

## УБЕЖДАЮЩАЯ РЕЧЬ PERSUASIVE SPEECH

*Зарецкая Е.Н. (elezaret@mail.ru), Академия народного хозяйства при Правительстве РФ*

Речевое поведение людей является предметом особого интереса лингвистики последних лет. Обоснованность, доказательность – это важное не только мыслительное, но и коммуникативное свойство. Оно является отображением в нашем сознании взаимосвязи, взаимообусловленности предметов и явлений. Семантика и прагматика выходят в речевом доказательстве на первый план. Механизм убеждения строится на последовательном применении двух логико-речевых процедур: – *вытеснение*; – *замещение*. Таким образом, убеждение – это система из двух последовательных доказательств.

### *1. Введение*

Речевое поведение людей является предметом особого интереса лингвистики последних лет. В беседе, в споре, в дискуссии, в ходе обсуждения любых вопросов мы убеждаем слушателей, читателей, собеседников и оппонентов, защищая, доказывая и отстаивая истинность своих суждений и понятий, опровергая те взгляды, которые считаем ложными. Другими словами, в ходе обмена мыслями собеседники обосновывают соответствие своих представлений, суждений и понятий предметам и явлениям окружающего мира.

Опыт убедил людей в том, что обоснованность, доказательность – это важное не только мыслительное, но и коммуникативное свойство [1-3]. Оно является отображением в нашем сознании одной из наиболее общих закономерностей окружающего мира – взаимосвязи, взаимообусловленности предметов и явлений. И наши мысли о предметах и явлениях также находятся во взаимной связи.

Речевое доказательство представляет центральную часть риторики как дисциплины, поскольку содержательная, эффективная и целесообразная речь есть только производная от мыслительной деятельности человека [2,3]. Нельзя построить удачный текст, если логически не сформированы идея и замысел, в этой ситуации речь становится несодержательной, приукрашенной и производящей впечатление просто глупой. Иными словами, всякие попытки работать с текстом безотносительно к содержательному уровню бессмысленны и бесплодны. Сначала тренируется сознание, потом, как его производная, тренируется речь.

Семантика и прагматика выходят в речевом доказательстве на первый план.

Чтобы описать убедительную речь, надо показать механизм установления приоритета одного интеллекта над сопротивляющимся другим (что вызвано естественным стремлением человеческой личности к сохранению status quo).

Механизм убеждения строится на последовательном применении двух логико-речевых процедур:

1) доведения точки зрения оппонента до абсурда (бессмысленности, нецелесообразности, неадекватности и т. д.) – *вытеснение*;

2) замены “вакантной” точки зрения (как результата процедуры вытеснения) на собственную – *замещение*. Процедуры вытеснения и замещения могут быть выстроены только последовательно, причем эффективнее их разделить во времени. Таким образом, убеждение – это система из двух последовательных доказательств.

Всякое доказательство есть вывод истинности доказываемой мысли из других суждений, признанных коммуникантами за истинные.

Доказательство и его приемы стояли в центре внимания почти всех ораторов со дня возникновения риторики как науки о целесообразной речи и искусстве ее воплощения [4-6]. Также и школа «новой риторики» отождествляет риторику, теорию аргументации, эристику и логику оценочных суждений на основании их общей направленности не на поиск истины, а на выбор предпочтительного, «когда усвоение идей человеком базируется не на подчинении, а на решении, добровольном принятии довода» [7].

Логико-речевое доказательство может быть представлено как триединая сущность, включающая тезис (мысль или положение, истинность которого говорящий берется доказать), аргументы (мысли, посредством которых доказывается истинность тезиса) и демонстрацию (логическую связь между аргументами и тезисом).

В работе рассматриваются примеры *прямого* доказательства (которое основывается на каком-нибудь несомненном положении, из которого непосредственно выводится истинность тезиса, т.е. выдвижение тезиса и аргументация) и *косвенного* (где истинность тезиса обосновывается посредством опровержения истинности противоречащего положения) [2,3].

## 2. Выдвижение тезиса

Требования, предъявляемые к выдвижению тезиса в речи, следующие:

1. Говорящий должен верить в истинность тезиса.

2. Тезис должен быть четко сформулирован, т.е. с одной стороны, адекватно отражать мысль говорящего, а с другой, быть понятным слушающему. Работа над словом в этой ситуации оказывается достаточно трудоемкой, поскольку лексические единицы имеют индивидуальную систему ассоциаций у каждого человека, связанную с его личным опытом. Информационная погрешность при получении информации составляет объединение непересекающихся областей ассоциативных пространств лексемы и редко составляет менее 15% от передаваемого смысла (это, видимо, главная причина принципиальной невозможности осуществления точного автоматического перевода – запрограммировать систему индивидуальных ассоциаций с денотатами лексических единиц в сознании человека вряд ли возможно). Говорящий может уменьшить информационную погрешность путем объяснения собственной системы ассоциаций. В публичной формулировке тезиса это бывает полезно, точно так же, как объяснение логически наиболее значимой части этого короткого текста (ремы).

Текст тезиса не может быть омонимичен, так как выступает вне широкого контекста, в котором омонимия, как правило, снимается. По возможности, он должен допускать как можно меньше интерпретаций.

Лексические способы представления тезиса определенным образом коррелируют с семантикой речевого акта. Наиболее естественная процедура введения тезиса – использование эксплицитного модуса с глаголами имени (форма 1 л., ед. ч. наст. врем.): (*пред*)*полагать, считать, думать* и др. Они вводят пропозицию, истинность которой, как становится ясно говорящему, требует доказательства. Тем самым произнося *Я полагаю, что Р*, говорящий допускает сомнения в истинности Р со стороны слушающего.

Семантика тезиса в аргументации несовместима с когнитивным состоянием знания и веры. Введение пропозиции *Я знаю (верю), что Р* неизбежно влечет отрицание возможности обсуждения ее истинности.

Особую задачу представляет исследование семантической структуры тезиса. Тезис может включать: 1) элементы, расширяющие его сферу действия, – генерализаторы (*вообще, все, большинство, в целом мире*); 2) элементы, сужающие, уточняющие ее относительно первоначально указанного множества объектов, событий, свойств и т.п. – спецификаторы (*в особенности, в первую очередь, главным образом и т.п.*). Использование генерализаторов позволяет расширить сферу действия уже доказанного тезиса. Спецификаторы дают возможность устранить безапелляционность тезиса, смягчив ее за счет “фигуры уточнения”.

3. Тезис должен сохранять семантическое единство при его повторении на протяжении всей речи. Требование ясности и точности изложения мыслей вытекает из фундаментального закона формальной логики – закона тождества, согласно которому каждая мысль, которая приводится в речи, при повторении должна иметь одно и то же определенное, устойчивое содержание.

Если нарушить закон тождества в рассуждении, т.е. вложить в одну и ту же мысль разное содержание, то верного вывода в результате рассуждения не получится. Как правило, это приводит к построению софизмов – логических уловок, умышленно ошибочных рассуждений, которые выдаются за истинные. Например:

– *Знаешь ли ты, о чем я хочу тебя спросить?*

– *Нет.*

– *Знаешь ли ты, что человечность есть добро?*

– *Знаю.*

– *Об этом я и хотел тебя спросить.*

Если в доказательстве не соблюдается требование точности формулировки и смыслового единства тезиса, возникает логико-речевая ошибка, которая называется *потерей тезиса* (лат. *ignoratio elenchi*): начав доказывать один тезис, через некоторое время в ходе этого же доказательства начинают доказывать уже другой тезис, сходный с первым только внешне. Например, желая доказать что-либо несправедливое в моральном смысле, вместо этого доказывают, что это несправедливо в юридическом смысле.

Иными словами, тезис, который следовало доказать, оказывается недоказанным. Потеря тезиса может быть связана также с ответом не на тот вопрос, который задан, или с раскрытием не той темы, которая заявлена. Сам текст бывает при этом очень аргументирован, но он не отвечает заданной логике, и поэтому доказательство полностью проваливается. Анализ массива современных газетных и журнальных русскоязычных текстов показал, что потеря тезиса – очень распространенная ошибка. Это опасная социальная примета.

Причиной потери тезиса может быть не только мыслительный сбой, но и осознанное желание человека отвечать не на тот вопрос, который ему задали, писать не на ту тему, которая обозначена, и доказывать не тот тезис, который сформулирован. В этом случае говорят о подмене тезиса. Подмена тезиса – это нарочитая его потеря [8,9].

4. Тезис должен быть логически непротиворечив.

### 3. Аргументация

К аргументации также предъявляются определенные требования:

1. В истинность аргумента должны верить все собеседники, иначе аргумент превращается в промежуточный тезис и должен отдельно доказываться. В ораторической речи на это часто не хватает времени, поэтому, готовя выступление, аргументы с этой точки зрения надо выбирать особенно тщательно и осторожно.

Только очень высокий уровень этоса может позволить говорящему рассчитывать, что ему поверят в аргументации “на слово”. По ходу доказательства разумно периодически подтверждать промежуточный уровень согласия публики с приводимой аргументацией.

Понятно, что убеждать человека, отрицающего основные положения, невозможно. Речевые коммуниканты должны признавать какие-то общие начала. В каждой аудитории есть определенные области содержания, которые признаются как правильные и проверенные общественным опытом. Они носят название общих мест. Топика, т. е. совокупность общих мест, связана и с логко-семантической формой противопоставлений (причем не только в дискурсе, но и в коротких “крылатых” текстах – *Много хорошо, а больше – лучше того*).

В качестве аргумента может быть приведен факт, но в речи мы всегда имеем дело только с его интерпретацией, которая всегда субъективна. Особенно это касается интерпретации “через вторые руки” – достоверность передаваемой информации вызывает очевидные сомнения (известно, что распоряжения, отданные менеджером не непосредственно, а через другого человека, как правило, понимаются подчиненными не более, чем на 15%).

Из всех жанров словесности только научная и справочная литература являются достоверными источниками фактического материала; средства массовой информации, на которые принято ссылаться в аргументации, не являются источником достоверной информации, так как имеют другую жанровую установку – формирование точки зрения.

2. Аргументация должна быть достаточной для людей, на которых она направлена. При этом мера достаточности неодинакова для разных людей. Есть люди, более податливые к аргументации, есть люди, внутренне согласные с тезисом говорящего, но до конца не осознающие своего согласия, есть те, которые имеют веские контраргументы, а есть люди, которым говорящий просто несимпатичен, и в силу этой неприязни к нему все, что он говорит, вызывает встречное неприятие – все это разные коммуникативные ситуации. Уровень достаточности аргументации всегда индивидуален. Достаточность не есть константа, это переменная, и ее значение зависит от множества факторов, связанных с конкретной личностью слушателя.

При перенасыщении аргументами уровень доверия к речи, как правило, падает: если вы убедили человека, не следует ничего добавлять.

Требования истинности и достаточности вытекают из фундаментального закона формальной логики – закона достаточного основания, согласно которому всякая истинная мысль должна быть обоснована другими мыслями, истинность которых была доказана ранее.

3. Аргументы должны быть автономны от тезиса, а не вытекать из него; в противном случае возникает логико-речевая ошибка “порочный круг”, тоже достаточно распространенная в отечественной речевой коммуникации.

4. Индивидуальный подход к аргументации - требование, основанное на том, что разные люди по-разному реагируют на одни и те же доводы. Наиболее значимый для одного человека довод (заглавный аргумент) оказывается малоубедительным для другого, и тогда становится необходим психологический перенос аргументации с учетом личности слушающего. Разные люди требуют разного доказательства.

### 4. Ситуации речевого провала

В работе рассмотрены различные коммуникативные ситуации речевого “провала” с анализом его причин. Нарушение требований к аргументации приводит к невозможности доказать тезис. Часто это бывает связано с нарушением истинности (см. табл. 1.).

	<i>Тезис истинный, и говорящий в это верит</i>	<i>Тезис истинный, но говорящий в это не верит</i>	<i>Тезис ложный, но говорящий этого не понимает</i>	<i>Тезис ложный, и говорящему это известно</i>
Причины неудачи речевого доказательства	1. Недостаточность аргументации. 2. Неверно выбранный заглавный аргумент. 3. Потеря тезиса.  4. Утрированный аргумент.	1. Наличие логической ошибки. 2. Недостаточность аргументации. 3. Нервный срыв.  4. Наличие значимых оговорок. 5. Ложное основание.	1. Ложное основание. 2. Недостаточность аргументации. 3. Потеря тезиса.	1. Ложное основание. 2. Логический сбой. 3. Недостаточность аргументации. 4. Потеря тезиса. 5. Нервный срыв.

Таблица 1 - Нарушение требований к аргументации.

Убедительная речь состоит не только из выдвижения тезиса и предлагаемой аргументации. Ее композиция в оптимальном случае должна включать восемь форм, расположенных в определенном порядке (частей речи). Композиция речи складывается как последовательность частей речи в той или иной конфигурации, когда одна форма сменяется другой, повторяется, комбинируется с другими различным образом. Искусное использование частей речи составляет основу ее расположения (Аристотель). Части речи – это крупные риторические аргументы, средства риторического доказывания. Вот их классическая последовательность: обращение, название темы, повествование, описание, доказательство, опровержение, воззвание, заключение.

Третьим уровнем речевого доказательства является демонстрация - совокупность логико-речевых правил, используемых в доказательстве. Применение этих правил обеспечивает последовательную связь мыслей, которая должна убедить, что тезис необходимо обосновывается доводами и поэтому является истинным. Типы демонстрации разнообразны, поскольку для каждого конкретного случая годится обычно какой-то один вид доказательства, редко используются одновременно два. Каждый раз следует выбирать тот тип доказательства, который максимально соответствует данной речевой ситуации и легок в реализации.

### 5. Типы демонстрации

При *дедуктивной* демонстрации тезис, являющийся каким-либо единичным или частным суждением, подводится под общее правило. Существо такого доказательства заключается в следующем: надо получить согласие своего собеседника на то, что общее правило, под которое подходит данный единичный или частный факт, истинно. Когда это достигнуто, тогда правило распространяется и на доказываемый тезис.

Логической формой дедуктивного доказательства является силлогизм:

*Ложь вызывает недоверие;*

*Лесть есть ложь;*

---

*Лесть вызывает недоверие.*

Современная логико-лингвистическая теория силлогистики представлена в работах А.Т. Кривоносова.

В конкретном речевом акте, если одна из посылок очевидна, силлогизм, как правило, превращается в энтимему (усеченную форму силлогизма):

*Ложь вызывает недоверие, поэтому лесть вызывает недоверие.*

Как любой тип демонстрации, дедукция имеет свои положительные и отрицательные характеристики. Положительной является характеристика, в соответствии с которой дедуктивное доказательство может считаться абсолютным, потому что действительно, если некоторая заглавная идея, которую вы используете в качестве аргумента, является всеми признаваемой истиной, то истинным оказывается любое вытекающее из нее следствие, и доказательство выглядит очень простым и убедительным. Здесь фигурирует категория универсальная, т. е. нечто вне исключений. С другой стороны, дедуктивное доказательство именно в силу абсолютизма имеет значительный недостаток, связанный с тем, что оно часто оказывается догматическим.

Доказательство большого количества постулатов в обществе, построенном на принципах тоталитаризма,

носит догматический дедуктивный характер (например, отечественные тексты советских лет).

Пользоваться дедуктивным доказательством следует с большой осторожностью, т. е. использовать только те общие положения, которые действительно ни у кого не вызывают раздражения и сомнения, т. е. на самом деле являются универсальными. Строго говоря, универсальные, абсолютные истины, касающиеся всего, что связано с человеком, самими людьми сформулированы быть не могут, поэтому тезисы о человеке плохо поддаются дедуктивному доказательству.

Если стоит задача опровергнуть дедуктивное доказательство, это можно сделать, только придравшись к исключительности заглавной посылки, к тому, что она носит абсолютный характер, потому что сам ход доказательства в дедукции логически безупречен.

*Индуктивная* демонстрация (наравне с дедуктивной) является главным видом речевого доказательства, в основе которого лежит понятие индукции, т. е. формы мышления, посредством которой мысль наводится на какое-либо общее правило, общее положение, присущее всем единичным предметам какого-либо класса.

Одним из первых, кто начал исследовать индуктивные риторические приемы мышления, был Сократ: “Знания есть понятия об общем, а общее в частных случаях познается путем сравнения этих случаев между собой”, т. е. от частного надо идти к общему. Метод *майевтики* Сократа является одним из приемов установления истины: с помощью искусно поставленных вопросов и полученных ответов привести собеседника к истинному знанию, что родственно элементарным индуктивным приемам. Сократ искал общее в частных случаях путем сравнения этих случаев между собой.

Майевтика всегда выступала в сочетании с другими приемами сократовского метода: 1) иронией, заключающейся в том, что собеседника уличают в противоречивости, а следовательно, в незнании; 2) дефиницией, означающей постепенное восхождение к правильному определению понятия в результате исходных определений.

Спор по методу майевтики должен идти таким образом: от собеседника требуют дефиниции (определения) обсуждаемого вопроса; если ответ оказывается поверхностным, собеседники привлекают примеры из повседневной жизни и уточняют первое определение; в результате получается более правильная дефиниция, которая снова уточняется с помощью новых примеров, и так до тех пор, пока не “родится” истинная мысль. Актуальность майевтики очень велика сегодня, особенно в политических дискуссиях.

Разделяют *полную* и *неполную* индукцию. Полная индукция характеризуется тем, что общий вывод извлекается из ряда суждений, сумма которых полностью исчерпывает все случаи данного класса. Неполной индукцией называется вид индуктивного умозаключения, в результате которого получается какой-либо общий вывод обо всем классе предметов на основании знания лишь некоторых однородных предметов данного класса. В речевой коммуникации неполная индукция эффективна, поскольку часто приводит к доказательству неверных тезисов, – она малоубедительна.

Заключение, полученное в результате такой индукции, постоянно находится под угрозой опровержения его истинности, стоит только обнаружиться противоречащему случаю, как это было с австралийскими черными лебедями, открытие которых опрокинуло державшееся столетиями утверждение, что все лебеди белые. Применение полной индукции лишено такой угрозы, но следует помнить, что оно распространяется только на те множества, которые имеют малое количество элементов.

Очень распространенным типом доказательства является демонстрация *по аналогии*. В доказательстве по аналогии обосновывается сходство двух предметов в каком-либо признаке на основании того, что эти предметы имеют ряд других сходных признаков. Очевидно, что доказательство по аналогии не является абсолютным, оно гипотетично: делается только предположение о наличии у второго объекта дополнительного свойства. Не являясь абсолютным, в определенных случаях доказательство по аналогии бывает крайне убедительным, поскольку привычка нашего ума к аналогии настолько сильна, что она иногда начинает действовать как бы механически. Умозаключения по аналогии широко применяются в лингвистике, кибернетике и других науках, применяющих метод моделирования.

В речевой коммуникации убедительной оказывается только безусловная аналогия, которая применяется тогда, когда точно и определенно установлена связь между общими признаками, имеющимися у обоих сопоставляемых предметов, и тем признаком, который присваивается исследуемому предмету по аналогии с известным уже предметом. Когда общие признаки не связаны с тем, который является предметом доказательства, возникает так называемая ложная аналогия.

Аналогия устанавливает причинно-следственные зависимости, поэтому она может быть ориентирована в прошлое (на этом построена медицинская диагностика) или в будущее (речевые приемы в педагогике).

Важно сделать одно общее заключение: аналогия, касающаяся человеческой личности, как правило, оказывается ложной. Проекция поведения одного человека на другого, во-первых, нецелесообразна и, во-вторых, ограничена в своей истинности (хотя очень распространена – людской суд чаще всего строится на аналогии).

Частым в применении видом демонстрации является *апелляция к человеку* – при которой вместо обоснования истинности или ложности рассматриваемого тезиса с помощью объективных аргументов доказательство сводится к положительной или отрицательной характеристике личности человека, утверждение которого поддерживается или оспаривается. Этот прием убеждения рассчитан на чувства оппонента или слушателей (пафос) вместо опоры на объективные данные. Поэтому считается, что он может применяться в качестве дополнения доказательства “к истине”. Люди, живущие в России, являются очень благодарной аудиторией для аргументации такого типа, потому что наше национальное сознание – мифологическое, ему свойственно выделение “культурного героя”, то есть монообразность (в отличие от полиобразности, культивируемой в современном западном мире, где признается возможность существования многих образцов для подражания, в предельном смысле – каждый человек может претендовать на этот статус).

Важно проанализировать до начала доказательства *к человеку* уровень авторитетности конкретного лица в аудитории, к которой вы обращаетесь с речью. Это не всегда очевидно и требует предварительного анализа.

Одно и то же физическое лицо, человек, к мнению которого вы апеллируете, может восприниматься разными людьми совершенно по-разному, и поэтому в одних случаях аргументация *к человеку* оказывается убедительной, в других – не дает желаемого результата, а в третьих – доказывает противоположный заданному тезис (это может быть использовано как риторическая уловка).

Другим дополнительным видом демонстрации является *апелляция к публике* – такое средство убеждения, когда вместо обоснования истинности или ложности тезиса с помощью объективных аргументов ставится задача только воздействовать на чувства людей – и тем самым не дать слушателям составить объективное, беспристрастное мнение о предмете, подлежащем обсуждению. Данный прием убеждения имеет более психологическую [8-10, 2-3], нежели логическую природу, ибо действие его всегда рассчитано на душевное, эмоциональное состояние слушателей (пафос). Этот прием служит более тому, чтобы привести в движение волю, нежели тому, чтобы воздействовать на разум.

Его часто берут на вооружение демагоги, которые за неимением разумных аргументов пытаются играть лишь на чувствах слушателей. Апелляция к чувствам слушателей обычно строится в таких случаях на подборе внешне эффектных примеров. Разновидность этого подхода – широко известный пропагандистский трюк, когда оратор “доверительно” обращается к аудитории и клянется в понимании ее нужд и чаяний. Он как бы говорит аудитории: “*Смотрите, как я близок вам, как я понимаю вас, я разделяю все ваши нужды, все ваши стремления, я такой же, как и вы, верьте мне*”.

Как правило, апелляция к публике подменяет прямое доказательство аргументом “это вам выгодно”. Этот вид демонстрации широко используется в рекламе.

Прием “апелляции к публике” оказывается очень эффективным при воздействии на американских и европейских слушателей, так как адресует к “культу полезности”, что связано с тотальным распространением философии прагматизма. Апелляция к выгоде, к прагматике – это апелляция к тому, что естественно для современного западного сознания. Ребенка учат с детства: истинно то, что полезно. Если в аргументации предлагается полезность тезиса, он автоматически воспринимается как истинный в соответствии с законом транзитивности: (A = B & B = C) X (A = C) (тезис полезен, польза равна истине, следовательно, тезис истинен). Мировое сообщество открыто для апелляции к публике.

Еще одним средством аргументации, основанном на психологическом воздействии, является “*возвратный удар*”, при котором реплика или аргумент обращаются против того, кто их высказал. Искусством возвратного удара, в том числе такой его острой полемической разновидностью, как подхват реплики, должен владеть любой оратор, поскольку это очень распространенный прием в полемике.

Возвратный удар построен также на подмене прямой аргументации, но эта подмена особого свойства: смысл перенесенного текста переносится на личность говорящего. Суть приема заключена в словах Аристотеля: “*Сказанное против нас самих мы обратим против сказавшего*”. Этот прием под силу людям с мощным умом, быстрой реакцией и острым языком. Перехватив, как мяч, слово (понятие), брошенное соперником, оппонент обыгрывает его и пародирует. Возвратный удар наиболее эффективен, когда соперник пользуется сомнительной репутацией, вызывает недоверие, в полемике проявляет неуважение к оппонентам.

Особым видом речевой коммуникации, в которой реализуются все виды демонстрации, является спор. Рассматриваются три основных вида спора – *аподиктический* (во имя истины), *эристический* (во имя убеждения как такового) и *софистический* (во имя победы над оппонентом). В аподиктическом споре противники проявляют себя психологически симметрично, т. е. осуществляют взаимную проверку достоверности тезиса пропонента и антитезиса оппонента. При этом они дают восхищенные оценки суждениям собеседника, побуждают взаимно к уточнению и исправлению формулировок, толкований, определений, проявляют терпение, стремятся прояснить взгляды соперника, ищут и замечают то, в чем противник прав. Вся их деятельность направлена на взаимную коррекцию точек зрения.

## 6. Спор во имя убеждения

Эристический спор ведут инициатор и сопротивляющийся ему партнер. Каждый из них пытается сделать другого своим единомышленником. В группах – это сторонники позиции и оппозиции. Поэтому такой спор еще называют парламентским. Теоретической базой его являются понятия: аргументированность и убедительность. Аргументированность обеспечивает совпадение мнений, убедительность – совпадение чувств: воздействие на разум необходимо подкрепить иррациональным воздействием на чувства.

Мотивация эристического спора достаточно разнообразна (см. табл.2.):

<i>Цели пропонента</i>	<i>Причины поведения оппонента</i>
добиться своей цели;	стремление не попасть под влияние другого человека;
предостеречь от непродуманного решения;	осознание принципиальной несовместимости своей и чужой точек зрения;
вызвать готовность к участию в работе;	неверно понятое высказывание пропонента;
склонить на свою сторону, добиться согласия;	предубеждение к его личности;
сделать партнера единомышленником, найти оптимальное решение.	отношение к спору как к единоборству (“кто кого”)

Таблица 2 - Мотивация эристического спора.

Софистический спор построен на словесной виртуозности, видимой доказательности умозаключений, подмене одного понятия другим, искусстве вводить в заблуждение, злоупотребляя “гибкостью” понятий и непозволительными психологическими приемами. Основная характеристика применяемых в софистических спорах приемов заключается в уклонении от принципов спора, а именно: оперирование достоверными фактами заменяется опорой на мнения, децентрическая направленность – эгоцентрической, конструктивный подход – деструктивным, уважительное отношение к личности противника – пренебрежением.

Люди, вступающие в спор с неодинаковыми целями, оказываются, как правило, в нерешаемой ситуации речевого общения. Барьеры в коммуникации могут быть условно разделены на логико-семантические (см. выше) и психологические (возникающие из непонимания природы общения людей, сущности процессов их восприятия и взаимодействия и, наконец, из-за неприятия действительности).

Два важнейших коммуникативных правила, на которых базируется любой спор:

1. *Договоры должны выполняться.*

2. *Человек – мера всех вещей* (общечеловеческой нормой общения является признание человека высшей ценностью).

Дискурс диалога требует введения определенных “смягчающих” лексико-семантических единиц. Значительная роль отводится здесь служебным словам: целевым (актуализирующим отдельные условия успешности речевых актов – *по правде говоря* и т. п.), аксиологическим (*грешным делом, по несчастью, увы* и т. п.), прагматическим (актуализирующим в дискурсе роли говорящего и адресата – *по-моему, уверяю вас, воля ваша* и т.п.).

“Диалог как языковая категория есть обмен такими высказываниями, которые естественно порождаются одно другим в процессе разговора. Эта взаимосвязь высказываний в диалоге есть всегда взаимосвязь не только смысловая, но и языковая” (Н. Ю. Шведова). Диалог как вид речевой деятельности рассматривается в теории речевых актов [11]. Различные исследователи естественного диалога отмечали наличие многочисленных связей между диалогическими репликами, причем собственно смысловые связи составляют едва ли не меньшую часть отношений внутри сложного диалогического комплекса (ср. работы Н. Д. Арутюновой, И. П. Севбо, Л. Полани, Р. Ша и др.). Один из типов диалогических связей – связь между репликами по коммуникативно-целевому назначению (ср. устойчивые последовательности “вопрос-ответ”, “просьба – согласие/отказ” и т. п.). Связь такого рода можно назвать иллюкативным вынуждением [12].

Средства словесного противоборства в различных спорах приведены в таблице (см. ниже).

“Спор нельзя устранить другим спором, так же как бешенство одного нельзя устранить бешенством другого” (Антисфен). Что же вызывает гнев? Современная теория коммуникации опирается на точку зрения античных ораторов, которые эти причины определяли так: если говорящий проявляет пренебрежение к нам, т. е. презрение (оскорбление чувства собственного достоинства), самодурство (препятствие нашим желаниям),

насмешку (сказанная не к месту неприятная шутка); если оратор гордится собственной наружностью, своей философией, подчеркивает превосходство над нами; если оратор говорит хорошо о тех, с кем мы соперничаем; если он говорит плохо о тех, кем мы восхищаемся; если отзывается плохо о нас в присутствии того, перед кем преклоняемся, кого совестимся и перед тем, кто нас совестится; если оратор не благодарит нас, забывая имена.

Психологическими барьерами могут оказаться и “особые” состояния – стресс, фрустрация, проявляющаяся в виде беспокойства, напряжения, ярости, агрессии или утраты интереса к жизни, апатии. Такие особенности личности, как неуверенность в себе, рассеянность, боязнь ответных мер, также могут привести к барьерам в общении.

Мотивы нежелания идти на консолидацию могут быть разделены на природные (осторожность как результат жизненного опыта; защитная реакция от неожиданности; неосознанное сопротивление; реванш за неудачи в делах: соперничество; зависть, личная неприязнь; консервативность мышления) и диктуемые интересом (угроза личной позиции; ослабление позиции соперника; желание получить дополнительную информацию; исключение ошибки в принятии решения; установление возможностей собеседника; выяснение компетентности оппонента; обнаружение возможных трудностей; установление степени совпадения мнений; отстаивание классических подходов; выявление аргументов; выигрывание времени для обдумывания своей тактики).

### 7. Заключение

Человек – существо мыслящее, и для него естественным является воздействие на рациональную, логическую природу сознания. Поэтому, безусловно, основной формой речевой коммуникации является убеждение одних людей другими: в необходимости что-то сделать, в адекватности своих намерений, в правоте собственных идей и т. д.

Интеллект человека и мотивационное пространство, в частности, представимы как двуединая сущность сознательного и бессознательного, каждое из которых передает информацию на своем собственном языке (соответственно – естественный язык (ЕЯ) и язык телесных проявлений – body language (BL)). Текст в коммуникации рассматривается как совмещение этих двух одновременно функционирующих языков. Обе семиотические системы рассматриваются в категориях семантики, синтактики и прагматики.

Анализ речевого поведения позволил значительно расширить прежние теоретические представления, в частности, выделена и проанализирована базовая номенклатура имплицитных в коммуникации речей: ритуальных, провокационных, императивных, убеждающих.

Подробно рассмотрено речевое доказательство, интерпретируемое как триединая сущность тезиса, аргумента и демонстрации. Новое развитие получила теория аргументации. Воздействие на речевого коммуниканта осуществляется не только через логос (рациональное), но и через пафос (чувственно-эмоциональное) в соответствии со сформированной категорией этоса (авторитета и доверия к говорящему). Теория речевой коммуникации получает в этом контексте новое понимание и трактовку.

Системное риторическое описание коммуникативного процесса открывает возможность совершенствования наших знаний о природе людей, изучение которой требует комплексного использования теории и методов самых разных наук – лингвистики, психологии, логики, этики и т. д., которые разумно было бы объединить общим названием “наука о homo sapiens (человеке мыслящем)”.

### Список литературы

1. Витгенштейн Л. О достоверности // Филос. работы. В 2-х тт. Т.1. М., 1994.
2. Зарецкая Е.Н. Деловое общение. М., 2003.
3. Зарецкая Е.Н. Риторика. Теория и практика речевой коммуникации. М., 2004.
4. Козаржевский А.Ч. Искусство коммуникации. М., 1972.
5. Поварнин С.И. Искусство спора. Пг., 1923.
6. Шопенгауэр А. Афоризмы и максимы. Л., 1991.
7. Перельман Х., Ольбрехт-Тытека Л. Новая риторика. М. 1987.
8. Юнг К.Г. Психологические типы. М., 1995.
9. Fromm E. The revolution of hope. New York, 1968.
10. Адлер А. Практика и теория индивидуальной психологии. М., 1995.
11. Кобозева И.М. Теория речевых актов как один из вариантов теории речевой деятельности. М.: Прогресс, 1986, 88 с.
12. Баранов А.Н., Крейдлин Г.Е. Иллокутивное вынуждение в структуре диалога // Вопросы языкознания № 2, 1992.