

## **АРГУМЕНТАЦИЯ В СТРУКТУРЕ РИТОРИЧЕСКОЙ КОММУНИКАЦИИ**

**Е. П. Подкопаева**

Вторая половина XX века ознаменовалась возрождением интереса к риторике, теории коммуникации, обращением к анализу специфики речевого взаимодействия людей и особенностей трансформации коммуникативного пространства в современном мире. Одной из важнейших проблем в рамках данного поля исследования является анализ аргументации как реально функционирующего, коммуникативного процесса, в отличие от аргументации как формально-логической процедуры. Сегодня говорят о становлении новой теории аргументации, формирующейся на стыке различных дисциплин, и прежде всего философии, лингвистики, риторики и психологии.

Проблема аргументации артикулируется в рамках концепции риторической коммуникации. Понятие и структура риторической коммуникации была впервые представлена Б. Франц-Берингер [2]. Она определяет этот концепт как трансцендентальную конструкцию убеждения. Понятие риторической коммуникации обозначает такую речевую коммуникацию, когда хотя бы у одного из коммуникантов есть осознанная коммуникативная цель, в соответствии с которой строится конкретный дискурс. Риторическая коммуникация определяется Б. Франц-Берингер как персуазивная форма общения, основанная на взаимосвязи информационного воздействия, аргументации и компетенции ее участников.

Риторическая коммуникация как тип персуазивного воздействия предполагает наличие субъекта и объекта воздействия. Субъект риторической коммуникации определяется как адресант, который является инициатором и активным участником взаимодействия. Объект риторической коммуникации – адресат (индивид, социальная группа или общество в целом) – представляется как объект аргументационного воздействия, но не манипулирования со стороны инициатора отношений. Субъектный аспект риторической коммуникации включает в себя речевые средства, представленные формальной и риторической аргументацией, выстраиваемой в логической последовательности и представляющей собой единое целое, а также методы воздействия, такие, как информирование, внушение и убеждение. Целью риторического воздействия является достижение фидеистического согласия. Г.А. Брутян, выделяя доказательный и убеждающий аспекты речи, пишет по этому поводу: «Если доказать – означает установить истинность тезиса, то убеждать – означает создавать

у слушателя, собеседника, оппонента, читателя и т.д. впечатление о том, что истинность тезиса доказана» [1, с. 10].

Аргументация является важнейшим и одним из самых сложных компонентов риторической коммуникации. Анализ этой проблемы уходит своими корнями в древнегреческую риторику, в рамках которой были определены основные тенденции использования аргументов в коммуникативно-риторическом процессе. Создание формально-логического учения, которое было предельно освобождено от элементов субъективизма, способствовало обособлению доказательного и убеждающего аспектов речи. Доказательный аспект речи, предполагающий атрибут логического обоснования, был вытеснен из риторики. Она была освобождена от необходимости строго следовать тем законам логики, которые обязательны для непротиворечивого мышления. Для софистов обязательной связи между риторикой и логикой не существовало. Аргументация, лишённая своей риторической функции и отождествлённая с логической концепцией Аристотеля, была сведена к доказательству.

Реабилитация аргументации в своих риторических правах начала осуществляться в рамках исследовательской программы бельгийского философа и логика Х. Перельмана, который уделил особое внимание исследованию процесса аргументирования как средства коммуникативного воздействия. Обращаясь к «Топике» Аристотеля, Х. Перельман пишет: «... не зная и не желая этого, мы переоткрыли ту часть аристотелевской логики, которая долгое время была забыта или, по крайней мере, игнорировалась и презиравалась. Эта часть имела дело с диалектическими рассуждениями, которые противопоставлялись демонстративным». [3, с. 9].

Исследование риторической аргументации, основанной на вероятностных, или правдоподобных суждениях, и прагматического измерения аргументации было осуществлено также в трудах С. Тулмина, основателей прагма-диалектического подхода Ф. Х. ван Еемерена, Р. Гротендорста. Эти мыслители сосредоточили свое внимание на преодолении классической трактовки аргументации как прежде всего системы дедуктивного доказательства. Они стали рассматривать аргументацию как антропоморфный, коммуникативный процесс, разворачивающийся в сфере «между».

Современные диалектические подходы (Ф. Х. ван Еемерен, Р. Гротендорст, Е. М. Барс, Е. К. В. Краббе и др.), исследуя процесс аргументации, сосредотачиваются на проблеме разрешения различий во мнениях относительно приемлемости тех или иных утверждений. Они формулируют проблеморазрешающие правила, то есть правила, которые были бы действенными при преодолении различия мнений.

Риторическая стратегия исследования аргументации имеет своей целью разработку неформальной логики, способной превзойти логику Аристотеля и разрешить проблему алгоритмизации риторического воздействия посредством стандартизации «способов убеждения относительно каждого предмета» [3, с. 8].

Таким образом, в отличие от логической аргументации, риторическая аргументация не ограничена формализованными схемами доказательств. Она основана на недедуктивных рассуждениях, которые с той или иной степенью подтверждают заключение и могут оцениваться лишь с той или иной степенью вероятности. Целью риторической аргументации является не вывод следствий из определенных посылок, а принятие аудиторией (реципиентом) тезисов оратора (адресанта). Такая аргументация представляет собой сложный текст, в котором присутствуют элементы «согласия» (когда оратор исходит из посылок, безусловно одобряемых и принятых абсолютным большинством аудитории) и собственно аргументации оратора, адресованной самой различным группам слушателей.

В сфере познания и духовной деятельности аргументация направлена на перестройку сознания, изменение представлений, понятий и суждений людей. При принятии решений в практической деятельности аргументация ориентирована на такое изменение взглядов и суждений людей, которые могут побудить их к совершению тех или иных действий, поступков или поведения. Специфика такого вида взаимодействия – асимметрия, векторная направленность или интенциональность и монологичность. Но в то же время необходимо учитывать, что адресат, обладая свободой воли и сознанием, всегда имеет возможность критически относиться к речи адресанта и поступать по своему усмотрению. Это является принципиальным отличием убеждения от принуждения, где последнее предполагает ограничение свободы воли индивида, насилие и жесткие формы управления.

Анализ риторической аргументации позволяет выделить ее предметно-объективную сторону, которая представлена прежде всего логико-методологическим аспектом, субъективную сторону, включающую тактический аспект (оптимальное использование схем, приемов, правил и методики конструирования аргументативного дискурса) и коммуникативно-риторический аспект (эффективное использование фонда «текстовых ожиданий»). Последний отражает процессуальность аргументативного дискурса, особенности использования аргументации в процессе повседневной и специальной (научной) коммуникации.

Включение социокультурных и коммуникативных параметров в исследование аргументации, которое можно представить как антропологи-

ческий и аксиологический поворот в логике и риторике, предлагает, на наш взгляд, широкие перспективы дальнейшего развития этих дисциплин, а также осуществления междисциплинарных исследований. В частности, методология исследования аргументации как коммуникативного взаимодействия, предполагающего интенцию понимания и убеждения, дает возможность анализировать властные отношения как принципиально асимметричные отношения между членами того или иного сообщества, реализующиеся в определенном пространстве коммуникаций. Характеристики риторической аргументации позволяют трактовать коммуникативное воздействие как один из важнейших ресурсов власти в современном обществе. Таким образом, в концепции аргументации как важнейшего компонента риторической коммуникации заложен обширный практический потенциал.

### **Литература**

1. Брутян Г.А. Аргументация. Ереван, 1984.
2. Franz-Böhringer B. Rhetorische Kommunikation. Quickborn. b. Hamburg, 1965.
3. Perelman Ch. The New Rhetoric and the Humanities. Dordrecht, 1978.

## **ФИЛОСОФСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЕСТЕСТВОЗНАНИЯ: ОБЗОР ПОДХОДОВ В СОВЕТСКОЙ ФИЛОСОФИИ**

**Т. А. Пузыревич**

В ходе бурного развития науки в XX веке возник комплекс вопросов (так называемых «философских проблем естествознания»), связанный с изменением представлений об объективном мире, о процессе познания, о роли науки в жизни общества. Исследование этих проблем имеет большое значение, так как они носят весьма общий и комплексный характер, затрагивают существенные вопросы мировоззрения, методологии и социологии науки. Анализ философских проблем естествознания в Советском Союзе было посвящено много работ, так как их решение вносило существенный вклад в целостное представление о природе, о месте человека в мире, о возможностях его активной преобразующей деятельности, об особенностях естествознания и науки в целом как феномена культуры, их роли в жизни общества. Ряд ведущих философов и методологов науки разрабатывали проблемы научной теории, соотношения теоретического и эмпирического в научном исследовании, научной картины мира, научных революций и др.

Анализируя ситуацию, сложившуюся в области философских проблем естествознания в СССР, следует отметить, что центральной долгое