

В. П. Москвин

РИТОРИКА И ТЕОРИЯ АРГУМЕНТАЦИИ

УЧЕБНИК ДЛЯ ВУЗОВ

3-е издание, переработанное и дополненное

*Рекомендовано Учебно-методическим отделом высшего образования
в качестве учебника для студентов высших учебных заведений,
обучающихся по юридическим и гуманитарным направлениям*

**Книга доступна в электронной библиотеке biblio-online.ru,
а также в мобильном приложении «Юрайт.Библиотека»**

Москва ■ Юрайт ■ 2019

УДК 808.5(075.8)
ББК 80.7я73
М82

Автор:

Москвин Василий Павлович — доктор филологических наук, профессор Волгоградского государственного социально-педагогического университета., почетный работник высшего профессионального образования Российской Федерации, лауреат премии Волгоградской области в сфере науки и техники.

Рецензенты:

Волков С. С. — кандидат филологических наук, старший научный сотрудник, заведующий отделом «Словарь языка М. В. Ломоносова» Института лингвистических исследований РАН (г. Санкт-Петербург);

Долгенко А. Н. — доктор филологических наук, заведующий кафедрой русского и иностранных языков Юридического института Московской академии Следственного комитета Российской Федерации;

Карасик В. И. — доктор филологических наук, профессор кафедры общего и русского языкознания Института русского языка имени А. С. Пушкина.

Москвин, В. П.

М82 Риторика и теория аргументации : учебник для вузов / В. П. Москвин. — 3-е изд., пер. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2019. — 725 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс).

ISBN 978-5-534-09710-8

Учебник состоит из четырех глав, посвященных соответственно общим вопросам классической риторики, основам логической аргументации, приемам психологического манипулирования, приемам языкового манипулирования, включает список рекомендуемой литературы, предметный и именной указатели. Автор детально анализирует различные подходы к пониманию аргументации и ее тактик с античности до наших дней и предлагает обоснованную оригинальную концепцию классической риторики, в которой приемы убеждения рассматриваются в логическом, психологическом и языковом аспектах.

Несомненным достоинством учебного пособия являются ясные определения понятий, энциклопедичность освещения материала, яркие и запоминающиеся иллюстративные примеры. Учебник органически включает хрестоматийные тексты, приглашая читателей вступить в диалог с автором.

Соответствует актуальным требованиям Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования.

Издание адресовано студентам высших учебных заведений, обучающимся по юридическим и гуманитарным направлениям, но будет весьма полезно и лингвистам, литературоведам, журналистам, педагогам, спичрайтерам, PR-менеджерам, а также всем, кто интересуется проблемами публичной речи и словесной культуры.

УДК 808.5(075.8)
ББК 80.7я73



Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав. Правовую поддержку издательства обеспечивает юридическая компания «Дельфи».

ISBN 978-5-534-09710-8

© Москвин В. П., 2019
© ООО «Издательство Юрайт», 2019

Оглавление

Предисловие	8
-------------------	---

Глава 1

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ КЛАССИЧЕСКОЙ РИТОРИКИ

Раздел 1. Основные понятия риторики	19
1. Убедительность речи как предмет риторики и эристики	19
2. Соотношение понятий убеждения, доказательства и разъяснения	23
3. Сфера действия риторики как искусства убеждения.....	26
4. Соотношение риторики и смежных дисциплин.....	30
5. Этапы построения убеждающей речи. Классический канон.....	35
6. Краткий очерк истории риторики.....	42
Раздел 2. Факторы, регулирующие выбор и применение аргументов	55
1. Фактор уместности	55
1.1. Фактор тематической уместности.....	55
1.2. Фактор ситуативной уместности.....	59
1.2.1. Фактор места и времени.....	62
1.2.2. Фактор адресата.....	63
1.2.3. Фактор свидетеля.....	66
2. Фактор цели	67
Раздел 3. Критерии классификации аргументов	71
1. Моральный критерий.....	71
2. Критерий релевантности	74

Глава 2

ОСНОВЫ ЛОГИЧЕСКОЙ АРГУМЕНТАЦИИ

Раздел 1. Общая характеристика логической аргументации	85
1. Доказательство как форма логической аргументации	85
1.1. Структура доказательства.....	85
1.2. Формулировка тезиса. Понятие стасиса.....	87
1.3. Композиционные типы доказательства	91
1.4. Приемы доказательства	93
1.4.1. Опора на факты.....	93
1.4.2. Опора на аксиомы	96

1.4.3. Вопрос о моральной аргументации	103
2. Доказательство и опровержение	109
3. Этические границы доказательства и опровержения.....	112
Раздел 2. Вопрос об инвенции и методе общих мест	115
1. Основные причины сложностей в осмыслении понятия инвенции.....	124
1.1. Переосмысление понятия инвенции в книгах общих мест	124
1.2. Неопределенность термина <i>top</i>	140
1.3. отождествление инвенции со смежными аргументативными стратегиями	144
1.3.1. Инвенция и обоснование	144
1.3.2. Инвенция и диспозиция	145
1.3.3. Инвенция и стасис.....	146
2. Итоговое определение инвенции и метода общих мест.....	148
3. Заблаговременная подготовка доводов. Понятие промπτουαρια	155
4. Вопрос об источнике понятия инвенции	157
Раздел 3. Законы и правила аргументации	159
1. Из истории вопроса.....	159
2. Правила аргументации в парадигмах формальной и неформальной логики	162
3. Софизмы и паралогизмы как нарушения правил логической аргументации.....	166
Раздел 4. Правила логической аргументации и приемы логического манипулирования	169
1. Достаточность обоснования. Приемы обхода этого требования	169
1.1. Количественная достаточность аргументации	174
1.2. Качественная достаточность аргументации.....	176
2. Тождество тезиса. Потеря и подмена тезиса	185
3. Независимость аргументов от тезиса. Круг в аргументации.....	194
4. Выводимость тезиса из аргументов. Ошибка и фигура <i>non sequitur</i>	195
4.1. Типы демонстрации и демонстрационные типы <i>non sequitur</i>	199
4.1.1. Каузальная демонстрация и <i>non sequitur</i> каузального типа ...	200
4.1.2. Качественная демонстрация и <i>non sequitur</i> качественного типа.....	213
4.1.3. Таксономическая демонстрация и <i>non sequitur</i> таксономического типа.....	218
4.1.4. Парциальная демонстрация и <i>non sequitur</i> парциального типа	229
4.1.5. Компаративная демонстрация. Вопрос о ложной аналогии	233
5. Достоверность аргументов. Ошибка и софизм ложного основания	254
5.1. Аргумент к невежеству	265
5.2. Вопрос об эмпирической аргументации	268
6. Объективность аргументации. Приемы необъективной аргументации.....	275

6.1. Паралогизм редукции и софизм изъятия	289
6.1.1. Псевдодилемма	302
6.2. Техника двойных стандартов	308
6.2.1. Эристическая дефиниция	316
6.2.2. Приемы политической эвфемии	326
7. Основные постулаты и история развития софистики	338
8. Вопрос об основных законах логики	346
Раздел 5. Основы критической аргументации	349
1. Приемы обнаружения уловок и паралогизмов	350
1.1. Ротация	352
2.2. Субституция	353
2. Приемы нейтрализации уловок и паралогизмов	355
2.1. Использование противоречащих примеров	356
2.2. <i>Reductio ad absurdum</i>	362
2.3. Реторсия	364
2.4. Антанагога	368

Глава 3

ПРИЕМЫ ПСИХОЛОГИЧЕСКОГО МАНИПУЛИРОВАНИЯ

1. Понятие психологической уловки	374
2. Индикаторы психологического манипулирования	376
3. Мишени манипулирования	378
4. Внушаемая группа как объект манипулирования	381
5. Вопрос о классификации психологических уловок	385
5.1. Функциональные типы психологических уловок	386
5.2. Инструментальные типы психологических уловок	389
Раздел 1. Приемы психологического давления	390
1. Аргумент к личности	391
1.1. Абьюзивный аргумент	393
1.1.1. Вопрос о клевете	400
1.2. Обвинение в предвзятости	405
1.3. Указание на противоречие между словами и поступками	412
1.4. Софизм отравленного колодца	414
2. Фигура <i>tu quoque</i>	417
3. Довод к страху	423
4. Аргумент к авторитету	436
4.1. Приемы усиления собственного авторитета	462
4.2. Приемы завышения собственного авторитета	469
4.2.1. Похвальба	470
4.2.2. Манипулирование именами	471
4.3. Приемы снижения авторитета противника	478
4.3.1. <i>Despicio</i> и <i>negatio</i>	478

4.3.2. Использование ошибок оппонента.....	480
4.3.3. Вопрос о самокритике	490
5. Аргумент к традиции	491
6. Использование вопросов	495
7. Иллюзивная блокада	499
8. Подхват	501
9. Довод к смеху.....	503
Раздел 2. Приемы психологической аттракции	506
1. Театральные приемы.....	510
2. Подстройка	513
3. Аргумент к тщеславию	519
4. Аргумент к вере.....	524
5. Этос как стимул доверия	539
6. Довод к кошельку	545
7. Аргумент к жалости.....	548
8. Argumentum ad amicitiam.....	555
9. Фигура <i>pro homine</i>	558
10. Довод к ненависти.....	560
11. Трансфер.....	562

Глава 4

ПРИЕМЫ ЯЗЫКОВОГО МАНИПУЛИРОВАНИЯ

Раздел 1. Вопрос о классификации фигур речи.....	578
1. Общая классификация тропов и фигур	578
2. Частные классификации тропов и фигур	583
3. Понятие языковой уловки.....	588
Раздел 2. Использование эристически значимых качеств языкового знака.....	590
1. Использование деривационных ассоциаций	590
1.1. Довод к этимологии	590
1.2. Буквализация	594
2. Использование ассоциаций по близкозвучию	596
2.1. Ложное этимологизирование	596
2.2. Анаграмма.....	598
2.3. Нотарикон	599
Раздел 3. Использование эристически значимых качеств речи.....	602
1. Использование двусмысленности.....	602
1.1. Диалогия.....	605
1.2. Антифразис.....	609
2. Использование однообразия.....	612
2.1. Argumentum ad nauseam	616
2.2. Эпимона	619

2.3. Звуковые повторы	621
2.4. Хиазм	623
2.5. Эквивокация	625
3. Использование неполноты	631
3.1. Энтимема и эпитроп	631
3.2. Умолчание и молчание	637
4. Использование неясности.....	642
4.1. Криптолалия.....	648
4.2. Искусственная книжность.....	649
5. Использование пространности.....	660
6. Использование неточности	664
6.1. Преувеличение и преуменьшение.....	664
6.2. Мелиоративная номинация.....	666
6.3. Адвокатский довод.....	668
7. Использование абсурда	680
7.1. Паралепсис	681
7.2. Парадокс.....	682
8. Использование приемов изобразительности.....	686
8.1. Гипотипозис	687
8.2. Опредемчивание	689
8.2.1. Аллегория.....	699
8.2.2. Хрия.....	710
Рекомендуемая литература	723
Новые издания по дисциплине «Риторика и теория аргументации» и смежным дисциплинам	725

Предисловие

Научить аргументированно отстаивать свою точку зрения — одна из основных и, добавим, изначальных задач курса риторики. Как известно, **риторика** [греч. *ῥητορικὴ*, первоначально ‘мастерство ритора, оратора’¹] появилась и долгое время развивалась именно как «искусство убеждать». В античной Греции учителя риторики, вербуя учеников, «обещали подготовить их к политической деятельности и научить при помощи красноречия слабому аргументу давать перевес над сильным»². Горгий Леонтинский³ (ок. 483—375 до н. э.), один из первых греческих риторов, называл риторику «мастером убеждения»:

Сократ. Вот сейчас ты, Горгий, по-моему, ближе всего показал, что ты понимаешь под красноречием, какого рода это искусство; если я не ошибаюсь, ты утверждаешь, что оно — мастер убеждения: в этом вся его суть и вся забота. Или ты можешь сказать, что красноречие способно на что-то большее, чем вселять убеждение в души слушателей?

Горгий. Нет, нет, Сократ, напротив, по-моему, ты определил вполне достаточно: как раз в этом его суть.

Платон. Горгий

Знаменитый римский оратор Марк Туллий Цицерон (106—43 до н. э.) в трактате «Об ораторе» пишет: «Пусть зовется оратором тот, кто умеет своей речью убеждать»⁴. Существует два источника риторических умений, в том числе умения убеждать: 1) обучение и практический опыт; 2) определенная предрасположенность, талант. Протагор Абдерский (ок. 480—410 до н. э.), ученик Демокрита и один из теоретиков софистики, полагал, что «талант ничего не значит без практики, практика ничего не значит без таланта»⁵. Софисты Коракс из Сиракуз

¹ Например: *Schiappa E.* Protagoras and logos. A study in Greek philosophy and rhetoric. 2nd ed. Univ. of South Carolina Press, 2003. P. 45. *Ритор* [греч. *ῥήτωρ*] — в Древней Греции: оратор и учитель ораторского мастерства.

² *Меликова-Толстая С.* Античные теории художественной речи // Античные теории языка и стиля. СПб., 1996. С. 155—156.

³ По названию древнегреческого города Леонтины (*Λεοντίνου*) в Сицилии, к северо-западу от Сиракуз. Город был основан в 729 г. до н. э., разрушен в 214 г. до н. э. во время войны Рима против Карфагена. Труды Горгия Леонтинского были утеряны, его суждения и взгляды известны прежде всего по диалогу древнегреческого философа Платона «Горгий», написанному ок. 405 г. до н. э.

⁴ *Цицерон М. Т.* Три трактата об ораторском искусстве. М., 1994. С. 127—128.

⁵ *Freeman K.* Ancilla to the pre-Socratic philosophers. Cambridge, 1948. P. 127.

(V в. до н. э.) и его ученик Тисий считали, что главная составляющая риторики — талант¹. Вот как оценивает силу этого фактора замечательный английский писатель и философ Лоренс Стерн (1713—1768) в романе «Жизнь и мнения Тристрама Шенди, джентльмена»:

Если уж говорить правду о моем отце, то он был прямо-таки неотразим, как в речах своих, так и в словопрениях; он был прирожденный оратор: θεοδίδακτος [греч. 'наученный богом'. — В. М.]. Убедительность, так сказать, опережала каждое его слово, элементы логики и риторики были столь гармонически соединены в нем, и вдобавок он столь тонко чувствовал слабости и страсти своего собеседника, что сама Природа могла бы свидетельствовать о нем: «Этот человек красноречив». Короче говоря, защищал ли он слабую или сильную сторону вопроса, и в том и в другом случае нападать на него было опасно. А между тем, как это ни странно, он никогда не читал ни Цицерона, ни Квинтилиана «De Oratore», ни Исократа, ни Аристотеля, ни Лонгина из древних; ни Фоссия, ни Скиоппия, ни Рама, ни Фарнеби из новых авторов; и, что еще более удивительно, ни разу в жизни не высек он в уме своем ни малейшей искорки ораторских тонкостей хотя бы беглым чтением Кракенторпа или Бургередиция, или какого-нибудь другого голландского логика или комментатора; он не знал даже, в чем заключается различие между *argumentum ad ignorantiam* и *argumentum ad hominem*; так что, я хорошо помню, когда он привез меня для зачисления в колледж Иисуса в ***, достойный мой наставник и некоторые члены этого ученого общества справедливо поражены были, что человек, не знающий даже названий своих орудий, способен так ловко ими пользоваться.

Приведем мнение французского философа и математика Рене Декарта (1596—1650):

Я высоко ценил красноречие и был влюблен в поэзию, но полагал, что то и другое являются более дарованием ума, чем плодом учения. Те, кто сильнее в рассуждениях, и кто лучше оттачивает свои мысли, так что они становятся ясными и понятными, всегда лучше, чем другие, могут убедить в том, что они предлагают, даже если бы они говорили по-нижнебретонски и никогда не учились риторике.

Рассуждение о методе

Риторику регулярно сравнивают с «кулачным боем, борьбой» (Горгий Леонтинский), фехтованием (Артур Шопенгауэр), каратэ или айкидо²,

¹ Connors R. J. Greek rhetoric and the transition from orality // Philosophy and rhetoric. Vol. 19. 1986. № 1. P. 41 & 48.

² Например: Литвак М. Е. Психологическое айкидо. Ростов-на-Дону, 2005; Вагин И. О. Заяц, стань тигром! М., 2005 (см. гл. 14 «Психологическое айкидо», гл. 12 «Психологическое каратэ»).

войной¹, битвой: «Какова в битве сила стали, такова в государстве сила слова» (Деметрий Фалерский). Словесная схватка не только походит на потасовку, но иногда в нее же и переходит. Диоген из Лаэрти в Киликии (Диоген Лаэртский, или Диоген Лаэртий, лат. *Diogenes Laertius*), афинский грамматик первой половины III в. н. э., более известный как автор обстоятельной античной антологии «О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов», пишет о философе Антигоне Каристском: «В разбирательствах был он, говорят, таким воинственным, что подчас уходил с подбитым глазом». А вот что Диоген пишет о Сократе: «Так как в спорах он был сильнее, то нередко его колотили и таскали за волосы»².

Талантом или способностью убеждать, равно как физической силой или реакцией кулачного бойца, от природы наделены многие, но, конечно же, далеко не все. Те, кто не обладает физической силой и хорошей реакцией, пытаются компенсировать этот недостаток путем обучения боксу или айкидо; те, кто не обладает даром убеждения и словесных манипуляций, с тем чтобы не оказаться игрушкой в чужих руках, обучаются «речевому айкидо» — риторике. В результате такого обучения формируются знания и умения, составляющие **аргументативную компетенцию** индивида, которая предполагает знание схем аргументации, системы приемов, уловок, манипулятивных техник и способов их нейтрализации и представляет собой определенную величину, поддающуюся измерению; с этой целью используются специальные тесты³.

Как искусство убеждения риторика, в узком смысле данного термина, определялась и в эпоху средневековья (V—XVI вв.), и в эпоху Просвещения (XVII—XVIII вв.)⁴. Именно так — как «искусство создания мнений, а не знаний»⁵ — эта наука определяется и в настоящее время. Профессор Роберт Джеймс Бранхэм в своей монографии «Спор и критический анализ: гармония конфликта» отмечает по данному поводу: «Люди — создания весьма внушаемые (*opinionated*)», вот почему так актуально всегда было, есть и будет искусство *спора* — «процесса,

¹ Spence G. How to argue and win every time: at home, at work, in court, everywhere, everyday. New York, 1996. P. 23, ср.: «Война есть война независимо от того, ведется ли она с помощью артиллерии или слов».

² Диоген Лаэртский. О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов / перевод с древнегреч. М. Л. Гаспарова. М., 1986. С. 120 и 161.

³ Например: The United States-Canadian law school admission test (LSAT), The graduate record examinations (GRE), The graduate management admission test (GMAT) и др (Plumer G. Phenomenological argumentative structure // Argumentation. An international journal on reasoning. Vol. 15. 2001. № 2. P. 173—189).

⁴ Например: Whately R. Elements of rhetoric comprising an analysis of the laws of moral evidence and persuasion with rules for argumentative composition and elocution. Kessinger Publishing, 2005. P. 13 (параграф «Определения риторики»). Ричард Уэйтли — английский архиепископ, живший в XVIII в.

⁵ McComiskey B. Gorgias and the new sophistic rhetoric. Southern Illinois University, 2002. P. 25.

посредством которого мнения продвигаются, поддерживаются, обсуждаются и защищаются»¹.

Настоящий учебник задуман как объяснительный курс теории аргументации в ее практическом приложении. Курс непосредственно связан с логикой, а также с психологией, поскольку ораторское искусство включает умение логически правильно выстраивать свою речь и оказывать определенное психологическое воздействие на ее адресата с учетом его логической компетенции и эмоционально-психологического состояния. Основная цель курса — дать четкие, теоретически обоснованные представления о принципах построения риторически правильной и коммуникативно целесообразной речи, ознакомить с понятийно-терминологическим аппаратом современной классической, или аргументативной риторики, содействовать формированию коммуникативно-речевой культуры как важнейшего инструмента в профессиональной деятельности тех лиц, которые предполагают связать свою профессию со сферами так называемой повышенной речевой ответственности (т. е. деятельностью педагога, адвоката, политика, дипломата, etc.). Поставленной целью определяется следующая практическая задача: развитие навыков и умений в части построения выразительной, логичной, убедительной, ситуативно и тематически уместной речи. Материал курса позволяет обеспечить: 1) развитие и совершенствование навыков и умений в сфере производства риторически грамотной, в частности убедительной речи; 2) усвоение понятийно-терминологического аппарата изучаемой дисциплины; 3) ориентацию в специальной литературе, посвященной проблемам риторики и теории аргументации. В список рекомендуемой литературы (см. оглавление) включены учебные пособия, монографии, словари и энциклопедии, проработкой которых можно дополнить информацию, представленную в настоящей книге; рекомендуемая литература отмечена нами и в постраничных сносках посредством пометы «см.». В результате изучения дисциплины учащийся должен:

знать

- основные понятия риторики и теории аргументации, значимые для сфер повышенной речевой ответственности;
- основы логической аргументации, виды и структуру доказательства, его композиционные типы;
- понятийный аппарат инвенции и метода общих мест, а также причины сложностей в их осмыслении;
- законы и правила аргументации в парадигмах формальной и неформальной логики;
- приемы логического манипулирования, их виды и тактики использования;

¹ Branham R. J. Debate and critical analysis. The harmony of conflict. New Jersey & London, 1991. P. 1.

- приемы обнаружения уловок и паралогизмов;
- основные классы психологических уловок;
- виды и стилевые тактики: а) психологического давления на оппонента; б) психологической аттракции; в) языкового манипулирования;
- приемы нейтрализации указанных уловок и манипулятивных тактик;

• словари, научную и учебную литературу по данной дисциплине;
уметь

- использовать виды, стили и тактики убеждающего воздействия в соответствии с требованиями конситуации;
- строить доказательство, формулировать тезис;
- анализировать тезис на предмет инвенции, т. е. поиска аргументов для его поддержки и опровержения;
- анализировать софизмы и паралогизмы как нарушения правил логической аргументации;
- использовать и нейтрализовать приемы логического манипулирования;
- адекватно анализировать: а) манипулятивные стили и тактики речи; б) психологические манипуляции; в) приемы психологического давления; г) приемы психологической аттракции; д) приемы языкового манипулирования;

владеть

- навыками эффективного убеждения, в частности тактиками эристической коммуникации;
- приемами доказательства и опровержения;
- навыками поиска доводов, их адекватной конситуативной оценки и уместного применения;
- техникой опознания логических ошибок и уловок;
- техникой использования и нейтрализации: а) приемов логического манипулирования; б) психологических уловок, в частности приемов психологического давления (таких, как аргумент к страху, к личности, к авторитету и др.) и тактик психологической аттракции (таких, как довод к тщеславию, к вере, к кошельку и др.); в) приемов языкового манипулирования (таких, как эквивокация, довод к этимологии, политическая эвфемизация и др.).

Основная часть учебника представлена рядом параграфов, каждый из которых включает:

1. Краткое изложение теоретического материала, в доступной и популярной форме освещающего определенную проблему теории аргументации, тот или иной манипулятивный прием со всеми известными его разновидностями.

2. Иллюстративные примеры, в том числе и микротексты, специально подобранные нами для наглядного представления и эффективного анализа изучаемого вопроса. Источниками примеров послужили античная, западная и русская классика, пресса, Интернет, радио- и теле-

передачи, а также современная разговорная и устная профессиональная речь.

3. Тематически связанные с анализируемой проблемой и критически прокомментированные выдержки из отечественной и зарубежной научной литературы. Информация, представленная здесь, знакомит учащихся с мнениями, наблюдениями и классификационными решениями таких авторитетных ученых прошлого и настоящего, как Арне Несс (Норвегия), Хейм Перельман (Бельгия), С. И. Поварнин (Россия), Бертран Рассел (Великобритания), Чарлз Хэмблин (Австралия), Артур Шопенгауэр (Германия) и др. Серьезное внимание уделено античной (Аристотель, Горгий Леонтинский, Демосфен, Зенон Элейский, Исократ, Квинтилиан, Коракс, Лисий, Платон, Сенека, Сократ, Филострат, Цицерон), средневековой, а также принадлежащей эпохе Просвещения (Пьер Абеляр, Рудольф Агрикола, Грасиан Бальтасар, Торкват Северин Боэций, Фрэнсис Бэкон, Фома Ирландский, Бернар Лами, Никколо Макиавелли, Филипп Меланхтон, Уильям Оккам, Петер Рамус, Иоганн Сузенбротус) и современной западной, в частности голландской (Р. Гроотендорст, Ф. Х. ван Еемерен, Я. А. ван Лаар), канадской (Б. Годэн, Т. Гувье, М. Гилберт, К. Тиндал, Д. Уолтон, Д. Хитчкок) и особенно англо-американской риторической традиции как наиболее мощной и авторитетной в западном мире (Л. Битцер, Д. Бэйли, Э. Вестон, Р. Дж. Гула, Э. Дэймер, Р. Заулисс, Н. Капальди, Дж. Кеннеди, И. Копи, К. Коэн, Д. Лауэр, М. Лефф, Д. Либерман, В. Онг, Р. Пайн, М. Скривен, Ч. Стевенсон, С. Тулмин, Р. Чалдини, Х. Юнис и др.).

Переводы всех выдержек и цитат из иноязычных научных работ, проанализированных в данной книге, а также целого ряда логических и риторических терминов, извлеченных нами из иноязычной специальной литературы, принадлежат нам. С тем, чтобы читатель смог проверить адекватность сделанного нами перевода, при терминах [в квадратных скобках] и внутри оказавшихся особенно сложными для перевода цитат (в круглых скобках) приводятся иноязычные эквиваленты отдельных слов и выражений.

4. Пояснение значений и этимологии ключевых терминов, относящихся к изучаемой теме. Терминологические проблемы аргументативной риторики, с которыми мы столкнулись в процессе изучения (или, точнее, сопоставления) отечественной и иноязычной специальной литературы, увы, можно охарактеризовать следующими словами А. С. Пушкина:

Но панталоны, фрак, жилет —
Всех этих слов на русском нет.

Ситуация в понятийно-терминологической сфере вполне отвечает уровню соответствующих навыков и умений. Приведем типовую констатацию: «Способность аргументированного доказательного рассу-»

дения отнюдь не является, к сожалению, сильной стороной отечественного менталитета»¹.

Ввиду того, что российская понятийно-терминологическая традиция в части теории аргументации (скорее всего, в силу известных исторических причин) оказалась крайне небогата, мы поставили перед собой непростую задачу перенести на русскую почву всю необходимую систему обозначений тех логических, психологических, языковых и иных приемов и уловок, которые традиционно изучаются на Западе, но, к сожалению, в нашей стране до сих пор неизвестны даже специалистам. Между тем именно уловки указанного типа составляют так называемое **риторическое измерение аргументации**². Еще в 1910 году известный русский адвокат Петр Сергеевич Пороховщиков (псевдоним — П. Сергеич³) отметил следующий ряд обстоятельств, при рассмотрении которых невольно напрашиваются неприятные аналогии с современным состоянием нашей науки:

Изменение правил об уголовных доказательствах в нашем судопроизводстве с введением Судебных уставов имело одно несомненно вредное последствие: упраздненная формальная система поглотила собой и научное, логическое учение о судебных доказательствах. Эта область мышления осталась *совершенно чуждой нашим судебным ораторам* [здесь и далее курсив наш. — В. М.], и пробел этот сказывается очень определенно: в речах наших обвинителей *не видно отчетливого и твердого разбора улик*. И хуже всего то, что наши законники *не только не знают этой важной отрасли их науки, но и знать не хотят*. Между тем *эта область давно и старательно разработана на Западе, особенно в Англии*. Не все мы знаем английский язык, не все имеем средства выписывать дорогие английские или немецкие руководства. Но несколько месяцев назад в печати появилось третье издание сочинений проф. Л. Е. Владимирова «Учение об уголовных доказательствах» [СПб., 1910]. Не говорю о несомненных достоинствах этого труда, ведь одного названия достаточно, чтобы такая книга сделалась настольным руководством каждого товарища [= заместителя (устар.). — В. М.] прокурора: она представляет единственное систематическое исследование этого рода в нашей литературе. Я спрашивал у знакомых юристов их мнение о новой книге и, к удивлению, убедился, что ни один из них *даже не слыхал о ней*⁴.

Удаленность от этой понятийной системы значительно обедняет отечественную логику, а следовательно, и отечественную теорию аргументации, нынешний уровень развития которой (что становится

¹ Швырев В. Культура аргументации как педагогическая проблема // Высшее образование в России. 2006. № 5. С. 163.

² Encyclopedia of rhetoric / ed. Th. O. Sloane. Oxford Univ. Press, 2001. P. 455.

³ Автор книги: *Сергеич П.* Уголовная защита. Практические заметки. Изд. второе, перераб. и доп. СПб., 1913. 243 с.

⁴ *Сергеич П.* Искусство речи на суде. М., 1988. С. 196—197.

очевидным для каждого, кто ознакомился с западной и особенно англо-американской логико-риторической традицией) оставляет желать лучшего. Так называемая **культура аргументации** [англ. *the argument culture*] состоит не только и не столько в соблюдении постулатов Грайса (в частности, максимы такта) и в умении выявлять «тонкости, нюансы и нестыковки в аргументации оппонента»¹, сколько в использовании сложнейшего аппарата логических и иных доводов, а также способов опознания и приемов нейтрализации логических, психологических, информационных и языковых уловок и манипулятивных схем, нам пока, к сожалению, практически неизвестных. Задача настоящей книги — восполнить данный пробел в нашей национальной культуре.

Известный американский логик и математик Майкл Скривен полагает, что все логические и иные уловки и ошибки «требуют обозначения в том случае, если они оцениваются как достаточно распространенные и достаточно важные, чтобы получить терминологический “ярлык”»². Однако такая оценка носит субъективный характер. Кроме того, ученые разных стран и эпох открывали риторические уловки независимо друг от друга, англоязычная традиция в этой части в течение многих столетий противостояла латинской и греческой; все эти обстоятельства стали причиной развития чрезвычайно сложной вариативной системы терминологических наименований.

Мы сочли необходимым привести все существующие в западной научной литературе варианты данных терминологических обозначений, а в некоторых случаях предложить несколько возможных вариантов перевода, — с тем, чтобы читатель смог самостоятельно выбрать наиболее подходящий. На наш взгляд, решение по данному вопросу должен принимать не отдельный специалист (в данном случае автор), а научная общественность: последнее слово должно здесь остаться за профессиональным узусом.

¹ Tannen D. The argument culture. New York, 1998. P. 256.

² Scriven M. Fallacies of statistical substitution // Argumentation. An international journal on reasoning. Vol. 1. 1987. № 2. P. 333.

Глава 1

ОБЩИЕ ВОПРОСЫ КЛАССИЧЕСКОЙ РИТОРИКИ

Аргументация [лат. *arguo* ‘показываю, доказываю, выясняю’], по определению группы голландских логиков Амстердамской школы, «представляет собой вид словесной и социальной деятельности, задачей которой является увеличение (или уменьшение) приемлемости спорной точки зрения для слушателя или читателя посредством приведения ряда взаимосвязанных доводов, направленных на доказательство (или опровержение) этой точки зрения перед рациональным арбитром (*before a rational judge*)»¹. Строго говоря, аргументация может иметь не только словесный, но и невербальный характер; в этой связи австралийский философ Чарльз Леонард Хэмблин (1922—1985) определяет аргументацию как любое речевое или неречевое [курсив наш. — В. М.] действие, которое «производится одним человеком для убеждения другого»². По мнению бельгийского философа Хейма Перельмана (1912, Варшава —1984, Брюссель), «цель всей аргументации — создать

¹ Eemeren F., Grootendorst R., Henkemans F. Fundamentals of argumentation theory. New Jersey, 1996. P. 5.

² Hamblin Ch. L. Fallacies. London, 1970. P. 239.

или усилить приверженность умов к тезису, представленному для их одобрения»¹.

Приемы убеждения, а значит, и приемы аргументации являются предметом так называемой **классической**, или **аргументативной риторики**. К общим проблемам данной дисциплины отнесем простой вопрос об основных понятиях риторики, о сфере действия риторики как искусства убеждения, непосредственно связанный с проблемой внутреннего членения риторики и ее соотношением с рядом смежных дисциплин; вопрос об этапах построения убеждающей речи, вопрос о типах аргументации и типологии доводов, решение которого позволило бы нам уйти от списочного представления и, следовательно, механического их заучивания; вопрос о закономерностях развития риторики, определяющих ее историю.

¹ *Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L. The new rhetoric. A treatise on argumentation. Univ. of Notre Dame Press, 1969. P. 45.*

Раздел 1

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ РИТОРИКИ

1. Убедительность речи как предмет риторики и эристики

В зависимости от *коммуникативной цели* можно выделить следующие три функциональных, или **целевых типа речи**:

1. Речь **информирующая**, например отчет или сводка новостей. Типами информирующей речи являются описание и повествование (нарратив).

2. Носящая, как правило, торжественный характер «речь по случаю», например юбилея, защиты диссертации, новоселья, свадьбы, крестин, похорон и т. д. В соответствии с античной риторической традицией данный целевой тип речи именуют **эпидейктическим**. В Древней Греции выступление оратора перед публикой именовалось *ἐπίδειξις* ‘демонстрация (ораторского мастерства)’. Умение показать свое ораторское искусство называлось *ἐπίδεικτικὴ τέχνη* ‘искусство показа’, данный термин был введен выдающимся древнегреческим философом Платоном (428—348 до н. э.). В английской терминологической традиции этот тип ораторской речи называется **демонстративным** [*demonstrative rhetoric*], в русской — **показательным**.

3. Речь **убеждающая** [англ. *forensic oratory*], или, в античной терминологии, **совещательная** — «когда перед говорящим стоит задача изменить мнение слушателей или побудить их выполнить какое-либо действие»¹. Убеждающая речь может быть использована либо в быту, либо публично:

Дело речей совещательных — склонять или отклонять, потому что как люди, которым приходится совещаться *в частной жизни*, так и ораторы, произносящие речи *публично* [курсив наш. — В. М.], делают одно из двух: или склоняют, или отклоняют.

Аристотель. Риторика

Если информирующая речь вполне может быть бесстрастной и беспристрастной, то для второго и особенно третьего типа важна эмоциональность.

¹ Ментцель В. Риторика. Искусство говорить свободно и убедительно. М., 2006. С. 9.

Считается, что «убедить — это значит изменить точку зрения читателя (слушателя) в свою пользу с помощью аргументов»¹. Однако одних только аргументов здесь недостаточно. Это обстоятельство очень хорошо знают профессиональные ораторы. Приведем начало речи замечательного русского адвоката, «короля русской адвокатуры», как называли его современники, Владимира Даниловича Спасовича (1829—1906), автора известной монографии «О теории судебно-уголовных доказательств в связи с судоустройством и судопроизводством» (СПб., 1861):

Ставлю как тезис, который я должен доказать и который я надеюсь доказать; тезис, *в полной истине которого я глубоко убежден и который для меня яснее белого дня* [курсив наш. — В. М.], а именно: что Н. Андреевская, купаясь, утонула и что, следовательно, в смерти ее никто не виноват.

Успешный американский адвокат Джерри Спенс советует: «Вы должны передать ваши чувства другим. Сосредоточьтесь на своих чувствах. Вы должны почувствовать ваши эмоции, страстность вашей аргументации»². Современный отечественный философ отмечает, что «характерными чертами убеждения является не только уверенность субъекта в истинности мысли, но и эмоциональное отношение к этой мысли»³. Речь идет об **эмоциональном заражении** аудитории, о том, что выдающийся русский невропатолог Владимир Михайлович Бехтерев (1857—1927) именовал передачей **психической инфекции**. В этом процесс убеждения отчасти напоминает гипноз. Еще античными учеными было подмечено следующее обстоятельство:

Сократ. Оставим в стороне мелочи. Лучше вот что рассмотрим при ярком свете дня: как и когда красноречие воздействует своим искусством?
Федр. Оно действует очень сильно, Сократ, особенно в многолюдных собраниях [курсив наш. — В. М.].

Платон. Федр

Думается, что особая сила красноречия, проявляющаяся «в многолюдных собраниях», объясняется психическим взаимовлиянием внутри аудитории, которая затем подпитывает, «распалает» и «заражает» своей эмоциональной энергией и самого оратора.

Убедить означает «довести до понимания идею (тезис) так, чтобы человек не сомневался в достоверности вывода, *не испытывал коле-*

¹ Дудина М. Г. Аргументация как одно из средств речевого воздействия (на материале текстов рекламы) // Проблемы прикладной лингвистики-2001. М., 2002. С. 22.

² Spence G. How to argue and win every time: at home, at work, in court, everywhere, everyday. New York, 1996. P. 157.

³ Алексеев А. П. Аргументация. Познание. Общение. М., 1991. С. 29.

баний и неуверенности [курсив наш. — В. М.] в том, к чему призывает оратор»¹. Умение убеждать всегда было востребовано в обществе по следующим двум причинам.

Во-первых, истинность тех или иных утверждений далеко не всегда и не для всех бывает очевидной, между тем как «одна из характерных особенностей *homo sapiens* проявляется в его стремлении найти причинную связь между явлениями», понять целесообразность того, к чему его призывают. Именно отсюда — «необходимость аргументировать, а не декларировать, доказывать, а не постулировать»², так что «основой рационального поведения людей оказывается не монологическое предъявление истины, а диалог, в процессе которого истина оформляется»³.

Во-вторых, человек очень часто «действует на основе имеющихся у него убеждений», и поэтому «изменение убеждений является одновременно изменением его поведения»⁴. В этом случае аргументы нередко подбираются по известной схеме «цель оправдывает средства». Комментируя концепцию французского социолога Гюстава Ле Бона, известный психолог Серж Московичи (1925—2014) отмечает: «Идеи, — резюмирует Ле Бон, — никогда не утверждаются оттого, что они точны, они утверждаются только тогда, когда с помощью двойного механизма повторения и заражения оккупировали области подсознания, где рождаются движущие силы нашего поведения. Убедить кого-либо — не значит доказать ему справедливость своих доводов, но заставить *действовать* [курсив наш. — В. М.] в соответствии с этими доводами»⁵. Вот как определяет суть созданной им науки Горгий Леонтинский:

Сократ. Значит, красноречие принадлежит к тем искусствам, которые все совершают и всего достигают словом. Не так ли?

Горгий. Так.

Сократ. А на что оно направлено? Что это за предмет, на который направлены речи, принадлежащие этому искусству?

Горгий. Это самое великое, Сократ, и самое прекрасное из всех человеческих дел.

Сократ. Ах, Горгий, ты снова отвечаешь уклончиво и недостаточно ясно. Тебе, наверно, приходилось слышать на пирушках, как поют круговую застольную песню, перечисляя так: всего лучше здоровье, потом — красота, потом, по слову поэта, сочинившего песню, «честно нажитое богатство».

Горгий. Да, приходилось. Но к чему ты клонишь?

¹ *Стешов А. В.* Как победить в споре. Л., 1991. С. 67.

² *Брутян Г. А.* Философская природа теории аргументации // Философские науки. 1978. № 1. С. 53.

³ *Гусев С. С.* Третий собеседник // Логика, психология и семиотика: аспекты взаимодействия. Киев, 1990. С. 71—72.

⁴ *Ивин А. А.* Теория аргументации. М., 2000. С. 5.

⁵ *Московичи С.* Век толп. Исторический трактат по психологии масс. М., 1996. С. 160.

Сократ. А к тому, что против тебя тотчас же выступят создатели благ, которые прославил сочинитель песни, а именно врач, учитель гимнастики и делец, и первым станет говорить врач. «Сократ, — скажет он, — Горгий обманывает тебя: не его искусство направлено на величайшее для людей благо, а мое». Так считай, Горгий, что тебя спрашивают не только они, но и я, и объясни, что ты имеешь в виду, говоря о величайшем для людей благе и называя себя его создателем.

Горгий. То, что поистине составляет величайшее благо и дает людям как свободу, так равно и власть над другими людьми.

Сократ. Что же это, наконец?

Горгий. Способность убеждать словом и судей в суде, и советников в Совете, и народ в Народном собрании, да и во всяком ином собрании граждан. Владая такою силой, ты и врача будешь держать в рабстве, и учителя гимнастики, а что до нашего дельца, окажется, что он не для себя наживает деньги, а для другого — для тебя, владеющего словом и умением убеждать толпу.

Платон. Горгий¹

Как известно, искусство убеждать и, соответственно, риторика востребованы в демократических государствах, где основные политические и иные вопросы решаются в ходе полемики и диалога; в тоталитарных режимах необходимость аргументирования в общественной жизни сводится к минимуму, ибо «к аргументации прибегают в тех случаях, когда не обладают эффективными средствами управления»² или же когда адресат «находится вне сферы жесткого управления»³. В настоящее (посттоталитарное) время «веской причиной возрастающего интереса к аргументационным процессам является освобождение от субъективизма в самых разнообразных областях нашей жизни»⁴.

Прямая связь между убеждением человека и его поведением свидетельствует о важности изучения приемов убеждения, а значит, разработки теории аргументации как науки и как учебной дисциплины. Убеждающая речь является предметом классической риторики, которая может быть определена, вслед за Аристотелем, как «наука об общих способах убеждения, основанных на четкой системе логических доказательств, мастерстве и искусстве находить эти способы»⁵. В определении современного ученого риторика представляет собой «науку о способах

¹ Отношение Платона к Горгию как одному из основателей софистики является предметом нескончаемых споров. Одни специалисты полагают, что это отношение было презрительным, другие придерживаются противоположного мнения, третьи же считают, что Платоном в диалоге «Горгий» был создан объективный портрет последнего, со всеми его достоинствами и недостатками (*McComiskey B. Gorgias and the new sophistic rhetoric. Southern Illinois University, 2002. P. 17—18*).

² *Яскевич Я. С. Научная аргументация: логико-коммуникативные параметры // Речевое общение и аргументация. Вып. 1. СПб., 1993. С. 98.*

³ *Брутян Г. А. Аргументация. Ереван, 1984. С. 85.*

⁴ *Берков В. Ф. Аргументация и вопрос // Речевое общение и аргументация. Вып. 1. СПб., 1993. С. 61.*

⁵ *Аристотель. Риторика // Античные риторики. М., 1978. С. 19.*

убеждения, о тех многообразных приемах воздействия на аудиторию, которые позволяют изменить убеждения последней»¹. Следовательно, актуальной задачей является описание и систематизация так называемых **риторических фигур** — приемов убеждения и воздействия на адресата (респондента) и аудиторию.

Частным случаем аргументации, «ее наиболее острой и напряженной формой»² считается спор; искусство вести спор, полемику именуется **эристикой** [греч. ἐριστική ‘искусство спора’, ср. лат. *ars disputandi, ars disputatoria*]. Основы современной эристики заложены немецким философом Артуром Шопенгауэром (1788—1860)³, в нашей стране это искусство получило известность преимущественно благодаря брошюре логика Сергея Иннокентьевича Поварнина (1870—1952)⁴. Эристика, по определению А. Шопенгауэра, — «это наука о стремлении человека показать, что он всегда бывает прав»; «искусство вести споры, но таким образом, чтобы всегда оставаться правым»⁵.

2. Соотношение понятий убеждения, доказательства и разъяснения

Известно, что «доказать ложное утверждение нельзя, но убедить человека в его истинности можно»⁶, именно поэтому «средства аргументации гораздо богаче, чем средства доказательства; это не только логические приемы, но и приемы, отвергаемые формальной логикой, вроде ссылки на авторитет или аргумента к личности»⁷, т. е. психологические или иные уловки, применяемые в случаях, когда аргументатор ставит своей основной целью «получить или усилить согласие аудитории с некоторым тезисом», «склонить или убедить слушателей, чтобы получить их согласие»⁸. Данная эристическая тактика была хорошо известна античным ораторам:

¹ Ивин А. А. Риторика: искусство убеждать. М., 2002. С. 3.

² Ивин А. А. Риторика: искусство убеждать. С. 249.

³ Шопенгауэр А. Эристика. Искусство побеждать в спорах / перев. с нем. Н. Л. д'Андре. СПб., 1900 (завершить данную книгу автор, как известно, не успел).

⁴ Поварнин С. Спор. О теории и практике спора. Изд. О. Богдановой. Пг., 1918.

⁵ Шопенгауэр А. Эристика. СПб., 1900. С. 7.

⁶ Уемов А. И. Логические ошибки. Как они мешают правильно мыслить. М., 1958. С. 18.

⁷ Тертычный А. А. Понятие аргументации // Аргументация в публицистич. тексте. Свердловск, 1992. С. 7.

⁸ Рузавин Г. И. Методологические проблемы аргументации. М., 1987. С. 49. Трудно предположить возможность отождествления понятий аргументации и согласия, тем не менее есть и такой пример: «Аргументация (если понимать под аргументацией принятие выдвигаемых положений аудиторией) будет успешна, если [...]», etc. (Гудкова К. В. Перспективы изучения аргументации: аргументация как апелляция к когнитивной базе собеседника // Вестник русской христианской гуманитарной академии. Т. 7. 2006. № 1. С. 98).

Нет ничего важнее в речи, чем склонить слушателей на сторону оратора, и для этого слушатель должен быть так потрясен, чтобы им больше руководили сильное душевное волнение, экстаз, чем сила разумного рассуждения. Ведь люди судят гораздо чаще под влиянием ненависти, любви, страдания, раздражения, скорби, радости, страха, заблуждения, вообще под влиянием душевного движения, чем сообразно с истиной, с правовыми нормами.

Цицерон. Об ораторе

Таким образом, доказательство (как понятие формальной логики) представляет собой процедуру логического обоснования тезиса, аргументация же (как понятие не только формальной и неформальной логики, но и классической риторики) является, по сравнению с доказательством, более широким и емким понятием, поскольку может опираться на логические, психологические и языковые уловки, т. е. включать софистические элементы¹.

Специалисты справедливо указывают на то, что процедуру доказательства следует отличать от процедуры разъяснения². Доказывают то, в чем оппонент сомневается, разъясняют же нечто неясное, непонятное. Теорию можно и доказать, и разъяснить. Однако доказывают *справедливость, правильность* теории, разъяснить же можно *непонятную, неясную* теорию. Результатом доказательства является принятие мнения, результатом разъяснения — понимание, осмысление³. Таким образом, **разъяснение** — это процедура, посредством которой достигается понятность речи.

Приведение иллюстративных примеров с целью разъяснения (но не обязательно доказательства) некой абстрактной идеи называют **экземплификацией** [лат. *exemplificatio* ‘приведение примеров’, *exemplum* ‘образец’]⁴:

¹ Образцы полного отождествления понятий аргументации и доказательства — следующие статьи под характерными заголовками: Лисанюк Е. Н. Софистика — это не аргументация // СХОАН. Философское антиковедение и классич. традиция. 2014. Т. 8. № 2. С. 268—284; Якунчев М. А., Киселева А. И. Аргументация как логическое действие и ее значение для общего образования // Известия Волгоградского гос. пед. ун-та. 2017. № 2 (115). С. 60—64. Здесь наблюдаем ограничение аргументации рамками формальной логики.

² Например: Walton D. Persuasive definitions and public policy arguments // Argumentation and advocacy. Vol. 37. 2001. № 1. P. 127.

³ С этой точки зрения аргументацию нельзя определять «как процесс выражения в языке аргументатором определенной информации с целью ее передачи реципиенту, понимания и восприятия ее последним» [Толмачева М. В. Аргументация как медиадискурсивная стратегия в информационно-аналитич. программах франц. телевидения // Вестник Моск. гос. лингвистич. ун-та. Гуманит. науки. 2015. Вып. 12 (723). С. 220].

⁴ Ср. англ. *argument by example* ‘аргументация посредством примеров’ (Weston A. A rule-book for arguments. 3rd ed. Indianapolis, 2000. P. 10). Энтони Вестон указывает, что этот тип доводов «приводится в поддержку определенного обобщения» (*ibid.*).

Станешь *остерегаться осуждать согрешающих* [= тезис], если всегда будешь помнить, что *Иуда был в соборе учеников Христовых, а разбойник в числе убийц; но в одно мгновение произошла с ними чудная перемена* [= иллюстративный пример].

Преподобный Иоанн Лествичник. О злословии и клевете

Особую силу имеют цифровые примеры: «В прошлом году в России от употребления наркотиков скончалось 104 810 человек» (концовка авторской программы журналистки Елены Масюк о проблеме наркомании). В западной риторике такие данные именуют **квантитативными**, или **нумеральными аргументами** [англ. *quantitative arguments, numerical arguments*]¹. Квантитативная аргументация может быть усилена аналогиями и сопоставлениями (например, «сейчас — тогда», «у нас — у них»), причем слушателями особо ценятся моменты контраста². Цифровые и статистические данные рекомендуется представлять в виде таблиц, графиков и диаграмм³, т. е. подкреплять их доводом *ad oculos* [лат., букв. ‘к глазам’].

В качестве приемов разъяснения используются конкретизация сказанного (т. е. экземплификация), повтор изложенного в иной форме (**герменея**), сопоставление с другим понятием посредством сравнений и метафор, апелляция к внутренней форме слова (**фигура этимологии**) либо к родовому понятию (посредством **логической дефиниции**), противопоставление другому понятию (с помощью **фигур контраста**, в частности антитезы). Разъяснение слова является целью толкового словаря, разъяснение текста — целью **герменевтики** [греч. ἐρμηνευτική < ἐρμηνεύω ‘разъясняю, толкую’] — теории и искусства истолкования содержательно сложных литературных, философских, религиозно-мистических и др. непростых для понимания текстов, в том числе древних, первоначальный смысл и замысел которых затемнен вследствие использования намеков, эзопова языка, тайноречия, фигур интертекста, фигур двусмысленной речи, аллегорий и символов, архаизации лексики и отдельных лексико-семантических вариантов слов, исчезновения некоторых исторических, мировоззренческих и культурных реалий, ошибок переводчиков и переписчиков (*errata scribae*), а также недостаточной сохранности либо даже фрагментарности носителей текста — папируса, пергамента, бумаги, камня.

¹ Например: Rossman A. J. Quantitative reasoning: argument with data // College teaching. Vol. 45. 1997.

² Abelson R. P. Statistics as principled argument. Hillsdale, 1995. P. 2—8, 105—107 и 125—126.

³ Capaldi N. The art of deception. An introduction to critical thinking. How to win an argument, defend a case, recognize a fallacy, see through a deception. Prometheus Books, 1987. P. 63.

Процедуры разъяснения и доказательства в некоторых сферах пересекаются, что не раз отмечалось специалистами¹. Так, используя аллегорию или хрию, мы одновременно и разъясняем, и убеждаем. Показательный (репрезентативный) частный случай или факт, приводимый и в доказательство, и в разъяснение тезиса, называется **иллюстративным**, или **риторическим примером**². Фигура приведения иллюстративных примеров, подтверждающих и поясняющих либо опровергающих определенный тезис, в классической риторике именуется **парадигмой** [греч. *παράδειγμα* ‘наглядное подтверждение, доказательство, подобие’]. Сильная сторона парадигмы состоит в ее наглядности, слабая же — в том, что она, как и всякое умозаключение индуктивного типа, может привести к поспешному обобщению. К примеру, обобщение «Все лебеди белые», подтвержденное осмотром городского зоопарка, является поспешным, т. е. неправильным, поскольку, как известно, существуют и черные лебеди.

3. Сфера действия риторики как искусства убеждения

Под **сферой действия** риторики будем понимать диапазон ее влияния. При рассмотрении диапазона влияния риторики как искусства убеждения следует различать два вида объектов, каковыми являются:

1. *Аудитория*, на которую пытается воздействовать оратор. По степени *внушаемости* все аудитории можно подразделить на два типа:

А. **Фанатично преданные** определенной идее, не желающие делать определенные темы объектами дискуссий и не меняющие свои убеждения вне зависимости от применяемых аргументов и даже здравого смысла (представим себе, к примеру, спор Галилея с представителями инквизиции о том, вращается ли Земля вокруг Солнца). Аргументация в таких аудиториях считается неуместной³.

Б. **Поддающиеся** внушению. Этот второй тип иногда, вслед за американским философом Ллойдом Битцером, называют **риторической аудиторией** [англ. *rhetorical audience*]⁴.

Аудитории различаются и по способам воздействия. Одни, например женщины («слабый пол»), дети и молодежь, могут поддаваться психологическим уловкам и манипуляциям, другие же (чиновники, ученые) воспринимают прежде всего рациональную аргументацию. Таким обра-

¹ Например: *Wright L. Reasoning and explaining // Argumentation. An international journal on reasoning. Vol. 16. 2002. № 1. P. 33—46.*

² *Corbett E. P., Connors R. J. Classical rhetoric for the modern student. 4th ed. Oxford Univ. Press, 1998. P. 61.*

³ *Демьянков В. З. Эффективность аргументации как речевого воздействия // Проблемы эффективности речевой коммуникации. М., 1989. С. 16—17.*

⁴ *Encyclopedia of rhetoric / ed. Th. O. Sloane. Oxford Univ. Press, 2001. P. 695.*

зом, сфера действия не только риторики в целом, но и любого довода, любой отдельно взятой уловки ограничена определенным типом аудитории¹.

2. *Сфера общественной деятельности*, в которой применяется риторика. Умение убеждать — очень важное умение, именно поэтому сфера применения искусства убеждения «не имеет границ. Это искусство нужно и в церкви, и в суде, и во всех видах переговоров, и в простых беседах»²; оно используется «в рамках самых разных коммуникативных систем — от научных доказательств до политической пропаганды, художественного языка и торговой рекламы»³. «Нет другого искусства, которое так часто использовалось бы в жизни», — считает Бернар Лами⁴.

В старинных трактатах по риторике и философии читаем: «Тот, кто полагает, что, читая хорошее пособие по риторике, он научится разумно рассуждать о чем угодно, ошибается»⁵: без «прочного владения излагаемым предметом речь становится шаткой»⁶, поскольку «человек способен рассуждать только о том, что он знает в совершенстве»⁷. И действительно:

Тому, кто захотел бы давать советы относительно финансов, следует знать все статьи государственных доходов — каковы они и сколько их, чтобы, если какая-нибудь из них забыта, присоединить ее, и если какая-нибудь другая меньше, чем могла бы быть, увеличить ее; кроме того, необходимо знать также и все расходы, чтобы, в случае если какая-нибудь статья расхода окажется бесполезной, уничтожить ее, а если какая-нибудь другая окажется более значительной, чем следует, уменьшить ее, так как люди становятся богаче не только путем прибавления к тому, что у них есть, но и путем сокращения расходов. Все эти сведения нужно почерпать не из одного только опыта, касающегося местных дел: для того, чтобы подавать советы относительно этого, необходимо знать и те изобретения, которые сделаны в этом отношении другими.

Аристотель. Риторика

¹ Последовательное проведение этой идеи находим в пособии: *Rieke R. D., Sillars M. O., Peterson T. R. Argumentation and critical decision making. Longman series in rhetoric and society. 6th ed. Allyn & Bacon, 2004.* Здесь каждый тип довода увязан с той или иной сферой его преимущественного применения: юриспруденцией, наукой, бизнесом, религией и политикой.

² Лами Б. Риторика, или Искусство речи // *Пастернак Е. Л. «Риторика» Лами в истории французской филологии.* М., 2002. С. 254.

³ *Ивин А. А. Теория аргументации.* М., 2000. С. 7.

⁴ Лами Б. Риторика, или Искусство речи. С. 252; *Inch E. S., Warnick B. Critical thinking and communication. The use of reason in argument. 4th ed. Allyn & Bacon, 2001.* P. 49—52 (параграф «Argument Spheres»).

⁵ Лами Б. Риторика, или Искусство речи. С. 265.

⁶ *Эмпирик С. Против риториков // Соч.: в 2 т. Т. 2. М., 1976.* С. 132.

⁷ Лами Б. Риторика, или Искусство речи. С. 255.

Убедить в чем бы то ни было профессионала, специалиста — богослова (например, в религиозном диспуте), военного (на военном совете), врача (в процессе консилиума), лингвиста или историка (на научной конференции), юриста (на судебном заседании) — возможно только в том случае, если *ты не только владеешь приемами убеждения, но и сам являешься профессионалом в соответствующей области*. Может возникнуть вопрос, зачем военному или врачу искусство убеждения. Вот как отвечает на данный вопрос Горгий:

Мне часто случалось вместе с братом и другими врачами посещать больных, которые либо не хотели пить лекарство, либо никак не давались врачу делать разрез или прижигание, и вот врач оказывался бессилён их убедить, а я убеждал, и не иным каким искусством, а одним только красноречием.

Платон. Горгий

Однако к каждому врачу или полковнику ратора или штатного оратора не приставишь. Именно поэтому с течением времени постепенно появляются и развиваются профессионально ориентированные виды красноречия, или, выражаясь старинным слогом, **элоквенции** [лат. *eloquentia* ‘дар слова, красноречие’]: судебное (греч. δικάσική ‘судебное красноречие, адвокатское искусство’), дипломатическое, административное, политическое, парламентское, военное, торговое (используемое в рекламе), академическое, педагогическое, церковно-богословское, именуемое также **духовным красноречием**, или **гомилетикой** [греч. ὁμιλιτική ‘умение общаться с людьми, искусство беседовать’] и др. Все эти профессионально ориентированные виды красноречия являются предметом **частных риторик**¹, в то время как задача **общей риторики** — рассмотрение «начальных, главных, общих правил»² построения «речи вообще»³, независимо от ее профессиональной ориентации.

Каждой частной риторике могут быть поставлены в соответствие: 1) определенный специальный подъязык (а следовательно, и его терминосистема); 2) определенный функциональный стиль или подстиль. Так, судебному красноречию соответствует юридический подстиль официально-делового стиля, дипломатическому — дипломатический подстиль официально-делового стиля, политическому — ораторский подстиль публицистического стиля, академическому — научный стиль, военному — научно-технический подстиль научной речи и т. д.

¹ Примеры частных риторик: Андреев В. И. Деловая риторика. Казань, 1991; Мурашов А. А. Педагогическая риторика. М., 2001; Сергеев П. Искусство речи на суде. М., 1996; Толмачев Я. В. Военное красноречие. СПб., 1825; Хазагеров Г. Г. Политическая риторика. М., 2002 и др.

² Кошанский Н. Ф. Общая риторика // История русской риторики. Хрестоматия. М., 1998. С. 296.

³ Зеленецкий К. П. Общая риторика // История русской риторики. С. 370 и 372.

Теперь рассмотрим одну общеизвестную античную классификацию.

Есть три вида риторики, потому что есть столько же родов слушателей. Слушатель бывает или простым зрителем, или судьей, и притом судьей или того, что уже совершилось, или же того, что должно совершиться. Примером человека, рассуждающего о том, что должно быть, может служить член народного собрания, а рассуждающего о том, что уже было, — член судилища; человек, обращающий внимание только на дарование оратора, есть простой зритель. Таким образом, естественными являются три рода риторических речей: *совещательные, судебные и эпидейктические* [курсив наш. — В. М.].

Аристотель. Риторика

Нам представляется, что данная классификация риторических речей («*tria genera causarum*», в латинской терминологической номенклатуре) лишена единого основания, поскольку, как было показано выше, основанием для выявления и противопоставления совещательного и эпидейктического родов риторических речей является *коммуникативная цель*, основанием же для выделения судебной (равно как деловой, дипломатической, парламентской, педагогической и т. д.) речи выступает *сфера профессиональной деятельности*, где этот «род риторической речи» по преимуществу используется. Сходную классификацию находим у Платона, который, как известно, был учителем Аристотеля:

Красноречие бывает шести родов. Когда увещают вступить с кем-нибудь в войну или в союз — это называется *убеждением* [здесь и далее курсив и пояснения наши. — В. М.]. Когда почитают за лучшее не войну и не союз, а сохранение спокойствия — это называется *разубеждением*. Третий род красноречия — это когда говорящий утверждает, что его кто-то обидел, и доказывает, что это было причиною многих бед, — такой род называется *обвинением*. Четвертый род красноречия — это когда говорящий доказывает, что он не причинил никакой обиды и не сделал ничего иного недолжного, — такой род называется *защитой*. Пятый род красноречия — это когда говорящий хвалит кого-либо, показывая, как он прекрасен и благороден, — такой род называется *похвалой*. Шестой род — когда обличают кого-либо, показывая, как он ничтожен, — такой род называется *порицанием*. Итак, красноречие бывает похвалой, порицанием [= эпидейктическая речь], убеждением, разубеждением [= совещательная речь], обвинением и защитой [= судебная речь, по Аристотелю]¹.

Привязка двух целевых типов речи (обвинения и защиты) исключительно к сфере судебной деятельности, практиковавшаяся Аристоте-

¹ Диоген Лаэртский. О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов. М., 1986. С. 196.

лем, а до него — стоиками¹, представляется слишком жесткой. Думается, что в настоящее время классификация видов речи и красноречия должна производиться не по одному, а по двум параметрам:

1) по коммуникативной цели: а) речь информирующая; б) речь эпидейктическая; в) речь совещательная, или убеждающая;

2) по профессиональной ориентированности: речь судебная, дипломатическая, политическая, академическая и др.

4. Соотношение риторики и смежных дисциплин

Определим место классической риторики (т. е. риторики в узком значении данного термина) среди других научных дисциплин. Наиболее тесным образом риторика связана с культурой речи в узком понимании этого термина (так называемой ортологией) и стилистикой, поскольку назначение, цель всех трех указанных дисциплин — развитие речевой компетенции носителя языка. Предметом **ортологии** является правильность речи. Владение ортологическими нормами считается первым, или низшим этапом развития речевой культуры человека. Предметом **стилистики** является выразительность, предметом **риторики** — эффективность речи (прежде всего — степень ее убедительности, действенности с точки зрения целей коммуникации). Умение строить выразительную и эффективную речь считается вторым этапом развития речевой культуры (так называемый высший, или «элитарный» тип речевой культуры). Обобщим сказанное в следующей таблице:

Дисциплина	Предмет	Этап развития речевой культуры	Назначение дисциплины
ортология	правильность речи	первый (низший)	развитие речевой культуры носителя языка
стилистика	Выразительность речи	второй (высший)	
риторика	эффективность, убедительность речи		

При широком понимании культуры речи последняя трактуется как наука, предмет которой охватывает не только правильность, но и выразительность, а также эффективность речи. Именно поэтому считается, что «понятие культуры речи можно толковать в двояком смысле, в зависимости от того, будем ли мы иметь в виду одну только правильную речь или же также речь умелую, искусную»². При втором истолковании размываются границы между ортологией, стилистикой и риторикой;

¹ Диоген Лаэртский. О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов. С. 313: «Риторика, по их словам, разделяется на три части: совещательную, судебную и хвалебную».

² Винокур Г. О. Из бесед о культуре речи // Русская речь. 1967. № 3. С. 10.

иными словами, широкое понимание ведет к понятийно-терминологической путанице.

Западный философ пишет: «Быть логичным означает тонко чувствовать язык и уметь эффективно использовать его, поскольку логика и язык неразделимы»¹. Уточним: неразделимы язык, мышление и чувства, образующие триединое целое. Джордж Кеннеди (род. в 1928), известный американский филолог, занимающийся историей риторики, пишет:

«Риторика, в наиболее общем смысле, представляет собой заключенную в эмоции и мысли энергию, передаваемую через систему знаков, включая *и языковые* [курсив наш. — В. М.], с тем чтобы воздействовать на решения и действия других людей»².

Воздействовать на убеждения человека можно, апеллируя либо к его *логике*, либо к его *чувствам*; однако при этом активно используются и многочисленные *речевые фигуры*. Именно поэтому классическая риторика является результатом тесного взаимодействия и переплетения трех наук: 1) логики, в части теории аргументации; 2) психологии; 3) лингвистики. Для того, чтобы разработать адекватную концепцию современной классической риторики, нам предстояло найти решение для следующих трех непростых задач:

1. Выявить и систематизировать фигуры речи, функционально связанные со сферой убеждения и аргументации. Предварительным условием данной процедуры явилась разработка общей классификации тропов и фигур с подробным их описанием³.

2. Построить номенклатуру психологических приемов, значимых для убеждающей речи, определить их место в общей системе средств убеждения, рассмотреть, а затем применительно и адаптивно к лингвистике описать стоящие за данными приемами механизмы психологического воздействия.

3. Определить тот релевантный минимум сведений по логике, который оказался бы необходимым для построения современной модели классической риторики. Здесь мы столкнулись с целым рядом серьезных сложностей.

Считается, что «для достаточно эффективного усвоения основ риторики необходим какой-то минимум логической теории»⁴, поскольку, «в отличие от квантовой теории, риторика должна иметь практическое применение, которое может быть осуществлено обычным человеком

¹ McNerny D. Q. Being logical. A guide to good thinking. Random House, 2005. P. 1.

² Kennedy G. A. Aristotle on rhetoric. Oxford Univ. Press. 1991. P. 7.

³ См.: Москвин В. П. Язык поэзии: Приемы и стили. Терминологический словарь. М., 2017; Москвин В. П. Теоретические основы стилистики. М., 2016.

⁴ Ивин А. А. Риторика: искусство убеждать. М., 2002. С. 216.

(после соответствующего инструктажа)»¹. Реализуется ли эта рекомендация на практике? Для ответа сравним способы подачи информации по одному и тому же вопросу в логике и риторике. В узкоспециальном «Словаре по логике» А. А. Ивина и А. Л. Никифорова, изучая словарную статью «Силлогизм», читаем следующее:

«СИЛЛОГИЗМ (от греч. *sillogismos* — категорический) — дедуктивное умозаключение, в котором из двух суждений, имеющих субъектно-предикатную форму (“Все *S* суть *P*”, “Ни одно *S* не есть *P*”, “Некоторые *S* суть *P*”, “Некоторые *S* не есть *P*”), следует новое суждение (заключение), имеющее также субъектно-предикатную форму (см.: *Суждение*)».

Далее находим такие сведения:

«Модусами фигур силлогизма называются разновидности фигур силлогизма, отличающиеся качественной и количественной характеристикой входящих в них посылок и заключения. Посылка и заключение, таким образом, в каждом случае могут выступать как суждения вида *A, E, I, O* (см.: *Суждение*). На первом месте в символическом выражении модуса записывается большая посылка, на втором — меньшая, на третьем — заключение. Так, выражение для модуса *EIO* означает, что большая посылка в нем является общеотрицательным суждением, меньшая — частноутвердительным, а заключение — частноотрицательным. Всего с точки зрения всевозможных сочетаний посылок и заключения в каждой фигуре насчитывается 64 модуса. В четырех фигурах насчитывается $64 \times 4 = 256$ модусов. Из них правильными (то есть такими, которые при истинности посылок всегда дают истинное заключение) может быть 24, включая и так называемые ослабленные модусы, т. е. такие, для которых существуют модусы, дающие более сильные заключения. Модус считается более слабым, если мы получаем в заключении суждения вида *I* и *O*, хотя можем получить соответственно суждения *A* и *E*. Неослабленных модусов фигур силлогизма — 19. Модусы 1-й фигуры: *AAA, EAE, AII, EIO*; модусы 2-й фигуры: *EAE, AEE, EIO, AOO*; модусы 3-й фигуры: *AAI, IAI, AII, EAO, OAO, EIO*; модусы 4-й фигуры: *AAI, AEE, IAI, EAO, EIO*»².

Авторы уверены, что данный словарь «будет полезен учителям, учащимся старших классов [курсив наш. — В. М.], студентам педагогических институтов» (с. 2). Мы очень сомневаемся, что приведенные выдержки из указанного словаря окажутся понятными кому бы то ни было, кроме специалистов по логике. Теперь посмотрим, как эта же информация, на наш взгляд, явно требующая адаптации и сокращения, представлена в одном из современных курсов риторики:

¹ Емерен Ф. Х., Гроотендорст Р. Аргументация, коммуникация и ошибки. СПб., 1992. С. 95.

² Ивин А. А., Никифоров А. Л. Словарь по логике. М., 1998. С. 301 и 304.

«Силлогизмом называется умозаключение, в котором из двух суждений (одно из них является общеутвердительным или общеотрицательным), связанных общим термином, с необходимостью следует вывод».

Ниже читаем:

«Фигуры силлогизма. Если рассмотреть все возможные комбинации суждений *A I E O* в силлогизме, то их получится 64, но правилам силлогизма отвечают лишь некоторые из них — всего 11: *AAA, AAI, AEE, AEO, AII, AOO, EAE, EAO, EIO, IAI, OAO*».

Далее автором приведены следующие сведения:

«Модусы фигур силлогизма. Если указанные выше 11 правильных сочетаний суждений в силлогизме рассмотреть во всех фигурах силлогизма, то должно получиться 44 возможных сочетания суждений, но правилам силлогизма из этих 44 сочетаний соответствуют только 19.

Такие правильные сочетания видов суждений в силлогизме называются модусами фигур силлогизма.

Модусы фигур силлогизма принято записывать специальными словами-формулами, гласные буквы которых символизируют виды высказываний, а начальные согласные буквы — отношения (так называемые редукции) модусов различных фигур.

Примеры модусов.

I фигура, модус *Barbara*¹: обе посылки и вывод являются общеутвердительными суждениями. Пример:

Все студенты семинарии изучают Священное Писание;

Все студенты 2 курса являются студентами семинарии;

Следовательно, все студенты 2 курса изучают Священное Писание.

Модус *Celarent*²: большая посылка является общеотрицательным суждением, меньшая — общеутвердительным, а вывод — общеотрицательным. Пример:

Ни один студент семинарии не является студентом университета;

Все студенты 2 курса являются студентами семинарии;

*Следовательно, ни один студент 2 курса не является студентом университета»*³.

Далее на четырех страницах перечислены еще семнадцать модусов.

Подобного рода тексты, по справедливому мнению В. Ф. Беркова, «могут быть понятными и выполняющими свою коммуникативную функцию лишь для весьма узкого круга специалистов», поэтому давно

¹ Имя *Barbara* содержит мнемоническую аллюзию к квантификатору *all* [англ. 'все']. — В. М.

² Название *Celarent* — мнемоническая аллюзия к квантификатору *aren't* [англ. 'не являются']. — В. М. (*Shaw Ch. G. Logic and theory in practice. Kessinger Publishing, 2005. P. 149—151, параграф «The Nineteen Valid Moods»*).

³ Волков А. А. Курс русской риторики. М., 2001. С. 159 и 164—165.

возникла необходимость в «построении теории, более конкретной по отношению к науке и практике, приближенной к удовлетворению живого, нерафинированного мышления и общения»¹. Именно на такой теории, логической в своей основе, и должна строиться классическая риторика. Значительная отдаленность современной логики и, в частности, теории аргументации от практических нужд риторики обусловлена, на наш взгляд, тремя причинами:

1. С одной стороны, попытками отдельных языковедов перенести из этой чрезвычайно сложной науки в курсы риторики всю сумму никак не адаптированной для «среднего читателя» информации.

2. С другой стороны, отказом большинства филологов от рассмотрения вопросов и проблем, непосредственно связанных с логикой и теорией аргументации, поскольку такое рассмотрение предполагает решение двух сложнейших задач: во-первых, определения разумного «минимума логической теории» (А. А. Ивин), во-вторых, популяризации и адаптации такого минимума. Именно поэтому при рассмотрении учебной и научной литературы последнего десятилетия невольно создается впечатление, что теория аргументации (по крайней мере, в ее современном виде) существует как бы отдельно от различного рода правил и рекомендаций, которые находим в большинстве школьных и вузовских курсов риторики. Этот факт нередко приводит лингвистов (как правило, весьма далеких от проблем современной логики) к совершенно правильному выводу о том, что «аргументированное изложение остается практически малоизученным»².

3. Наконец, недостаточной освещенностью отдельных теоретических вопросов в самой логике. Так, в отечественной специальной литературе по данной дисциплине мы не найдем ни исчерпывающего перечня логических уловок, ни сведений о типах демонстрации, ни свода правил аргументации³.

4. Нередко приходится слышать вполне справедливые нарекания учащихся на то, что в пособиях под типовыми названиями «Наука убеждать», «Искусство убеждать», «Как убедить кого угодно в чем угодно», «Убеждай и побеждай» и др. отсутствует даже видимость логической связи не только между отдельными главами, но и между отдельными параграфами внутри глав; на то, что чтение таких пособий ничем не отличается от чтения словарей. Это свидетельствует о крайней необходимости в разработке такой концепции, которая смогла бы представить все сведения, связанные с аргументацией и эристикой, в виде упорядоченного, а следовательно, запоминаемого целого.

¹ Берков В. Ф. Аргументация и вопрос // Речевое общение и аргументация. Вып. 1. СПб., 1993. С. 62.

² Ильинова Е. Ю. Смысловая организация текста аргументации. Волгоград, 1996. С. 11.

³ Иную картину наблюдаем в западной научной литературе. Ср., например: *Weston A. A rulebook for arguments*. 3rd ed. Indianapolis: Hackett Publ. Comp., 2000 (1-е изд. 1954); *Walton D. N. Rules for plausible reasoning // Informal logic. Reasoning and argumentation in theory and practice*. Vol. 14. 1992. № 1. P. 33—51 и др.

Актуальной задачей современной риторики представляется дальнейшая разработка указанных нами непростых вопросов и проблем; только при этом условии теория аргументации действительно станет «составной частью теории коммуникации»¹. Предварительное решение этих и ряда других проблем представлено в данном учебнике.

5. Этапы построения убеждающей речи. Классический канон

В древнегреческом языке слово *канон* (κανών) изначально служило названием измерительного инструмента, определяющего прямое направление по вертикали (соответствует русскому слову *отвес*), в переносном смысле — как термин архитектуры, скульптуры, музыки и риторики — оно обозначало совокупность правил, определяющих идеальные пропорции объекта² [ср. греч. κανών ‘отвес, линейка для графления’, перен. ‘правило, норма’].

Назовем и кратко охарактеризуем этапы построения убеждающей речи, регламентируемые так называемым **классическим каноном** традиционной риторики, или, точнее, ее **канонами**³:

1. **Инвенция** [лат. *inventio* ‘изобретение, поиск’] — поиск аргументов, или, по Цицерону, их выдумывание («*excogitatio*»). В старинных греческих риториках этот раздел ораторского искусства именовался **эвристикой** [греч. εὐρίσκω ‘делаю открытие’]. Раздел классической риторики, изучающий способы производства доводов, называется **изобретением**, или **искусством изобретения** [лат. *ars inveniendi*]. Так называемые **топы**, **топосы**, или **топики** [греч. τόπος ‘место’] представляют собой точки зрения («места»), с которых следует рассмотреть предмет спора для производства аргументов «за» и «против», отсюда — греческое именование этого раздела: **топика** [греч. τοπική τέχνη ‘искусство топики’]. Поскольку предметом инвенции является содержание, т. е. главная составляющая речи, этому канону многими авторами, начиная с Аристотеля, уделяется самое серьезное внимание⁴.

2. **Диспозиция** [лат. *dispositio*, или *compositio*] — расположение, т. е. «синтез» аргументов по определенной схеме (в греческой риторической традиции этот этап именовался σύνθεσις ‘связь, синтез’). В старинных риториках понятие диспозиции (*dispositio*) относили ко всему тексту, под **композицией** же (*compositio*) понимали особенности соединения

¹ Берков В. Ф. Аргументация и вопрос. С. 62.

² Канон // Словарь античности. М., 1997. С. 246.

³ В западной риторической традиции данный термин нередко используется в форме мн. ч., например: «the five canons of rhetoric» (Corbett E. P., Connors R. J. Classical rhetoric for the modern student. 4th ed. Oxford Univ. Press, 1998. P. 17).

⁴ Thonssen L., Baird A. C. Speech criticism. Development of standards of rhetorical appraisal. New York, 1948. С. 79.

слов в составе отдельной фразы (либо колона), а также особенности соединения фраз и периодов в составе текста¹.

3. **Элокуция** [лат. *elocutio* ‘выражение, способ изложения, стиль’] — построение речи, предполагающие, во-первых, **выбор** [лат. *electio*] слов и конструкций в соответствии с темой и ситуацией, во-вторых, более или менее обильное **украшение** речи [лат. *decorum*, или *ornamenta*] посредством тропов и фигур, т. е. стилистическую отделку речи. В старинных греческих риториках аспект словесного наполнения речи именовался λέξις ‘слово, выражение, оборот, стиль’, аспект ее синтаксического оформления — φράσις ‘высказывание, фраза’. В англоязычных риториках данный канон называется style ‘стиль’. К стилистической составляющей классического канона, открывающей значительные возможности для языковых ухищрений и манипуляций, некоторые ученые поначалу относились сдержанно:

Справедливо сражаться оружием фактов, так, чтобы все, находящееся вне области доказательства, становилось излишним. Однако, как мы сказали, стиль оказывается весьма важным вследствие нравственной испорченности слушателя. При всяком обучении стиль необходимо имеет некоторое небольшое значение, потому что для выяснения чего-либо есть разница в том, выразишься ли так или этак; но все-таки значение это не так велико, как обыкновенно думают: все это относится к внешности и касается слушателя, поэтому никто не пользуется этими приемами при обучении геометрии. А раз ими пользуются, они производят такое же действие, как искусство актера.

Аристотель. Риторика

Однако с течением времени значимость стилистической составляющей ораторского мастерства постепенно возрастала, и уже в античности терминами *elocutoria* и *elocutrix* начали именовать саму риторику, т. е. учение об ораторском искусстве, что свидетельствует о признании важности третьего канона.

Центральным понятием элокуции является понятие фигуры речи². По мнению британского философа Иеремии Бентама (1748—1832), «без фигур невозможно ни говорить, ни мыслить»³; оксфордский филолог Томас Линакр (1460—1524) полагал, что «без них речь становится грубой, неотесанной и инфантильной»⁴. Система выразительных средств и при-

¹ Encyclopedia of rhetoric and composition. Communication from ancient times to the information age / ed. Th. Enos. Routledge, 1996. P. 35. Об устройстве ритмического периода и о подходах к анализу этого непростого понятия см.: Москвин В. П. Ритм и язык. М., 2018.

² Sonnino L. A. A Handbook to sixteenth-century rhetoric. London, 1968. P. VIII. Автор пишет: «Книга посвящена центральному [курсив наш. — В. М.] разделу риторики — элокуции, искусству выбора риторических средств» (имеются в виду тропы и фигуры).

³ J. Bentham to his fellow-citizens of France, on houses of peers & senates // The Works of J. Bentham. Vol. 4. Edinburgh, 1843. P. 422.

⁴ Linacre Th. De Emendata Structura Latini sermonis libri sex. Londini, 1524. P. 292.

емов языка — так называемых **тропов** и **фигур** — является предметом двух дисциплин: риторики и стилистики. Как известно, стилистика в ее современном виде и понимании возникла в результате отделения теории аргументации от теории украшения (*decorum, ornamenta*)¹, в первую очередь в части тропов и фигур, открытие и описание которых происходило наиболее интенсивно в периоды античности, средневековья, а также эпохи Возрождения и Просвещения. Одних только фигур, которые составляют предмет не только риторики, но и стилистики, к настоящему времени известно более полутора тысяч².

Теория тропов и фигур стала слишком сложна, чтобы продолжать оставаться всего лишь разделом классической риторики, а потому со временем приобрела самостоятельный статус отдельной дисциплины — так называемой **риторики фигур** [англ. *figural rhetoric*]. Систематизация и описание фигур являются актуальными, однако до сих пор не решенными задачами современной лингвистики. Американский лингвист Кэрл Постер пишет: «На протяжении более двух тысячелетий в числе наиболее важных задач риториков и грамматистов находилось создание книги, которая содержала бы определения и классификацию фигур речи и мысли»³.

4. **Запоминание** речи, предполагающее знание определенного набора приемов мнемотехники, чрезвычайно актуальных в античном и средневековом мире, но «по мере распространения печатной культуры (*print culture*)» постепенно вытесненных на дальнюю периферию риторики⁴. В греческих риториках данный раздел ораторского искусства именовался **мнемоникой** [μνημονικόν ‘искусство запоминания и воспоминания’, ср. *Мнемозина* ‘богиня памяти’], в латинских — *ars memoriae* (отсюда русский термин **мемория**, ср. лат. *memoria* ‘память’). Считается, что первые приемы мнемоники открыл греческий поэт Симонид Кеосский (ок. 557—469 до н. э.). По Квинтилиану, запоминание того или иного материала предполагает использование двух процедур: а) подразделения его либо на обозримые части (фигура *partitio*, или *divisio*), либо от рода к видам (так называемый **диерезис**, от греч. διαίρεσις ‘разделение’); б) упорядочения в определенной логической последовательности от ряда общих положений к их частным подразделениям⁵. Иногда как мнемоническое средство применяется даже рифма:

Сократ. А прекраснейшему Евену с Пароса разве мы не отведем видного места? Он первый изобрел побочное объяснение и косвенную

¹ Encyclopedia of rhetoric / ed. Th. O. Sloane. Oxford Univ. Press, 2001. P. 209.

² См. описания: Lanham A. R. A handlist of rhetorical terms. Berkeley, 1991; Москвин В. П. Язык поэзии. Приемы и стили: Терминологический словарь. М., 2017.

³ Poster C. Being, time, and definition: toward a semiotics of figural rhetoric // Philosophy and rhetoric. Vol. 33. 2000. № 2. P. 116.

⁴ Rossi P. Logic and the art of memory. Univ. of Chicago Press, 2000. P. III—IV.

⁵ Quintiliani Institutionis oratoriae libri duodecim. Vol. II. Lipsiae, 1854. P. 1—11.

похвалу. Говорят, он, чтобы легче было запомнить, изложил свои косвенные порицания в стихах — такой искусник!

Платон. Федр

Знание мнемонических приемов дает возможность выступать без конспекта и не читать речь, как говорится, «по бумажке», что очень ценится аудиторией.

5. **Оратория**, или **исполнение** речи [ср. англ. *rhetorical performance*], т. е. ее **произнесение** [лат. *pronuntiatio* ‘произнесение’], сопровождаемое соответствующими теме и ситуации невербальными средствами — жестами, мимическими движениями (**физиогномикой**) и позами, а также повышением и понижением голоса, эмоционально насыщенными интонациями, ускорением и замедлением темпа речи, риторическими паузами:

Прежде всего, согласно естественному порядку вещей, поставлен был вопрос о том, что по своей природе является первым, т. е. о самих вещах, из которых вытекает убедительное [= *inventio*. — В. М.], во-вторых, о способе расположения их при изложении [= *dispositio*. — В. М.]. Затем, в-третьих, следует то, что имеет наибольшую силу, хотя еще не было предметом исследования — вопрос о *декламации* [курсив наш. — В. М.]. В трагедию и рапсодию действие проникло поздно, а сначала поэты сами декламировали свои трагедии. Очевидно, что и для риторики есть условия, подобные условиям для поэтики, о чем трактовали некоторые другие, в том числе Главкон Тиосский. Действие заключается здесь в голосе; следует знать, как нужно пользоваться голосом для каждой страсти, например, когда следует говорить громким голосом, когда тихим, когда средним, и как нужно пользоваться интонациями, например, пронзительной, глухой и средней, и какие ритмы употреблять для каждого данного случая. Здесь есть три пункта, на которые обращается внимание: сила, гармония и ритм. И на состязаниях одерживают победу преимущественно эти, т. е. ораторы, отличающиеся в этом. И как на сцене актеры значат больше, чем поэты, так бывает и в политических состязаниях, благодаря испорченности государств.

Аристотель. Риторика

Антоний, один из героев трактата или, точнее, диалога¹ Цицерона «Об ораторе», говорит, что оратор должен обладать «голосом трагика, игрою такой, как у лучших лицедеев»². В латинской риторической традиции все неречевые, или «актерские», по Аристотелю, действия, сопровождавшие произнесение речи, именовались *actio* [‘действие’, перен. ‘сценическая игра’]³. В греческой традиции пятый канон имено-

¹ Sloane Th. O. Reinventing *inventio* // College English. Vol. 51. 1989. № 5. P. 461.

² Цицерон М. Т. Три трактата об ораторском искусстве. М., 1994. С. 100.

³ Encyclopedia of rhetoric and composition. Communication from ancient times to the information age / ed. Th. Enos. Routledge, 1996. P. 1, 32, 211—214, 302 и 595—597.

вался **гипокризисом** [ὑπόκρισις ‘сценическая игра, притворство, лицемерие’]; данный термин гораздо более ярко, чем латинские, отражает суть риторики. Произнесение (*pronuntiatio*) и *actio* как составные части исполнения (гипокризиса) были разведены Квинтилианом. Как видим, «красноречие предполагает использование всего тела, а значит, и приучение тела к соответствию речи и телодвижений»¹. И действительно: речь дидактическая предполагает одни интонации и телодвижения, речь ироническая или шутливая — другие; каждый речевой жанр, каждая аудитория требуют своего исполнения. Древнегреческий философ-стоик Аристон из Хиоса говорил: «Мудрец должен быть подобен хорошему актеру, который может надеть маску как Агамемнона, так и Ферсита и обоих сыграть достойным образом»².

Пятичастное членение риторики ввел древнегреческий судебный оратор Гермагор из Темны (II в. до н. э.) в трактате «Искусство красноречия»³.

Рассмотрим некоторые редукативные варианты классического канона.

В филологии традиционно большую значимость имеет третий раздел риторики (элокуция) — учение о словесном оформлении и украшении речи в соответствии с избранным стилевым и жанровым образцом. К учению об элокуции восходят поэтика (*ars poetica*) и стилистика, противопоставляемые риторике (*ars oratoria*) и логике (*ars logica*), подобно тому как «воображение противопоставлено логике, поэзия — убеждению, образ — наставлению, представление — аргументации»⁴. Некоторые специалисты считают элокуцию «основной частью риторики»⁵. Профессор Эдинбургского университета Хью Блэр (1718—1800) пошел далее, ограничив риторику сферой элокуции: «Риторика способствует полировке речи»⁶. Однако при таком подходе не удастся провести границу между риторикой, стилистикой и поэтикой.

Средневековый французский философ Пьер де Раме, более известный как Петер Рамус (1515—1572), свел риторический канон к двум разделам: «Есть два раздела риторики: *elocutio* и *pronuntiatio*; именно эти части, конечно же, единственно присущи этому искусству»⁷. Однако раздел *elocutio* соответствует не только риторике, но и стилистике, раздел же *pronuntiatio* совершенно не значим для письменной формы аргументации.

¹ Fredal J. Rhetorical action in ancient Athens: persuasive artistry from Solon to Demosthenes. Southern Illinois University, 2006. P. 20.

² Диоген Лаэртский. О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов. С. 384—385 и 119.

³ Walker J. Rhetoric and poetics in antiquity. Oxford Univ. Press, 2000. P. 47.

⁴ Baldwin Ch. S. Ancient rhetoric and poetic. New York, 1928. P. 134—135.

⁵ Molinié G. Dictionnaire de rhétorique. Le Livre de Poche. Paris, 1992. P. 92.

⁶ Blair H. Lectures on rhetoric and belles lettres. London, 1838. P. 32.

⁷ Ramus P. Arguments in rhetoric against Quintilian (1549). Northern Illinois Univ. Press, 1986. P. 27.

Еще Аристотель определил риторику как науку о приемах «изобретения, расположения и выражения мыслей в речи»¹. Отечественные исследовательницы пишут: «Наиболее интересными в риториках традиционно считались первые три части, отличавшиеся наибольшей обширностью», поэтому «традиционный каркас риторики строился по схеме: “изобрести, расположить, украсить”»². Сторонники этой позиции, освященной авторитетом Аристотеля, явно недооценивают роль устного убеждения, предполагающего и запоминание, и исполнение речи.

По мнению американского ученого Дадли Бэйли, «сердцем риторики всегда были инвенция и диспозиция»³. Однако инвенция и диспозиция теряют свою значимость без стилистической и (в устной речи) мнемонической и игровой составляющих риторики.

Особенно важными для процесса убеждения некоторые специалисты считают расположение аргументов, стиль их словесного оформления, а также процесс их устного изложения — то, как исполнена, «сыграна» речь⁴. Однако при таком подходе, во-первых, недооценивается роль инвенции, во-вторых, появляется опасность сближения и даже отождествления риторики со стилистикой и поэтикой, в-третьих, игнорируется письменная форма аргументации, для которой канон *actio* практически не имеет значения.

Ричард Юнг и Алтон Беккер высказывают следующее мнение: «Сила и ценность риторики связаны, видимо, с искусством инвенции; риторика становится поверхностной, когда она пренебрегает методами системного исследования и проблемами содержания»⁵. Однако эту же оценку в полной мере можно применить и к другим канонам риторики.

Марк Туллий Цицерон в трактате «Об ораторе» пишет:

Все силы и способности оратора служат выполнению следующих пяти задач: во-первых, он должен приискать содержание для своей речи; во-вторых, расположить найденное по порядку, взвесив и оценив каждый довод; в-третьих, облечь и украсить все это словами; в-четвертых, укрепить речь в памяти; в-пятых, произнести ее с достоинством и приятностью. И ни в одной из этих частей оратор не может оказаться полностью беспомощным, ибо если бы он явно хромал в какой-нибудь из них, он не мог бы считаться оратором⁶.

¹ Аристотель. Риторика // Античные риторики. М., 1978. С. 28.

² Граудина Л. К., Миськевич Г. И. Теория и практика русского красноречия. М., 1989. С. 22 и 84.

³ Bailey D. A plea for a modern set of *topoi* // College English. Vol. 26. 1964. P. 115—116.

⁴ Bowker J. K., Driscoll W., Motiejunaite J., Trapp R., Zompetti J. P. Discovering the world through debate. A practical guide to educational debate for debaters, coaches & judges. 4th ed. International Debate Education Association, 2005. P. 161.

⁵ Young R., Becker A. Toward a modern theory of rhetoric // Harvard educational review. Vol. 35. 1965. P. 454.

⁶ Цицерон М. Т. Три трактата об ораторском искусстве. М., 1994. С. 102 и 299.

Эти пять задач соответствуют пяти этапам построения убеждающей речи и пяти разделам классической риторики, рассчитанной в первую очередь на *устное исполнение*, и именно в силу этого фактора в одинаковой степени важным. Вместе с тем четвертый и пятый каноны, по совершенно верному замечанию Х. Перельмана, абсолютно незначимы для письменной формы аргументации¹. Через год после выхода знаменитой «Новой риторики» Х. Перельмана американский филолог Даниэль Фогарти пишет:

Термин «риторика», в моем использовании, обозначает искусство выражения мысли в прозе, письменной или устной. В античную эпоху риторика понималась как убеждение многих одним говорящим. Позже в это понятие были включены письменное убеждение и даже показ (*exposition*). В наше время этот термин обозначает убеждение во многих формах: не только в языковой, но и визуальной [имеется в виду возможность видеоряда в телевидении и прессе. — В. М.] и др.²

Ричард Энос, оценивая вклад Х. Перельмана и важность открытого им направления в теории аргументации, отмечает, в частности, следующее:

«Новые риторики» двадцатого века — это не просто производство новых теорий риторики и новых методологий, обращающих исследовательское внимание на те или иные особенности дискурса. Новые риторики представляют в новой перспективе всю историю риторики. Направленность на исторические разыскания с этой позиции призвана обеспечить новое знание, которое сделает наше понимание риторики более полным путем разработки новых методов *оценки непримиримых концепций и открытия новых точек зрения, с которых можно было бы взглянуть на данный предмет* [курсив наш. — В. М.]³.

Переосмысление классического канона, предпринятое Х. Перельманом с точки зрения века, в котором резко возросла важность и значимость печатного слова, целиком и полностью оправдано для письменной речи, однако ***применительно к устной речи ни одним из канонов пренебрегать не следует***, поскольку, как показывает история, недооценка любого из пяти устоев классической риторики неизбежно ведет к перекосам всей ее конструкции.

¹ *Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L. The new rhetoric. A treatise on argumentation. Univ. of Notre Dame Press, 1969. P. 6.*

² *Fogarty D. Roots for a new rhetoric. New York, 1959. P. 3—4.*

³ *Enos R. L. Viewing the dawns of our past days // Defining the new rhetorics / ed. T. Enos & S. C. Brown. Newbury Park, 1993. P. 8.*

6. Краткий очерк истории риторики

Исследователи *истории* той или иной научной дисциплины нередко подменяют ее простой *хронологией*. Английский философ Фрэнсис Бэкон (1561—1626) отмечает по этому поводу следующее:

В отдельных науках, например в юриспруденции, математике, риторике, философии, даются краткие упоминания об их истории или сухое перечисление различных школ, учений, имен ученых или же поверхностное изложение хода развития этих наук; встречаются даже отдельные трактаты — впрочем, весьма скудные и бесполезные — о создателях этих наук. Однако я с полным правом заявляю, что подлинной всеобщей истории науки до сих пор еще не создано.

Великое восстановление наук

История, по мысли выдающегося английского историка Арнольда Джорджа Тойнби (1889—1975), должна быть предметом объяснения и постижения¹, а не простой хронологической фиксации, т. е. перечисления лиц, мест и дат, знание которых, конечно же, необходимо, однако должно служить именно объяснению и постижению исторического процесса. С тем, чтобы объяснить и адекватно прокомментировать узловые моменты непростой и противоречивой истории риторики, необходимо выявить универсалии ее развития.

1. Как искусство спора и убеждения риторика является продуктом и атрибутом демократического общества, основанного на свободной конкуренции и, соответственно, свободе слова, свободе полемики и, в частности, диалога с властью. Как известно, «востребованность искусства аргументации очевидна для каждого, кто живет в демократическом обществе»², именно «аргументация и дебаты служат инструментами демократического управления»³, способность же «эффективно участвовать в аргументативных дискурсах и мыслить критически является важной чертой демократии»⁴. Поэтому ***и возникновение, и наиболее значительное развитие риторики произошли в государствах демократического устройства.***

Как научная и прикладная дисциплина риторика появилась и сложилась в V—IV веках до н. э. в полисах (городах-государствах) Древней Греции, в условиях так называемой **рабовладельческой демократии**,

¹ См.: Тойнби А. Д. Постигание истории. М., 1991.

² Ziegelmüller G. W., Kay J. Argumentation, inquiry and advocacy. 3rd ed. Needham Heights, 1997. P. 6.

³ Bowker J. K., Driscoll W., Motiejunaite J., Trapp R., Zompetti J. P. Discovering the world through debate. A practical guide to educational debate for debaters, coaches & judges. 4th ed. International Debate Education Association, 2005. P. 2.

⁴ Rieke R. D., Malcolm O. S. Argumentation and critical decision making. 4th ed. New York, 1997. P. XVII.

появление и распространение которой было связано с двумя политическими решениями.

1) В VI в. до н. э. афинский политик и реформатор Солон (638—559 до н. э.) передал власть в Афинах от ареопага (сената, высшего судебного и контролирующего органа, оплота аристократии) народному собранию — «совету четырехсот». Так называемая **агорá** [ἀγορά ‘форум, площадь, рынок’], древнегреческое народное собрание, послужила прототипом парламента.

2) В V в. до н. э. выдающийся полководец и оратор, стратег (военно-политический руководитель) Афинского полиса Перикл (490—429 до н. э.), воспитанный древнегреческим философом Анаксагором, ввел в Афинах всеобщее избирательное право. Эту эпоху историки нередко называют «веком Перикла» и «золотым веком афинской демократии».

Идеи всеобщего избирательного права и парламента стали достоянием и основными ценностями европейской политической культуры. На народных собраниях, сначала в Афинах, а затем и в других полисах Древней Греции, в бурных дискуссиях обсуждались государственные проблемы; в принимаемых народом («демосом») законах и постановлениях закладывались основы политических и правовых знаний, послуживших отправной точкой в становлении и развитии европейской демократии и европейской цивилизации.

Роль греческой культуры состоит в том, что именно здесь появились понятие *народовластия* [калька греч. δημοκρατία], понятие *гражданина* [калька греч. ἀνὴρ πολιτικός букв. ‘человек городской’ < πόλις ‘город’, ср. *гражданин* < град: раб, крестьянин (ιδιώτης) не имел статуса гражданина] с присущими ему гражданскими правами (правом частной собственности, правом голоса, правом избирать и быть избранным) и свободами (свободой мысли, свободой волеизъявления, свободой слова), понятие «человека как меры всех вещей» (Протагор).

Изобретателем риторики считается ученик Пифагора, философ, поэт и врач Эмпедокл (ок. 490—430 до н. э.). Труды его («О природе», «Врачебное слово» и др.) утеряны, но до нас дошли его стихи о колдовской силе искусства, которому он обучал своих учеников, среди которых, по свидетельству Диогена Лаэртца, был и Горгий Леонтинский:

Зелья узнаешь, какими недуги и дряхлость врачуют:
Только тебе одному я открыть это все собираюсь.
Ветров, не знающих отдыха, ярость удерживать будешь,
Что, устремляясь на землю, порывами пажити губят;
Если ж захочешь — обратное вновь их воздвигнешь дыханье.
Мрачного после ненастья доставишь желанное ведро,
В летнюю засуху зелень питающий вызовешь ливень:
Хлынет потоками влага с эфирного неба на землю.
Даже усопшего мужа вернешь из чертогов айда!

Считается, что первым занялся преподаванием риторики знаменитый философ Сократ (469—399 до н. э.). Вот что пишет о нем античный поэт Тимон:

Всей чарователь Эллады, искуснейший в доводах тонких,
С полуаттической солью всех риторов перешутивший¹.

Термин *риторика* впервые встречается в трактате «Против софистов»², принадлежащем перу древнегреческого философа и оратора Исократа (436—338 до н. э.). Исократ, по праву именуемый «отцом красноречия», известен как основатель первой риторической школы (391 до н. э.) и наставник знаменитого афинского оратора и политика Демосфена. К речам Демосфена (385—322 до н. э.) и политическим пьесам афинского комедиографа Аристофана (446—385 до н. э.), по мнению американского ученого Харви Юниса, исследовавшего этот вопрос, восходит так называемая **политическая риторика**, или **политическое красноречие**³. Современником, соучеником (оба учились у Платона) и ровесником Демосфена был Аристотель (384, г. Стагир — 322 до н. э.), которого иногда, по названию города, в котором он родился, именуют Стагиритом. В его трудах, прежде всего в трактате «Риторика», были систематизированы и кодифицированы основные принципы данной науки, известные к этому времени.

Во II—I вв. до н. э. греческие полисы были захвачены Римом. С I века до н. э. здесь начало распространяться искусство «греческого хитрословия». Характеризуя эту эпоху, М. Л. Гаспаров пишет, в частности, следующее:

Легко понять, что больше всего простора для развития красноречия предоставлял демократический строй. И действительно, два периода наибольшего расцвета античного красноречия приблизительно совпадают с двумя периодами большого подъема рабовладельческой демократии. В Греции это V—IV вв. до н. э., в Афинах — время от Перикла до Демосфена; в Риме это I в. до н. э., время Цицерона.

Уважение к ораторскому слову было в Риме древним и традиционным. Считалось, что как на войне римлянин служит своему отечеству с оружием в руках, так в мирное время он служит ему речами в сенате и народном собрании. «*Vir bonus dicendi peritus*» — «достойный муж, искусный в речах», — так определяет идеал древнего римского оратора Катон Старший. Однако чтобы правильно понять его, следует помнить, что «достойный муж» в латинском языке тех времен — синоним ари-

¹ Диоген Лаэртский. О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов. С. 384—385 и 119.

² Schiappa E. Protagoras and logos. A study in Greek philosophy and rhetoric. 2nd ed. Univ. of South Carolina Press, 2003. P. 43 & 54.

³ Yunis H. Taming democracy. Models of political rhetoric in classical Athens / ed. A. R. Wayne. Cornell Univ. Press, 1996. P. 191.

стократа. Идеал красноречия был тесно связан с политическим идеалом, и когда был брошен вызов отжившему свой век политическому идеалу древней римской аристократии, заколебался и ораторский идеал. К новому красноречию греческого типа Рим пришел в бурный век гражданских войн. Поднимающаяся римская демократия — и всадники и плебеи — в своей борьбе против сенатской олигархии нуждалась в действенном ораторском искусстве. Семейных традиций сенатского красноречия всадники и плебеи не имели — с тем большей жадностью набросились они на эллинистическую риторику, которая бралась научить ораторскому искусству всякого желающего. В Риме появились школы греческих риториков — сперва вольноотпущенников, потом свободных приезжих учителей. Обеспокоенный сенат стал принимать меры. В 173 и 161 гг. были изданы указы об изгнании из Рима греческих философов и риториков. Это не помогло: поколение спустя в Риме вновь свободно преподают греческие риторы, и появляются даже латинские риторы, преподающие на латинском языке и довольно удачно перерабатывающие греческую риторику применительно к требованиям римской действительности. Их уроки более доступны и этим более опасны, поэтому сенат оставляет в покое греческих риториков и обращается против латинских: в 92 г. лучший сенатский оратор Луций Лициний Крассе (будущий герой диалога Цицерона «Об ораторе») в должности цензора издает указ о закрытии латинских риторических школ как заведений, не отвечающих римским нравам. Этим удалось временно покончить с преподаванием латинской риторики, но с тем большим усердием обратились римляне к изучению риторики греческой. С каждым днем все больше молодых людей отправлялось из Рима в Грецию, чтобы у лучших преподавателей учиться греческой культуре слова и мысли. Из этой толпы римских учеников, нахлынувших в Грецию, десятки и сотни шли в обучение к риторам и лишь единицы — к философам¹.

В настоящее время, как и в прошлые эпохи, наиболее интенсивное развитие риторики наблюдаем в демократических странах: Бельгии («группа μ » в Льежском университете²), Голландии (Амстердамская школа) и др., особенно в странах англоязычной культуры, прежде всего в США, где данная дисциплина «в двадцатом веке, особенно последние несколько десятилетий, переживала ренессанс»³.

Ограничение свободы слова при тоталитарных и диктаторских режимах власти ведет если не к полному запрету, то к снижению востребованности риторики и постепенному ее вытеснению из общественной жизни. Начиная с так называемой перестройки, т. е. приблизительно со второй половины 80-х годов XX века, когда в СССР подошла к концу эпоха тоталитаризма, риторика вернулась и к нам. Отсчет развития

¹ Гаспаров М. Л. Цицерон и античная риторика // Цицерон М. Т. Три трактата об ораторском искусстве. М., 1994. С. 8.

² Centre d'études poétiques, или «группа μ » [«мю», по названию первой буквы в греч. слове *μετάφορα*].

³ Schiappa E. Isocrates' philosophia and contemporary pragmatism // Rhetoric, sophistry, pragmatism / ed. St. Mailloux. Cambridge Univ. Press, 2004. P. 33.

этой дисциплины в демократической России можно вести с перевода французского пособия «Общая риторика» Жака Дюбуа и др. (1986), предисловие к которой, написанное С. С. Аверинцевым, носило очень характерное название: «Возвращение риторики».

2. Как искусство убеждения риторики восходит к эристике — искусству словесного боя, именно поэтому риторика регулярно сравнивают с «кулачным боем, борьбой» (Горгий Леонтинский), фехтованием (А. Шопенгауэр), войной (Дж. Спенс), каратэ (И. О. Вагин) или айкидо (М. Е. Литвак и др.), этот же смысл кроется в этимологии слова *полемика* [греч. *πόλεμος* ‘сражение, битва’, перен. ‘спор’]. Выдающийся немецкий философ Иммануил Кант (1724—1804) пишет: «Речь — коварное искусство, которым люди в важных делах пользуются как стенобитной машиной». С самого начала своего существования это искусство оказалось наиболее востребованным *прежде всего в парламенте и в суде*:

Сократ. Искусство красноречия не есть ли вообще умение увлекать души словами, не только в судах [здесь и далее курсив наш. — В. М.] и других общественных собраниях, но и в частном быту? Идет ли речь о мелочах или о крупных делах, — оно все то же, и, к чему бы его ни применять правильно — к важным ли делам или к незначительным, — оно от этого не становится ни более, ни менее ценным. Или ты об этом слышал не так?

Федр. Клянусь Зевсом, не совсем так. Говорят и пишут искусно прежде всего для тяжб, говорят искусно и в народном собрании. А о большем я не слышал.

Платон. Федр

Именно поэтому выдающиеся ораторы прошлого и настоящего — это либо политики (например, в Греции — Перикл, Деметрий Фалерский, Демосфен, в Риме — Плиний Младший, Луций Красс, Катон Старший; в Англии — Дж. Рассел, У. Гладстон, Б. Дизраэли, У. Черчилль и др.), либо адвокаты (в Греции — Лисий из Сиракуз, Горгий Леонтинский; в Риме — Марк Фабий Квинтилиан; в России — С. А. Андреевский, Н. П. Карабчевский, А. Ф. Кони, А. Я. Пассовер, Ф. Н. Плевако, П. С. Пороховщиков и др.), либо одновременно и адвокаты, и политики (например, Коракс, Марк Туллий Цицерон), либо юристы, ушедшие в политику (В. И. Ленин, Фидель Кастро, В. В. Жириновский и др.). Высказывается предположение о том, что «с появлением риторики как науки появился и адвокат (lawyer) как тот, кто знает эту науку и потому может представлять в суде того, кто этой наукой не владеет»¹. Скорее всего, не адвокаты появились благодаря риторике, а риторика появилась благодаря адвокатам.

¹ Levine L., Saunders K. Thinking like a rhetor // Journal of legal education. Vol. 43. 1993. P. 109.

Основателем риторики считается судебный и политический оратор Коракс из Сиракуз (V в. до н. э.), он же написал и первую риторику (ок. 467 до н. э.), текст которой, к сожалению, был утерян. Его учеником был афинский судебный оратор Лисий (459—380 до н. э.), учеником Лисия — Горгий Леонтинский (483—375 до н. э.), активно занимавшийся адвокатской деятельностью. На самом деле Коракс был основоположником двух эристических дисциплин: 1) софистики — искусства логического, психологического и языкового манипулирования; 2) судебной риторики, во многом основанной на софистике. О непростом характере этих дисциплин говорит следующая легенда:

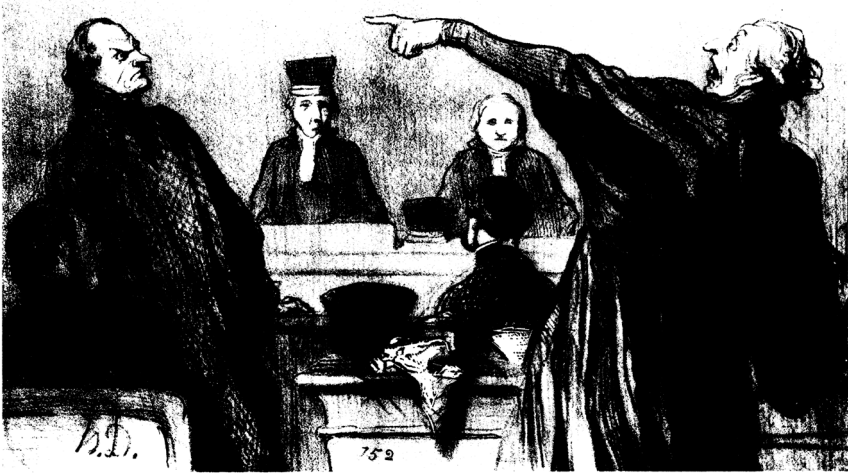
Коракс договорился с Тисием, бедным, но очень амбициозным молодым человеком, что возьмет его в ученики с тем условием, что тот уплатит ему деньги за обучение сразу же после первого выигранного им судебного процесса, если же он его проиграет, то платить не будет. Научившись у Коракса хитростям и уловкам судебного красноречия, Тисий заявил учителю, что платить не станет. Тот привлек ученика к суду. На суде Тисий сказал, что если он выиграет процесс, то платить не будет по решению суда, а если проиграет, то платить не будет по условиям договора с Кораксом.

По преданию, судьи выставили вон обоим, сказав следующее: «Негодное яйцо негодной вороны» (κόραξ по-гречески означает ‘ворона’)¹. Прием манипулятивного использования недостаточно продуманной формулировки в документе, открытый Кораксом и блистательно примененный его учеником против собственного учителя, именуется **адвокатским доводом**.

Многие риторы-софисты (Коракс, Тисий, Горгий Леонтинский, Лисий из Сиракуз, Исократ и др.) зарабатывали либо как адвокаты, либо как логографы²; сама софистика выковывалась как искусство судебного хитрословия. Именно здесь, в суде, она продолжает жить и поныне. Внимательно всмотримся в карикатуру «Адвокат, которому хорошо заплатят», принадлежащую выдающемуся французскому художнику-пародисту Оноре-Викторьену Домье (1808—1879):

¹ Это выражение, ставшее крылатым, подтверждает, что героем этой легенды был именно Коракс, а не Протагор, по Диогену Лаэртскому: «Есть рассказ, будто однажды он требовал платы со своего ученика Еватла, а тот ответил: “Но я ведь еще не выиграл дела в суде!” Протагор сказал: “Если мы подадим в суд, и дело выиграю я, то ты заплатишь, потому что выиграл я; если выиграешь ты, то заплатишь, потому что выиграл ты”» (Диоген Лаэртский. О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов. М., 1986. С. 418).

² **Логограф** [греч. λόγος ‘речь’ и γράφω ‘пишу’] — в античной Греции: оратор, писавший судебные речи по заказу. В античную эпоху эта профессия процветала в Афинах и Риме (vide, e.g.: Crook J. A. Legal advocacy in the Roman world. Cornell Univ. Press, 1995. P. 30).



Отношение софистов и, в частности, судебных ораторов к истине и справедливости было подчинено единственной, сугубо прагматической цели — выиграть спор, не проиграть процесс:

Сократ. Скажи мне, что делают на суде тяжущиеся стороны? Не спорят ли они, или назвать это как-то иначе?

Федр. Нет, именно так.

Сократ. Спорят о том, что справедливо и что несправедливо?

Федр. Да.

Сократ. И тот, кто делает это искусно, сумеет представить одно и то же дело одним и тем же слушателям то справедливым, то, если захочет, несправедливым? [здесь и далее курсив наш. — В. М.].

Федр. И что же? <...>

Сократ. По их мнению, тому, кто собирается стать хорошим оратором, совершенно излишне иметь истинное представление о справедливых и хороших делах или о людях, справедливых и хороших по природе либо по воспитанию. В судах решительно никому нет никакого дела до истины, важна только убедительность. А она состоит в правдоподобию, на чем и должен сосредоточить свое внимание тот, кто хочет произнести искусную речь. Иной раз в защитительной и обвинительной речи даже следует умолчать о том, что было в действительности, если это неправдоподобно, и говорить только о правдоподобном: оратор изо всех сил должен гнаться за правдоподобием, зачастую распрощавшись с истиной. Провести это через всю речь — вот в чем и будет состоять все искусство.

Платон. Федр

С манипулятивным характером софистики связан целый ряд запретов на риторику, наблюдаемых на всем протяжении ее истории. «Софист, — справедливо считает французский филолог Бернар Лами (1640—1715), — может быть в почете весьма недолго, ибо после того, как его искусство будет разоблачено, он может быть достоин

одного лишь презрения»¹. Во многих греческих государствах (на Крите, в Спарте, Хиосе, где, по преданию, родился Гомер) риторика находилась под запретом. В Советском Союзе риторика также была запрещена, поскольку «пролетариат не нуждается в средствах обмана»². Такие решения продиктованы либо отождествлением софистики и риторики, либо перенесением отношения к первой на вторую. Можно ли разделить эти две дисциплины и создать риторику, чистую от софистики? Думается, что нет. Риторика и софистика, по определению Платона, «переплетены в единое целое», и отделить их друг от друга невозможно³. Тем не менее, попытки создания **идеальной риторики**, свободной от элементов софистики, предпринимались в прошлом и продолжают предприниматься по сей день.

По наблюдениям Вальтера Онга (1913—2003), известного американского специалиста по средневековой риторике, в эпоху Возрождения (XIV—XVI вв.) «происходит сдвиг от риторики, с ее акцентом на возможное знание, к логике, с ее акцентом на строгие доказательства и истину, и сдвиг от воспринимаемой на слух устной аргументации к воспринимаемой визуально письменной демонстрации»⁴. Думается, что эти смещения, а также «имеющие характер маятника» моменты доминирования то риторического, то логического начала в обществе (с. 5) связаны со сменой отношения интеллектуальной и властной элиты к софистической компоненте риторики: от полного неприятия до признания возможности и даже необходимости ее использования в юридической, медицинской, педагогической практике, в политике и пропаганде, в частности при проведении тех или иных политических установок через средства массовой информации.

3. Слово *риторика* не только в русском, но и в других европейских языках ассоциируется с пустословием (ср. *риторический* — «малосодержательный; пустой, напыщенный»⁵, *пустая риторика*, *впасть в риторику*). На наш взгляд, существует несколько постоянно действующих **причин снижения популярности риторики**, наблюдаемых в разные эпохи.

Во-первых, недостаточно высокая квалификация преподавателей риторики и авторов соответствующих пособий. Т. Г. Хазагеров и Л. С. Ширина совершенно справедливо отмечают по данному поводу, что виновата в этом, конечно же, не риторика, «а тот уровень, на котором она изучается»⁶ и, добавим, пишется отдельными авторами. Рас-

¹ Лами Б. Риторика, или Искусство речи. С. 263—264.

² Гофман В. Реторика, или риторика // Литературная энциклопедия: В 11 т. Т. 9. М., 1935. Стб. 640.

³ Mailloux St. Sophistry and rhetorical pragmatism // Rhetoric, sophistry, pragmatism / ed. St. Mailloux. Cambridge Univ. Press, 2004. P. 2 & 14.

⁴ Ong W. J. A Retrospective // Communication research trends. A quarterly review of communication research / ed. P. A. Soukup. Vol. 23. 2004. № 1. P. 4.

⁵ Большой толковый словарь русского языка. СПб., 1998. С. 1123.

⁶ Хазагеров Т. Г., Ширин Л. С. Общая риторика. Ростов-на-Дону, 1999. С. 15.

кром, к примеру, «Риторик» психолога В. П. Шейнова¹ и проанализируем использованную здесь терминологию: «метод извлечения выводов» и «кажущаяся причинность» вм. *non sequitur*, «метод сравнения» вм. *аналогия* (с. 146), «использование авторитета» вм. *аргумент к авторитету*, «дискредитация собеседника» вм. *аргумент к личности* (с. 152) и проч. Удаленность от общепринятой терминологии приводит к понятийной неразберихе: так, понятие *подмены тезиса* на с. 144 именуется *преувеличением*, на с. 151 этот термин использован уже в значении ‘поспешное обобщение’, а на с. 153 *подмена тезиса* величается «вытеснением». В качестве примера понятийной путаницы приведем полностью и рассмотрим один из параграфов этого издания:

Метод «выведения»

Основывается на постепенном субъективном изменении существа дела. Можно указать такие удачные примеры: «Богатство не имеет границ, когда в больших размерах идет за границу»; «Мелкая сошка лучше всех знает, кому достанется мясо. Но кто будет слушать мелкую сошку?» (с. 149).

Судя по первому примеру, приведенному В. П. Шейновым, речь идет об эквивокации, однако второй пример эквивокации явно не содержит. Оба логически несовместимых примера никак не проясняют сути придуманного автором термина *метод «выведения»*, который они призваны иллюстрировать.

История действительно имеет свойство повторяться. Еще Марк Фабий Квинтилиан (ок. 35—96 н. э.), римский адвокат и теоретик ораторского искусства, характеризуя наименования фигур, отметил: «Ученые дали всем этим фигурам названия, но разные, какие кто придумал (*fingenti placuit*)»².

Во-вторых, обилие непродуманных концепций и классификаций. В этой связи специалисты справедливо сетуют на то, что «риторы создали практически необозримые списки фигур»; на то, что созданные классификации (а точнее, списки и умозрительные схемы) «вызывают отвращение» тем, что они «нудны, поверхностны (*frivolous*) и непригодны для использования»; на то, что именно такие списки и классификации «привели к кризису риторики»³ и, добавим, к дискредитации ее как науки.

4. С тем, чтобы выявить четвертую универсалию развития ораторского искусства, подразделим риторики на два исторических типа: а) риторики античного типа; б) риторики средневекового типа. Целью **риторики античного типа** является убеждение; соответственно, ее предметом является построение и критический анализ убеждающей

¹ Шейнов В. П. Риторика. Научное издание. Минск, 2000. 591 с.

² Quintiliani Institutionis oratoriae libri duodecim. Vol. II. Lipsiae, 1854. P. 119.

³ Vickers B. In defence of rhetoric. Oxford, 1998. P. 294—295.