев и милость, любовь, дружба и вражда, страх и смелость, стыд и бесстыдство, сострадание и негодование, зависть и готовность соревноваться. Оратор использует в своих целях страсти, возбуждая или, наоборот, умеряя их в слушателях.
- Разные люди по-разному рассудительны и подвержены страстям. Это зависит главным образом от возраста, социального статуса, уровня богатства и удачливости.

Представления современных людей о счастье, конечно, отличаются от описанного Аристотелем, — мы, скорее, оперируем термином «успех», но общий смысл риторической антропологии от этого не меняется. Говорящий, т. е. тот, кто стремится оказать на меня убеждающее воздействие, преследует некоторые цели, достижение которых означает для него успех. Изменение состояния моего ума — это одна из таких целей. Но убеждающее воздействие на меня возможно только при условии моей заинтересованности, когда я попадаю в проблемную ситуацию и из-за недостатка знания не могу выработать стратегию действий, ведущих меня также к успеху, или не могу решить, к чему следует в этой ситуации стремиться. Если для меня при этом важно, как отнестись к каким-то положениям  $A_1, \dots, A_m$ , то говорящий может как отстаивать некоторые тезисы  $B_1, \dots, B_n$ , предполагая, что для меня имеет место  $B_1 \Rightarrow A_1, \dots, B_n \Rightarrow A_m$ , т. е. что они аргументативно поддерживают положения  $A_1, \dots, A_m$ , так и обосновывать сами отношения поддержки  $B_1 \Rightarrow A_1$ ,

...,  $B_n \Rightarrow A_m$ , предполагая, что с  $B_1, \dots, B_n$  я склонен согласиться. В риторическом обосновании мы не можем ничего строго доказать, а стремимся только увеличить склонность собеседника принять отстаиваемый тезис, поэтому оказывают влияние факторы, которые с содержанием тезисов прямо не связаны. Воздействуя на меня, говорящий будет учитывать моё эмоциональное состояние, свойства моей личности, прошлый опыт, установки, привычки и предрассудки, моё мнение о том, что думают по тому же поводу другие люди, а также то, как я отношусь к самому говорящему, понравится он мне или нет, вызывает доверие или нет. Это делает риторику до некоторой степени техникой манипулирования, которое может быть нейтрализовано только равноценным противодействием<sup>10</sup>. Так однонаправленное убеждение переходит в дискуссию, т. е. в риторическое противоборство, обе стороны которого располагают одинаковыми возможностями для применения приёмов убеждения.

Равенство прав сторон в дискуссии или в ином коммуникативном взаимодействии вовсе не является принимаемым всеми нормальным условием. Напротив, каждая сторона стремится занять позицию более выигрышную, используя для этого все возможные ресурсы: власть, статус, престиж, моральный авторитет, возможность подкупа, случайные обстоятельства и т. д. Поэтому в парламенте и в суде равенство возможностей для аргументации обеспечивается нормативными актами — регламентами и процессуальным кодексом. В большинстве же случаев неформализованной коммуникации встречаются различные отклонения от нормы:

- некоторым из участников дискуссии вообще не предоставляется возможность говорить, либо эта возможность существенно ограничена,
- мнение одних участников дискуссии заведомо считается более значимым, нежели мнение других,
- участники дискуссии заявляют любые положения, в том числе и ложные, не заботясь об их обосновании или же не заботясь о достаточности такого обоснования,
- чужие мнения, доказательства и обоснования могут игнорироваться безо всяких объяснений, или же ответ на аргумент состоит, например, в насильственных действиях в отношении собеседника (нанесение ему побоев — «аргумент к палке»),
- участник, уличённый во лжи или в противоречии, отказывается это признавать, но нет возможности исключить его из коммуникации,
- оратор не заботится о понятности слушателям своих тезисов и аргументов,

---

<sup>10</sup> О манипулировании и борьбе с ним см. Бредемайер 2017.

- тех или иные темы почему-либо запрещается обсуждать, или же запрещается возвращаться к уже обсуждавшимся ранее вопросам,
- доводы по существу вопроса не рассматриваются, а причиной этого объявляют статус говорящего, — молод он или стар, богат или беден, либерал или консерватор, женщина или мужчина («argumentum ad hominem») (впрочем, в некоторых случаях такого рода игнорирование аргументов уместно).

Любые властные отношения имеют дискурсивный аспект. Власть проявляется здесь в контроле над правами участников коммуникации, в частности в возможности для властвующих вести дискуссию при одном или нескольких из приведённых выше условий с выгодных позиций. Попытка стороны, чьи права ущемлены заявить об этом и добиться их восстановления воспринимаются в этом случае как покушение на властное господство и подавляется с использованием уже недискурсивных средств. Властный контроль аргументативного дискурса включает в себя все аспекты риторической антропологии, начиная с ключевого концепта «счастье» и заканчивая концептом «истина», контроль над которым надеялись получить идеологи тоталитарных режимов XX века.

### Риторический топ — эстетические ресурсы убеждения

Помимо знаний, мнений и страстей, существует ещё одна важная сфера риторики — эстетика мыслей и слов, ибо красота — тоже аргумент. Сравним два высказывания:

*А: Социальная функция искусства состоит в том, чтобы через воздействие на чувственно-эмоциональную сторону человека формировать ценностные установки, полезные для достижения общего блага.*

*В: Искусство должно учить любить добродетель и ненавидеть пороки<sup>11</sup>.*

Эти фразы по-разному выражают одну и ту же мысль. Фраза *А* наукообразна, предназначается для формальной письменной речи, например, для текста учебника или трактата, тогда как *В* подходит для речи устной или же для письменного текста неформального характера, например для личного письма. Высказывание *В* кратко, смысл в нём передан ярко, легко rozpoзнаётся и запоминается. Этот эффект достигается благодаря следующим элементам его структуры и содержания:

---

<sup>11</sup> Афоризм Дени Дидро.

- (1) кажущаяся сначала навязчивой комбинация трёх глаголов легко воспринимается, поскольку две модальности — «должен» (делать что-то) и «учит» (делать что-то) — логически корректно вложены одна в другую,
- (2) присутствуют две смысловые оппозиции: «любить» — «ненавидеть», «добродетель» — «порок»,
- (3) слова «ненавидеть» и «порок» имеют ярко-негативную эмоциональную окраску,
- (4) две пары оппозиций при комбинации друг с другом образуют взаимодополняющую пару «любить добродетель» — «ненавидеть порок»,
- (5) при этом словосочетание «любить добродетель», не являясь завершением фразы, запускает механизм предвосхищения словосочетания «ненавидеть порок»,
- (6) эта пара отсылает читателя к личному выбору в борьбе добродетелей и пороков как социальных проявления добра и зла.

Элементы (1), (2), (4) распознаются логической интуицией, (3) и (6) апеллируют к нашим эмоциям и этическим установкам, а (5) работает с навыками использования и интерпретации выражения языка. Всех этих элементов нет во фразе *A*, в то время как во фразе *B* они вызывают у слушателя работу логического анализа, эмоциональный ответ, а также действия по интерпретации высказывания в ситуации, благодаря чему содержание фразы *B* усваивается быстро и точно. Причина эффективности такого воздействия в том, что всякая познавательная деятельность, в частности коммуникативные действия и эмоциональные реакции, доставляет нам удовольствие. В ходе эволюции когнитивной сферы преуспели, видимо, те, кому было приятно наблюдать, сравнивать, запоминать, анализировать, выдвигать гипотезы, делать выводы, критиковать, спорить, доказывать и вообще общаться с целью уточнения информации о мире. Наше сознание с самых ранних этапов своего развития схватывает сходства и различия, противоположности, симметрию, повтор, аналогию, кроме того, охотно воспринимает нарратив, воодушевляется поиском причинно-следственных связей и распознаванием формальной правильности, постоянно практикуется в переносе модели одного явления на другое, т. е. в порождении метафор. То, что удовольствие от восприятия структурно завершённой и внутренне упорядоченной языковой формы несёт одновременно и удовольствие от восприятия мысли, заметил ещё Аристотель (*Arist. Rhet.* 1409b1–4), и такое удовольствие, безусловно, влияет на склонность слушателя принять отстаиваемый тезис.

В риторике традиционно различают «фигуру речи» и «фигуру мысли». На примере фраз *A* и *B* выше, выразивших одну и ту же мысль, мы видели фигуры речи. Их называют также тропами, среди которых наиболее важны



метафора, метонимия, синекдоха и ирония<sup>12</sup>. Фигуры мысли называют топами (τοποι) или «общими местами», — поскольку один и тот же топ можно применять во многих частных случаях. Топы бывают диалектическими и риторическими. Первые могут быть логически правильными умозаключениями или иными когнитивными операциями (обобщение, ограничение, классификация, определение), а вторые скрывают за собой правдоподобное умозаключение, или же умозаключений в них не содержится, но создаётся видимость их наличия. В «Риторике» и «Топике» Аристотеля описано множество топов, которыми люди пользуются как моделями для построения доказательств (энтимем) и выдвижения аргументов.

Рассмотрим несколько топов из «Риторики» Аристотеля.

**Пример 1.** *Быть умеренным хорошо, так как быть невоздержанным плохо.*

Мы видим здесь отсылку к мнимой энтимеме и две оппозиционные пары. Правильное умозаключение получить нельзя, поскольку для него требовалось бы тождество между терминами «тот, кто умерен» и «тот, кто хорош» (или же, при выборе других формулировок для терминов, между терминами «умеренность» и «хорошее качество души»). Эффект убедительности этой фразы возникает из комбинации двух пар оппозиций и повторяющейся структуры частей фразы. Топ выступает образцом для следующих, также не очень убедительных суждений:

*Надо стремиться к богатству, поскольку следует страшиться бедности.  
Либералы поддержат реформу, потому что консерваторы против неё.  
Дети этого не едят, значит, взрослым точно понравится.*

**Пример 2.** *Если даже боги знают не всё, то едва ли всё знают люди.*

Здесь две оппозиции — «боги» — «люди», «всё» — «не всё», но присутствует уступительное «оттенение», указывающее на скрытую посылку, согласно которой люди знают меньше богов. Топ скрывает за собой полисиллогизм, который, однако, надо строить в других терминах и с двумя дополнительными посылками. Ключевой элемент топа — дополнительная посылка 2:

<i>Часть знания богов, суть то, что знают боги</i>	дополнительная посылка 1
<i>То, что знают люди, суть часть знания богов</i>	дополнительная посылка 2
<hr/>	
	силлогизм — Barbara
<i>То, что знают люди, суть то, что знают боги</i>	вывод 1

<sup>12</sup> Использование тропов — это раздел риторики важный, но, вместе с тем, хорошо изученный и освоенный теорией литературы. Я оставляю его в стороне и уделяю больше внимания топам — фигурам мысли.

<i>То, что знают боги, не суть знание всего</i>	посылка
<i>То, что знают люди, суть то, что знают боги</i>	вывод 1
<hr/>	
	силлогизм — Celarent
<i>То, что знают люди, не суть знание всего</i>	вывод 2

Топ даёт корректное умозаключение во всех случаях, когда один из терминов будет подмножеством другого:

*Те, кто учится, легкомысленно верят преподавателям на слово, значит, мои студенты не усомнились в моих словах.*

*Из-за снегопада отменили даже поезда, так что автобусы и подавно не ходят.*

*Такой текст не примут в «Вопросы философии», его нельзя опубликовать и в «Одноклассниках».*

**Пример 3.** *Если вам не стыдно покупать, то мне не стыдно продавать.*

Фраза содержит пару «вы» — «я» и повтор, а стоящее за ней умозаключение основано на дополнительной посылке, раскрывающей симметрию в моральной квалификации сделки: «Всё, что стыдно продавать, суть то, что стыдно покупать». Обратим внимание на то, что ниже нам придётся вводить термины, не фигурирующие в исходной фразе, для которой важна персонифицированная оппозиционная пара «вы» — «я». Связано это с тем, что, хотя топ возникает из симметрии отношения, его риторическая функция состоит в отражении продавцом упреков со стороны покупателей:

<i>Купленное вами не суть то, что стыдно покупать</i>	посылка
<i>Проданное мной суть купленное вами</i>	дополнительная посылка 1
<hr/>	
	силлогизм — Celarent
<i>Проданное мной не суть то, что стыдно покупать</i>	вывод 1
<i>Всё, что стыдно продавать, суть то, что стыдно покупать</i>	дополнительная посылка 2
<i>Проданное мной не суть то, что стыдно покупать</i>	вывод 1
<hr/>	
	силлогизм — Camestres
<i>Проданное мной не суть то, что стыдно продавать</i>	вывод 2

Топ воспроизводится в случаях, предполагающих истинность посылки, подобной дополнительной посылке 2 или противоположной ей по качеству:

*Мне приятно это говорить, хотя тебе неприятно это слушать.*

*Они были к нам снисходительны, мы же умерили свою гордость.  
Я обманывал тебя в той же мере, в какой ты обманывался сам.*

**Пример 4.** *Одинаково оскорбительно не иметь возможности заплатить за оказанное добро и за причинённое зло.*

Здесь к членам оппозиции «добро» — «зло» поставлен в одинаковое отношение термин «плата». Это даёт богатый смысл. Топ основан на следующем скрытой послылке: «Способность человека поступать всегда и во всех случаях справедливо есть компонент его достоинства». Уравнивание в правах благодеяний и враждебных действий подчёркивает высокую цену личной независимости в социальных связях. Если эгоистическая «расхожая» мораль склоняется к тому, что мстить за зло более обязательно, чем благодарить за добро, то мораль подлинная не знает этого различия. Умозаключение как такое не предполагается, т. к. оказывается слишком сложным, но скрытая послылка хорошо прочитывается. Примеры этого топа:

*Прямота характера не позволяет лгать ни друзьям, ни врагам.  
В своей правоте она не боится ни лести, ни поношения.  
Насилие и бессилие порождают одинаковые последствия.*

**Пример 5.** *Если своих лошадей мы не доверим людям, дурно обращавшимся с лошадьми других лиц, то неужели мы доверим свою безопасность тем, кто не обеспечил безопасность другим?*

Здесь рассуждение идёт по аналогии, части фразы имеют одинаковую структуру, но во второй части «дурно выполнял» превращено в эмфатическое «не обеспечил».

**Пример 6.** *Паросцы почитали Архилоха, хотя он был клеветник, хиосцы — Гомера, хотя он не был их согражданином, митиленцы — Сафо, хотя она и была женщиной, лакедемоняне избрали Хилона в число геронтов, хотя чрезвычайно мало любили науки, италийцы — Пифагора, жители Лампсака похоронили Анаксагора, хотя он был чужестранец, и почитают его и поныне, афиняне пользовались благополучием, пока руководились законами Солона, а лакедемоняне — пока руководились законами Ликурга, что, как только в Фивах во главе правления стали философы, государство начала пользоваться благополучием. Из этого следует, что все почитают мудрецов (Arist. Rhet. 1398b11–19).*

Стилистически здесь реализован приём амплификации, или расширения, в данном случае, за счёт перечисления, а логически — это неполная индукция, которую нет необходимости комментировать.

**Пример 7.** *Если ты будешь справедливым, тебя возненавидят люди, а если несправедливым, то боги, но зато в первом случае тебя любят боги, а во втором — люди.*

Это рассуждение не содержит вывода, что доставляет слушателю интеллектуальное удовольствие, поскольку получить вывод из представленных четырёх посылок можно путём доказательств, с использованием соединения следствий и конструктивной дилеммы:

<i>Если ты справедлив</i> → <i>тебя ненавидят люди</i>	посылка
<i>Если ты справедлив</i> → <i>тебя любят боги</i>	посылка
<hr/>	
<i>Если ты справедлив</i> → <i>тебя ненавидят люди &amp; тебя любят боги</i>	соединение следствий вывод 1
<i>Если ты несправедлив</i> → <i>тебя ненавидят боги</i>	посылка
<i>Если ты несправедлив</i> → <i>тебя любят люди</i>	посылка
<hr/>	
<i>Если ты несправедлив</i> → <i>тебя ненавидят боги &amp; тебя любят люди</i>	соединение следствий вывод 2
<i>Если ты справедлив</i> → <i>тебя ненавидят люди &amp; тебя любят боги</i>	вывод 1
<i>Если ты несправедлив</i> → <i>тебя ненавидят боги &amp; тебя любят люди</i>	вывод 2
<i>Ты справедлив</i> ∨ <i>ты несправедлив</i>	доп. посылка
<hr/>	
<i>(Тебя ненавидят люди &amp; тебя любят боги)</i> ∨ <i>(тебя ненавидят боги &amp; тебя любят люди)</i>	конструктивная дилемма вывод 3

Оратор или писатель всегда имеет наготове набор тропов и топов и приспособливает их к конкретным рассуждениям. Опыт показывает, что многообразие схем наших рассуждений не очень велико, так что риторическая образцованность вполне компактна.

## Риторический период и его «закругление»

По когнитивному эффекту и универсальности применения близким к топу является представление мысли в периодах выражения языка. Период — это «закруглённое», целостное по своему содержанию выражение, выражающее мысль как компонент более сложной мысли. Выделение периодов определённым образом может создавать когнитивный эффект убедительности, а восприятие периодов может вызывать удовольствие. Периодами задаются как энтимемы, так и топы.

Следуя трактату «О стиле» Деметрия Фалерского (около 350–280 до н. э.), рассмотрим несколько примеров (Деметрий 1977). В сложном периоде может быть один или несколько колонов — более простых частей, обозначающих законченные мысли. В простом периоде один колон:

*В Афины мы прибыли к вечеру,*

в сложном, например, три:

*В Афины мы прибыли к вечеру, было свежо, по улицам прогуливались разряженные по случаю праздника горожане.*

«Закруглённость» выражения достигается, в основном, симметрией, смысловыми оппозициями, повторами и амплификациями. Рассмотрим несколько примеров.

**Пример 8.** *В Афины мы прибыли к вечеру, было свежо, по улицам прогуливались разряженные по случаю праздника горожане, как и тогда, когда Деметрий прибыл сюда после поездки в Локры.*

Риторический эффект завершения мысли возникает вследствие трёх повторов, оппозиций «мы» — «Деметрий», «теперь» — «тогда» и появления во втором периоде элемента «после поездки в Локры», который восстанавливает равновесие, вызванное опущенным описанием повторяющихся обстоятельств. Этот новый элемент придаёт фразе «округлый» характер и привлекает внимание слушателя: три повтора обещают четвёртый, но на его месте возникает новый элемент содержания.

**Пример 9.** *Ветреная погода не изменила нашей решимости остановиться в Коринфе, как не изменила она когда-то решимость Деметрия купить там усадьбу.*

Здесь мы видим четыре повтора, и две оппозиции: «мы» — «Деметрий», «остановиться» — «купить», при этом значение «остановиться, чтобы пробыть некоторое время» усиливается до «купить усадьбу, чтобы жить постоянно». Риторический эффект возникает вследствие игры повторов и неожиданного на их фоне усиления значения.

**Пример 10.** *Не в том прекрасное, чтобы говорить о прекрасном, но в том, чтобы, сказав, сделать по-сказанному.*

Здесь мы видим оппозиции «сказать» — «сделать», но при этом произведены четыре повтора, придающие фразе суровую назидательность: «прекрасное» — «о прекрасном», «говорить» — «сказать», «сказать» — «сказанное», «не в том» — «а в том».

**Пример 11.** *Ему он назначил жизнь полную трудов и опасностей, а ей дал красоту, заставлявшую восхищаться и возжелать.*

Оппозиции: «он» — «она», «труды и опасности» — «красота», причём противопоставляются также активность жизни одного и пассивность другой. Колонны симметричны.

**Пример 12.** *Ты о живом говорил о нём дурно, а теперь и о мёртвом пишешь дурно.*

Здесь мы видим оппозиции «живой» — «мёртвый» и «говорил» — «пишешь», усиленную темпоральным различием. Повтор «дурно» — «дурно» образует эмфазу.

**Пример 13.** *Какой большой город взяли они у врагов, он так же велик, как их собственный, который они потеряли.*

В этом трёхчленном периоде три оппозиции: «они» — «их враги», «чужой город» — «свой город», «взяли» — «потеряли». Во втором колоне «он так же велик, как их собственный» создаёт эффект предвосхищения содержания завершающей части фразы.

**Пример 14.** *Из Афин в Эфес я прибыл из-за царя, ибо он был велик, из Эфеса в Афины — из-за урагана, ибо он был велик.*

Здесь мы видим оппозиции «Афины» — «Эфес», «царь» — «ураган», а повторяющиеся «прибыл», «из-за» и «велик», создают уравнивающее «царя» и

«ураган» по их значимости сопоставление. Оба колона имеют единый рисунок.

Итак, наличие структурных особенностей, к числу которых принадлежат симметрия, повторы, содержательные оппозиции, взаимное оттенение через позитивные и негативные коннотации, амплификации, во-первых, доставляет удовольствие при восприятии, во-вторых, отсылает слушателя к когнитивно ценным явлениям. Таковы — гармоничность, соразмерность, последовательность. Этими очень общими структурными качествами обладают логические схемы умозаключения, так что механизм риторического убеждения на уровне восприятия имеет дело с теми же структурными чертами, что и логическое доказательство. Само определение топа как фигуры речи, так или иначе воспроизводящей фигуру мысли, даётся с использованием геометрической метафоры фигуры. За ней скрывается практика усмотрения пространственно определимых элементов структурных отношений.

Мы снова видим иерархию видов аргументирования: доказательство не требуется определять через метафору, за ним скрывается некоторая формальная реальность, топ же соединяет вещи иным способом, он действует уподобляюще-миметически, опираясь на схемы чувственных восприятий, перенесённые на отношения предметов, подразумеваемых речью. Геометрические навыки, сформированные практикой зрительных восприятий, обеспечивают и возможность предвосхищения как структуры, так — иногда — и значения выражений языка. Топ, за которым не скрывается доказательство, благодаря своим структурным особенностям и вне связи с содержанием формирует положительный фон восприятия этого содержания, что способствует убеждению.

## Литература

- Arist. Rhet.* — *Аристотель*. Риторика / пер. Н. Платоновой // Античные риторики / общ. ред. А. А. Тахо-Годи. М.: Из-во МГУ, 1977. С. 15–165.
- Андерсон 2001 — *Андерсон Б.* Воображаемые сообщества. Размышления об истоках и распространении национализма / пер. с англ. В. Г. Николаева. М.: КАНОН-пресс-Ц, Кучково Поле, 2001.
- Бредемайер 2017 — *Бредемайер К.* Чёрная риторика. Власть и магия слова. М.: Альпина Паблишер, 2017.
- Ван Бентем 2011 — *ван Бентем Й.* Логика и рассуждение: много ли значат факты? // Вопросы философии. 2011. № 12. С. 63–76.
- Деметрий 1977 — *Деметрий Фалерский*. О стиле / пер. Н. А. Старостиной и О. В. Смыки // Античные риторики / общ. ред. А. А. Тахо-Годи. М., Из-во МГУ, 1977. С. 237–285.
- Зайцев А. 2000 — *Зайцев А. И.* Культурный переворот в Древней Греции в VIII–

- V вв. до н. э. 2-е изд. СПб, 2000.
- Зайцев Д. 2007 — *Зайцев Д. В.* Теория и практика аргументации. М., 2007.
- Лисанюк 2015 — *Лисанюк Е. Н.* Аргументация и убеждения. СПб: Наука, 2015.
- Логика 2019 — Логика. Учебник / под ред. А. И. Мигунова, И. Б. Микиртумова, Б. И. Федорова. М.: Проспект, 2019.
- Лурия 1982 — *Лурия А. Р.* Культурные различия и интеллектуальная деятельность / Лурия А. Р. Этапы пройденного пути: научная автобиография. М: Издательство МГУ, 1982. С. 47–69.
- Фукидид 1999 — *Фукидид.* История / пер. Ф. Г. Мищенко и С. А. Жебелева; под ред. Э. Д. Фролова. СПб: Наука, 1999.
- Evans, Barston, Pollard 1983 — *Evans J., Barston, J., Pollard P.* On the conflict between logic and belief in syllogistic reasoning // *Memory & Cognition.* 1983. Vol. 11, no. 3. P. 295–306.
- Handbook 2014 — *Handbook of Argumentation Theory* / F. Eemeren, B. van Garssen, E. Krabbe, F. Snoeck Henkemans Francisca, B. Verheij, J. Wagemans. Dordrecht, 2014.
- Perelman, Olbrechts-Tyteca 1958 — *Perelman C., Olbrechts-Tyteca L.* Traité de l'argumentation ; la nouvelle Rhétorique. Paris: Presses Universitaires de France, 1958.
- Perelman, Olbrechts-Tyteca 1969 — *Perelman C., Olbrechts-Tyteca L.* The new Rhetoric: A treatise on argumentation, Notre Dame: University of Notre Dame Press, 1969.
- Toulmin 1958 — *Toulmin S.* The uses of argument. Cambridge: Cambridge University Press, 1958.
- Wason, Johnson-Laird 1972 — *Wason P., Johnson-Laird P. N.* The Psychology of reasoning: Structure and Content. Cambridge, Mass., 1972.
- Zhai, Szymanik, Titov 2015 — *Zhai F., Szymanik J., Titov I.* Toward Probabilistic Natural Logic for Syllogistic reasoning // *Proceedings of the 20<sup>th</sup> Amsterdam Colloquium* / ed. by T. Brochhagen, F. Roelofsen, N. Theiler. Amsterdam, 2015. P. 468–478.