

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
государственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
НИЖЕГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АРХИТЕКТУРНО-
СТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ (ННГАСУ)

Т.В. Лебедева

Культура спора

Учебное пособие

Нижний Новгород, 2011

УДК 82.085

ББК

Л 33

**Л Лебедева Т.В. Культура спора. – Н. Новгород:
ННГАСУ, 2011 . – 75 с.**

Проблемы эристического диалога не рассматривались в нашей литературе продолжительное время. Процесс демократизации общества требует формирования и совершенствования диалогической культуры специалиста, культуры спора, в частности. Дефицит литературы по теории спора ставит в затруднительное положение учащихся, вынужденных по крупицам собирать необходимую информацию из многих литературных источников. Настоящее учебное пособие призвано помочь студентам преодолеть эту трудность. В работе освещаются основные категории и закономерности эристики, рассматриваются границы спора и его взаимосвязи с другими типами диалога, раскрываются основные процедуры и топика спора.

Предназначено для студентов очного отделения ННГАСУ, магистрантов, изучающих основы спора в составе курсов философии, культурологии, теории коммуникации и факультатива «Риторика», всех читателей, интересующихся проблемами эффективного речевого общения.

Рецензенты:

Д.ф.н., профессор
ВВАГС

А.В. Дахин

К.ф.н., доцент кафедры
социально-гуманитарных
дисциплин НКИ

И.А. Белая

Ответственный редактор: д.ф.н., профессор Табаков В.И.

© Лебедева Т.В., 2011

© Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет

“Спутница мира, подруга просвещенного досуга, питомица, возвращенная совершенным государственным устройством, – вот что такое ораторская речь”.

М.Т. Цицерон

«Наш разум всегда спорит, даже когда мы молчим и когда мы спим; ведь вся человеческая жизнь – некое постоянное размышление.

Марсилио Фичино

Противник, вскрывающий ваши ошибки, полезнее для вас, чем друг, желающий их скрыть».

Леонардо да Винчи

“Истина не рождается и не находится в голове отдельного человека, она рождается между людьми, совместно ищущими истину в процессе диалогического общения”.

М.М. Бахтин

Диалог – мудрый способ приближения к общей, крайне важной для всех истине, а отнюдь не форма удовлетворения своей личной амбициозности...

Ч. Айтматов

О г л а в л е н и е

В в е д е н и е	5
Глава 1. Эристический диалог: определение, закономерности, разновидности.....	8
Глава 2. Процедуры спора: осведомление, доказательство, опровержение, апелляция к чувствам.....	25
Глава 3. Тематика спора	43
З а к л ю ч е н и е	70
Список литературы	72

Введение

“Высшая роскошь на земле есть роскошь человеческого общения”. В этом афоризме Антуан де Сент Экзюпери поднимает общение до ранга высших человеческих ценностей. Человек культуры, одухотворенный ее смыслами и энергиями, всегда бережно и ответственно относится к родному языку. Слово – живая ткань человеческих взаимоотношений, основа человеческого общежития – сочувствия, сомыслия и содействия. Римский мыслитель Сенека говорил: “Речь такая, какая жизнь”. Это действительно так: речь является зеркалом – человека и общества. Но еще важнее помнить обратное: жизнь такая, какая речь. Думается, сегодня печальный констатирующий взгляд на российскую речь важен не для самооправдания: “Что ж, жизнь такая”. Он важен для того, чтобы у личности зрела установка на речь как субстанцию жизни, речь как силу созидающую.

Мудрое слово организует, руководит, врачует, обучает, воспитывает, вдохновляет, познает, снимает конфликты – словом, творит. “Когда, поверяя историей, восстанавливаю пред мысленным взором времена давно минувшие, вижу как мудрость, а еще более – красноречие, основывают города, гасят войны, заключают длительные союзы и завязывают священную дружбу между народами” (М.Т.Цицерон). Ложь, демагогия, интриги, невежество, хамство, позерство разрушают дела, души, экономический и культурный фундамент, созданный предшествующим поколением. Культура слова – важнейшая предпосылка мира и согласия, могучая незримая производительная сила общества. Она – ключ к уникальной сокровищнице человеческой души, рождающей великие замыслы и дела. Умное, доброе, красивое слово как системное качество общества – потенциал поистине гигантский.

В V веке до н. э. в Греции мудрый Солон изобрел демократию и спас государство от экономического, политического и духовного краха. Суд присяжных, народное собрание, оживление развития ремесел и торговли привели к росту социальной активности населения. Активизация мысли, слова и дела вызвали к жизни науку о красноречии – риторику. С тех пор демократия и риторика – спутники на дорогах истории. Демократия предполагает особый тип речевой организации общества и определенный уровень речевой компетентности. Свобода волеизъявления без внутренней глубокой культуры – культуры понимания, мышления и речения – оборачивается анархией. Глупость, невежество разрушительны. Расстройство мышления и речи ведет

к расстройству дел, в малых и больших масштабах. Расстройство дела – к обману людей, обман – к дальнейшему упадку дела и растлению душ, и все это вместе – к злоречию и более страшным формам социальной агрессии.

Автократия и охлократия – полярные формы государственного устройства, в которых отсутствует нормальный диалог между властью и народом. В первом случае господствует монологическое сознание, спор как форма социальной коммуникации вообще угасает. Во втором случае спор имеет место, но напоминает базар – безбрежен, бесконечен, непродуктивен. Формальный диалог (“диалог” без коммуникации) и неформальная коммуникация без глубокого знания предмета – две противоположные речевые деструкции. Когда они соединяются, возникает ситуация абсурдического спора. Такой спор разрушителен. Он – признак безумия, показатель отчуждения между людьми, индикатор серьезного социального неблагополучия.

Спор – это не только один из типов общения, разновидность диалогического ораторства, но и внутренняя, атрибутивная характеристика человеческого разума. Алгоритмы спора в виде автокоммуникации входят в общий контекст живой, пульсирующей человеческой мысли, которая по необходимости вопрошает и отвечает, теоретизирует и иллюстрирует, соглашается и отвергает, констатирует и доказывает. Мыслительное творчество полемично по своей природе. Поэтому человек, постигающий культуру спора, прокладывает надежное русло для совершенствования собственного речемышления. “Постараемся же мыслить достойно: в этом основа нравственности” (Б. Паскаль).

Настоящее пособие разработано с целью помочь студентам овладеть теоретическими основами культуры спора – самого сложного типа диалога, требующего от его участника соединения философской, логической, этической, эстетической и психологической культуры. Знание теоретических основ спора могут быть полезны будущему специалисту в системе профессионального, социально-бытового общения и в ситуациях публичного выступления. Они формируют такие качества мышления человека, как критичность и креативность.

Пособие включает введение, три главы, заключение и список литературы. В первой главе дается определение понятия спора, рассматривается его соотношение с другими понятиями. Здесь же освещаются универсальные закономерности спора и приводится его модель. Во второй главе рассматриваются процедуры спора: осведомление, доказательство, опровержение и апел-

ляция к чувствам. При этом акцент сделан на изложении логико-рациональных аспектов эристического диалога, учитывая дефицит у студентов теоретико-логической культуры. Третья глава посвящена топике спора. В ней рассматриваются наиболее типичные речевые модели, которые составляют содержание спора. В конце издания дается заключение и приводится список литературы для самостоятельного, углубленного изучения студентами закономерностей спора.

Глава 1. Эристический диалог: определение, закономерности, разновидности

Бытовой спор, производственный спор, элементы спора в составе деловых переговоров, “круглый стол”, диспут, дискуссия, полемика, парламентские прения, судебная тяжба - все эти формы коммуникации в своей основе имеют общие закономерности и обозначаются собирательным понятием “эристический диалог”.

Этимология понятия эристического диалога восходит к имени древнегреческой богини Эриды.

Эрида (из-за ее сварливого, злобного нрава) не была приглашена на свадьбу Пелея и Фетиды. Она решила отомстить за обиду: сорвав в саду роскошное яблоко, написала на нем “прекраснейшей” и бросила его на свадебный стол. Яблоко стало предметом раздора между тремя богинями, претендовавшими на честь слыть прекраснейшей – Герой, Афиной и Афродитой. Мудрый Зевс отклонил просьбу выступить в роли судьи. Решение должен был вынести Парис. Из трех богинь, олицетворявших славу, власть и любовь, он выбрал Афродиту. Гера и Афина направили свой гнев против Париса и Трои; последовала длительная кровопролитная война.

Ретроспективный анализ содержания этого мифа позволяет выявить следующие закономерности спора, которые предощущались в “детстве человечества”:

1. В обществе существует предрассудок, связывающий споры исключительно с личностными, психологическими и социальными особенностями его участников. Сторонники этого взгляда избегают споров, изначально считая их явлением негативным, либо приписывают причину спора исключительно оппоненту. В первом случае искусственное устранение спора приводит к внутреннему психологическому напряжению. Во втором случае – к внешнему напряжению, конфликту, поскольку его участники не хотят видеть объективной основы спора.

Споры – порождение самой реальности. Далеко не все споры являются следствием недоразумения или вины сторон. Значительная часть споров возникает из-за объективных противоречий¹. Противоречия – источник разви-

¹ Д. Карнеги не прав, категорично утверждая, что надо всячески избегать споров. Об этом, в частности, пишет Э. Шостром в книге “Анти-Карнеги, или человек-манипулятор”. Однозначно негативное отношение к спорам свидетельствует о манипулятивном характере

тия. Пока есть жизнь на земле, есть противоречия, порождающие споры. Нецелесообразно искусственно сталкивать мнения в ситуациях, где вопрос может быть решен путем беседы и переговоров. Но это не означает, что возможно отказаться от споров вообще. Вся история правовой практики, основу которой составляет судебный спор, свидетельствует о необходимости и общественной полезности словесного состязания как цивилизованной формы разрешения межличностных и социальных конфликтов. Более того, история подтверждает взаимосвязь идеи спора с идеей справедливости, понятиями свободы и демократии.

2. Несправедливое разрешение спора не способствует разрешению конфликта. Последний нередко приобретает скрытую форму и, обостряясь, переводит спор в социально-психологическую плоскость, осложняющую гармонизацию противоположных интересов и примирение сторон. Такой путь нередко приводит к антагонизму, схватке, войне.

3. Судьи в споре должны придерживаться нейтральной позиции, быть беспристрастными. В противном случае не будет реализовано предыдущее условие. Утрата доверия к судьям, к институту суда в целом открывает дорогу для мести и других нецивилизованных форм поведения. Мечь вносит в конфликт безграничность.

4. Субъективные факторы: злобливость, зависть, личные обиды, подозрительность, негативные ожидания, недружелюбие, заниженная оценка оппонента, собственная амбициозность – являются потенциальным источником конфликтов. Эти факторы, как правило, усиливают противоречия, возникающие на объективной основе или порождают неоправданные реальной ситуацией психологические конфликты.

5. Справедливое разрешение спора возможно только в результате исследования предмета спора. Эта закономерность, в частности, объясняет необходимость судебносудебной практики и обуславливает доминирование в судебных спорах аргументативного, логико-рационального аспекта. Объективное разбирательство важно также в политике, в семейной и школьной педагогике, в менеджменте, журналистике и других сферах общественной практики.

самой риторики Д. Карнеги. Можно также сослаться на авторитет Андре Моруа, который в своих “Письмах к незнакомке” пишет об “очистительной” роли споров между супругами. Важно только, чтобы эти споры были результативными, добрыми, незлоречивыми.

Названные закономерности распространяются на все виды споров и составляют логико-философскую основу эристики. Это не абстрактные положения, далекие от практики общения, а основные тезисы, раскрывающие внутреннюю логику спора. Это основные диалектические принципы двухголосного эристического дискурса. И вместе с тем это нормы поведения людей в споре.

Эристика – теория и практика спора. Ее главное назначение – поиск истины. В V веке до нашей эры слово “эристика” было “узурпировано” софистами: ведь именно они начали активно изучать закономерности, приемы, процедуры спора. В связи с этим термин приобрел иной смысловой оттенок. Эристика была редуцирована софистами к одному типу спора – спора ради победы. Оттачивая свое мастерство в словесных состязаниях, софисты описывали и обобщали приемы, с помощью которых можно было с одинаковым успехом доказать и опровергнуть любое утверждение. Объективную истину они либо отрицали вообще, либо релятивизировали ее, отождествляя с мнением. В этом главный пункт разногласия с философами, прежде всего, Сократом и Платоном. Аристотель не разграничивал эристику и софистику. У него эристические умозаключения родственны софизмам и представляют собой аргументацию, проводимую лишь в целях убеждения, – все равно, прав спорящий или нет. Подобное понимание эристики мы встречаем и у Артура Шопенгауэра, который определял ее как искусство спора или “духовного фехтования” с целью остаться правым в споре. В основе эристики, с точки зрения Шопенгауэра, лежит знание, как защитить свою позицию и опровергнуть чужую точку зрения.

Представление об эристике как технике ведения спора ради победы представлено также в некоторых современных философских словарях, монографиях и учебных пособиях². В других литературных источниках объем понятия “эристика” охватывает все споры, а не только софистические. Отмеченные терминологические разночтения имеют историческое объяснение, но не являются существенными для изучения закономерностей спора. Мы будем использовать исходный смысл слова “эристика” – теория и практика споров вообще. А понятия “эристический диалог” и “спор” используются нами как синонимы.

² Рождественский Ю.В. Теория риторики. – М.: Добросвет, 1997. – 600 с.; Философский энциклопедический словарь. / Редкол. С.С.Аверинцев, Э.А.Араб-Оглы, Л.Ф.Ильичев и др. – 2-е изд. – М.: Сов. энциклопедия, 1989. – С. 772.

В словаре Даля мы находим такое определение спора: “Спор – это словесное состязание, письменное или устное прение, где каждая сторона, опровергая мнение противника, отстаивает свое”. Этимологически слово “спор” родственно словам “напор”, “напирать”, “прение”, ”спорт”. Уже один этот факт говорит о духе борьбы, который должен царить в спорах и который требует от его участников особых психологических и интеллектуальных качеств – ума, эрудиции, нравственной культуры, выдержки, быстроты реакции, способности “держать удар”, умении достойно проигрывать. Эристический диалог интересен, зрелищен, драматичен по определению. Это диалектика в действии, столкновение голосов, выражающих разные мнения, интересы, убеждения.

Не следует путать спор и ссору, спор и конфликт, спор и драку. Спор не обязательно приводит к личным обидам, ссоре, тем более, драке. Он может быть конструктивным. В ссору он может перейти тогда, когда его участники не умеют спорить, нарушают этические нормы спора. Открытый цивилизованный спор уменьшает вероятность ссоры, даже если каждая сторона после спора останется на своей позиции. Наоборот, уход от спора, неартикулированность взаимных претензий сторон, молчаливое недовольство, нередко вызванные предубеждением, что всякий спор есть конфликт, чаще порождают стихийные ссоры. Опыт подсказывает нам, что ссора может произойти и без спора, вследствие объективных причин, которые могут не осознаваться и не проговариваться сторонами. В этом смысле очень важно понимать то, что спор – один из путей, ведущих к решению проблемы. Более того, часто это *единственный* ненасильственный путь движения к согласию. Сам факт такого понимания является очень важным моментом культурной идентификации личности. Режим цивилизованного спора свидетельствует о том, что человек видит проблему, рефлексировать по поводу возникших разногласий и поведения сторон, способен к конструктивному диалогу. В таком споре человек поднимается с уровня существования, социально-психологической адаптации на уровень *духовной* деятельности – думает, анализирует, сопоставляет, оценивает, переживает, страдает, обобщает, принимает решение и несет за него ответственность.

Конфликт – острое противоречие социального, межличностного или внутриличностного характера. Это понятие и связанные с ним закономерности изучает конфликтология. Спор есть форма разрешения конфликта: такая форма, которая предпочтительнее альтернативы физического столкновения,

драки, войны. С другой стороны, конфликт может быть следствием нецивилизованного спора и выражаться не только в форме неконструктивного дискурса, но и силового действия.

Таким образом, приведенные выше рассуждения позволяют утверждать, что понятия «спор» и «конфликт» – хотя и близкие, совместимые, но не эквивалентные понятия. Они находятся в отношении пересечения.

Любой объект определяется через свою противоположность. Альтернативой спора выступает мирный диалог. В риторике он называется риторическим. Наиболее характерным его референтом является беседа. Можно ли провести границу между спором и беседой?

Оказывается, можно. Такие основания найдены. На них указывал еще Протагор – софист, отец риторики, один из первых теоретиков диалога вообще, спора, в частности. Протагор – автор первого в европейской культуре трактата о спорах “Искусство спорить”. Он писал, что о каждой вещи, о каждом предмете может быть высказано по крайней мере два мнения, столкновение между ними он назвал диалогом. Нельзя считать собственное мнение единственно верным, имеющим эксклюзивное право на существование. Спор существует для того, чтобы сопоставить различные точки зрения, найти истину или взаимоприемлемое решение.

Очерчивая границы смысла понятия “спор”, отграничим его и от понятия “беседа”. Почему надо отличать беседу от спора?

Они базируются на принципиально различных стратегиях взаимодействия. Беседа – это мирный диалог, в котором дискурсы сторон взаимодействуют друг друга, не приходя в столкновение. В беседе реализует себя стратегия сотрудничества, часто – стратегия близости, т.е. теплое, открытое доверительное отношение. Нечеткое представление о возможностях беседы может быть причиной неоправданного спора – в ситуации, когда вопрос предпочтительнее решать в алгоритме беседы. С другой стороны, несвоевременное, запоздалое осознание того, что диалог из жанра беседы перешел в русло спора, может стать причиной поражения. Продемонстрируем это на примере переговоров.

Переговоры представляют собой промежуточную форму диалога между беседой и спором. “Беседа – переговоры – спор” – так выглядит логическая цепочка, связывающая эти понятия. В силу этого переговоры сочетают в себе закономерности беседы и спора. Если, скажем, участвующий в переговорном процессе коммерсант не уловил момент перелома диалога мирного,

риторического в диалог-спор, он может проиграть переговоры, ибо действовать так, как ведут себя в беседе, в то время, когда навязывают конфронтационную модель поведения, – значит подставлять себя, обрекать себя на поражение³. Тактика сотрудничества, когда на карту поставлены противоположные интересы, часто является неоправданной. Риторический и эристический диалоги полярны по смыслу. Поэтому “Вы-подход” (доминанта на другом собеседнике, предпочтение его интересов своим интересам) и стратегия близости, превращающие беседу в роскошь человеческого общения, становятся непозволительной “роскошью” в коммерческом споре.

Различать риторический диалог и спор важно также потому, что в живом диалоге межличностного или делового характера вообще отсутствуют видовые и жанровые границы дискурса. В нем мирная беседа и спор являются лишь вариантами, модусами единого процесса общения. Они сменяют и дополняют друг друга по необходимости, вытекающей из содержания общения. В ходе беседы могут выявиться пункты разногласия, возникает основание для спора, в эффективности которого могут быть заинтересованы оба собеседника. Поэтому понимание сходного и различного в беседе и в споре является не праздным вопросом, а практическим знанием, составляющим предпосылку продуктивного общения.

Другое уточнение границ спора обеспечивается ценностным (аксиологическим) подходом к определению эристического дискурса. Спор может быть подлинным и мнимым, нормальным и ненормальным (псевдоспором). Нормальный спор – это, во-первых, спор предметно определенный, сосредоточенный. Во-вторых, – это спор оформленный, т.е. он организован таким образом, что в нем между участниками осуществляется обмен информацией. Бесформенным спор становится тогда, когда в нем нарушается коммуникация: реплики в споре могут сменять друг друга, но они не сплетаются в единый дискурс. Таким образом, можно сказать, что в споре могут иметь место

³ Существует множество примеров, не только в деловых, но и в житейских переговорах, когда одна из сторон, желая направить переговоры в русло согласия и дружелюбия, вносит “благородное предложение” с самого начала. Хорошо, если этот жест действительно выполнит роль приглашения к мирным переговорам. А что произойдет, если оппонент сначала извлечет выгоду из этого предложения, а лишь затем сядет за стол переговоров? Атмосфера переговоров будет очень напряженной, потому что первая сторона будет чувствовать себя подло обманутой. Эта ситуация иллюстрирует так называемый *парадокс сотрудничества*. Смысл его можно сформулировать так: если в ситуации столкновения различных интересов кто-то выбирает тактику сотрудничества с присущей ей искренностью и доверием, не будучи уверенным, что ей не воспользуется оппонент в своих интересах, он фактически увеличивает вероятность атмосферы деструктивной конфликтности!

две полярные деструкции: “беспредметный” спор и “бессубъектный” спор. Третья форма псевдоспора синтезирует в себе признаки этих двух форм деструктивной эристики и называется абсурдическим спором. Абсурдический спор по содержанию представляет собой нелепость, а по форме напоминает базар.

Следует учитывать относительность границ между указанными формами псевдоспоров. Крайности, как известно, сходятся. Разрушение коммуникации в диалоге приводит к разрушению предмета спора: единая двухголосная речь “раслаивается” на параллельные монологи участников. И наоборот, нарушение логики в отдельных репликах спорщиков может повлечь сбой в коммуникации. В абсурдическом споре стираются различия между причиной и следствием речевой деструкции.

Сходство и различие псевдоспоров и псевдориторических диалогов показано в таблице.

Тип диалога	“Бессубъектный диалог”	“Абсурдический диалог”	“Беспредметный диалог”
Риторический диалог	Фатическая беседа = отсутствие коммуникации в беседе, дискурсы собеседников представляют собой два параллельных монолога.	Абсурдическая беседа = беседа, в которой нарушены коммуникационные и смысловые связи.	Болтовня = разговор, в котором неясен предмет, тематическая “зыбь” беседы при стремлении общаться.
Эристический диалог	Бесформенный спор = отсутствие коммуникации в споре; дискурсы спорщиков не пересекаются.	Абсурдический спор = отсутствие коммуникации и отсутствие логики эристического дискурса.	Логомахия = спор, в котором предмет спора не определен или неясно выражен; пустой малосодержательный спор.
Примеры (См. с. 16-17, 19):	Иллюстрация 1.	Иллюстрация 2.	Иллюстрация 3.

Иллюстрация 1

Глухой глухого звал к суду судьи глухого.
Глухой кричал: “Моя им сведена корова!” –
“Помилуй, - возопил глухой тому в ответ, –
Сей пустошью владел еще покойный дед”.
Судья решил: “Чтоб не было разврата,
Жените молодца, хоть девка виновата”.
(А.С. Пушкин).

Иллюстрация 2

В романе Ф. Рабле “Гаргантюа и Пантагрюэль” рассказывается о тяжбе между двумя вельможами. В споре между истцом и ответчиком и в приговоре судьи пародируются негативные черты, присущие реальным спорам.

“ЛИЖИЗАД. Милостливый государь! Что одна из моих служанок отправилась на рынок продавать яйца – это сущая правда... Она должна была пройти между тропинками до зенита в шесть серебряных монет и несколько медяков, поелику Рифейские горы обнаружили в нынешнем году совершенное бесплодие и не дали ни одного фальшивого камня по причине возмущения балагура из-за распри между ахинянами и мукомолами по поводу бунта швейцарцев, тьма-тьмущая которых собралась встречать Новый год, с тем, чтобы после встречи, днем, накормить быков супом, ключи же от кладовых отдать девкам-судомойкам, и пусть те засыплют собакам овса...

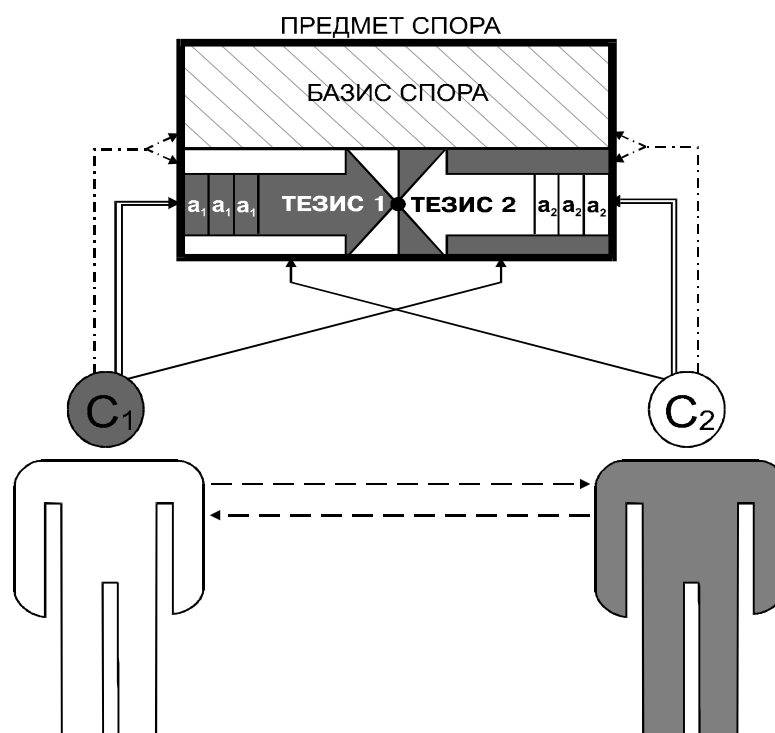
ПЕЙВИНО. Милостливый государь и милостливые государыни! Если бы неправду можно было бы так же легко различить и вынести о ней суждение категорическое, как легко заметить в молоке мух, то мир – четыре быка! – не был бы в такой степени изъеден крысами, как в наше время, и всякий приложил бы свое коварнейшим образом обглоданное ухо к земле, ибо все, что противная сторона говорит по поводу формы и содержания деяния, имеет оперения правды, со всем тем, милостливый государь, под горшком с розами таятся хитрость, плутовство, подвохи.

ПАНТАГРЮЭЛЬ. Учитывая мелкую дрожь летучей мыши, храбро отклонившейся от летнего солнцестояния, дабы поухаживать за небылицами, коим с помощью пешки удалось сделать шах и мат благодаря злым обидам светобоящихся ночных птиц, обитающих в римском климате, с распятым на коне, самостоятельно натягивая арбалет, истец имел полное право проконо-

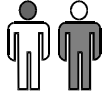

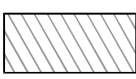


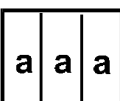
патить галион... Будьте же снова друзьями, без оплаты издержек, и на этом судебное заседание закрывается”.

Рассмотренные выше определения спора, его отграничения от беседы и псевдоспоров позволяют построить универсальную модель спора, отражающую его внутренний состав и структуру. Воспользуемся графической формой ее представления (см. стр.17).

МОДЕЛЬ СПОРА



Элементы спора

-  - субъекты спора (спорщики)
-  – предмет спора (то, о чем ведется спор)
-  – базис спора (общее в дискурсах спорщиков: общий язык, общие понятия, согласие по каким-то вопросам)
-  – пункт (или пункты) разногласия
-  – позиции сторон = тезисы доказательства (если противоположны по смыслу – тезис и антитезис)
-  – аргументы (факты или достоверные суждения, обосновывающие тезис доказательства)

Процедуры спора


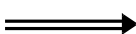
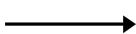
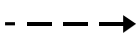
-  – осведомление (разведка в споре, выяснение мнений сторон, уточнение понятий)
-  – доказательство (= демонстрация, обоснование тезиса аргументами)
-  – опровержение (разрушение системы доказательства оппонента)
-  – невербальная коммуникация в споре

Иллюстрация 3. Спор между средневековыми схоластами по поводу того, был у Адама пуп или нет?

Опираясь на эту модель, сформулируем условия возникновения и поддержания спора⁴.

1. Всякий спор должен иметь свой предмет. Предмет спора следует ясно формулировать.

2. Спор предполагает общность позиций, некоторый базис представлений, знаний, предпосылок.

3. Спор характеризуется наличием разных точек зрения, несовместимостью представлений об одном и том же объекте.

4. Эти точки зрения должны взаимодействовать, сталкиваться. Их носители обмениваются высказываниями, становясь субъектами единого эристического дискурса. Каждый участник спора доказывает свое мнение и опровергает мнение оппонента.

5. Спор результативен, если спорщики компетентны в знании предмета и владеют риторикой спора.

Эристическое мастерство предполагает знание специфики конкретных споров. Классификация споров может проводиться по нескольким основаниям.

В работе С.И. Поварнина “Спор. О теории и практике спора” (Вопросы философии. 1990. № 3) постулируются пять разновидностей спора: спор для установления истины, спор для убеждения, спор-игра, спор ради победы и спор ради спора. Отсутствие логического обоснования такой классификации свидетельствует, что она носит, скорее, эмпирический, чем теоретический характер. Указание в этом ряду спора ради спора, на наш взгляд, недостаточно корректно, ибо в последнем случае включается другое основание деления, а именно характер деструкции в споре. Спор ради спора – это одна из деструктивных форм спора, которую мы условно определили как “беспредметный диалог”. Это такой спор, в котором при желании общаться, спорить отсутствует серьезный предмет спора, т.е. это – псевдиалог. Мотивом такого

⁴ Условия возникновения и поддержания спора очень важно знать ведущему диспута и участникам дискуссии для того, чтобы поддерживать режим спора и продвигать диалог от одного аспекта проблемы к другому. Такой переход или, наоборот, настойчивое возвращение обсуждения к прежнему тезису ведущий принимает не произвольно, а в соответствии с логикой обсуждения предмета. Незнание этого может привести к двум противоположным недостаткам в аргументации – “размазывании” аргумента или поспешному аргументированию (см. ниже).

спора может быть позерство, самоутверждение в глазах другого, скука... Но в любом случае это отклонение от нормы. И это не единственный вид деструкции. Кроме трех форм псевдоспоров – "бессубъектного спора", "беспредметного спора" и "абсурдического спора" – можно указать еще четыре формы деструкции, которые являются антиподами диалогического спора. Но эта классификация деструктивных споров производна от деления диалогических споров в зависимости от их цели.

В зависимости от цели споры классифицируются следующим образом.

1. Спор из-за истины. Это спор бескорыстный, самый благородный и красивый. Необходимое качество сторон – образованность, интеллигентность, компетентность. Такие споры имеют место, главным образом, в науке. В них находит отражение логика человеческого познания и законы диалектики; спорщики, движимые общими интересами, вместе "сражаются" за истину, по существу между ними отсутствует состязание. Поэтому в этих спорах не нужны логические и психологические уловки. Примером спора из-за истины может служить спор в науке о природе света на рубеже XVII и XVIII веков. Ньютон утверждал, что свет состоит из корпускул, а Гюйгенс выдвинул волновую концепцию света. Поначалу теория Гюйгенса вытеснила корпускулярную теорию света. Позже М. Планк доказал, что свет излучается порциями, а А. Эйнштейн ввел понятие фотона, частицы света. В 1923-1924 годах Луи де Бройль показал, что свет является одновременно и частицей и волной, единством прерывности и непрерывности. Таким образом была преодолена односторонность представлений о природе света. Истина оказалась "посередине".

2. Спор для убеждения. Обязательное условие такого спора – тезис доказательства должен быть таким, чтобы в нем можно было убедить оппонента. В этом споре применяют логические, психологические аргументы, а также "доводы к пафосу", приемы эмоционального воздействия на убеждаемого (например: "довод к жалости", "подмазывание аргумента", "довод к тщеславию" и др.). Подобный диалог имеет большое значение в семейной, школьной и вузовской педагогике, в межличностном общении, в диспутах и дискуссиях на гуманитарные темы.

3. Спор ради победы. Цель этих споров – одержать победу. Участник такого спора нередко утверждает, что победителей не судят, и оперирует в борьбе некорректными приемами словесного боя. Иногда используется жалкий прием – оставить за собой последнее слово.

4. Спор-игра. Иллюстрацией таких споров могут быть деловые и ролевые игры, протекающие в алгоритме спора. Они используются, главным образом, для решения дидактических и управленческих задач, а также – в психотерапии для гармонизации внутреннего мира личности (метод психодрамы).

Основанием для данной классификации споров служит типология диалогов. Существуют четыре типа диалога: вопросно-ответный (эротематический), игровой диалог, риторический диалог и эристический диалог.

Эротематический диалог – это проблемный диалог. В нем звучит запрос мысли в форме вопроса (эротемы). Эротема отражает противоречие между познанным и непознанным, знанием и незнанием. Проблема является отправной точкой человеческого познания. Это знание о незнании. На вопрос следует ответ, содержание которого снимает проблему. Применяя логическую процедуру обращения спора на эротематический диалог, получаем первую разновидность спора – спор ради установления истины.

Суть риторического диалога заключается в мирном решении проблемы, в убеждении, путь к которому пролегает через согласие. Логические и риторические средства этого диалога направлены именно на завоевание доверия, в конечном итоге – достижения соглашения⁵. Логическая процедура обращения спора на риторический диалог позволяет обосновать вторую разновидность спора – спор для убеждения. В этом споре в снятом виде присутствует риторический диалог, который и обуславливает его своеобразие. В споре для убеждения происходит гармонизация разных интересов, трансформация разногласий в согласие. Подчеркнем, что это согласие изначально не существует, как это имеет место в риторическом диалоге, а является следствием убеждения и разубеждения. Оно – результат интеллектуальной переработки потенциально существующих разногласий, в результате которых происходит сближение позиций сторон. В этом и заключается важнейшее значение спора для убеждения.

Диалог, полярный риторическому, – это спор, возникающий при наличии разногласий между участниками диалога. Суть спора заключается в столкновении дискурсов сторон. Обращение спора на самого себя дает нам еще одну разновидность спора – спора ради победы. В нем на первый план

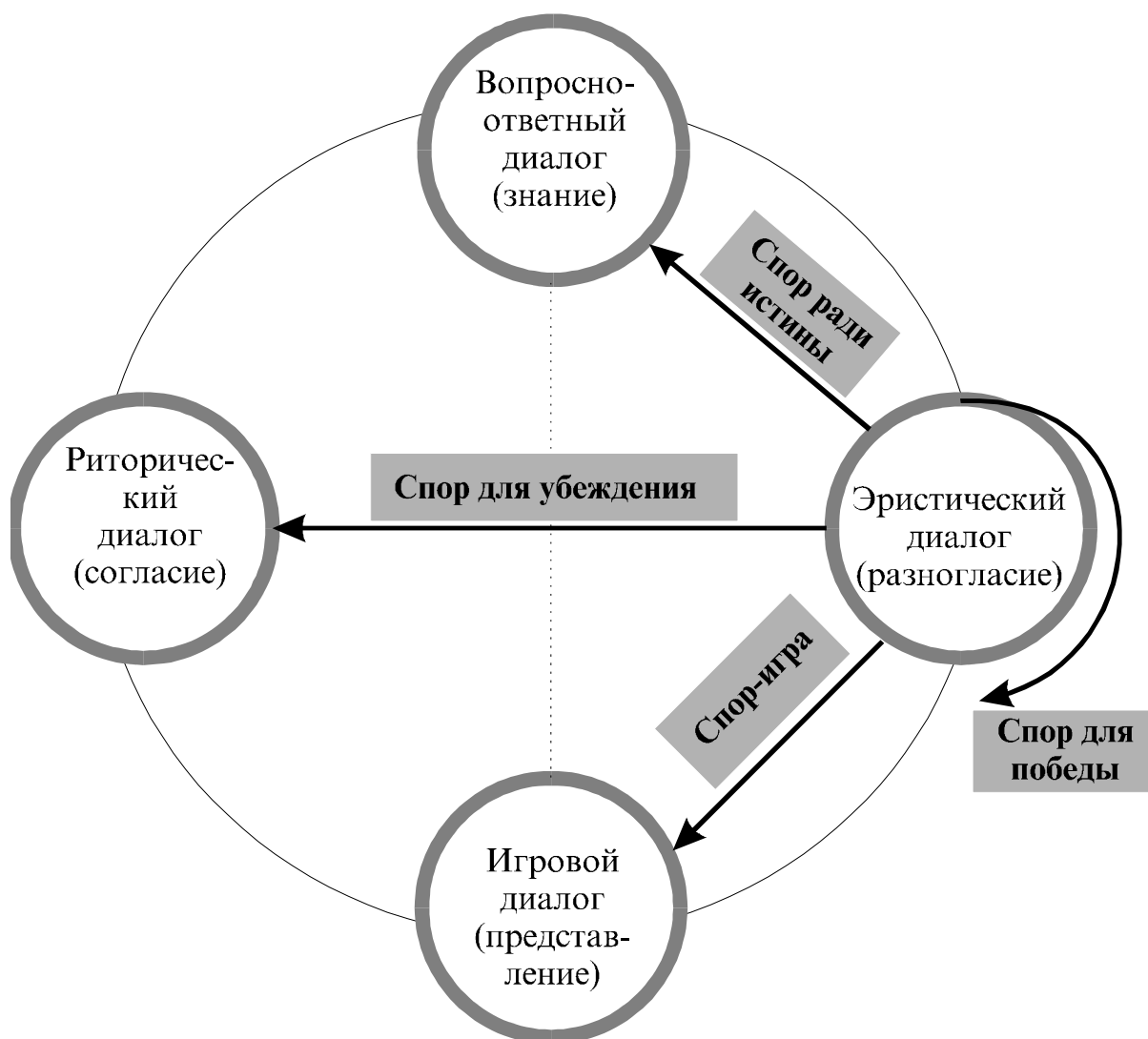
⁵ Доводы к доверию, работающие в речи-убеждении, хорошо изложены в кн.: Хазагерев Т.Г., Ширина Л.С. Общая риторика. Курс лекций и словарь риторических фигур. – Ростов-на-Дону: Изд-во Рост. ун-та, 1994. – С. 192 с.

выходит критика оппонента, аргументированное отрицание его позиции. Доказательное разрушение тезиса противника составляет смысл логической операции опровержения. В таком споре разногласия снимаются не через поиск доверия, а через подтверждение своего доминирующего положения над оппонентом. Здесь объективные противоречия по существу не перерабатываются, позиции сторон не сближаются. Коллизия переносится из сферы бытия в речевое пространство, где и осуществляется состязание сторон. Полемос – физическое насилие (или его потенциальная возможность) – трансформируется в вербальную форму, но логика борьбы в диалоге сохраняется⁶. В нем есть установка на победу. Победителем оказывается тот, кто продемонстрирует превосходство в доказательстве своей правоты и в опровержении доказательства противника, чья правота получила обоснованное подтверждение в споре, исходя из законов права, логики и риторики. Это спор эристический, спор ради победы. В таком споре возникает потребность в посреднике между спорящими – судье, арбитре и нормах, регламентирующих рассмотрение предмета спора и саму процедуру спора. В нем один или оба участника могут действовать исходя из девиза “победа любой ценой!”

⁶ Не случайно многие приемы полемики имеют метафорические названия, ассоциируемые с военной терминологией (“диверсия” – провокация противника к “потере тезиса”, “возвратный удар”, “атака вопросами”, тактики защиты, нападения и др.).

Типология диалогов и классификация споров

(Основание деления – цель спора)



Игровой диалог полярен эротематическому, в нем в образной, драматической форме – представления или переживания – моделируются различные жизненные ситуации. Логическая процедура обращения спора на игру дает четвертую разновидность спора – спор-игру. “Прежде чем говорить на суде, скажите вашу речь во вполне законченном виде перед “потешными” присяжными” – советует П.С. Пороховщиков. – Сказать речь перед такими судьями необыкновенно трудно... Если ваша речь окажется хороша, то есть будет понятна и убедительна перед “потешными”, то и настоящие присяжные будут в

вашей власти”⁷. Выступление перед воображаемыми присяжными как форма репетиции, рекомендуемой автором – это игровой диалог, моделирующий фрагмент судебного спора. К этому типу диалога, кроме дидактических, управленческих и психотерапевтических игр, о которых мы уже упоминали, относятся споры, изображаемые литературой, театром, кинематографом.

Таким образом, мы видим, что модусы диалога – проблемно-познавательный, игровой, совещательный, эристический – отражаются в типологии споров. Они определяют четыре разновидности спора: спор ради истины, спор ради убеждения, спор ради победы и спор-игра. Логика обоснования модификации споров схематически представлена на стр.22.

Споры бывают простыми и сложными. Простой спор – это спор диадический, в нем участвуют двое. Сложный спор можно представить как совокупность нескольких простых диалогов, это многоголосный эристический дискурс.

В зависимости от знакового представления дискурса спора выделяют письменную и устную полемику. Особенность устной полемики обусловлена спецификой норм устной речи⁸.

Важно также различать споры в присутствии третьих лиц и споры без слушателей; присутствие третьих лиц может существенно изменить характер аргументов, выбор стратегии и тактики состязания.

В современной коммуникации широкое распространение получили такие организационные формы эристического диалога, как диспут, дискуссия, полемика, дебаты. Иногда их называют жанрами спора, но вряд ли это правильно. Жанр спора указывает на сферу общественной жизни, где он возникает. Бытовые, публицистические, церковно-богословские, академические, производственные, судебные, коммерческие (элементы спора в деловых переговорах), дидактические (споры как средство педагогики). Следует обратить внимание на то, что жанровая и организационная формы спора изменяют стиль дискурса, характер обоснования тезиса, особенность инструментария, в целом – речевое поведение участников.

Организационные формы спора имеют конкретно-исторический облик, они возникают в ответ на определенные социальные потребности, гармонизируют человеческие взаимоотношения в разных слоях общества.

⁷ Сергеич П. Искусство речи на суде. – М.: Юридическая литература, 1988. – С. 322.

⁸ См. Лебедева Т.В. Нормы устной речи. – Н.Новгород: НКИ, 1997. – 32 с.

1. Диспут (от латинского *disputo* – рассуждаю, спорю) – устный академический или публицистический спор, проходящий перед аудиторией между лицами, имеющими различные точки зрения по какому-либо вопросу, проблеме. Диспуты были популярны в Древней Греции в 5-4 веке до н.э., проводились главным образом на философские темы. В средние века диспуты стали носить схоластико-богословский характер. Развитие книгопечатания выдвинуло на первый план литературную полемику. В наше время диспут вытесняется получившей широкое распространение дискуссией.

2. Дискуссия (от лат. *discussio*) – исследование, заблуждение) – свободное обсуждение какого-либо спорного вопроса, проблема с целью его правильного решения. В отличие от диспута дискуссия менее регламентирована в композиционном и содержательном плане. Дискуссия, в отличие от диспута, носит более открытый характер.

3. Полемика (греч. – воинственный, враждебный) – острый спор в печати или на собрании по какому-либо научному, политическому, литературному или иному общественному вопросу. Полемика – это “словесный бой”, в ней ярко просматривается логика борьбы.

4. Дебаты – это прения, обмен мнениями на каком-либо собрании. Овладеть технологией дебатов особенно важно народным депутатам всех уровней. Общение в ходе сессии, работа в комитетах и комиссиях предполагает умение дебатировать. Дебаты предшествуют дискуссии. Прежде чем развернуть парламентскую дискуссию, ее участники должны выявить позиции. Лишь выслушав все выступления, участники могут определить свое отношение к высказанным взглядам, согласиться с одними, отвергнуть другие, учесть третьи. Это непросто, нужны аналитические навыки конструктивной критики способности и обобщения.

Глава 2. Процедуры спора: осведомление, доказательство, опровержение, апелляция к чувствам

Рассматривая спор в составе типологии диалогов, мы обнаруживаем, что в споре имеют место четыре процедуры:

- спор в форме вопросно-ответного диалога – осведомление;
- спор в форме риторического диалога (в форме утверждения) – доказательство;
- спор в форме отрицания, критики – опровержение;
- спор в форме игры – апелляция к чувствам.

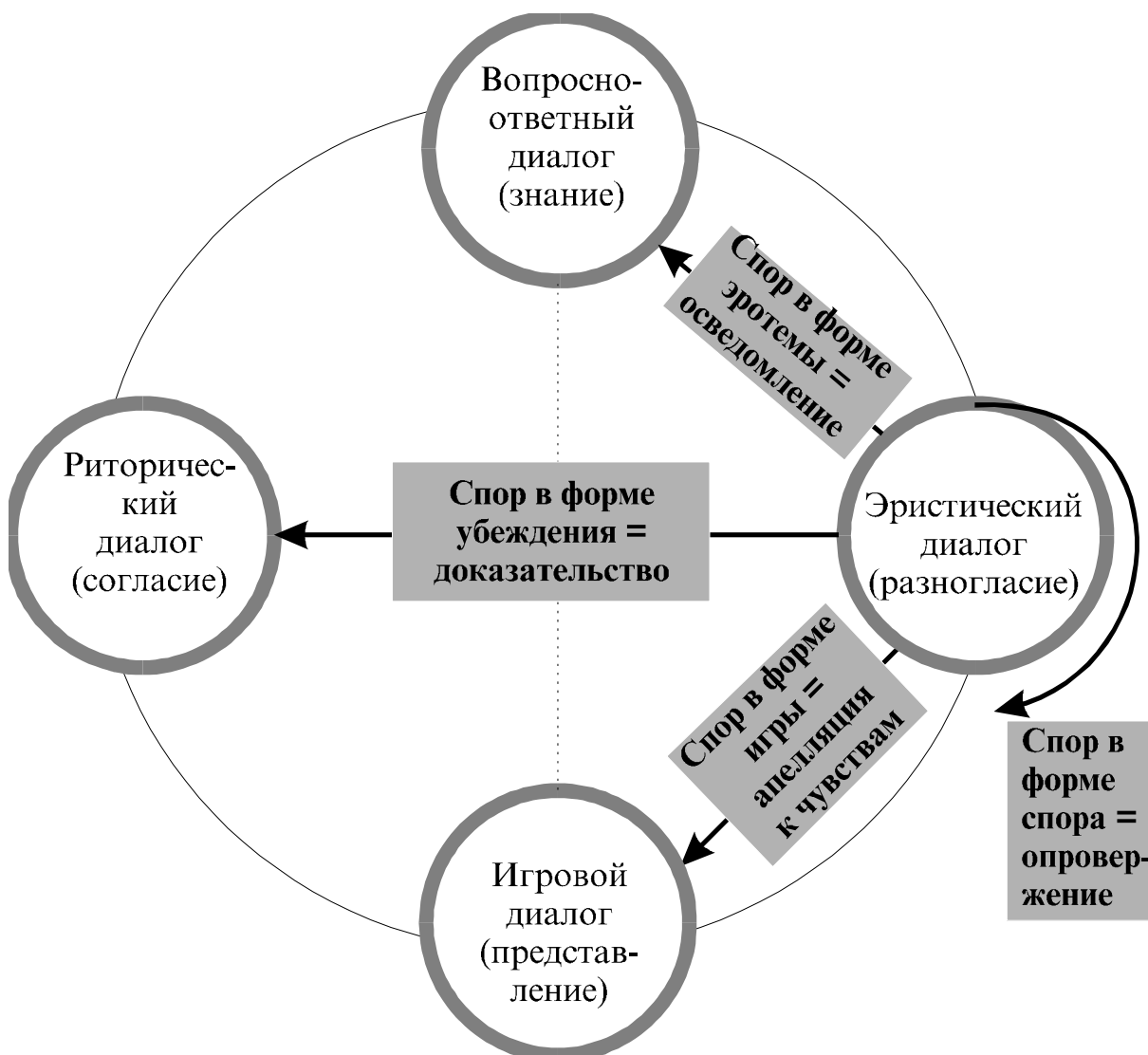
Последняя процедура в немногочисленных отечественных литературных источниках, посвященных анализу проблеме споров, не указывается. По-видимому, это объясняется тем, что проблемы спора исследовались, главным образом, в рамках логики, которая абстрагируется от эмоционального аспекта дискурса. Однако анализ классических греческих и римских судебных речей, русского судебного красноречия XIX века свидетельствует о том, что эта процедура реально имеет место. Более того, ее роль в судебном обвинении и защите очень значительна. У М.Ломоносова эта сторона ораторского мастерства называется искусством возбуждения страстей, у М.Т. Цицерона – амплификацией. Другим аргументом, подтверждающим правомерность выделения процедуры апелляции к чувствам, служат применение в спорах неаргументативных способов убеждения, в частности, психологических уловок, “доводов к этосу” и “доводов к пафосу”. Своеобразие этой составляющей спора заключается в том, что дискурс, в котором он воплощается, не является линейным.

На стр. 26 приводится схема, поясняющая способ обоснования указанных четырех процедур спора.

В схеме хорошо видно, что в споре в снятом виде присутствуют все другие типы диалога. Вопросно-ответный диалог в составе спора составляет суть процедуры осведомления, риторический диалог в контексте спора – это доказательство (аргументированное утверждение, обоснованное изложение своей позиции), собственно спор (аргументированное отрицание тезиса противника) – опровержение и, наконец, игровой диалог в составе спора – это образная структура эристического дискурса, выполняющая функцию апелляции к чувствам. Схожесть внешних и внутренних структур спора подтверждает

идею целостности диалога. Действительно, в межличностном общении диалог не имеет типологических границ. Эротематический, риторический, эристический и игровой диалоги являются модусами единого диалога; каждый из них проецирует себя в эристический дискурс, образуя процедуры спора – осведомление, доказательство, опровержение и апелляцию к чувствам. Таким образом, классификации процедур спора является релевантной по отношению к типологии диалога и типологии споров.

Обоснование основных процедур спора



На стр. 28 представлена таблица, в которой приводится экспликация четырех типов диалога по основным отличительным признакам: стратегия, предмет, средство, процесс, результат. Эта схема демонстрирует внутренний и внешний контекст спора, поэтому она весьма полезна для понимания диалектических переходов одного типа диалога в другой в практике живого общения, в спорах, дискуссиях, переговорах.

Осведомление

Осведомление – очень важная часть спора. Это своеобразная “разведка” в “словесном бое”. Без нее участники спора вынуждены действовать вслепую в плане выбора стратегии, тактики спора, конкретных приемов аргументации.

Осведомление выполняет следующие функции:

1) Изучение личности оппонента. Как любой другой диалог, спор протекает более эффективно в том случае, когда его участники присмотрелись друг к другу и относительно верно “прочитывают” оппонента. Зная психологический тип личности, его сильные и слабые стороны, уровень интеллектуальной культуры, эмоциональные особенности, участник спора может выбирать такие риторические средства, на которые податлив его оппонент. Таким образом легче строить диалог, нападать и защищаться в споре.

2) Выяснение тезиса противника. Оно осуществляется с помощью вопросов в легкой, ненавязчивой форме. Здесь неуместны жесткая манера поведения, напоминающая допрос или, наоборот, демонстрация излишней заинтересованности, заискивание или фамильярность по отношению к оппоненту. Умеренная дистанция по отношению к оппоненту (стратегия “отстранения”) и сосредоточенность на предмете спора как нельзя лучше отвечают цели осведомления.

3) Изложение своей точки зрения в ответ на осведомление оппонента. Если спор ведется ради истины, то оратор заинтересован как можно точнее сформулировать свой тезис. В споре ради победы и ради убеждения целесообразна другая тактика: оратору выгодно уйти от точного

Место спора в системе диалогов⁹

Характеристики диалога Типы диалога	Стратегия (системная характеристика диалога)	Предмет (предпосылки, базис диалога)	Средство достижения цели	Процесс (основополагающая процедура)	Результат
1. Эротематический диалог = вопросно-ответный диалог, направленный на познание	Стратегия побуждения к поиску истины через вопросно-ответный комплекс	Проблема	Понятие	Исследование	Знание (гипотетическое или достоверное)
2. Риторический диалог = мирный диалог, в котором отсутствуют или не акцентируются разногласия	Стратегия сотрудничества, партнерства	Наличие идей, конструктивных мнений	Предложение, совет	Убеждение, совещание	Договор, соглашение
3. Спор в виде эристического спора (спора ради победы) = диалог, в котором перерабатываются противоречия	Агональная стратегия (стратегия борьбы, состязания)	Пункты разногласия	Нормы логики, законы права	Доказательное отстаивание своей позиции и доказательная критика	Победа
4. Игровой диалог = ролевое инсценирование ситуации	Стратегия ролевого моделирования	Воображение, представление	Средства выразительности (тропы и риторические фигуры)	Выражение, переживание	Аффект, эстетическое чувство

⁹ В матрице диалогов не приводятся субъекты: 1) вопрошающий и отвечающий; 2) собеседники, партнеры; 3) спорщики, полемисты, соперники; 4) игроки, участники игры.

расспроса, но не в прямой, а косвенной форме: с помощью туманных формулировок, оттягивания ответа, уловки обещаний, уловки витиеватости и др.

В преимущественном положении оказывается тот оратор, который использует фазу осведомления для того, чтобы лучше присмотреться к противнику, оставаясь при этом самым относительно закрытым и непредсказуемым: преждевременной откровенностью и демонстрацией своих целей, стратегии и потенциала может воспользоваться противоположная сторона. Здесь уместен прием “атака вопросами” – завершение своих реплик вопросами в адрес оппонента.

4) Выяснение смысла ключевых понятий, входящих в формулировки тезисов доказательства. Нередко бывает так, что участники спора по-разному трактуют какое-то ключевое слово. В этом случае спор становится бессмысленным, ибо нарушается закон тождества мышления. Поэтому спору о предмете может предшествовать спор о словах. Это преддверие спора, и не следует забывать о вспомогательной роли осведомления. Но экономия времени и сил на споре об определениях в том случае, если он необходим, себя не оправдывает: спор становится неопределенным, зыбким по смыслу, неконструктивным. Иногда дело не доходит до спора о тезисе и диалог “буксует”, увязая в разногласиях сторон по поводу терминологии. Спор о дефинициях полезен, если он ведется неглупыми людьми. Он снимает неясность, вносит точность в суждение, дисциплинирует ораторов. Если в результате спора об определениях стало ясно, что противник иначе трактует ключевые слова, входящие в тезис и антитезис, можно отказаться от спора или прийти к соглашению относительно их семантики.

Перечислим характерные случаи, когда спор затруднителен или вовсе нецелесообразен:

- когда спор неинтересен, его тезис малозначим;
- если оппонент некомпетентен в предмете спора;
- если соперник грубый человек и когда имеются основания предполагать, что это будет “поединок со шпагой против оглобли” (С.И. Поварнин);
- если в оппоненте сочетаются такие качества, как невежество и грубость одновременно (ситуация хамского спора).
- если спор ведется в присутствии третьих лиц (аудитории), поддержкой которой заручился ваш оппонент;

Опыт показывает, что такие споры малопродуктивны; надо понимать это и реально взвешивать шансы на победу, достижения истины или согла-

сия. В жизни словесные баталии такого рода возникают сплошь и рядом. Но без понимания их специфики профессионалу трудно одержать в них победу. Как это ни парадоксально, едва ли не чаще одерживает верх непрофессионал, навязывающий особую “житейскую” логику, которая буквально обезоруживает культурного спорщика. Кроме того, нередко дилетант эксплуатирует интеллигентность профессионального спорщика, пытаясь одержать победу средствами “силовой” риторики¹⁰.

Доказательство

Эффективность спора (судебного спора – тем более) зависит от качества аргументации. Аргументация – это логический аспект убеждения. Что представляет собой доказательство как процедура спора?

Доказательство – это логическая операция обоснования истинности какого-либо суждения с помощью других истинных или связанных с ним суждений. Она включает в себя три элемента: тезис, аргументы и демонстрацию. Тезис – мысль, истинность которой требуется доказать. (Например: теоретические положения в науке, доказательство теоремы в учебном процессе, медицинский диагноз, судебное заключение).

Аргументы (= доводы, основания) – это положения, с помощью которых обосновывается тезис.

Демонстрация – способ доказательства, совокупность умозаключений, которые применяются при выведении тезиса. Демонстрация может выступать в форме дедукции, индукции и аналогии. Продемонстрировать – значит показать, что тезис логически следует из принятых аргументов по правилам соответствующих умозаключений.

Доказательство бывает прямым и косвенным:

При прямом доказательстве тезис обосновывается аргументами без помощи дополнительных построений; на основании закона исключения третьего делается вывод об истинности тезиса. Примером прямого обоснования в судебно-следственной практике является обоснование тезиса обвинения фактами, роль которых выполняют показания свидетелей, письменные докумен-

¹⁰ Этой проблеме посвящены интересные статьи: Профессионалы в непрофессиональном споре // Вопросы философии. – М., 1998. – № 1. – С. 174-179; Гришина Н.В. Нарушение этических норм межличностного взаимодействия: феномен “нечестной игры” // Общественные науки и современность. 1997. № 5. – С. 88-95.

ты, сведения о вещественных носителях следов преступления (вещественные доказательства), данные судебно-медицинской экспертизы.

Тезис доказательства: *Выстрел в господина N был произведен с близкого расстояния.*

Аргументы:

1) *На теле пострадавшего вокруг раны обнаружены следы не обгоревшего пороха.*

2) *Наличие пороха вокруг раны всегда свидетельствует о близком выстреле.*

Это рассуждение является примером прямого доказательства дедуктивного типа. Кроме них существует правдоподобные умозаключения – индуктивные умозаключения и умозаключения по аналогии. Все они изучаются в формальной логике.

Косвенное доказательство имеет две разновидности: доказательство от противного и доказательство методом исключения. Первый предполагает обоснование тезиса посредством опровержения противоречащего положения. Из ложности антитезиса на основании закона исключения третьего делается заключение об истинности тезиса.

Например. Тезис доказательства: Слово “борьба” по происхождению является общечеловеческим. Доказательство: Предположим, что это не так. Т.е., что слово “борьба” не является общечеловеческим. Если это было не так, оно не употреблялось бы во всех славянских языках. По данным же этимологических словарей, слово “борьба” зафиксировано в украинском, белорусском, словацком, болгарском, сербохорватском, славянском языках. Существительное “борь” встречалось еще в памятниках XI - XII веков. Таким образом, предложение, что слово “борьба” не общеславянское, ошибочно.

Другой тип косвенного доказательства – метод исключения (“метод алиби”). В основе этого метода лежит второй закон формальной логики - закон непротиворечивости мышления. Пример: *Преступление мог совершить либо А, либо В, либо С. Доказано, что А и В не совершали его (у них алиби). Значит, преступление совершил С.* Если все альтернативы в исходной посылке указаны и алиби у А и В надежны, то умозаключение верно.

В полемике нередко прибегают одновременно к прямому и косвенному доказательству.

Используемые в доказательстве аргументы должны отвечать следующим условиям:

1. В роли аргумента может выступать только то суждение, достоверность которого установлена.

2. Достоверность аргумента должна быть установлена независимо от тезиса доказательства.

3. Между аргументами не должно быть противоречий.

4. Аргументы должны быть достаточными для вывода умозаключения.

Успех в споре во многом определяется правильным, умелым подбором аргументов. Для победы в споре целесообразно оценить силу аргументов, которыми располагает оратор. В зависимости от силы аргументы делятся на следующие виды:

а) **исчерпывающие**. Это самые сильные аргументы. Исчерпывающий довод полностью доказывает тезис. Он определяет выбор стратегии нападения, обеспечивает убедительную победу;

б) **главные аргументы**. Они предъявляются постоянно, при любом случае. Их любят повторять, варьировать, оформлять в понятийной и образной форме, украшать афоризмами, иносказаниями, аналогиями. Их мощь усиливается с помощью риторической фигуры повтора. На силе этого аргумента любит играть софист, многократно эксплуатирующий его смысл – уловка “умножение довода”;

в) **спорные аргументы**. К их числу относят такие доводы, которые при желании могут быть истолкованы двояко: и “за” и “против” доказываемой точки зрения. Спорный довод – “слуга двух господ”. Эти доводы требуют осторожного обращения. За них “цепляются” соперники и приемом “бу-меранга”¹¹ существенно ослабляют позицию оппонента;

г) **запасные аргументы**. Так называют аргументы, оставленные на крайний случай. В коммерческих переговорах, в спорах ради убеждения, ради победы роль этих аргументов весьма значительна. Запасной аргумент – это аргумент сильный и в этом смысле он не укладывается в приведенную выше нисходящую градацию доводов. Назначение этого аргумента – защитить свою позицию на тот случай, если противник в конце спора неожиданно предпримет дополнительную атаку в расчете на то, что соперник исчерпал свои возможности и окажется перед последним “штурмом” безоружным. Та-

¹¹ Смысл этого полемического приема раскрывается ниже.

кой довод заранее продумывают и предусмотрительно придерживают до исхода спора.

В оперировании аргументами надо избегать двух крайностей.

Первая ошибка заключается в том, что доказательство приводится очень поспешно, недостаточно убедительно и эффектно. Ведь аргумент может быть сильным по содержанию, но невыразительным по исполнению. Не следует переходить к другому доводу до тех пор, пока аргумент “не отработан”. Доказательство становится неубедительным. Или в выступлении оратора имеет место противоречие: самый сильный довод подан бледно, остается как бы в тени, тогда как второстепенные аргументы или спорные доводы бросаются в глаза.

Противоположный недостаток – “размазывание аргумента”. Довод уже “отработан”, надо продвигать доказательство дальше, а оратор излишне долго задерживается на одном и том же аргументе. Многословие, витиеватость, излишняя детализация лишают доказательство логической точности, определенности, лаконичности. Слабые доводы и слабая демонстрация – находка для соперника. Он старается использовать их к своей выгоде. Поэтому от таких доводов лучше отказаться вообще.

Опровержение

“В области споров отрицание всегда сильнее утверждения. Это основная истина эристики. Когда в логическом споре восторг встречается с логикой, это ведет к неизбежным катастрофам” (М. Волошин). Опровержение – необходимая процедура спора. Без нее спор трансформируется в риторический диалог. Сила опровержения во многом, определяет победу в споре.

Опровержение – это логическая операция, осуществляющаяся с целью установления ложности или необоснованности положения, выдвинутого оппонентом в качестве тезиса. Опровержение направлено на разрушение доказательства противоположной стороны. Доказательство и опровержение, таким образом, в споре выполняют противоположные функции – защиты и нападения. Обе эти процедуры конструктивны, если осуществляются по правилам логики и этики.

Существуют три формы опровержения: опровержение тезиса, опровержение аргумента, опровержение демонстрации. Нетрудно заметить, что троичность способов опровержения воспроизводят троичную структуру до-

казательства. Выбор способа опровержения – задача, которая должна решаться в каждом конкретном случае. Если оратор находится в ситуации выбора одной из альтернатив опровержения, он должен оценить речевую ситуацию и выбрать тот тип опровержения, который является выигрышным исходя из тактических или стратегических соображений.

Наиболее действенным способом опровержения тезиса является опровержение фактами. Например: *Обвиняемый не мог совершить убийства, поскольку в момент преступления находился дома.* Основания опровержения аргумента: его ложность, недостоверность или отсутствие его логической связи с тезисом доказательства.

Опровержение складывается из следующих операций:

- 1) внимательное слушание (восприятие, понимание и запоминание);
- 2) выделение тезиса и доводов оппонента, их краткое оформление (компрессия речи противника);
- 3) уточнение позиции оппонента: “Правильно ли я вас понял, что...?”

Вопросы к оппоненту;

- 4) выбор способа опровержения;
- 5) разрушение доказательства оппонента по каждому пункту разногласия;
- 6) резюме спора по каждому пункту разногласия;
- 6) общее заключение.

Рассмотрим наиболее распространенные риторические приемы опровержения¹²:

1. Прием “да, но...” Соглашаясь с высказыванием противника, спорщик затем переходит к опровержению. Если он стремится во всем перечить противнику, может сложиться впечатление, что он спорит не ради истины, а для того, чтобы самоутвердиться. Поэтому иногда полезно согласиться с некоторыми доводами – тем самым показать слушателям и оппоненту свое беспристрастие. Этот прием поначалу производит впечатление, что выступающий разделяет точку зрения противоположной стороны в споре. Поэтому он не позволяет противнику до определенной поры сконцентрироваться для ответного “удара”. В этом уже есть момент психологического преимущества перед противником. Кроме того, легкое ошеломление при переходе от согла-

¹² Здесь речь идет не о логике опровержения, которая по содержанию совпадает с логикой доказательства, а об основополагающих *риторических* тактиках и приемах, используемых в процессе опровержения.

сия к возражению производит положительное впечатление на публику. Этот прием косвенно подчеркивает, что вы придерживаетесь этики честного спора, уважительно относитесь к оппоненту и его точке зрения. Он хорош и в композиционном плане: дисциплинирует мышление, приучая подмечать в логике рассуждения другого спорщика “плюсы” и “минусы”.

2. **”Метод кусков”** – аргументация противника оценивается по частям: “Это справедливо, это точно, это неполно, это сомнительно, а вот это уж, простите, неверно”. Затем именно на этом последнем аргументе и сосредотачивают внимание. Нетрудно заметить, что аргументы противника приводятся в логике нисходящей градации (от сильного к слабому). В этом полемическом приеме часто звучит психологическая уловка “Ахиллесова пята” (ставка на слабые пункты в аргументации противника), уловка “перетасовки карт”, уловка концентрации внимания на побочных явлениях, “втирание очков на мысль” и др.

3. **”Метод суммирования”** – подытоживание позиции оппонента и переход к опровержению. Умение найти краткую формулировку смысла выступления оппонента – искусство непростое. В основе этого полемического приема лежит логическая процедура обобщения. Ему предшествует внимательное, вдумчивое слушание, включающее в себя, в частности, компрессию (сжатие) речи оппонента. Резюмирование надо тщательно оформлять с помощью лингвистических конструкций: “таким образом”, “следовательно”, “подведем итоги” и т.п.

4. **”Возвратный удар”**, или прием “бумеранга”. Смысл этого полемического приема состоит в том, что тезис или аргумент оратора, направленный на опровержение позиции оппонента, последний обращает против того, кто его высказал. “Возвратный удар” – очень эффективный прием опровержения: сила удара как бы увеличивается, поскольку врага “бьют его же оружием”. При этом опровержение и доказательство соединяются и выступают одновременно, а не последовательно, как это обычно бывает. Этот прием используют, когда противник имел неосторожность воспользоваться обоюдоострым доводом, т.е. таким доводом, который относительно совместим и с тезисом, и с антитезисом. Например: 1. – *Вы слишком строги к нему. Он же еще ребенок. – Именно потому, что он ребенок, я обязана быть строгой, чтобы приучать его к дисциплине.* 2. – *Я предлагаю выбрать его третьейским судьей. – Но ведь он не знаком ни с одним противником. Именно поэтому он особенно будет на месте, меньше вероятности, что он будет пристрастен к кому-*

либо из них. Опытный спорщик умеет подмечать спорные аргументы противоположной стороны и приемом “возвратного удара” стремится продемонстрировать, что довод оппонента не ослабляет его позицию, а, наоборот, усиливает ее.

Кроме понятия “обоюдоострый довод”, в логике и в риторике существует понятие самоубийственного довода – аргумент, не столько связанный с тезисом оппонента, сколько с тезисом самого оратора. “Самоубийственный довод” – это функциональное название обоюдоострого довода, который после умелой обработки противником утрачивает свою двойную направленность и превращается из средства борьбы с противником в оружие собственного поражения.

5. “Подхват реплики”. В ходе обсуждения спорных вопросов полемисты нередко бросают реплики. Умение применить реплику противника в целях усиления собственной аргументации и ослабления позиции оппонента – это очень действенный прием в условиях, когда спор протекает в присутствии слушателей. С точки зрения логики общения, он близок к “возвратному удару”. В отличие от него это, скорее, психологический и эстетический ход, нежели логический прием опровержения.

Вот прекрасный пример из рассказа С. Званцева “Дело Вальяно”.

В Таганрог приехал некто Вальяно и на удивление горожан быстро разбогател. Прокурор города, молодой человек, мечтавший сделать стремительную карьеру, решил осудить его за контрабанду, а имущество конфисковать. Речь прокурора на суде длилась три часа. Потом слово взял адвокат. Говорил он 5 минут. Смысл его выступления: Вальяно возил груз на турецких фелюгах, которые в правительственных документах не значатся, а решения правительственного Сената расширительному толкованию не подлежат.

Безукоризненная с точки зрения логики, лаконичная и эффектная речь адвоката выгодно контрастировала с утомительной речью прокурора. Поняв это, прокурор вскочил и крикнул: “Вальяно контрабандист. Если бы это было не так, то он не смог бы заплатить адвокату один миллион рублей”. Присутствующие в зале ахнули и вопросительно посмотрели на адвоката.

Адвокат спокойно поднялся и сказал: “Да, я получил от него миллион рублей. Ну и что? Значит, столько стоят мои слова. А сколько стоят Ваши слова, господин прокурор? – Повернувшись к публике, адвокат продолжал. – В год господин прокурор получает три тысячи шестьсот рублей, в месяц – триста рублей, в день – десять рублей. Сегодня господин прокурор говорил

три часа, произнес сорок пять тысяч слов. Сколько же стоит слово прокурора?” Распрявился в полный рост и воскликнул: “Грош цена слову прокурора!”

Адвокат выиграл дело. После убедительной, логически безукоризненной и лаконичной аргументации, он эффектно закрепил достигнутую победу психологическим приемом “подхвата реплики”.

6. Атака вопросами. В споре преимущество имеет та сторона, которая задает вопросы и ставит оппонента в положение отвечающего. Здесь уместна аналогия: первый нападает – второй защищается. Тактика ведения активного боя предпочтительнее пассивной тактики защиты. Для иллюстрации этого приема обратимся к эпизоду из романа Ю. Семенова “Семнадцать мгновений весны”.

Однажды в советском посольстве завязалась дискуссия шефа политической разведки Шелленберга с молодым советским дипломатом о праве человека на веру в амулеты. В споре Шелленберг был тактичен, доказателен и уступчив. Советский разведчик Штирлиц, присутствовавший при разговоре, злился, глядя как он затаскивает русского парня в спор.

“Светит фарами, – подумал он, – присматривается к противнику: характер человека лучше всего узнается в споре. Это Шелленберг умел делать, как никто другой”.

– Если вам все ясно в этом мире, – продолжал Шелленберг, – тогда Вы, естественно, имеете право отвергать веру человека в силу амулета. Но все ли вам так уж ясно?” – Я имею в виду не идеологию, но физику, химию, математику.

– Кто из физиков или математиков, – горячился секретарь посольства, – приступает к решению задачи, надев на шею амулет? Это нонсенс.

“Ему надо было остановиться на вопросе, отметил для себя Штирлиц, а он не выдержал – сам себе ответил. В споре важно задавать вопросы: тогда виден контрагент, да и потом, отвечать всегда сложнее, чем спрашивать...”

– Может быть, физик и математик надевают амулет, но не афишируют этого? – спросил Шелленберг. – Или вы отвергаете такую возможность?

– Наивно отвергать возможность. Категория возможности – парафраз понятия перспективы.

“Хорошо ответил, – снова отметил для себя Штирлиц. – Надо было отыграть... Спросить, например: “Вы не согласны с этим?” А он не спросил и снова подставился под удар”.

– Так, может быть, и амулет нам подверстать к категории непонятной возможности? Или вы против?

«Штирлиц пришел на помощь: – Немецкая сторона победила в споре, однако истины ради стоит отметить, что на блестящие вопросы Германии Россия давала не менее великолепные ответы. Мы исчерпали тему, но я не знаю, каково бы нам пришлось, возьми на себя русская сторона инициативу в атаке – вопросами...»

“Понял, братишечка? – спрашивали глаза Штирлица, и по тому, как замер враз взбухшими желваками русский дипломат, Штирлицу стало ясно, что урок понят...”

7. Доведение до нелепицы, сведение к абсурду (редукция к абсурду – *Reductio ad absurdum*). Это очень действенный прием опровержения, а в умелых руках – одновременно и эстетически изысканное, эффектное средство защиты и нападения.

Русский писатель В.В.Вересаев вспоминал об одной из блестящих речей Ф.Н. Плевако в защиту старушки, укравшей чайник за 50 коп. Прокурор в своей речи доказал вину, отметил, что кража произошла из-за нищеты и потому обвиняемая вызывает жалость, а не негодование. Но частная собственность священна, на ее основах зиждется гражданское благоустройство. Если ее не защищать, страна рухнет. Поэтому старушка обязательно должна быть наказана. После этого поднялся защитник Ф.Н. Плевако:

“Много бед и испытаний пришлось претерпеть России за ее больше чем тысячелетнее существование. Печенеги терзали ее, половцы, татары, поляки. Дванадцать языков обрушилось на нее, взяли Москву. Все вытерпела, все преодолела Россия, только крепла и росла от испытаний. Но теперь, теперь... старушка украла старый чайник ценою пятьдесят копеек. Этого Россия уж, конечно, не выдержит, от этого она погибнет безвозвратно”.

В этом выступлении выдающегося судебного оратора прием “доведение до абсурда” определил тактику защиты обвиняемой. Ф.Н. Плевако был мастером импровизации. Подметив на ходу смехотворное противоречие между суровостью формального обвинения и ничтожностью содеянного, он представил рассуждения прокурора в комическом свете с помощью приема “редукция к абсурду”.

8. Остроумие, юмор, ирония. Известный адвокат М.Ю. Барщевский вспоминает о том, как он выиграл дело в судебном споре, защищая врача. Одна дама призывала мужчину к суду, обвиняя его в изнасиловании. Адвокат

попросил “пострадавшую” рассказать, как это произошло. Истица ответила уклончиво: обидчик – врач и применил к ней научные методы. Адвокат: “Какие именно?” Истица: “Он изнасиловал меня под наркозом”. Адвокат: “Уточните – под общим или под местным?” В зале хохот... Дело истицей было проиграно.

Понятно, что указанные риторические приемы не исчерпывают всего богатства способов опровержения. Приемы и тактики опровержения могут быть построены на так называемых психологических доводах.

Апелляция к чувствам

В спорах участники обмениваются не только мыслями, но и чувствами. Даже в судебном споре, в котором важна прежде всего логика дискурса, используются приемы апелляции к чувствам. “Боевой характер судебной речи требует от оратора и логики, и пафоса”, – утверждает П.С. Пороховщиков. “Рассудок можно заковать словами, сердце нельзя”. Он же подмечал, что закон не содержит запрета на выражение чувств. Апелляция к чувствам присяжных и к чувствам публики в судебных спорах – тактика достаточно действенная. То же относится к бытовым и деловым спорам убеждающего типа, к дидактическим спорам, имеющим важное воспитательное значение. Речь, воздействующая и на разум, и на чувства слушателей, производит более сильное впечатление.

Известно, что любая ораторская речь несет в себе не только смысловую (семантическую), но и эмоциональную (эстетическую) информацию (А. Моль). Содержательной единицей последней является прежде всего образ. Образный строй речи противоположен ее логической структуре. Вместе с тем он дополняет ее таким образом, что речь транслирует не только смыслы, но и чувства.

Что представляет собой словесный образ? Это всегда некий “поворот” мысли, отклонение от правил логики или языковых норм. Не всякая правильная речь хороша. В романе Ф. М. Достоевского “Бесы” Петр Верховенский, который, как известно, персонифицирует дьявольское начало, говорит безукоризненно правильно. “Выговор у него был удивительно ясен...” Но бездушен. Речь может быть правильной, с точки зрения грамотности, логики, но невыразительной, лишенной авторской эмоциональной окраски. Многие образы строятся на основе отклонения от правил словосочетания.

На общем фоне “правильной” речи образ отличается осязаемостью своего построения. Он привлекает внимание слушателей своей необычностью, разрушая автоматизм восприятия. Отклонение от правил логики или языка служит источником нового значения, не буквального, а переносного, контекстуального. В сознании слушателя словесный образ порождает цепь живых ассоциаций, активизирует воображение, необходимое для разгадывания его значения. Самый неинтересный оратор – это тот, который не умеет удивлять аудиторию. Удивлять можно не только сообщением интересных фактов, идей, но и образной структурой речи. Когда в выступлении все очевидно, гладко, правильно, публикой овладевает скука. Умело подобранное сравнение, аналогия, метафора, гиперболы, яркие эпитеты, остроумный парадокс и другие образы не только украшают речь, но и помогают доступно, наглядно и живо излагать материал. “Язык готовых выражений, штампов ... тем плох, что в нем утрачено ощущение движения, жеста, образа. Фразы такого языка скользят по воображению, не затрагивая сложной клавиатуры нашего мозга» (А.Н. Толстой).

Раздел “Эстетика речи” в теории риторики рассматривает две системы образов: изобразительные средства лексики и приемы выразительного синтаксиса. Эти темы, разумеется, имеют ярко выраженный лингвистический аспект. Но, говоря об образности речи, мы подчеркиваем то, что образное мышление является важнейшей стороной человеческого мышления вообще. Оно выполняет творческую, эвристическую функцию, продуцирует идеи и чувства. Включаясь в систему коммуникации, образное слово передает тончайшие оттенки смыслов и чувств, помогает преодолеть барьер непонимания между сторонами общения.

Когда Фолкнер за год до его смерти пригласил на обед в Белый дом президент США, писатель невозмутимо отклонил его предложение. На вопрос, почему он так поступил, Фолкнер ответил: “Проехать 600 километров ради одного обеда – это на самом деле очень утомительно. Я предпочел поесть дома”. В подтексте Фолкнер намекал не на реальные 600 километров, а на то огромное непреодолимое расстояние, которое отделяло его от президента. Писатель понимал, что им нечего сказать друг другу. И не захотел участвовать в рекламной шумихе, созданной вокруг президента и его “забот” о культуре. Таков смысл изящной иронической остроты Фолкнера.

Нельзя возбуждать чувства безнравственные или недостойные. В судебном споре нельзя заменять логическое доказательство воздействием на

чувство. Апеллируя к чувствам, всегда следует придерживаться меры. В противном случае эффект может быть прямо противоположным по отношению к ожидаемому. Это хорошо иллюстрирует рассказ А.П. Чехова “Случай из судебной практики”.

В окружном суде города N слушалось дело Сидора Шельмецова. Он обвинялся в краже со взломом, мошенничестве и проживании по чужому паспорту. Прокурор, доказал вину Шельмецова и сделал заключение: обвиняемый не заслуживает никакого снисхождения. Поднялся защитник – знаменитейший, популярнейший адвокат, который славился своим красноречием:

“– Мы – люди, господа присяжные заседатели, будем же судить по-человечески! – сказал, между прочим, защитник. – Прежде чем предстать пред вами, этот человек выстрадал шестимесячное заключение. В продолжении шести месяцев жена лишена была горячо любимого супруга, глаза детей не высыхали от слез при мысли, что около них нет дорогого отца! О, если бы вы посмотрели на этих детей! Они голодны, потому что их некому кормить, они плачут, потому что они глубоко несчастны... Да поглядите же! Они протягивают к вам свои ручонки, прося вас возвратить им их отца! Их здесь нет, но вы можете себе представить. (Пауза). Заключение... Гм... Его посадили рядом с ворами и убийцами... Его! (Пауза). Надо только представить себе его нравственные муки и в этом заключении, вдали от жены и детей, чтобы... Да что говорить?!

В публике послышались всхлипывания... Заплакала какая-то девушка с большой брошкой на груди. Вслед за ней захныкала соседка, старушонка.

Защитник говорил и говорил...

– Знать его душу – значит знать особый, отдельный мир, полный движений. Я изучил этот мир... Изучая его, я, признаюсь, впервые изучил человека... Каждое движение его души говорит за то, что в своем клиенте я имею честь видеть идеального человека...

Судебный пристав перестал глядеть угрожающе и полез в карман за платком. Вынесли из залы еще двух дам. Председатель оставил в покое звонок и надел очки, чтобы не заметили слезинки, навернувшейся в его правом глазу. Все полезли за платками. Прокурор, этот камень, этот лед, бесчувственный из организмов, беспокойно завертелся на кресле, покраснел и стал глядеть под стол... Слезы засверкали сквозь его очки.

[...]– Взгляните на его глаза! – продолжал защитник (подбородок его дрожал, голос дрожал, и сквозь глаза глядела страдающая душа). – Неужели эти кроткие, нежные глаза могут равнодушно глядеть на преступление? О, нет! Они, эти глаза, плачут! Под калмыцкими скулами скрываются тонкие нервы! Под этой грубой, уродливой грудью бьется далеко не преступное сердце! И вы, люди, дерзните сказать, что он виноват?!

Тут не вынес и сам подсудимый. Пришла и его пора заплакать. Он замигал глазами, заплакал и беспокойно задвигался...

– Виноват! – заговорил он, перебивая защитника, – Виноват! Сознаю свою вину! Украл и мошенничества строил! Окаянный я человек! Деньги я из сундука взял, а шубу краденную велел своячнице спрятать... Каюсь! Во всем виноват!

И подсудимый рассказал, как было дело. Его осудили”.

Завершая рассмотрение процедур спора, отметим следующее:

Во-первых, в основе эристического диалога лежат логические закономерности. Логика спора образует каркас эристического дискурса, определяет его композицию, выбор стратегии защиты и нападения, характер аргументации.

Во-вторых, процедура опровержения является сущностным признаком спора, отличающим его от риторического (“мирного”) диалога, в котором доказательство, убеждение не предполагает опровержения позиции собеседника; полемическое мастерство во многом определяется владением алгоритмами, логикой и риторикой опровержения.

В-третьих, изучение процедур словесного состязания – осведомления, доказательства, опровержения и апелляции к чувствам – подтверждает тезис о том, что спор действительно является самым сложным диалогом. В его содержании в снятой форме присутствуют риторический, эротематический диалоги и даже элементы карнавального дискурса (в виде острот, юмора, иронии, уловок комизма и пр.). Сложность эристики признавали еще древнегреческие софисты, которые оттачивали речевое мастерство, главным образом, в агональном диалоге. Поэтому спор – оселок общей риторической культуры личности.

Глава 3. Топика спора

Топика – раздел риторики, изучающий мыслительные модели речевого произведения, "общие места", составляющие основу содержания ораторского выступления. В современной лексике общим местом называют часто расхожие, банальные высказывания. Не так было в греческой античной культуре. Топы рассматривались как мыслительные схемы, знание которых позволяло приобщиться к античной традиции речемышления. Они выполняли эвристическую функцию, помогали изобретать и "размножать" идеи.

В XX веке бельгийский философ и логик Х. Перельман, изучая способы аргументации, встречающиеся в разных логосферах, переоткрыл ту часть аристотелевского наследия, где рассматривались недедуктивные типы рассуждения. В дедуктивном рассуждении тезис следует из посылок с логической необходимостью. Аргументация, основанная на истинных посылках и правилах дедуктивного вывода, наиболее убедительна. Однако доказательное (демонстративное) рассуждение не исчерпывает богатство форм аргументации. В гуманитарном познании, в юридической практике, в журналистике, политике, социологии, в повседневных рассуждениях, в публицистических спорах, дискуссиях используются также недедуктивные способы обоснования выдвигаемых утверждений, решений. В перечисленных выше сферах аргументация нередко строится на правдоподобных рассуждениях. К ним, в частности, относятся рассуждение по аналогии и индуктивное рассуждение. Кроме логических средств убеждения в спорах используются психологические, этические и эстетические способы воздействия на оппонента и публику. Вниманию читателя предлагаются топы похвалы и порицания, причины и следствия, аналогии и противного, примера и свидетельства, топ определения.

Топ похвалы и порицания

Гуманность раньше называли величием души. Искренний комплимент, одобрение, сочувствие и даже мягкое, деликатное порицание – конкретные проявления такой гуманности. Похвала – это культурема, которая несет в себе двойной заряд человечности. Ибо она – одновременно единица риторической культуры и общей культуры человека.

Похвала очень желательна в приветствии, является неотъемлемым элементом эпидейктического красноречия, торжественных речей, а также сове-

щательного красноречия, где она стоит на страже мира и сотрудничества. Распространенная на все пространство речевого произведения похвала образует особый жанр речи – поздравление, похвальное слово. В речирассуждении классического типа – в полном соответствии с исторической традицией – похвала входит в состав зачина, сочетаясь таким образом с введением в суть разговора. Современнику может показаться странной мысль о том, что в споре похвала так же необходима, как и в мирном, совещательном красноречии. Вероятно, такое ложное представление создают многочисленные нечестивые политические баталии, в которых предмет спора нередко редуцируют к нападкам на личность оппонента. История риторики изобилует образцами умелого обращения с этим топом и подтверждает, что он используется не только для поддержания благоприятной атмосферы диалога, но и в качестве риторического приема, входящего в общий арсенал полемических средств.

Беря за основу синхроническую модель диалога, мы можем выстроить следующую градацию функций похвалы в спорах:

- воодушевить собеседника;
- повысить свой авторитет в глазах оппонента и третьих лиц;
- заинтересовать в предмете спора;
- заручиться морально-психологической поддержкой публики (прием “довод к публике”, выраженный через похвалу);
- добиться согласия по каким-то пунктам с помощью похвалы как неаргументативного способа убеждения;
- создать желаемую атмосферу обсуждения, направить диалог в конструктивное русло;
- акцентировать актуальность, насущность проблемы – прямо или косвенно, через похвалу участников, ее обсуждающих.

Эти ипостаси комплимента, похвальных реплик в составе спора вытекают из общей логики диалога и не отражают качественной специфики спора как “словесного боя”. Здравый смысл, жизненный и художественный опыт подсказывают нам, что такие особенности существуют. Принципиальное отличие спора от мирного, риторического диалога заключается в необходимости процедуры опровержения. И здесь мы сталкиваемся с оригинальными формами синтеза похвалы с полемическими приемами и тактиками. К примеру, с помощью похвалы в адрес противника можно продемонстрировать ему свою принципиальность, бескорыстность, что, споря с ним, вы разру-

шаете его доказательство, а не посягаете на его личность¹³. Предубеждения спорящих сторон накаляют спор, снижая его эффективность; похвала помогает снять эти предубеждения. Через комплимент можно выдать оппоненту и третьему лицу кредит доверия, апеллировать к честности, человечности судей. Например: великий русский юрист Ф.Н. Плевако, выступая перед судом присяжных с речью “В защиту Кострубо-Карицкого”, завершил ее призывом-похвалой: “Я буду ждать приговора с полным убеждением, что совесть, управляемая разумом и опытом жизни, познает истину... Будьте судьями разума и совести!”¹⁴

Похвала и порицание в сочетании с полемическим “приемом кусков” составляют очень выигрышную тактику, создающую впечатление о спорщике, как культурном, принципиальном человеке. Поэтому Г. Давыдов рекомендует: “Не старайтесь во всем перечить противнику. Иногда полезно согласиться с некоторыми его доводами, так как это может показать слушателям ваше беспристрастие. Но, согласившись с этими доводами, постарайтесь показать, что они не имеют прямого отношения к предмету спора и не доказывают правоты противника”¹⁵.

Излюбленная тактика демагога сочетать софистическую уловку “ложный довод” с лестью в адрес демоса. В этом случае топ похвалы выступает в роли психологической уловки “подмазывание аргумента”. “Вы как человек умный не станете возражать что...”, – говорит демагог и далее изрекает ложь в надежде, что “под соусом” комплимента удастся протащить без критики недостоверный довод или ложный тезис. Такие риторические ходы требуют отпора, особенно, если полемика осуществляется на глазах у публики, не разбирающейся в тонкостях софистики: “Именно потому, что не считаю себя дураком, я должен возразить Вам, что...”

Существуют три формы похвалы: похвала лицу по особому случаю, похвала деятельности (науке, искусству, правосудию и др.), похвала явлению (событию или вещи). Вот несколько образцов:

Фрагмент из речи М.Т. Цицерона “В защиту поэта Архия”: “Да будет поэтому у вас, судьи, у образованнейших людей, священно это имя – “поэт”, которое даже в варварских странах никогда не подвергалось оскорблениям.

¹³ “Не следует касаться личности противника, даже если он сам нарушает это правило” (П.С.Пороховщиков).

¹⁴ Плевако Ф.Н. Избранные речи. – М.: Юридическая литература, 1997. – С.

¹⁵ Давыдов Г.И. Искусство спорить и острить. Пенза, 1926.

Скалы и пустыни откликаются на звук голоса, дикие звери часто поддаются пению и замирают на месте; а вас, воспитанных на прекраснейших образцах, не взволнует голос поэта?” Заметим, что в судебной речи уместна похвала сдержанная, умеренная; часто одобрение звучит не в прямой, а в косвенной форме. Для этого, в частности, прибегают к особой синтаксической конструкции, соединяющей повторение тезиса выступления с простым или развернутым комплиментарным обращением к судьям. Умеренность судебной похвалы достигается и с помощью похвальных реплик, вставных конструкций, развернутых обращений к присяжным, в которых выражается надежда на справедливый вердикт. Стиль похвалы вообще всегда должен быть органичен стилю речевого произведения. Использование сравнений, метафор, эпитетов и других приемов образной лексики и стиля помогает решить эту задачу.

Иная ситуация представлена в кинофильме “Кавказская пленница”. Перед началом суда из уст одного из подсудимых раздается комплиментарный лозунг: “Да здравствует советский суд – самый гуманный суд в мире!” Здесь похвала – своеобразный замаскированный “довод к жалости” и простодушный расчет на снисхождение со стороны суда.

С остроумной похвалы начинается речь Антония, исторического персонажа трактата М.Т. Цицерона “Брут, или о знаменитых ораторах”: “Слушайте! Слушайте! Ибо вы будете слушать человека, прошедшего школу, просвещенного учителем, а также знающего греческую литературу. И я буду говорить с тем большей самоуверенностью, что меня пришел слушать Катул, которому привыкли уступать не только мы в нашей латинской речи, но даже и сами греки в изяществе и тонкости своего языка. Но так как все красноречие в целом, будь оно искусством или наукой, ничего не стоит без нахальства, то я обучу вас, слушатели мои, тому, чему сам не учился – своему собственному учению о всякого рода красноречии”¹⁶.

Похвала может быть и предметом автокоммуникации, например, – одобрительное восклицание поэта: “Ай да, Пушкин! Ай да, сукин сын!” Подобная психологическая и моральная поддержка, знаки самоуважения, выраженные внутренней речью, активно используются в современных психологических тренингах. Такие формы самоподдержки можно применять для пси-

¹⁶ Цицерон М.Т. Три трактата об ораторском искусстве. – М.: Ладомир, 1997. – С. 135.

хологической подготовки к спору, для настраивания себя на уверенное поведение в споре, на победу.

Похвала может быть очень простой, короткой и развернутой, объемной. Но в любом случае использование этого топа в речи подчиняется трем правилам:

1) *Единство искренности и искусности*. Похвала требует прежде всего искренности. В противном случае у собеседника останется ощущение неестественности, и смысл комплиментарного высказывания может быть прочитан с точностью до наоборот. Надо знать, что неискренние комплименты звучат как ирония¹⁷. Чтобы комплимент был искренним, не надо приписывать личности характеристики, которыми она не обладает. Достаточно внимательно присмотреться к человеку и подчеркнуть те его достоинства, которые ему присущи.

Другая сторона комплимента – его искусность. Недостаточно быть искренним, надо умело выразить свои ощущения, чувства в слове. Удачное похвальное слово несет в себе определенную гармонию искренности и искусности. Излишняя искусность в нем оставляет впечатление вычурности. Складывается впечатление, что комплимент звучит с целью манипулирования собеседником и используется не столько к радости другого, сколько для того, чтобы самому порисоваться на людях. Наоборот, недостаточно умелый комплимент не позволяет выразить искренность чувства и потому звучит неестественно, подчас обидно.

2) *Диалектика оригинальности содержания и традиционности формы*. В комплименте проявляется умение сочетать стандартные, этикетные формулы вежливого, доброжелательного обращения со стремлением придать похвале необычный, привлекательный характер. С этой целью обычно обращаются к образным средствам выразительности речи – сравнениям, метафорам, эпитетам, олицетворениям, гиперболам, аллегориям. Соотношение образа и обычной, не приукрашенной, речи должно быть разумным, умерен-

¹⁷ С другой стороны, ирония – это прием, распространенный в полемике. Это культурная форма защиты и нападения. Ирония нередко “рядится в одежды комплимента” и может буквально обезоружить противника, применяющего в словесной борьбе нечестивые методы. Иронический комплимент в ответ на хамство и другие формы злоречия в словесном состязании – одна из эффектных и действенных тактик защиты, смысл которой заключается в том, чтобы ошеломить противника неожиданной реакцией, продемонстрировав никчемность его грубых выпадов. В частности, можно отвечать на грубость или наглую ложь изысканным комплиментом и подчеркнутым спокойствием. Такой способ защиты обеспечит моральное и интеллектуальное превосходство над противником. За ним скрывается определенная философская позиция. Позиция, которую мы, трансформируя известный тезис Л.Н. Толстого, обозначаем как *противление злу ненасилием*, т.е. культурным средствами.

ным. Перенасыщение комплимента сложными образами лишает его естественной простоты и непринужденности. И наоборот, недостаток образов ведет к клишированности, банальности комплимента.

3) *Диалектика текста и подтекста (доброго)*. Эта закономерность ярко проявляется в развернутой похвале, где буквальный смысл сказанного начинает взаимодействовать с подтекстом. Придание похвале положительной двусмысленности или многозначности делает ее загадочной, незавершенной по смыслу. Замысел автора таков, что побуждает адресата и слушателей достроить его до конца. Французская поговорка "Остроумие находится не на языке рассказчика, а в ухе слушателя" очень хорошо подтверждает творческую природу комплимента.

Топ "причина и следствие"

Эта речевая модель описывает очень важные смысловые отношения, которые составляют логическую основу аргументирующей речи, монологической или диалогической. Спор, как мы уже выяснили, относится именно к такой речи. Подчеркнем еще раз, что в эристическом дискурсе, в отличие от риторического (убеждающей или уговаривающей речи), аргументация удваивается, поскольку к ней прибегают в процессе доказательства и в процессе опровержения. Не удивительно, что аргументации уделяли такое большое внимание Аристотель, Цицерон, Ломоносов и другие авторы риторик. Логика причинно-следственных отношений изучается философской диалектикой, овладение которой, безусловно, полезно не только для научного исследования, но и любого речемыслительного процесса. Ведь причинно-следственные взаимосвязи служат источником генерации идеи, их содержательной разработки и "размножения". Они определяют квинтэссенцию изобретения содержания ораторской речи-рассуждения.

Причина – это явление, необходимое и достаточное для порождения другого явления, называемого следствием. Такое представление о содержании понятий "причина и следствие" называется соотносительным определением. (Соотносительные определения характерны для философских категорий, поскольку категории – это самые общие понятия и к ним не применимо родовидовое определение). Причину не надо путать с поводом, который представляет собой явление или событие, сопутствующее причине или поверхностно связанное с ним, но не являющееся его настоящим источником. Повод нередко выполняет лишь роль пускового механизма, или это мнимая

причина, выдвигаемая вместо подлинной неявной причины. Причинно-следственная связь реализует себя в некоторых условиях, составляющих фон, обстоятельства. В отличие от причины, условия составляют совокупность факторов, необходимых, но не достаточных для возникновения следствия. Отграничение условий от причины – очень важная мыслительная процедура в научном мышлении, в судопроизводстве, в управлении.

Эти минимальные знания диалектики причинно-следственных отношений необходимы для того, чтобы, выстраивая рассуждения правильно, раскрыть суть дела.

Дошедшие до нас образцы риторических речей подтверждают, что одно из главных достоинств оратора – его способность выявить причинно-следственные отношения и умение разъяснить их в выступлении перед публикой. Это тем более справедливо для судебной речи, имеющей аргументативную природу. Для примера обратимся к одной из речей Цицерона против Катилины. Логический остов этой речи образует главный тезис Цицерона о необходимости изгнания Катилины и аргументы, обосновывающие этот тезис. Великий оратор подробно анализирует причины, по которым Катилина – организатор заговора – заслуживает наказания. Он доказывает, что хотя Катилина заслуживает смертной казни, лучше избрать наказание в форме изгнания. Обстоятельно сопоставляются следствия, которые могут наступить в случае казни и в случае изгнания.

Используя для изобретения содержания речи топ “причина и следствие”, надо знать, что самая распространенная ошибка рассуждения, связанного с этой мыслительной фигурой – это смешение причинно-следственных отношений с временной последовательностью событий, между которыми нет причинно-следственной зависимости. “После того – не значит по причине того”. Это типичная ошибка речи-обоснования называется "post hoc".

В монологической или диалогической речи-рассуждении, где имеют место отношения причины и следствия, прибегают к веерной или цепной схемам построения речи. Веерная структура – это выведение следствия на основании ряда причин или, наоборот, порождение одной причиной нескольких следствий. Структура рассуждения, отношения между аргументами и тезисом в речи имеют облик, напоминающий веер. Именно такая мыслительная схема имеет место в приведенном выше примере доказательства Цицероном вины Катилины.

Цепная структура – это такая композиция мысли и речи, в которой осуществляется ряд последовательных движений от причины к следствию. Последнее звено в цепи явлений выступает в качестве причины следующего явления. Каждое звено в этой цепи, являясь следствием предыдущего события, выступает причиной следующего события.

Прекрасной иллюстрацией цепной схемы причинно-следственных отношений может служить фрагмент текста “Происхождение видов” Чарльза Дарвина, где обосновывается парадоксальная причинно-следственная связь: чем больше в Англии старых дев, тем больше там удои молока. Воспроизведем логику рассуждения ученого: старые девы держат кошек, кошки истребляют мышей, мыши уничтожают гнезда полевых шмелей, полевые шмели опыляют посевы клевера, клевер служит кормом для коров; чем больше в Англии старых дев, тем больше в ней кошек и тем меньше мышей, количество шмелей от этого возрастает, что приводит к повышению урожая клевера и, соответственно, повышению удоев молока от коров, которые питаются клевером. Цепь причинно-следственных отношений выглядит следующим образом: количество старых дев – количество кошек – количество мышей – количество шмелей – количество клевера – объем удоев коровьего молока. Вторая и третья связи в этой схеме представляют собой \rightarrow обратную пропорциональную зависимость; все остальные отношения – прямо пропорциональная зависимость.

В речи-рассуждении с цепной структурой причинно-следственных отношений полезно использовать такие схемы в качестве логической канвы публичного выступления. Если снабдить эту схему необходимыми разъяснениями, толкованиями, примерами, иллюстрациями, она может служить прекрасной опорой для четкого, последовательного изложения материала, воспроизводящего логику содержания причинно-следственных связей. Логика изложения и логика познания (исследования) в таком случае будут совпадать. Веерная и цепная модели рассуждений могут охватывать весь объем рассуждения. Эти разновидности структурирования мыслительного материала в общей теории композиции речи называются соответственно концентрическим и ступенчатым способами изложения материала. В текстах, сложных по содержанию, эти структуры доказательной речи могут сочетаться и дополнять друг друга.

Поясним смысл веерной схемы топа “причина-следствие” на примере, который приводит П. Сергеев в своей книге “Искусство речи на суде”.

Топ аналогии и противопоставления

Смысловая модель "аналогия" – одна из важнейших форм мышления. Крылатое выражение "Все познается в сравнении" хорошо выражает роль этого топа в речемыслительном процессе. Речь идет не только и не столько об украшении речи сравнениями, образными параллелями, сколько о генерировании идей с помощью аналогии. Сравнение выступает одним из механизмов познания и изобретения речи. Одно явление познается через другое, демонстрируется через другое, если имеет с ним нечто общее. Примером рассуждения по аналогии может служить рассуждение знаменитого философа Д. Беркли. Он подмечает, что у нас нет прямых оснований судить о сознании другого человека. Поэтому мы судим о нем по внешним признакам – речи и поступкам. Рассуждение мыслителя строится так: из внутреннего опыта мы знаем, что наше собственное сознание связано с речью, адекватной реакцией на речь собеседника и адекватной реакцией на поступки других людей; если эти признаки налицо, мы заключаем, что он обладает сознанием.

В структуру топа аналогии входят несколько суждений, называемых членами аналогии, и умозаключение. Схема рассуждения выглядит следующим образом:

Предмет А обладает признаками P_1, \dots, P_n .

Предмет В обладает признаками P_1, \dots, P_n .

Предмет А обладает признаком Q.

Следовательно, предмет В, вероятно, обладает признаком Q.

В высказывании участвуют элементы: A – то, с чем сравнивают (образец), B – то, что сравнивают (субъект аналогии), Q – термин сравнения, обозначающий переносимый признак, признаки P_1, \dots, P_n служащие основанием аналогии.

Очень важно понимать, что рассуждение по аналогии генерирует новое знание, о достоверности которого мы можем говорить лишь с определенной долей вероятности. В этом принципиальное различие между ним и дедуктивным доказательством. Поэтому в выводе необходимо указывать на это с помощью слов "по-видимому", "вероятно", "очень возможно, что..." и пр. Вместе с тем, в споре надо быть внимательным к аналогиям, используемым оппонентом, особенно если рассуждения по аналогии не подкрепляется дедук-

тивными умозаключениями. Спекуляция на аналогиях довольно часто встречается в острой полемической борьбе. Опровержение такого софистического доказательства является необходимым, особенно если внешне оно выглядит очень ярким и убедительным. Оппонент в споре может намеренно опускать вводное слово "вероятно", выдавая ненадежный вывод за достоверный, хотя степень вероятности полученных в результате рассуждения по аналогии умозаключений является ничтожной. В этом случае следует продемонстрировать противнику и публике ошибочность рассуждения.

Для того, чтобы повысить степень вероятности полученных умозаключений, следует соблюдать определенные правила. Сформулируем их кратко, сопровождая необходимыми разъяснениями.

Во-первых, число общих для образца и субъекта аналогии признаков должно быть возможно большим. Невыполнение этого условия, как правило, приводит к ложным аналогиям. Например, древние философы утверждали, что планеты движутся равномерно, не могут двигаться то быстрее, то медленнее. Они аргументировали это утверждение так: ведь никто не потерпел бы суетности в движениях солидных философов. Иронизируя по поводу этой аналогии, М.Т. Цицерон писал: сравнивать движение планет с походкой бородатых мудрецов – это значит искать аналогии в очень далекой сфере. Сопоставление планеты и мудреца по признаку "масштабность" дает очень ненадежный вывод относительно сходства характера их движения, поскольку у этих явлений мало общих признаков, значительно больше признаков отличительных.

Во-вторых, признаки, служащие основанием аналогии, должны быть существенными для сравниваемых предметов. На том же самом примере мы можем убедиться в действенности этого правила. Существенным признаком человека, тем более мудреца, является свойство сознания, которое отсутствует у планет. Иногда мы прибегаем в речи к метафорам типа "созвездье великих людей", но было бы в высшей степени опрометчиво строить доказательство, основанное на таком сближении понятий, которые выполняют исключительно эмоциональную, эстетическую функцию.

В-третьих, общие признаки должны охватывать различные стороны сравниваемых предметов. Желательно, чтобы признак, который присваивается в умозаключении сравниваемому явлению (переносимый признак Q), принадлежал к тому же типу, что и признаки образца (P), составляющие основание аналогии, и был с ними связан.

Соблюдающий названные условия спорщик получит более надежное заключение в результате своего рассуждения. Кроме того, он сможет защитить себя от спекуляций оппонента, построенных на ложных аналогиях.

Более просты аналогии, назначение которых состоит не в поиске новых знаний, а в разъяснении понятия. Библейская притча о сеятеле вся построена на аналогиях: семя – это слово, пашня – это благодатные условия для семени, а именно – внимательное и вдумчивое слушание, благодаря которому слово "прорастает" и дает "всходы" – приращение знания и понимания.

Как изобретается разъясняющая аналогия? Рассуждая, например, о важности точного, ясного мышления, мы говорим о необходимости тщательного выбора слов для выражения мысли. Слово и мысль находятся в отношениях содержания и формы. Упрощая, мы можем провести параллели, скажем, с отношением "человек – костюм". Тогда получим высказывание: *Свободный и слишком тесный костюм неудобен и производит плохое впечатление. Так и слово должно быть соразмерно смыслу, неточно пригнанное к смыслу слово производит впечатление неряшливости, небрежности высказывания.* Могут быть проведены и другие аналогии, например, между отношением "слово – мысль" и отношением "рыболовная сеть – улов". Такое сопоставление представлено в гегелевской метафоре "волшебная сеть понятий".

К топу "аналогия" особенно целесообразно обращаться в публицистических спорах. Это очень эффектный способ сделать доказательство понятным для публики, малоискушенной в проблемах логики спора. Приведенные примеры демонстрируют следующую особенность: аналогия тогда эффективна, ясна и понятна публике, когда сложное явление разъясняется через более простое явление, сложное понятие, через более простое понятие. У Френсиса Бэкона мы находим высказывание, которое хорошо поясняет смысл классификации ученых на три типа – эмпириков, догматиков и диалектиков: "Эмпирики, подобно муравью, только собирают попадающие на пути факты. Догматики или рационалисты, подобно пауку, тянут паутину мыслей из своего ума. Истинный же ученый берет пример с пчелы, извлекающей сок из цветов сада и поля и собственным умением преобразующей его в мед".

Мыслительная операция «аналогия» полярна противопоставлению. Сущность противопоставления – поиски различного. Познать явление глубоко – значит столкнуть его с другим предметом, обладающим противоположными свойствами. Такой способ изъяснения, как указывал Аристотель в

трактате "Риторика", чрезвычайно приятен, доступен и понятен. Противопоставление используется и для описания, и для рассуждения, и для доказательства, и для усиления эмоциональной выразительности речи. Противопоставление может распространяться на словосочетание, фразу, речевой период, фрагмент речи и всю речь. На уровне словосочетания оно рождает образ, которые называются оксюмороном (соединение несовместимых понятий): "живой труп" (Л.Толстой), "мертвые души" (Н. Гоголь), "бездельник деловой" (А. Пушкин), знание незнания (Сократ). Столкновение высказываний, оттенение одной мысли с помощью другой, приводит к созданию выразительной синтаксической конструкции "антитеза". Наконец, принцип противопоставления мыслительных конструкций, экстраполированный на пространство целого произведения, приводит к особому способу изложения материала – методу контраста. Контрастный способ подачи информации отмечен высокой динамичностью и силой, что очень ценится в спорах. Возведенное в композиционный принцип, противопоставление придает речи ясную структуру, позволяющую "чеканить" в сознании слушателей сложные смыслы и образы.

Наиболее общее, методологическое обоснование логики противоположностей, встречающихся в мышлении и речи, дает философский закон единства и борьбы противоположностей.

Топ определения

Определение, или дефиниция, – это суждение, раскрывающее содержание понятия. В определении содержание слова отождествляется с содержанием высказывания, в результате чего проясняется значение слова. Из неясного, интуитивного оно становится явным и точным. В спорах на этапе осведомления часто уточняется значение ключевых понятий, входящих в предмет спора. С этой целью понятие разворачивается в суждение. Да и в ходе доказательства и опровержения возникают задачи такого рода. Поэтому значение культуры определения для участников спора трудно переоценить. Это мыслительная модель – одна из самых сложных и требует особой логической подготовки. Наиболее обстоятельно она изучается в формальной логике. Остановимся на самых важных моментах теории определения, а именно, структуре, разновидностях и правилах определения.

Определения используются в начале речи рассуждения для формулирования исходных посылок рассуждения (аксиоматическое определение); в

заклучении речи для обобщения рассуждения; в ситуации, когда вводится неизвестный (для слушателей) термин; в случае, когда в научный оборот вводится новый термин или известному слову придается научный статус.

В структуру определения входят: 1) определяемое понятие, или дефиниендум (definiendum); 2) определяющее понятие, или дефиниэнс (definiens); 3) логическая связь между ними, которая выражается с помощью слов "есть", "представляет собой", "является". Между определяемым понятием и определяющим понятием устанавливаются отношения взаимного тождества.

В зависимости от выполняемых функций дефиниции делятся на номинальные и реальные. В зависимости от своей структуры определения подразделяются на явные и неявные. Неявные определения дают не вполне точное представление о содержании и объеме понятия. К ним относятся аксиоматические, индуктивные и контекстуальные определения. В аксиоматических определениях постулируются некоторые предположения, каждое из которых только отчасти определяет понятие. Аксиоматические определения известны всякому, изучавшему евклидову геометрию. Исходные, базисные основания рассуждения не требуют доказательства. Из них с помощью заранее оговоренных правил вывода получаются другие предложения. Индуктивные определения позволяют из исходных объектов теории путем особой мыслительной операции – наведения – получать новые объекты.

Контекстуальные определения представляют собой задания смысла объекта через контекст. В результате этой операции значение слова становится понятным, хотя структура этого определения является размытой, нечеткой. К контекстуальным определениям можно отнести парафраз (или парафразис) – замену понятия словоописательным оборотом, тождественным по смыслу. Парафраз может содержать в себе тот или иной образ, например, метафору; в таком случае определение окончательно теряет свою логическую строгость и приобретает образный строй. Вот иллюстрация метафорического описания социалистического государства с жесткой централизованной системой планирования: "Государство, монополизировав все основное производство – от канцелярских кнопок до ракет, – стало похоже на неуклюжего динозавра с рахитичными, подгибающимися от веса туловища ножками и крошечным мозгом в голове, находящейся слишком далеко от хвоста" (Е. Евтушенко).

Индуктивными называются определения, которые позволяют из исходных объектов теории путем применения к ним корректных операций полу-

чать новые объекты. Примером такого определения может служить определение натурального числа в математике.

Явные определения содержат прямое указание на существенные признаки определяемого понятия. Определяемое и определяющее в них выражены четко и однозначно; говоря языком логики, в них точно выражен и субъект (определяемое), и предикат (определяющее).

Классическим видом реального явного определения является родовидовое определение. Такое определение содержит в себе указание на класс предметов, среди которых требуется выделить определяемый предмет, и на признак, посредством которого он выделяется из данного класса. Примером такого определения являются суждения: *Астрономия – это наука о движении небесных тел. Ромб – это плоский четырехугольник, стороны которого попарно равны и параллельны. Риторика – наука, изучающая закономерности эффективного речевого общения. Спор – это диалог, в котором проявляется разногласие, разрешение которого осуществляется сторонами посредством доказательства своей позиции и опровержения позиции оппонента.*

Процесс определения через род и видовые отличия распадается на два этапа. На первом происходит подведение определяемого понятия под более широкое по объему понятие. Причем желательно, чтобы выбирался не всякий род, а ближайший. На втором этапе отыскивается признак, отличающий данное понятие от других понятий того же рода. Этот признак называется видообразующим признаком.

Разновидностью родовидового определения является генетическое определение. В нем указывается способ, каким образуется данный предмет, например: *Окружность – замкнутая кривая, полученная вращением отрезка прямой вокруг закрепленного конца.* Существуют также и другие виды дефиниций: сущностное определение, атрибутивное (определение через признаки), структурное (через части предмета), определение через идеализацию (например, определение идеального газа в физике, абсолютной истины в философии), функциональное определение и операциональное определение. Эти разновидности определений более подробно изучаются в курсе логики.

Изложим правила определения:

1. Правило соразмерности определяемого и определяющего понятий. В явных номинальных определениях определяемый термин и определяющее его суждение должны быть заменимы друг на друга. В реальных определени-

ях речь идет о соразмерности, равнообъемности определяемого и определяющего.

2. Правило ясности, однозначности определения. Для его реализации целесообразно придерживаться следующих рекомендаций: 1) более сложные и неизвестные понятия надо определять через более простые и известные понятия; 2) в определении не должно быть понятий с пустым объемом; 3) в определении нельзя использовать образные конструкции лексики и стиля, поскольку многозначность образа делает определение неоднозначным; 4) формулировка определения должна быть стилистически грамотной и отточенной, не содержащей двусмысленности.

3. Правило запрета порочного круга, говорящее о том, что дефиниэндум и иные выражения, определенные посредством этого термина, не должны встречаться в дефиниэнсе. Определяющее, в свою очередь, не должно определяться через определяемое.

4. Определение не должно быть отрицательным. В определяющем понятии должны указываться какие-то положительные признаки, а не отсутствие таковых. Определение "Человек – двуногое без перьев" не является корректным.

5. Правило некреативности, требующее, чтобы определение не создавало определяемый предмет. Можно, к примеру, попытаться дать определение "снежному человеку", лешему, русалке, но это не означает, что эти явления существуют в действительности.

Соблюдение правил определения соответствует правильному мышлению.

Топ "примера и свидетельства"

“Ничто так глубоко не убеждает, как история человеческой жизни” (Е. Богат). Ссылки на события и на персоналии придают личности говорящего большую авторитетность, а его речи – большую убедительность. Примеры свидетельства – это такие элементы содержания речи, которые могут использоваться не только для доказательства, но и для разъяснения тезиса, закрепления знания, оживления внимания аудитории. Эти мыслительные схемы, наряду с другими, насыщают речь, делая ее живой, привлекательной и естественной. По смыслу они очень близки, и нет ничего удивительного в том,

что они часто соседствуют, дополняя друг друга. Но все-таки различие между ними существует, оно такое же, как различие между понятиями "объект" и "субъект" познания. Топ примера – это ссылка на конкретное явление, событие, иллюстрирующее мысль оратора. Свидетельство представляет собой ссылку на авторитет и ознакомление с его мнением, позицией по какому-нибудь вопросу. Ссылка на литературные, газетные, документальные и иные источники, апелляция к общепризнанным авторитетам с изложением их мнения относятся к топу "свидетельства". При этом, разумеется, в этих приведенных высказываниях может содержаться какая-то фактическая информация. В этом случае мы сталкиваемся с ситуацией, когда пример и свидетельство выступают в единстве.

Говоря о разновидности примеров, Аристотель в своей риторике отмечал: "Один вид примера заключается в том, что приводятся факты, прежде случившиеся (история), другой в том, что оратор сам сочинил таковые". Речь идет о том, что пример может быть авторским и заемным. В первом случае он сочиняется самим автором, во втором случае в качестве иллюстрации приводится имевшее место в истории событие и, если необходимо, сопровождается авторским комментарием.

Работая над примером, изобретая иллюстративную часть речи, надо руководствоваться следующими правилами:

1. Пример должен быть корректным, т.е. соответствовать содержанию мысли. Между тезисом доказательства и примером должна быть логическая связь. Если она не очевидна для слушателей, оратор должен сделать необходимый комментарий.

2. Пример, по возможности, должен быть ярким, убедительным, хорошо выражать суть того явления, о котором говорит оратор. В примерах используются операции описания и повествования, что оживляет речь, делает ее более образной, импровизационной, артистичной.

3. Количество примеров не должно быть слишком большим и слишком малым. Здесь трудно дать точные рекомендации, поскольку мера конкретности высказывания устанавливается самим оратором, исходя из цели речи, ее жанра, особенностей оппонента и слушателей. Излишне схоластичная речь и речь, перегруженная примерами, – это две крайности, от которых следует воздерживаться. Большое количество примеров размывает четкость логической схемы выступления и "забивают" суть основной мысли. Недостаток примеров ведет к умалению живости, конкретности, понятности речи. В тех

случаях, когда примеры громоздки, следует повторять тезис, напоминая слушателям о характере логической связи между ним и тезисом.

4. Примеры следует разнообразить. Исторические примеры могут сочетаться с современными, авторские примеры могут перекликаться с примерами из текстов других авторов. По интонации примеры бывают серьезные и шутливые, положительные и отрицательные.

5. Желательно, чтобы участник спора осознавал функции используемых примеров. В зависимости от назначения различают следующие его разновидности: пример-иллюстрация, пример-аргумент, пример для установления контакта с аудиторией, пример для наведения на мысль (пример-подсказка или пример-провокация), пример-поддержка, пример-возражение, пример-украшение.

В отличие от примера, "свидетельство" является общим местом, которое позволяет насытить речь мнениями, отношениями, оценками авторитетных личностей. Чаще всего это высказывание специалиста, ученого, писателя, политика, деятеля культуры и т.п. В научном рассуждении такие ссылки не только весьма желательны, но и необходимы; они дают возможность продемонстрировать публике свою эрудицию, осведомленность в рассматриваемой проблеме, усиливают аргументацию. Однако не следует недооценивать психологическую и эстетическую функции "свидетельства". Этот топ может служить своеобразной точкой роста знаний и идей. Умелое использование ярких афоризмов, цитат, притч оживляет речь, делает ее более интересной, понятной и живой, помогает создавать оригинальные рассуждения. Топ "свидетельство" предполагает умение вступить в диалог с автором, в результате которого авторская мысль получает приращение.

Классическая структура рассуждения

Топика спора включает в себя не только изложение содержания топов, но и структуры их организации, т.е. композиционные схемы.

Рассмотренные выше мыслительные схемы составляют основу речи-рассуждения. Каждый из них занимает особое место. Определение, как правило, помещают в начале речи, причины предшествуют следствию, примеры следуют за тезисом, подтверждая их достоверность, свидетельства усиливают убедительность фактуальной аргументации ссылкой на авторитеты. Знание этих мыслительных моделей является очень важным для изобретения

малого и большого рассуждений: школьных сочинений, статей, докладов, контрольных работ и рефератов, дипломных работ, диссертаций. Если способ соединения их в произведении подчиняется исключительно замыслу автора, руководствующемуся здравым смыслом, то такое рассуждение называется свободным. Существует, однако, типичная, классическая модель рассуждения, именуемая хрией. Хрия – продукт длительной истории развития ораторской практики, обобщения опыта рассуждений в сферах политики, права, педагогики, управления и науки, в результате которого выкристаллизовалась оптимальная структура рассуждения. Говоря о значении хрии, учитель риторики А.С. Пушкина Н.Ф. Кошанский писал: “Древние считали этот вид упражнений столь важным, что называли его потребностью, необходимостью (hreia (греч.), necessitas, commodum, utilitas (лат.))” (Общая риторика – СПб., 1844. – С. 50). Специфика хрии заключается в том, что она обязательно предполагает аргументацию – логическое обоснование истинности тезиса. Вместе с тем в рассуждении используются неаргументативные приемы убеждения, как то: психологические уловки, похвала, толкование тезиса путем распространения мысли (парафразис) и др. Школьные сочинения, научные статьи, судебные и политические речи, многие жанры журналистики, деловой риторики в своей основе базируются именно на классической модели рассуждения – строгой хрии. “Хрия есть слово, которое изъясняет и доказывает краткую нравоучительную речь или действие какого-то великого человека”¹⁸.

Рассмотрим структуру хрии, приводя по ходу необходимые определения, комментарии и иллюстрации.

Тема хрии: ***”Корень учения горек, но плоды его сладки”***¹⁹.

“Часть 1. Приступ, в котором “похвален или описан быть должен тот, кто сказал или дело сделал, что соединяется с темой хрии (Ломоносов); приступ называется еще *Dictum cum laud auctoris*” - “Сказано с похвалой авторитетам”. Пример: *Изречение это (см. название темы), вошедшее в пословицу, принадлежит Исократу, который много потрудился на пользу науки и образования и сказанное проверил собственным опытом.*

¹⁸ Ломоносов М.В. Краткое руководство к красноречию. – 9-е изд. – СПб., 1810. – С. 238).

¹⁹ Композиция классической речи-рассуждения и образец сочинения такого произведения приводится из учебного пособия: Михальская А.К. Основы риторики. – М.: Просвещение, 1996. – С.190-192. Второй образец восьмеричной хрии, – авторское сочинение на тему “Дьявол играет с нами, когда мы не мыслим точно”. Обе иллюстрации предназначены для того, чтобы подготовить учащихся к рассуждению диалогического типа, каковым является спор.

Часть II. Парфразис (от греч. Paraphrasis – описательный оборот, описание), или экспозиция (лат. Expositio – изложение, описание) – “изъяснение темы через распространение” (Ломоносов). Пример: *Мысль Исократа выражена образно. Он сравнивает учение с плодовым деревом, разумея под корнем начало учения, а под плодами приобретенное знание или искусство. Итак, кто стремится к знанию, должен, по словам Исократа, перенести горечь труда и тягость утомления; превозмогши все это, он приобретает желанные выгоды и преимущества.*

Часть III. Причина (Actiologia или Causa): в этой части “присокупляется достаточная для доказательства тезиса причина” (Ломоносов). В третьей позиции речи выступает топ “причина и следствие”. Причин можно указывать несколько. Они должны использоваться для доказательства тезиса-темы. Пример: *Корень, то есть начало умения, сопряжено с некоторыми неприятностями, потому что:*

1) способности начинающего еще не развернулись; ум не привык быстро и верно схватывать, а память – крепко и прочно удерживать преподаваемое; воля еще бессильна, чтобы сосредоточивать и останавливать внимание на данном предмете до тех пор, пока он будет схвачен и усвоен;

2) учащийся имеет дело с элементами науки или искусства, которые состоят из мелочей и подробностей, большей частью неинтересных, часто не имеющих приложения к его текущей жизни, и требуют при освоении неослабного прилежания, упорного труда, частых повторений и продолжительных упражнений;

3) учащийся еще не понимает пользы элементарных сведений и относится к изучению не со всем прилежанием, не с надлежащей аккуратностью и терпением.

Переход: *Кто превозможет эти ничтожные неприятности, тот убедится, что:*

1) знания, умения, образование, сами по себе без всякого приложения к практической обыденной жизни, доставляют человеку, владеющему им, высокое наслаждение: просветляют его взгляд на мир, расширяют кругозор, ставят его в надлежащее отношение к людям, государству, обществу;

2) доставляют ему материальные выгоды и преимущества в обществе и государстве.

Часть IV. Противное, или Contrarium: “что предложенному в теме противно” (М. Ломоносов); в четвертой позиции речи используется топ

“сопоставление; противоположное”. Пример: *Кто не хочет подвергаться ограничениям, у кого не хватит терпения преодолеть трудности учения, без которых невозможно приобрести образование и достигнуть прочных знаний, тот не смеет рассчитывать и на преимущества и выгоды, достигающиеся учености, искусству и образованию в награду за труд.* Эта часть как бы продолжает слова: *Если нет, то... ;* или: *Если это не так* (тезис неверен), то...

Часть V. П о д о б и е, или Simile (или Comparatio), “которым изъясняется и подтверждается тема” (М. Ломоносов). В пятой позиции употребляем топ “сопоставление, сходное”. Пример: *Посмотрите на земледельца: сколько упорного труда и усилий тратит он на получение со своего поля урожая! И чем тяжелее его труд, тем с большим удовольствием и радостью собирает он плоды; чем заботливее возделывает он свое поле, тем обильнее будет урожай. Тем же самым условиям подвержены и выгоды образования. Они приобретаются лишь после того, когда рядом непрерывных усилий сознание приводится к убеждению, что честным трудом и неусыпным прилежанием побеждены все повстречавшиеся препятствия”.*

Часть VI. П р и м е р, или Exemplum: здесь приводится подтверждающий пример: “Примеров того, какими последствиями увенчиваются прилежные, добросовестные занятия, в истории находим много. Вот коноязычный, безвестный грек Демосфен, учением приобретший высокий дар ораторского искусства и бессмертную славу; а вот и наш гениальный преобразователь Великий Петр, предварительно сам прошедший ту дорогу, по которой потом повел своих подданных!

Часть VII. С в и д е т е л ь с т в о, или Testimoniū: используем “мнение или учение древних авторов” (М. Ломоносов) или мнение выдающихся современников. Пример: *То же самое, что и Исократ, говорит и Гесиод, утверждая, что дорога к добродетели вначале утесиста и крута, но когда достигнешь вершины, идти по ней приятно, “Наука сокращает нам опыты быстротекущей жизни”.* (Пушкин).

Часть VIII. З а к л ю ч е н и е – Conclusio – “краткое увещательное заключение всего слова” (М. Ломоносов). Пример: *О, вы, которых ожидает отечество от недр своих!.. дерзайте... “раченьем вашим показать, что может собственных Платонов и быстрых разумом Невтонов российская земля рождать”.* (Ломоносов).

В позиции Заключение, как видите, может употребляться топ “свидетельство” – цитата, афоризм; или же формулируется собственный вывод – следствие из тезиса (темы), справедливость которого уже доказана всем рассуждением (топ “следствие”). Как бы не было стилистически оформлено заключение, по сути оно представляет собой логическое обобщение.

Такова структура с т р о г о й х р и и (восьмичастной).

В том случае, если изложение темы не поддается структурированию по этой схеме, прибегают к неполной хрии, т.е. такой структуре размышления, в которой некоторые ее звенья пропущены.

Хрия дисциплинирует мышление, формирует навыки логически последовательного и, вместе с тем, живого, образного рассуждения. Освоенная сознанием, эта структура выполняет не только композиционную, но и творческую функцию. Подобные мыслительные модели называются эвристиками. Они являются прекрасным подтверждением того, что риторика изучает и формы, и содержание речемышля. Есть все основания полагать, что спор, будучи сложной, многосубъектной формой рассуждения, более эффективен, когда в сознании его участников “отчеканена” эта структура. Ведь не случайно ее называют классической. Она дает целостный образ рассуждения и обобщенную модель эристического дискурса. И, стало быть, способствует формированию навыка “охватывать” спор, без которого все время существует угроза превращения его в бестолковую перепалку мнений, возражений и претензий. В живом споре рассуждение одного участника является, как правило, небольшим и не обязательно включает в себя все эти элементы рассуждения. В целом же спор представляет собой диалогическую речь, где встречаются и взаимодействуют рассуждение сторон, продуцируя идеи, смыслы, решения.

Ниже приводится пример авторского рассуждения, написанного по структуре восьмичастной хрии. Рассуждение более пространно, чем в первом образце и хорошо демонстрирует творческие, эвристические возможности хрии.

“ДЬЯВОЛ ИГРАЕТ С НАМИ, КОГДА МЫ НЕ МЫСЛИМ ТОЧНО”

Присуп. Это рассуждение принадлежит замечательному современному философу Мерабу Константиновичу Мамардашвили, грузинскому Сократу, как его нередко величают. Это он говорил, что современная гуманитарная мысль опирается на три фундамента: Маркса, Ницше и Фрейда.

Полиглот, он особенно любил французский язык и французскую культуру, в которых рано открыл для себя “дух меры, гармонии и ясности”. Они помогли ему сохранить чистоту и подлинность мышления, не увязнуть в лингвистической зыби тоталитарной идеологии. Философия М. Мамардашвили риторична. В его рассуждениях, касающихся феномена сознания, красной нитью проходит мысль о взаимосвязи культуры мышления и культуры языка, о высокой ответственности человека за ясное, точное речемышление.

Парафразис. *Суждение это, как мы полагаем, имеет очень глубокий нравственный смысл. Оно приглашает нас задуматься о причинах и последствиях поверхностного, замусоренного, сознания. Мысль автора выражена образно и лаконично. Поэтому производит очень сильное впечатление. Под дьяволом он понимает, очевидно, те неудачи, беды, может быть, даже трагедии, которые постигают человека в том случае, если он мыслит сумбурно и небрежно. Неряшливая мысль облачается в материальные одежды слова и начинает жить своей собственной жизнью в пространстве коммуникации, поступка, в структурах сознания другого человека. С этого момента мы отдаем себя во власть случайных сил, которые могут сыграть с нами злую шутку.*

Причина. *Когда мышление у человека неточное, он не может быть уверенным в том, что его правильно понимают. Неясная речь деформирует содержание мысли, вводит людей в заблуждение. Это может произойти не от злого умысла, а в результате естественного искажения смысла высказывания – в случае неверно подобранных слов или речевых конструкций. Возникают ситуации непонимания, которые могут привести к срыву встреч, договоренностей, совместных дел и мероприятий. Недоразумения в диалоге разрушают сотрудничество, приводят к непродуктивным тратам времени и энергии, сеют взаимное недоверие.*

Другая причина, заставляющая избегать неточной речи, заключается в том, что на этой основе возможны конфликты между людьми. Рассматривая причины неудачи, собеседники могут высказывать взаимные претензии; нередко вина приписывается исключительно другому, его упрекают в невнимательном слушании или неправильном понимании. Возникшие в общении недоразумения, ошибочное “прочтение” другого человека выступают иногда в роли демонических сил, властвующих над людьми; они могут поссорить близких, разлучить любимых, вызвать несчастье.

То же можно сказать и о познании, где туманность мысли - серьезная помеха на пути к истине. Эта сфера человеческой деятельности по определению требует особой ясности мышления и прилежного оформления смысла в речи, иначе трудно избежать ошибочного толкования научных закономерностей.

Особенно бережно надо обращаться со словом в оценочных высказываниях, ибо самая страшная ошибка, которую может допустить человек - это причинение страдания другому. Неточно подобранное слово, поспешное заключение о делах человека, произвольная оценка его поступков ранят человека, причиняя ему боль.

Наконец, ясность мышления важна также и потому, что это качество проявляется не только во внешних диалогах, но и в диалоге личности с самим с собой. Поступок человека предваряют идея, замысел, план действия. Они оформляются в сознании в виде внутренней речи, точность которой во многом определяет последовательность и результативность продвижения человека к цели.

Переход. Тот, кто будет заботиться о точном мышлении, тот сможет на деле убедиться в преимуществах, которые оно дает человеку в практической деятельности, познании и общении.

***Противное.** Он не будет постоянно наталкиваться на непонимание со стороны окружающих, без труда установит контакт с собеседником и найдет с ним общий язык. Точность речемышления застрахует его от избыточности слога, и это качество по достоинству оценят друзья и коллеги. Человек, который мыслит ясно и конкретно, реже вводит в нечаянное заблуждение других людей, реже впадает в самообман. Обращаясь со словом бережно, мы берем на себя нравственную ответственность за молвленное слово и тем самым удостоверяем себя в качестве свободной личности. В этом случае нам доверяют, с нами считаются, сотрудничают. Ведь законы нравственности так же, как и законы физики, нельзя обойти, их действие неотвратимо. И эта фатальность составляет один из оттенков смысла афоризма М. Мамардашвили. "Дьявол" – это метафора заблуждения, лжи, зла, безответственности, являющихся неизбежным следствием безалаберного мышления и говорения.*

***Подобие.** Посмотрите на человека, облаченного в костюм, сшитый руками искусного портного. Швейный мастер не ограничивается задачей создать вещь, которая была бы красива сама по себе. Важно еще, чтобы*

она была сшита по мерке человека, т. е. соответствовала его размеру и характеру. Подобно тому, как хорошо “пригнанный” к фигуре и к стилю человека костюм подчеркивает достоинства и индивидуальные особенности его личности, подобно этому слово, фраза, период речи должны быть хорошо “пригнаны” к смыслу. Гармонии между одеждой и человеком портной добивается кропотливой работой над формой костюма. Так и оратор или собеседник должны проявлять заботу о том, чтобы слово было прекрасно, а значит, соответствовало смыслу и стилю мышления. Мысль, укороченная словом, или, наоборот, теряющая свои очертания в бестолковых лингвистических покровах, напоминает куцый костюм или костюм с чужого плеча – и т, и другое не украшает человека, оставляет впечатление неразвитого вкуса, поспешности и небрежности в работе. Полное, лишённое значения, слово напоминает устаревшее платье, мимо которого равнодушно проходят люди.

Пример. Примеров того, какими последствиями увенчивается радение человека о точности речи в истории немало. Вот великий Демосфен, косязычный от рождения, достигший ораторского мастерства благодаря строжайшей дисциплине и тщательной работе над точностью и гармоничностью слога в политических и судебных речах. Известно, что выдающийся мастер художественной прозы Л.Н.Толстой переписывал некоторые свои произведения по двенадцать раз, шлифуя их с филигранной точностью таким образом, чтобы добиться искусности в создании художественной правды. Христос, прежде чем произнес Нагорную проповедь, удалился в пустыню и в течение сорока дней обдумывал свою речь. Все это положительные примеры обращения со словом, достойные похвалы и подражания. Что касается дурных примеров, то ими изобилует современная жизнь в России: это неграмотная, невнятная речь некоторых политиков, дьяволизм которой усугубляется ложью и чудовищной “слепотой”, объяснение которым можно найти разве что в коррумпированности и в непомерной амбициозности. Последствия болтовни и обмана таких горе-политиков для отечества катастрофичны.

Свидетельство. В том же ключе, что и М. Мамардашвили рассуждал Вольтер, утверждая, что “прекрасная мысль теряет свою цену, если дурно выражена”. Поэтическое оформление сути сентенции философа мы находим у Ярослава Смелякова:

*Неясных замыслов величье
Нам души пламенные жгло,
Но сквозь затор косноязычья
Пробиться к людям не могло.*

Добавим, что “затор косноязычия” блокирует психику человека, мешая ее нормальному функционированию. Это приводит к чувству постоянного страха, обусловленного иллюзией врожденной беспомощности перед мыслью, или, наоборот, к необоснованной самоуверенности, амбициозности – двум полярным формам речевой несвободы. И то, и другое убивает способности человека к творчеству. И это страшно.

И еще одно поэтическое свидетельство – современника:

*Да, есть слова, как жгут, как пламя,
Что светят вдаль и вглубь – до дна,
Но их подмена словесами
Измене может быть равна...
И я, чей хлеб насущный - слово,
Основа всех моих основ,
Я за такой устав суровый,
Чтоб ограничить трату слов;
Чтоб сердце кровью их питало,
Чтоб разум их живой смыкал;
Чтоб не транжирить как попало,
Из капиталов капитал;
Чтоб не мешать зерна с половой,
Самим себе в глаза пыля;
Чтоб шло в расчет любое слово
По курсу твердого рубля.*

(А.Твардовский).

Просматривая другие высказывания великих мыслителей о ясности и чистоте мышления, убеждаемся, что категория ясности синкретична по смыслу. Она предполагает глубину интеллекта, нравственную чистоту и эстетический вкус человека; соединяясь, эти способности личности образуют любознательность. Ясность – категория мудрого речемышления. Вероятно, поэтому замечательный режиссер К. Станиславский отмечал: “Уметь просто и красно говорить – целая наука”. Так же думал и М.Т. Цицерон, авторитетнейший римский теоретик и практик риторики, который именно этим объяснял трудности ораторского мастерства.

Заключение. Остановим на этом наши размышления и попробуем подвести итоги. “Дьявол играет с нами, когда мы не мыслим точно”. В чем сущность этого афоризма? Вырвав его из контекста и предоставив мысли

двигаться своим ходом, мы можем представить лишь собственную интерпретацию этого суждения. В нем мы слышим не банальное суждение о взаимосвязи языка и мышления и не упрек рафинированного интеллигента в адрес неразвитого мышления; скорее, перед нами апелляция к труженикам мысли, которые несут высокую профессиональную ответственность за точность речемышля. Это попытка выразить ясно, образно и лаконично смысл одного из важнейших императивов современности – экологии человеческого духа. Этот императив – нравственный закон нашего времени, который нельзя игнорировать, не рискуя навлечь несчастье или трагедию. В замусоренном сознании остывает страсть к истине, добру и красоте, стираются грани между ценностями и их суррогатами. И это начало согласия с дьяволом.

Хрия действительно помогает находить мыслительный материал и организовывать его в единое произведение. Упражнения в сочинении хрии очень полезны для формирования полемического мастерства. Ниже приводятся темы для формирования навыков рассуждения.

ТЕМЫ ДЛЯ СОЧИНЕНИЯ РЕЧИ-РАССУЖДЕНИЯ (ХРИИ)

1. “Не стоит бояться смерти” (Сократ).
2. “Поэтами рождаются, ораторами становятся”(М.Т. Цицерон).
3. Красноречие – одно из высших проявлений нравственной силы” (М.Т. Цицерон).
4. “Разум человека проявляется в ясности его речи” (Еврипид).
5. “У человека с коротким умом язык обыкновенно бывает слишком долгим” (А. Кони).
6. “Всекие заключения о делах человеческих преждевременны” (Т. Манн).
7. “Ваше мнение мне глубоко враждебно, но я готов голову отдать за Ваше право его высказать” (Вольтер).
8. “У нас у всех достанет сил перенести несчастье ближнего” (Ларошфуко).
9. “Любовь одна, но подделок под нее – тысячи” (Ларошфуко).
10. “Ум всегда в дураках у сердца” (Ларошфуко).
11. “Зло, как и добро, имеет своих героев” (Ларошфуко).
12. “Нет ничего глупее желания всегда быть умнее всех” (Ларошфуко).
13. “Больше всего оживляют беседы не ум, а взаимное доверие” (Ларошфуко).

14. Если бедность – мать преступлений, то недалекий ум – их отец (Лабрюйер).

15. “Юмор и остроумие сплошь и рядом приносят нам успех в делах” (М.Т. Цицерон).

16. “Человек – всего лишь тростник, слабейшее из творений природы, но он тростник мыслящий... Постараемся же мыслить достойно: в этом основа нравственности” (Б. Паскаль).

17. “Говорить всего труднее как раз тогда, когда стыдно молчать (Ларошфуко).

18. “Короли чеканят людей, как монету: они назначают им цену, какую заблагорассудится, и все вынуждены принимать этих людей не по их истинной стоимости, а по назначенному курсу” (Ларошфуко).

19. “Шел в комнату – попал в другую” – вечный наш маршрут (М. Мамардашвили).

20. “Дьявол играет с нами, когда мы не мыслим точно” (М. Мамардашвили).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проблема диалога является сегодня одной из актуальных проблем современности. Она заявляет о себе как глобальной проблеме, ибо возникает во всех сферах общественной жизни, на всех уровнях коммуникации, начиная от межличностного, кончая планетарным. Мир, в котором мы живем, противоречив. В нем сталкиваются противоположные интересы, цели, мировоззрения, ценностные представления. Эти разногласия порождают коллизии, выходом из которых может быть цивилизованный спор.

Своеобразным идеалом регламентированного, ненасильственного способа разрешения острых противоречий, по признанию неориторики, является судебный спор. Длительная история права служит подтверждением общественной необходимости судебного спора. Назначение последнего состоит в трансформации насилия в словесное состязание в целях поисках истины и справедливого решения проблемы в каждом конкретном случае. Судебный спор – это правовая переработка физического насилия посредством перенесения коллизии в пространство эристического диалога. Полемика предпочтительнее физического столкновения – полемоса. Это исходная посылка права. В XXI веке ненасильственная форма человеческого общежития становится императивом, обеспечивающим возможность выживания человечества.

Уважаемый читатель! Теоретический материал по культуре спора, вошедший в это издание, поможет Вам сформировать базис исходных знаний и ценностных ориентаций, необходимых для умного, культурного спора. Хочется надеяться, что приобщение к теоретическим основам спора не прошло бесследно. Что эти знания послужат отправным моментом для дальнейшего совершенствования Вашей эристической культуры. Что привнесенные в будущем в практику научного, делового, публицистического, социально-бытового межличностного общения они дадут более солидное культурное приращение.

Учиться спорить – значит учиться мыслить и говорить рассудительно, учиться слушать и понимать собеседника, учиться уважать оппонента, соперника или противника в споре, независимо от того, согласны ли Вы с ним или нет. Умелый, конструктивный спор – это продуктивный путь решения житейских и профессиональных проблем. Культурный спор упреждает конфликты, является одним из эффективных путей совместного поиска истины, формой коллективного решения комплексных проблем, требующих объеди-

нения усилий разных специалистов. В арсенале педагогических средств спор – оригинальная форма проблемного обучения, способ активного познания и понимания, школа логической, этической и эстетической речевой культуры личности, прекрасный способ раскрытия и обогащения творческого потенциала личности.

«Учащийся оному великое будет иметь в своем искусстве вспоможение» (М.В. Ломоносов).

ЛИТЕРАТУРА

- Апресян Р.Г., Сила и насилие слова // Человек. 1997. № 5. – С. 133-137.
- Бахтин М.М., К философии поступка // Философия и социология науки и техники. Ежегодник. 1984-1985. – М., 1986.
- Бахтин М.М., Проблема текста в лингвистике, филологии и других гуманитарных науках. Опыт философского анализа // Вестник Моск. универ., - 1991. № 1. - С. 64-68.
- Бердяев Н.А., О фанатизме, ортодоксии и истине // Человек. 1997. № 3. – С. 67-75.
- Буш Г., Диалогика и творчество. – Рига, 1985. – С.255 - 284.
- Василенко И.А., Политический консенсус в гуманитарном диалоге культур. // Вопросы философии. 1996. № 8. – С. 42-53.
- Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Риторика для юристов: Учебное пособие. – Ростов н/Д.: Изд-во «Феникс», 2002. – 576 с.
- Вишневский К.Д., Ораторское умение пропагандиста. – Пенза: ДПП, 1990. – 40 с.
- Гришина Н.В., Нарушение этических норм межличностного взаимодействия: феномен “нечестной игры”// Общественные науки и современность. 1997. № 5. – С. 88-95.
- Давыдов Г. Искусство спорить и острить. – Пенза, 1926.
- Ивин А.А., Искусство правильно мыслить. – М.: Просвещение, 1986. – 223 с.
- Карнеги Д., Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1939. - 288 с.
- Кедров Б.М., Спорить, но о чем и как? // Красная книга культуры. – М.: Искусство, 1989. – С. 310-319.
- Лебедева Т.В., Нормы устной речи. - Н.Новгород: НКИ, 1997. - 52 с.
- Лебедева Т.В. Основы теории и практики спора. – Н.Новгород: НКИ, 1998. – 211 с.
- Лебедева Т.В., Лебедев И.В., Культуремы судебного состязания. – Н.Новгород, 1999. – 102 с.
- Лебедева Т.В., Приглашение к диалогу: Учебное пособие по риторике. – Н.Новгород: Нижегородский гуманитарный центр, 1996. – 233 с.
- Левин Г.Д., Непрофессионалы в профессиональном споре. // Вопросы философии. 1996. № 1. – С. 174-185.

- Ленин В.И., Философские тетради. – Собр. соч. - Т. 29.
- Лихачев Д.С., Письма о добром и прекрасном. – М.: Детская литература, 1988. – 238 с.
- Ломоносов М.В., О воспитании и образовании. – М.: Педагогика, 1991. – С. 94-113.
- Мамардашвили М.К., Пятигорский А.М., Символ и сознание. Метафизические рассуждения о сознании, символическом и языке. – М.: Школа “Языки русской культуры”, 1997. – 224 с.
- Маркс К., Письмо к Иосифу Вейдемейеру от 5 марта 1952 г. // Маркс К., Энгельс Ф. – Соч. Т. 28.
- Минеева С.А., Полемика – диспут – дискуссия. – М.: Знание, 1990. – 64 с. (Новое в жизни, науке, технике. Сер. “Лекторское мастерство”; № 12). – 255 с.
- Об искусстве полемики / П.Н. Федосеев, С.И. Попов, В.А. Артемов и др. - М.: Политиздат, 1990. – 303 с.
- Ораторы Греции. – М., 1985.
- Павлова Л.Г., Спор, дискуссия, полемика. – М., 1991. – С. 89.
- Паламарь А.. Мудрость общения. - М.: Молодая гвардия, 1990. – 334 с.
- Панченко И.Г., Практикум по ораторской речи. – Пенза: ДПП, 1990. – 76 с.
- Поварнин С.И., Спор. О теории и практике спора // Вопросы философии. 1990, № 3. – С.69-92.
- Платов В.Я., Деловые игры: разработка, организация, проведение. - М.: Профиздат, 1991. - 192 с.
- Притча о... языцах. – М.: Знание, 1990. – 84 с. (Новое в жизни, науке, технике. Сер. “Молодежная”; № 1).
- Рабинович В., Исповедь книгочея, который учил букве, а укреплял дух. – М.: Книга, 1991. – 496 с.
- Разум сердца: Мир нравственности в высказываниях и афоризмах / Сост.: В.В. Назаров, Г.П. Сидоров. – М.: Политиздат, 1989. – 605 с.
- Рикер П., Торжество языка над насилием. герменевтический подход к философии права // Вопросы философии. 1996. № 4. – С. 27-35.
- Риторика, или Ораторское искусство: Учеб. Пособие для студентов вузов / автор-составитель И.Н. Кузнецов. – М.: ЮНИТА-ДАНА, 2004. – 431 с.
- Рождественский Ю.В., Теория риторики.- М.: Яросвет, 1997.

– 600 с.

Рузавин Г.И., Методологические проблемы аргументации. – М.: РАН, 1997. – 204 с.

Самвелян Т.Э., Международные споры: становление системы регулирования в рамках ОБСЕ // Общественные науки и современность. 1998. № 2. – 65-69.

Сергеич П., Искусство речи на суде. – М., 1988. – С.196 - 247.

Симакова А.А., Риторика. Практический курс. – Н.Новгород: 1995. – С. 19-24.

Суждения и афоризмы / Ф. Ларошфуко, Б. Паскаль, Ж. Лабрюйер. - М.: Политиздат, 1990. – 384 с.

Сухомлинский В.А., Методика воспитания коллектива. – М.: Педагогика, 1981.

Сухомлинский В.А., Сердце отдаю детям. – Киев: Радянська школа, 1988. – 272 с.

Шопенгауэр А., Эристика, или искусство спорить. – СПб., 1990.

Цицерон М.Т., Речи. В 2-х томах. – М.: Наук, 1993.

Цицерон М.Т., Три трактата об ораторском искусстве. – М., 1972.

Ярошевский М.Г., Дискуссия как форма научного сообщения // Вопросы философии. 1978. № 3.

Культура спора

Учебное пособие

Лебедева Татьяна Викторовна

Редактор

Компьютерный набор: Фетюкова Д.М.

Лицензия №

Сдано в набор

Подписано в печать

Формат

Бумага

Гарнитура

Усл. печ. л.

Тираж Заказ

НИЖЕГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ (ННГАСУ)

Типография ННГАСУ, Н Новгород, ул. Ильинская, 65