

Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції «Роль мови в інтелектуальному формуванні особистості» (22 березня 2018 р., м. Херсон) [Електронний ресурс] / за заг. ред. Н. І. Чабан, А. В. Воробйової — Херсон, 2018 — с. 13 – 20.

Воробьёва А. В.

СТРУКТУРА И ВИДЫ РИТОРИЧЕСКОЙ АРГУМЕНТАЦИИ

Риторика – живая наука, требующая постоянного пересмотра и совершенствования ее теоретической базы для изучения и эффективного применения воздействующих вербальных и невербальных механизмов дискурса с целью присоединения оппонента речи. Создание риторического дискурса невозможно без владения универсальными законами построения аргументации. Специфику структуры и видов аргументации рассматривают многие исследователи (А. Волков, Г. Сагач, О. Когут, Н. Колотилова, Л. Мацко, О. Иссерс, Т. Тимошенко, Г. Хазагеров, М. Препотенская и другие). На современном этапе продолжается научная дискуссия об основных характеристиках аргументации. Среди ученых отсутствует консолидированная позиция в вопросах о единице, видах и специфике доказательной структуры современного публичного дискурса. **Цель** нашего научного исследования – выявить актуальную специфику основных составляющих риторической аргументации, назвать виды и техники подачи риторического материала.

Известно, что аргументация, как часть риторической диспозиции, обеспечивает развертывание рациональных и эмоциональных доводов, последовательная действенность которых призвана убедить реципиента речи.

Разные научные источники называют базовую единицу аргументации субконцептом (Н. Безменова), микротемой (М. Львов), композиционным элементом (А. Волков), структурно-содержательным блоком (М. Блох), актом (С. Тулмин), порцией (Л. Мацко) и т. д. Количественный и качественный состав

компонентов такого элемента речи однозначно не установлен.

Общеизвестна модель аргументации с опорой на три составляющие: тезис, аргумент, демонстрация, где тезис – главная мысль, идея, положение, верность которой необходимо обосновать. Аргумент убедительно доказывает истинность тезиса, и демонстрация представляет процесс выведения тезиса из аргумента.

Схожую трехкомпонентную систему предлагает А. Волков, в ней топ отображает общую идею рассуждения, схема определяет последовательность доводов, и редукция демонстрирует «сведение значений термов к значению топа» [1, с. 46]. Описанная С. Тиркконен-Кондит [8] четырехкомпонентная структура аргументации включает ситуацию, проблему, решение, оценку. Для эристики характерна модель из двух компонентов: точка зрения и аргументы [7, с. 52–53]. Таким образом, активный поиск наиболее точного набора структурных составляющих аргументации подтверждает насущность вопроса для науки и практики эффективного общения.

Современные риторические студии предлагают широкий спектр видов аргументации, которые делят по форме и содержанию. По *форме* и в соответствии с законами логики аргументацию относят к симптоматической (дедуктивной), причинной (недедуктивной) или той, что «основана на индуктивных рассуждениях» [2, с. 36], а также аналогической (недедуктивной) с опорой на аналогию. С позиций эристики рассматривают два типа аргументации: прогрессивную (от аргумента к точке зрения) и регрессивную (от точки зрения к аргументу) [7, с. 56].

С точки зрения *техники* подачи исследователи выделяют типы прямой и непрямой аргументации. В первом случае доказательства обосновывают тезис, во втором – тезис подтверждают через отрицание антитезиса [4]. Широко применимы нисходящая и восходящая техники. Нисходящая аргументация построена так, что вначале оратор приводит наиболее сильные аргументы, затем – менее сильные, а завершает выступление эмоциональной просьбой, побуждением или выводом. Восходящий поток аргументации предполагает, что доказательная база и накал чувств усиливаются только к концу выступления. Необходимо также иметь в виду,

что слабые аргументы при нисходящей аргументации выглядят лучше, чем при других способах аргументации. Как отмечают Е. А. Юнина и Г. М. Сагач, «если «слабые» аргументы употребляются в качестве дополнения «сильных» (а не как относительно независимые), то степень их «слабости» понижается, и наоборот» [3, с. 76].

Представление оратором своей позиции с помощью техники односторонней аргументации предполагает, что либо излагаются только аргументы «за», либо только аргументы «против». При двусторонней аргументации слушателю, предлагая противоположные точки зрения, дают возможность сопоставить, выбрать одну из нескольких точек зрения.

Наиболее часто используют техники опровергающей и поддерживающей аргументации. При опровергающей – оратор разрушает реальные или возможные контраргументы реального или «изобретенного» оппонента. При этом позитивные аргументы либо не приводятся совсем, либо им уделяется крайне мало внимания в процессе выступления. При поддерживающей аргументации оратор выдвигает только позитивные аргументы, а контраргументы игнорирует. Следует отметить, что деление аргументации по форме и технике в большей степени отображает рационалистическую, логическую традицию красноречия.

По *содержанию*, вслед за тремя основными видами красноречия Аристотеля, аргументацию относят к эпидейктической, судительной, совещательной. Эпидейктическая отвечает за «установление принципов и ценностей, на основе которых обсуждаются проблемы» [1, с. 45]. Судительная определяет и оценивает факты с точки зрения прошлого. Совещательная аргументация посвящена принятию решений в будущем.

Большинство исследователей (Н. Колотилова, А. Михальская, А. Ивин, О. Сычев и др.) также используя классификацию Аристотеля, рассматривают аргументацию как нетехническую (эмпирическую, внешнюю), основанную на фактах и примерах действительности, и техническую (теоретическую, внутреннюю), требующую собственно ораторского изобретения и обоснования. Как структурные компоненты аргументации, нетехнические аргументы-примеры

представляют собой факты, научные аксиомы, положения законов и официальных документов; законы природы, выводы, подтвержденные экспериментально; заключения экспертов; цитаты из авторитетных источников; показания очевидцев; статистические данные; примеры (из жизни, из истории, из литературы); наглядные пособия (чертежи, карты, плакаты, иллюстрации, модели, образцы) [5, с. 45–46]. Технические аргументы-умозаключения включают доводы дедуктивные (силлогизм и энтитема) и недедуктивные (по индукции и аналогии). Однако обе классификации не дают полной характеристики доказательной базы риторического дискурса, важнейшим показателем которого является эмоциональность, а принципом – этичность сказанного.

Воздействующая аргументация делает публичный дискурс действительно риторическим лишь в случае, если содержание доводов-примеров и доказательств-умозаключений передает все аспекты методологической триады красноречия. Три «модуса» [2, с. 12] подготовки оратора наряду с механизмами логоса, обращенными к разуму, отвечают правилам этоса, апеллирующего к моральным принципам, и пафоса, направленного к чувствам.

Комплексность триады актуализирует роль риторической аргументации для современного социума. Так, в условиях нарастающей борьбы дискурсов, пренебрежение этосом приводит к подмене тезиса, искажению в пользу одной из сторон, что превращает риторическую аргументацию в софистическую, по существу гибридную. В отсутствии доводов пафоса аргументационный материал приобретает свойства научного, целью которого становится не эффективное воздействие, а «установление истинного знания о предмете исследования» [1, с. 85]. Очевидно, что для достижения риторического успеха, т. е. установления полного контакта с аудиторией, структурно-контентное наполнение риторической аргументации требует реализации доводов в трех аспектах красноречия.

Сила аргумента логоса обусловлена исполнением законов логики: закон тождества предполагает ясность и четкость всех дефиниций обсуждаемого; закон бесспорности заключается в том, что два противоположных суждения об одном предмете не могут являться истинными одновременно; закон исключения третьего

призывает к однозначности доводов при отказе от усредненности позиции; закон достаточного основания требует совершенного подбора фактов и наглядности. Взяв за основу исследование Г. Хазагерова [6], рациональные аргументы можно условно разделить на: собственно логические (дедуктивные, индуктивные), квазилогические (софизм, антанакласа, псевдоменос) и логико-психологические (анатомия, дигестия, эвтрепизм, дивизия, дизъюнкция, энумерация и т.д.).

В психологической (иррациональной) риторической аргументации выделяют: доводы к этосу, т.е. «апелляция к этическим нормам, разделяемым слушателями» [6, с. 96], и доводы к пафосу, которые касаются личностных интересов оппонента и слушателей, показывают результаты возможного согласия. Этические аргументы подразделяют на сопереживание и отвержение, обращаясь к принятию этической нормы и отрицанию антинормы соответственно. В момент сопереживания риторические суждения обращены к позитивным нравственным устоям, адресант выявляет интенции разделить принятые социумом этические ценности. В случае отвержения ритор противопоставляет свою позицию антиморальным явлениям, в чем также ищет поддержки аудитории.

Доводы к пафосу включают обещания и угрозы, где воздействие оратора основано на установлении аналогий с положительным или отрицательным опытом адресата речи. Среди эмоциональных аргументов ученые (А. Волков, Н. Кохтев, Г. Сагач, М. Препотенская, Г. Хазагеров, Н. Колотилова и др.) традиционно выделяют аргументы «к человеку», к различным ипостасям его личности (к авторитету, к тщеславию, к жалости, к выгоде, к силе и т.п.), а также контекстуальные аргументы (А. Ивин) к очевидному, вере, вкусу, моде, традиции и т. д. Следовательно, композиционное совершенство риторической аргументации может быть успешно реализовано в случае, когда последовательное развёртывание логических (формальных) и эмоциональных (неформальных) доводов приводит к убеждению и присоединению оппонента.

Таким образом, функция риторического дискурса заключена в действенной реализации аргументации. Единица аргументации может иметь разное логико-речевое построение в виде многоступенчатого процесса обоснования

тезисов. Большинство моделей содержат набор классических элементов (тезис, аргумент, демонстрация). Архитектоника дискурса включает разнообразные техники подачи аргументационного материала, а также разные по форме и содержанию доводы и доказательства. Деление аргументов на виды по содержанию предполагает использование технических и нетехнических аргументов в логосе, этосе и пафосе. Овладение примерами риторических схем и классических образцов дает возможность совершенствовать умение создавать персуазивную речь.

Литература:

1. Волков А. А. Основы риторики: учебное пособие для вузов / А. А. Волков – М. : Академический проспект, 2003. – 304с.
2. Колотілова Н. А. Риторика. Навч. Посібник / Н. А. Колотілова – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 232 с.
3. Сагач Г. М. Риторика в интеллектуальных играх [Текст] / Г. М. Сагач, Е. А. Юнина. – К. : Знание, 1990. – 28 с.
4. Стернин И. А. Практическая риторика: учеб. пособ. для студ. высш. учеб. заведений / Иосиф Абрамович Стернин. – [4-е изд., стер.]. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 272 с.
5. Тимошенко Т. Е. Риторика: практикум/ Тимошенко Т. Е. – М. : Флинта: Наука, 2009. – 96с.
6. Хазагеров Г. Г. Риторический словарь / Г. Г. Хазагеров – М. : Флинта: Наука, 2009. – 432 с.
7. Хоменко І. В. Еристика: підручник / Ірина Вікторівна Хоменко. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 280 с.
8. Tirkkonen-Condit, S. Argumentative Text Structure and Translation. // *Studia Philologica Juväskyläensia*. 18. – 1985. – 256 p.