

Секция «Философия. Культурология. Религиоведение»

Убедительность аргументации: "риторический подход".

Жеглова Татьяна Васильевна

Студент

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Философский

факультет, Москва, Россия

E-mail: tuttytall@yandex.ru

Понятие убедительности наряду с понятием корректности играет ключевую роль в теории и практике аргументации. Традиционно это связывают с тем, что убедительная аргументация нацелена главным образом на изменение позиции хотя бы одного из участников дискуссии, что и выступает главной задачей ратора. При этом значительная роль отводится фигуре оратора, его особенностям, владению им определенными техниками убеждения. Исторически так сложилось, что убедительность аргументации, в первую очередь, изучалась в рамках риторического подхода.

Стоит отметить, что в настоящее время наряду с риторическим существуют и иные подходы к теории аргументации, такие как логический, диалектический, лингвистический и др. [3]. Логический подход основан, прежде всего, на подоби аргументации области логики. В качестве своей главной задачи он ставит построение формально правильной системы зависимостей между аргументами и тезисами. Эффективная аргументация приравняется при подобном рассмотрении к корректной. Диалектический подход, объединяющий внутри себя различные теории, к своей цели относит урегулирование расхождения во мнениях средствами дискуссии. Одним из наиболее известных и развивающихся направлений диалектического подхода на сегодняшний день является прагма-диалектический подход, представленный Франсом ван Еемерером и Робертом Гроотендорстом. Сторонники лингвистического подхода изучают детальное описание и анализ аргументативного дискурса. Таким образом, каждое из указанных направлений имеет свои цели и задачи, сосредотачиваясь на отдельном, интересующем их аспекте аргументации.

Риторический подход акцентирует все свое внимание на эффективности проведения дискуссии, на ее результативности. Именно поэтому понятие убедительности занимает в нем очень весомое место. Корни риторического подхода уходят еще в далекую древность. К одной из наиболее значительных фигур Античности данного подхода относят Аристотеля, который разрабатывал рассматриваемую тематику в рамках таких работ, как «То́пика», «Риторика», «О софистических опровержениях». Именно в этих сочинениях автор выдвинул проблему диалектических умозаключений, которые в качестве своих посылок имеют не необходимые истины, а правдоподобные, основанные на общепринятых мнениях. Стоит отметить, что как логика, так и теория аргументации имеют дело с рассуждениями. Однако, имеются и существенные различия между этими областями. Так, логика имеет дело со строгими доказательствами. Что же касается теории аргументации, то здесь не последнюю роль начинает играть личностное измерение, которое подчас жертвует строгостью доказательности. Это связано, в частности, с тем, что аргументация по своей природе диалогична. А отсюда встает вопрос выбора наиболее эффективных аргументов, которые способны повлиять на оппонента. Подобные аргументы являются по большей части не истинными, а лишь правдоподобными.

Последними и заинтересовался в ходе своей деятельности Аристотель. В «Тописке» ученый обозначает задачу работы с вероятностным знанием, когда говорит, что целью его сочинения является найти способ, при помощи которого мы в состоянии будем из правдоподобного делать заключения о всякой предлагаемой проблеме и не впадать в противоречие, когда мы отстаиваем какое-либо положение [1]. Философ подчеркивал важную роль риторики в жизни людей, поскольку к данной области в своей повседневной жизни так или иначе причастны все люди, которые сталкиваются с ситуациями, где приходится отстаивать свою точку зрения, спорить, обвинять, оправдываться. Важно, что для Аристотеля доминирующим моментом дискуссии выступает не просто состязание ума и применение психологического воздействия, обеспечивающего победу в споре, а искусство убеждения. Сам предмет риторики Стагирит определяет как искусство находить возможные способы убеждения относительно любого предмета [2]. Помимо Аристотеля к риторическому подходу относят и иных авторов, в частности, великого римского оратора Цицерона.

Большой интерес к риторике при изучении аргументации возник в середине двадцатого столетия. Он ознаменовался выходом в свет двух знаменательных трудов: «Новой риторики» Перельмана в соавторстве с Ольбрехт-Тытекой (1958) и «Способов использования аргументации» Тулмина (1958). Каждый из этих двух философов предлагает свою оригинальную концепцию теории аргументации. В рамках настоящей работы будет рассмотрен подход Перельмана.

В качестве предмета теории аргументации Хаим Перельман выделяет изучение дискурсивных техник, которые позволяют убеждать аудиторию [4]. Имя этого ученого связывается, прежде всего, с возрождением его интереса и обращения к уже временно забытой «Риторике» Аристотеля. Именно эта работа, по признанию самого философа, оказала на него существенное влияние. Понятие убедительности и сами техники убеждения становятся ключевыми в концепции Перельмана. Работа «Новая риторика» состоит из трех частей, которые посвящены анализу структуры аргументации, выделению посылок, а также техник. В качестве конечной цели аргументации Перельман выделяет согласие аудитории с выдвигаемым тезисом оратора [4]. Последний в ходе своего выступления должен убедить слушателей принять его точку зрения. Таким образом, «убедительность» и «аудитория» – центральные понятия трактата. Перельман выделяет три типа аудитории в «Новой риторике»: универсальную, конкретную и единичную. Универсальная аудитория рассматривается как сообщество всех взрослых людей, которые способны адекватно воспринимать сообщаемую информацию. Конкретная аудитория представлена какой-то определенной группой лиц, к которой обращена речь ратора (например, сообщество ученых). И, наконец, единичная аудитория – это та, которая включает в себя единственного участника, который строит речь для себя. Само понятие аудитории играет очень важную роль, поскольку именно аудитория, в конечном счете, оценивает эффективность проведенных ритором обоснований. Автор также выделяет те типы суждений, которые могут рассматриваться в качестве посылок в аргументации. Перельман выделяет две группы. К первой он относит действительные факты, истины и презумпции, ко второй – ценности и предпочтения. Использование первой группы суждений в качестве посылок чаще всего рассматривается универсальной аудиторий. Когда же речь заходит об индивидуальных предпочтениях и ценностях, тогда в большинстве случаев имеет место связь с конкретной аудиторией. Третья часть «Новой

риторики» посвящена разбору конкретных техник аргументации, которые представлены квазилогической аргументацией, а также аргументацией, основанной на структуре реальности. Так, квазилогические аргументы (например, аргумент несоответствия, правило справедливости и др.) притязают на обоснованность путем схожести по форме с логическими. Аргументы, основанные на структуре реальности, «пользуются» своим строением для того, чтобы показать общность между общепринятыми суждениями и суждениями, выдвигаемыми кем-либо во время дискуссии. Эти два типа техник аргументации дополняют друг друга в ходе дискуссии. Их использование, в конечном счете, направлено на убеждение аудитории.

Таким образом, важная роль понятия убедительности в аргументации была обозначена еще Аристотелем. Философ первым обратил внимание на роль процесса убеждения, на его связь с эффективностью проведенной полемики. Нацеленность на результат, достижение согласия с утверждением ратора как конечной цели аргументации, являются характерными и неотъемлемыми основами риторического подхода. Хаим Перельман в 20 веке возродил древнюю традицию, внес существенный вклад, дополнив ее своей оригинальной концепцией.

Литература

1. Аристотель, Сочинения в четырех томах. Т. 2. М., «Мысль», 1978.
2. Аристотель. Риторика. «Мир книги», 2007.
3. Д. В. Зайцев. Теория и практика аргументации. «Форум», 2007.
4. Perelman Ch., Olbrechts-Tyteca L. The New Rhetoric. A Treatise on Argumentation. University of Notre Dame Press, 1969.