

О.Э.Сухарева  
Тюменский государственный университет  
Кафедра иностранных языков и  
межкультурной профессиональной коммуникации  
естественнонаучных направлений  
к.филол.н., доцент  
o\_suhareva@nbox.ru

ЗНАЧИМОСТЬ И АКТУАЛЬНОСТЬ ПОДХОДА Х.ПЕРЕЛЬМАНА К  
ПРОБЛЕМЕ УБЕДИТЕЛЬНОСТИ РЕЧИ.

THE IMPORTANCE AND RELEVANCE OF PERELMAN' APPROACH  
TO THE PROBLEM OF PERSUASIVE SPEECH

В отечественной логико-методологической и философской литературе проблемы аргументации долгое время почти не рассматривались. Заметный интерес к ним возник в связи с процессами демократизации общественной жизни, создавшими благоприятные условия для взаимного обмена мнениями между представителями различных общественных движений. Быстрое развитие все новых сфер общественной жизни, а также задача подготовки специалистов в ряде профессиональных областей, связанных с необходимостью воздействия на убеждения людей, таких, например, политика, юриспруденция, преподавание, философия, психология, теология актуализировали необходимость специального изучения приемов убеждающего воздействия. Последнее, как известно, является предметом теории аргументации. Именно она исследует многообразные способы убеждения аудитории в ходе речевого воздействия путем приведения доводов с целью изменения позиции другой стороны.

Убедительность речевого сообщения состоит в целом кластере факторов, которые в методических целях можно рассматривать по отдельности. При анализе действий коммуниканта в названном ракурсе в

условиях монолога наиболее естественным представляется использовать разделение убеждения на конвинсивное (рациональное, преимущественно логосное) и персуазивное (эмоциональное, преимущественно этосное и пафосное). В настоящей статье мы рассмотрим комбинацию (систему) персуазивно- конвинсивного анализа, представленную Х.Перельманом.

Применение метода анализа, предложенного Х. Перельманом и существенно отличного от принятых в традиционных (особенно в учебных) риторических трудах, возможно только при акценте на то, что аргументация осуществляется исключительно с ориентацией на знания, мнения, ценности и предпочтения *аудитории* как коллективного реципиента. В плане убеждения метод Х. Перельмана ориентирован одновременно на логосный, этосный и пафосный аспекты с несколько бóльшим креном в сторону этосного.

Аргументационные модели могут быть успешно применены на практике, если они подстроены под посылки, приемлемые для аудитории. Выделяется два вида посылок – соотносящиеся с реальным (факты, истины, допущения) и с желаемым (ценности, ценностные иерархии, локусы); кроме того, по функции к ним приближаются локусы предпочтения (предельно общие предпочтения частной аудитории, применимые для доказывания аргументов, обращенных к этой аудитории), ср.: *То, что долговечно, лучше того, что недолговечно.*

Аргументативные модели представлены в неориторике в виде двух основных супер-паттернов: ассоциации и диссоциации. Это римейковые структуры, которые широко используются и считаются приемлемыми в обыденном аргументативном общении. Они демонстрируют наличие или отсутствие связей между феноменами и функционируют как топосы аргументов.

Процессы ассоциации суть «схемы, сводящие в одно целое отдельные элементы и позволяющие нам установить общность между ними с целью организовать или оценить (положительно или отрицательно) одни с помощью других».

Аргументы, построенные на ассоциации, объединяют элементы в единое целое разными способами. Их супер-паттерн – создание связей. Они подразделяются на квази-логические аргументы, и на аргументы, основанные на структуре реальности.

Квази-логическая аргументация похожа на формальное доказательство и использует авторитет логики у аудитории. Интерактивная составляющая здесь в том, что аргументы создают впечатление о риторике как о человеке, обладающем точным складом ума и использующем выверенные аргументы. Сюда относятся аргументы, утверждающие (а) логическую зависимость (идентичность/ неидентичность; транзитивность; противоречие; принцип справедливости (reciprocity)) (б) математическую зависимость (включение части в целое; разделение целого на части; сравнение; жертвование; вероятность). Приведем примеры.

Логическая зависимость. (1) Идентичность/неидентичность: *Все мы немощны, ибо человецы суть.* (2) Транзитивность: *Скажи мне, кто твой друг, и я скажу кто ты.* (3) Противоречие: *Пусть все будет, но пусть останется хоть маленький дефицит.* (4) Принцип справедливости: *Если этого насильника не осудят, надо и Чикатило оправдать.*

Математическая зависимость. (1) Включение части в целое (целое включает часть и потому более важно): *Мы создаем бюджет для всего региона, а не для отдельных учителей.* (2) Разделение целого на части (части целого неисчислимы и могут быть перекомпонованы с созданием нового целого): *Обвиняемый добил свою жертву из сострадания, чтобы избавить ее от мучений; нельзя его обвинять в преднамеренном убийстве.* (3) Сравнение: *Жириновский более красноречив, чем Зюганов.* (4) Жертвование: *Если бы Вы были моей женой, я бы повесился.* (5) Вероятность: *Если бы я не была столь увлечена наукой, я бы не проводила столько времени в командировках и в библиотеках.*

Аргументы, основанные на структуре реальности, задействуют качественно иные ассоциативные паттерны, чем квазилогические аргументы.

Для последних требуется видимость валидности (посредством привлечения логических или математических моделей), для первых – нет: используется то, что люди и так считают бесспорным и от чего они могут отталкиваться, устанавливая связь с новым утверждением (которое дает ритор и которое представляет собой подобие следствия, ранее оставшегося как бы незамеченным аудиторией; в этом заключается интерактивная составляющая такой аргументации). Аргументы, основанные на структуре реальности, подразделяются на три вида: отношения последствий, отношения сосуществования и установления структур реальности.

В отношениях последствий выделяется пять разновидностей. (1) Каузальность: *Годы ельцинского лихолетья до сих пор не дают нам избавиться от коррупции.* (2) Прагматичность (желательность/нежелательность последствий): *Хотя разрешение гей-парадов говорит о демократичности управления, они глубоко оскорбляют наши православные ценности.* (3) Расточительность: *Все наши уговоры заниматься языком ни к чему не приведут, пока студенты не будут иметь возможности недорого путешествовать по Европе.* (4) Направление (опасные следствия тенденций): *Строя экономику страны на экспорте энергоресурсов, мы грабим своих детей и внуков.* (5) Безграничное развитие: *Their relationship is well on its way to recovery; each day they draw closer and closer.*

В отношениях сосуществования связь между элементами обеспечивает перенос одобрения с уже принятого на еще не принятое; в таком аргументе один из элементов представлен как базовый или как лучше объясняющий явление, чем другой. Отношения сосуществования подразумевают сопоставление и подразделяются на шесть подвидов. (1) Человек – поступок (оценка человека на основе его деяний): *It is one thing not to love and confess it; it another not to love but pretend to. One party can earn our eventual respect, the other only our contempt.* (2) Группа – ее члены (оценка группы на основе влияния ее членов): *В наших университетах правит бал бюрократия, а не*

преподаватели. (3) Действие – суть: *Едкое замечание в адрес проректора объясняется не склочным характером завлаба, а тем, что у него отбирают оборудование.* (4) Референт – символ (их интеграция): *Пора с Дяди Сэма снять штаны да выдрать его.* (5) Двойная иерархия (сопоставление принятых критериев с иными, иногда сомнительного свойства): *Эвтаназия избавляет пациента от страданий, а потому отвечает принципам заботы о человеке.* (6) Степень – упорядоченность (degree and order): *Mother Theresa, frail of body, moves the earth with her compassion and love.*

Аргументы образующие структуру реальности используются, когда имеются разногласия относительно толкования ситуаций. Интерактивность в этих аргументах заключается в том, что коммуниканты принимают возможность разрешения разногласия. Здесь выделяются два паттерна. В первом имеется указание на конкретные случаи; это (а) пример, который дает возможность обобщения, (б) иллюстрация, подтверждающая уже установленную закономерность, (в) модель, помогающая имитации. Во втором – аналогии – осуществляется создание пропорций, увеличивающих убедительность аргумента –  $X:Y :: Q:Z$ . Пример: *Правительство ввело экспортные пошлины на зерно семь лет назад, но цены на хлеб не уменьшились; пошлины введены и два года назад, результат тот же. Не нужны нам опять экспортные пошлины.* Иллюстрация: *It isn't what happens to you but what you do with it that matters. So in times of difficulty, remember that your fate, like that of a person cast overboard, can be reversed only if you exert the effort.* Модель: *Христос терпел страдания и нам велел терпеть.* Аналогия: *Его радостные рукопожатия подобны поцелую Иуды.*

Аргументы, построенные на диссоциации базируются на разведении понятий с целью устранения несоответствий, вызванных идентификацией. Диссоциация может применяться, когда старый концепт больше не обеспечивает адекватную картину элементов, входящих в него. Так, научные открытия побудили христиан прибегнуть к диссоциации концепта истины, отнеся к разным полюсам истину научную и истину религиозную. Такие

аргументы строятся на основе оппозиции *видимое :: реальное*. При этом нельзя смешивать диссоциацию с неприятием ассоциации: отказ согласиться с ассоциацией подразумевает, что слушающий отвергает установление связей вообще или конкретную связь между ранее отдельными элементами.

Диссоциативные аргументы имеют супер-паттерн «разрушение связей», которые находятся в системе ценностей или, скорее, мнений аудитории; их принятие за основу составляет интерактивную составляющую такой аргументации. Редукционизм как основа диссоциации лежит в рамках более общего принципа научной абстракции, предполагающего возможность в методических целях рассмотрения частей целого как отдельных явлений. Отличительная черта диссоциации – ее креативный характер, без нее невозможны научные открытия; проявляется она в философских противопоставлениях *объективное – субъективное, теория – практика, абсолютное – относительное*.

Возьмем пример Ф. ван Еемерена о дебатах между политиком христианско-демократических взглядов и его оппонентом: *А: Обществу просто необходимо подлинно христианский политический курс. В: Если бы вы учитывали все данные, указывающие на дехристианизацию, вы бы так не считали. Церкви пустеют. А: Вот тут вы ошибаетесь. То, что люди реже ходят в церковь, есть признак секуляризации, но это не мешает людям оставаться христианами.* Этот пример подразумевает, что элементы, разделенные друг с другом, первоначально представляли собой, по крайней мере, в глазах одного из коммуникантов, части единого для аудитории концепта – дехристианизации; однако, другой коммуникант диссоциирует этот концепт путем введения нового термина в дополнение к имеющемуся.

Х. Перельман полагает, что использование аргументов с целью познания есть надежный метод достижения понимания. Его модель весьма сложна и насыщена (судя по всему, это отражение еще римской тенденции к максимальной таксономизации), однако при ее умелом использовании получают очень интересные результаты.

## БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Eemeren F.H. van, Grootendorst R., Henkemans F. Snoeck. Fundamentals of Argumentation Theory: A Handbook of Historical Backgrounds and Contemporary Developments. – Mahwah (N.J.): Erlbaum, 1996. – 424 p.
2. Perelman, Ch., Olbrechts-Tyteca, L. The New Rhetoric: A Treatise on Argumentation. – Notre Dame; London: University of Notre Dame Press, 1969. – 566 p.
3. Perelman Ch. The New Rhetoric and the Humanities: Essays on Rhetoric and Its Applications. – Dordrecht: Reidel, 1970. – 174 p.
4. Perelman Ch. The New Rhetoric: A Theory of Practical Reasoning // The Rhetoric of Western Thought / Ed. by Golden J., Berquist G., Coleman W. – Dubuque (Iowa): Kendall / Hunt, 1983. – P. 403–425.