

В.Н. Брюшинкин

## О ДВОЯКОЙ РОЛИ РИТОРИКИ В СИСТЕМНОЙ МОДЕЛИ АРГУМЕНТАЦИИ<sup>1</sup>

*Рассматривается роль риторики в рамках когнитивного подхода к аргументации. Выявляется двоякая функция риторики в системной модели аргументации, состоящая в (1) порождении набора аргументов на основе риторических приемов, (2) оформлении построенных наборов аргументов в ходе осуществления аргументации. Двоякая роль иллюстрируется на примере текстов Макиавелли и Ницше.*

*This article considers the role of rhetoric in the framework of the cognitive approach to argumentation. The author identifies the twofold function of rhetoric in the system model of argumentation, which consists in (1) the generation of a set of arguments on the basis of rhetorical devices, (2) the formalisation of the constructed argument sets in the course of argumentation. The twofold role is illustrated by the texts of Machiavelli and Nietzsche.*

Ключевые слова: *аргументация, логика, риторика, набор аргументов, осуществление аргументации.*

Key words: *argumentation, logic, rhetoric, set of arguments, implementation of argumentation.*

Задача данной статьи — установление роли риторики в убеждающем общении в рамках когнитивного подхода [3] и с точки зрения системной модели аргументации [1].

Исходная посылка исследования — осознание того, что аргументация является абстракцией от реального человеческого общения.

---

<sup>1</sup> Статья содержит результат исследований по проекту Российского гуманитарного научного фонда № 10-03-00798а «Когнитивный подход к аргументации».

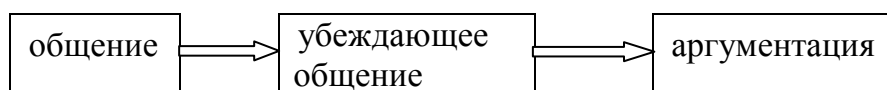


Рис. 1. Абстракция аргументации

С этой точки зрения аргументация есть умственные действия субъекта по порождению набора аргументов на основании целевого убеждения и сформированного им представления об адресате.

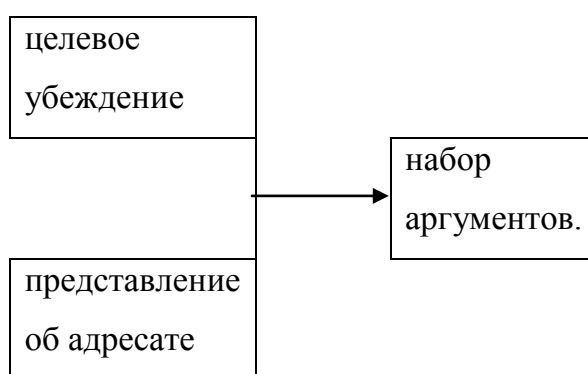


Рис. 2. Структура аргументации

Такое понимание аргументации приводит к различению трех компонентов деятельности субъекта убеждения, связанных с аргументацией:

- диагностика адресата,
- порождение набора аргументов (собственно аргументация),
- осуществление аргументации в убеждающем общении.

Диагностика адресата есть формирование субъектом представления о имеющихся у адресата опорах убеждения и его онтологии (модели мира). Собственно аргументация есть последовательность *умственных* действий субъекта по порождению набора аргументов, осуществление аргументации есть преобразование умственных действий во внешние *речевые* действия. Естественно предположить, что умственные

действия (аргументация) связаны с внутренней речью<sup>2</sup>, а осуществление аргументации — с внешней.

В убеждающем общении набор аргументов предъявляется адресату убеждения и производит или не производит на него желаемое воздействие. Таким образом, осуществление аргументации означает, что аргументация становится частью структуры убеждения. Осуществление аргументации есть предъявление адресату набора аргументов, порожденного субъектом на основании сформированного им представления об адресате.

Тогда структура убеждения выглядит следующим образом:

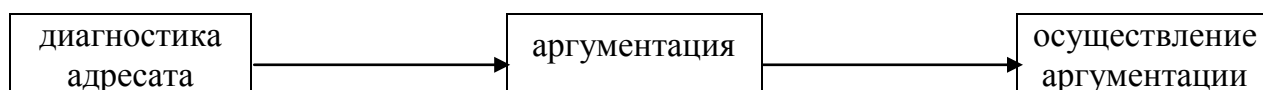


Рис. 3. Структура убеждения

Таким образом, в рамках когнитивного подхода различаются набор аргументов, порождаемый субъектом во внутренней речи, и осуществление аргументации как предъявление этого набора аргументов адресату во внешней речи. Очевидно, что осуществление аргументации почти целиком попадает в область риторики. Риторика занимается внешним оформлением набора аргументов, ориентацией его на особенности восприятия набора аргументов адресатом, предлагает стандартные средства оформления. Риторика придает внешнюю речевую форму внутренним умственным действиям субъекта убеждения. Однако в системной модели аргументации считается, что риторика играет роль и при построении набора аргументов. Наборы аргументов включают логический, когнитивный и риторический аспекты. Таким образом, риторика участвует и в порождении набора аргументов<sup>3</sup>.

Двоякая функция риторики состоит в том, что риторика играет роль:

- в порождении набора аргументов,

<sup>2</sup> Здесь возникают интересные вопросы, например, где уместнее использовать формализованный язык — во внутренней или внешней речи?

<sup>3</sup> Я употребляю термин «порождение» вместо, например, естественного кандидата на это место — «построение», чтобы подчеркнуть возможность автоматического возникновения, по крайней мере, базисной структуры набора аргументов в уме субъекта убеждения. В дальнейшем я буду говорить и о «порождающей модели», или «матрице» набора аргументов, которая также не обязана быть полностью осознанной.

- в осуществлении аргументации.

Риторика вводит в учение об аргументации такое важное свойство как *приемлемость для адресата*, которая не связана напрямую с такими свойствами как обоснованность и содержательная истинность убеждений, а целиком зависит от свойственных адресату опор убеждений. Анализируя подход к понятию «приемлемость посылки» в неформальной логике, И.Н. Грифцова замечает, что «в самой формулировке критерия «приемлемость» используется так называемый диспозиционный предикат, то есть предикат, представляющий *способность* к проявлению какого-то свойства при определенных условиях, а не само это свойство...» [4, с. 45]. Это означает, что набор аргументов вызывает принятие целевого убеждения адресатом только в том случае, если он «погружен» в соответствующую среду, взаимодействие с которой и вызывает желаемый эффект. Эту среду создает осуществление аргументации, и риторика играет решающую роль в ее создании. Риторический подход предлагает средства воздействия на адресата аргументации при помощи аппарата тропов и фигур. Риторика представляет в распоряжение субъекта набор клише, которыми он может воспользоваться для оформления своего набора аргументов. Это напоминает знаменитые риторические «общие места». При *осуществлении* аргументации риторические средства служат для *усиления* убеждающего воздействия набора аргументов путем повышения их изобразительности и выразительности.

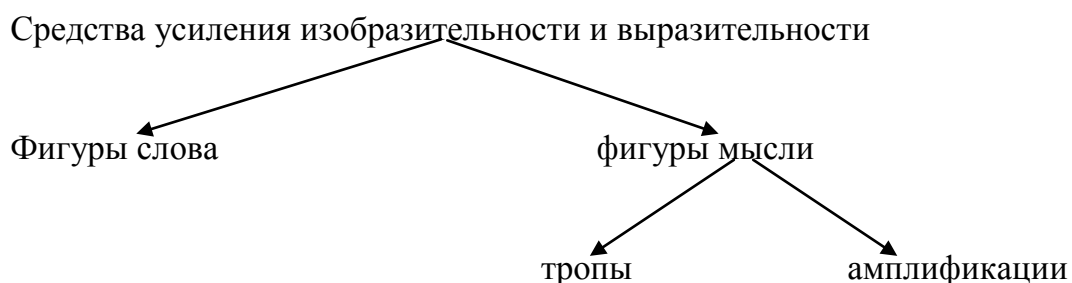


Рис. 4. Риторические средства.

Таким образом, различаются *порождающая* и *оформляющая* функции риторики в аргументации. Порождающая функция риторики состоит в том, что риторические средства используются при построении набора аргументов, а оформляющая функция риторики состоит в том, что риторические средства используются для усиления воздействия на адресата уже построенных наборов аргументов.

Рассмотрим оформляющую функцию риторики на примере текста из «Князя» Н. Маккиавелли.

Целевое убеждение (тезис):

(ЦУ) «Государю, пришедшему к власти с помощью знати, труднее удержать власть».

Аргументы:

А: Государь, пришедший к власти с помощью знати, окружен знатью, которая почитает себя ему равной».

В: «Если государь, пришедший к власти с помощью знати, окружен знатью, которая почитает себя ему равной, он не может ни приказывать, ни иметь независимый образ действий».

С: «Если государь не может ни приказывать, ни иметь независимый образ действий, то государю, пришедшему к власти с помощью знати, труднее удержать власть».

Д: «Государь, пришедший к власти с помощью знати, не может ни приказывать, ни иметь независимый образ действий».

Из этих аргументов логически вытекает тезис при помощи последовательности условно-категорических умозаключений.

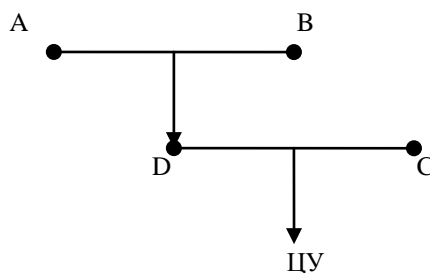


Рис. 5. Набор аргументов и целевое убеждение

Получившаяся структура умозаключений представляет собой план, проект убеждения адресата, основанный на логической модели порождения аргументов. Порождая такой набор аргументов, субъект аргументации включает в представление адресата ценность рациональности, обуславливающую логическую форму рассуждения и интерес к практической политике, обуславливающий внимание адресата к рассуждению. Включенная в представление об адресате ценность рациональности настраивает субъекта на построение *логического* плана убеждения и развертывания в языке внутреннего представления последовательности умозаключений. Эта последовательность умозаключений образует набор аргументов, который затем используется при осуществлении аргументации во внешней речи. В *осуществлении* аргументации используется *риторический* прием преобразования умозаключений в энтимемы путем опускания суждений (А) и (С) и образования структуры, выразимой во внешней речи, изменения порядка следования посылок и заключения и приспособления формы суждений к требованиям естественного языка. В результате получается следующий текст: «...Тому, кто приходит к власти с помощью знати, труднее удержать власть, ...так как если государь окружен знатью, которая почитает себя ему равной, он не может ни приказывать, ни иметь независимый образ действий», который уже предназначен производить изменение системы убеждений адресата. В данном случае мы имеем набор аргументов, построенный по логической «матрице» и осуществляемый при помощи риторических средств.

Рассмотрим порождающую функцию риторики на примере построения системной модели набора аргументов, встречающегося в тексте Ф. Ницше из «Так говорил Заратустра». Текст по моей терминологии является осуществлением аргументации. Поэтому в нем надо разделить собственно *набор аргументов*, предъявляемых адресату, и *способ предъявления* этого набора аргументов. Как мы увидим, и то, и другое имеет отношение к риторике.

## «РЕЧИ ЗАРАТУСТРЫ

### О ТРЁХ ПРЕВРАЩЕНИЯХ

Три превращения духа называю я вам: *как дух становится верблюдом, львом верблюды и, наконец, ребёнком становится лев.*

Много трудного существует для духа, для духа сильного и выносливого, который способен к глубокому почитанию: ко всему тяжёлому и самому трудному стремится сила его.

Что есть тяжесть? — вопрошает выносливый дух, становится, как *верблюд*, на колени и хочет, чтобы хорошенько навьючили его.

Что есть трудное? — так вопрошает выносливый дух; скажите, герои, чтобы взял я это на себя и радовался силе своей.

Не значит ли это: унизиться, чтобы заставить страдать своё высокомерие? Заставить блистать своё безумие, чтобы осмеять свою мудрость?

Или это значит: бежать от нашего дела, когда оно празднует свою победу? Подняться на высокие горы, чтобы искутить искусителя?

Или это значит: питаться желудями и травой познания и ради истины терпеть голод души?

Или это значит: больным быть и отослать утешителей и заключить дружбу с глухими, которые никогда не слышат, чего ты хочешь?

Или это значит: опуститься в грязную воду, если это вода истины, и не гнать от себя холодных лягушек и тёплых жаб?

Или это значит: тех любить, кто нас презирает, и простирать руку привидению, когда оно собирается пугать нас?

Всё самое трудное берёт на себя выносливый дух: подобно навьюченному верблюду, который спешит в пустыню, спешит и он в свою пустыню.

Но в самой уединённой пустыне совершается второе превращение: здесь львом становится дух, свободу хочет он себе добыть и господином быть в своей собственной пустыне.

Своего последнего господина ищет он себе здесь: врагом хочет он стать ему, и своему последнему богу, ради победы он хочет бороться с великим драконом.

Кто же этот великий дракон, которого дух не хочет более называть господином и богом? «Ты должен» называется великий дракон. Но дух льва говорит «я хочу».

Чешуйчатый зверь «ты должен», искрясь золотыми искрами, лежит ему на дороге, и на каждой чешуе его блестит, как золото, «ты должен!».

Тысячелетние ценности блестят на этих чешуях, и так говорит сильнейший из всех драконов: «Ценности всех вещей блестят на мне».

«Все ценности уже созданы, и каждая созданная ценность — это я. Поистине, «я хочу» не должно более существовать!» Так говорит дракон.

Братья мои, к чему нужен лев в человеческом духе? Чему не удовлетворяет выучный зверь, воздержный и почтительный?

Создавать новые ценности — этого не может ещё лев; но создать себе свободу для нового созидания — это может сила льва.

Завоевать себе свободу и священное Нет даже перед долгом — для этого, братья мои, нужно стать львом.

Завоевать себе право для новых ценностей — это самое страшное завоевание для духа выносливого и почтительного. Поистине, оно кажется ему грабежом и делом хищного зверя.

Как свою святыню, любил он когда-то «ты должен»; теперь ему надо видеть даже в этой святыне произвол и мечту, чтобы добыть себе свободу от любви своей: нужно стать львом для этой добычи.

Но скажите, братья мои, что может сделать ребёнок, чего не мог бы даже лев? Почему хищный лев должен стать ещё ребёнком?

Дитя есть невинность и забвение, новое начинание, игра, самокатящееся колесо, начальное движение, святое слово утверждения.



Да, для игры созидания, братья мои, нужно святое слово утверждения: *своей* воли хочет теперь дух, *свой* мир находит потерявший мир.

Три превращения духа назвал я вам: как дух стал верблюдом, львом верблюд и, наконец, лев ребёнком.

Так говорил Заратустра. В тот раз остановился он в городе, названном: Пёстрая корова» [5, с. 18-19].

Ницше желает породить в уме адресата целевое убеждение:

(ЦУ) *Чтобы стать творческим, дух должен стать выносливым и свободным.*

Моделирование предлагаемой Ницше аргументации требует реконструкции его представления об адресате. Вообще по тексту довольно трудно судить о представлении автора об адресате<sup>4</sup>, однако подход Ницше к построению набора аргументов говорит о том, что главной опорой убеждения, которую субъект выделяет в своем представлении об адресате является *установка на образность*. Вот что говорит Ницше, представляя своего адресата: «К созидающим, к пожинаящим, к торжествующим хочу я присоединиться: радуго хочу я показать им и все ступени сверхчеловека» [5, с. 16]. Конечно, явно здесь мы не сказано, что адресат обладает установкой на образность, но проанализируем как он собирается убеждать своих «спутников» — он хочет сначала показать им «радугу», а уже потом «все ступени сверхчеловека». Это как и раз и означает, что установка на образность является для него главным компонентом его представления об адресате. Эта установка влечет за собой способ порождения набора аргументов — риторика становится «матрицей», «порождающей моделью» набора аргументов. Конкретнее здесь речь идет о последовательности тропов — метафор:

«Три превращения духа называю я вам: *как дух становится верблюдом, львом верблюд и, наконец, ребёнком становится лев*» [5, с. 18].

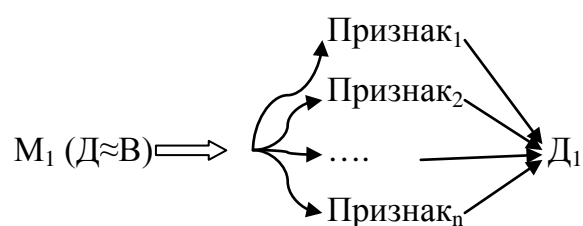
Однако производит ли это необходимый эффект убеждения. Дальнейшее развертывание аргументации Ницше показывает, что он считает саму эту

<sup>4</sup> Если только автор (субъект) сам не говорит о своем представлении об адресате, как, например, делает И. Кант в своем трактате «О поговорке...», см. [2].

последовательность метафор недостаточной для убеждения адресата. Метафоры должны быть развернуты для того, чтобы быть связаны и с другими опорами убеждения и моделью мира адресата. Вспомним, что он сначала хотел показать «радугу» — *метафору*, а потом уже более *рационально* «все ступени сверхчеловека». Поэтому в его представлении об адресате имеется и ценность рациональности, хотя она и подчинена установке на образность. Это обстоятельство вызывает стремление превращения метафоры в аналогию, т.е. использование уже логической «матрицы» порождения набора аргументов. Поэтому Ницше извлекает *признаки* из *образа* верблюда:

- выносливость,
- способность переносить тяжести (трудное),
- способность терпеть голод,
- способность опускаться в «грязную воду» истины,
- способность переносить одиночество и т.п.,

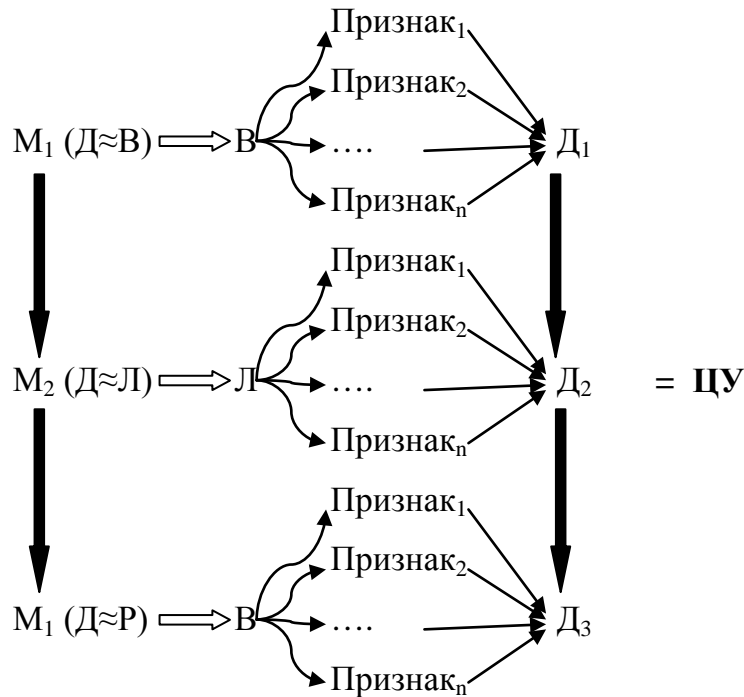
и переносит их на дух. Это — аналогия свойств. В результате получается, что набор аргументов имеет риторико-логическую структуру, или иначе говоря, Ницше строит РЛ-модель набора аргументов. Однако, чтобы получилась полная системная модель набора аргументов, нам надо еще выделить когнитивный аспект. Выделение из образа признаков является когнитивным действием. Получается, что мы здесь встречаемся с РКЛ-моделью набора аргументов.



где  $M_1$  — исходная метафора,  $V$  — верблюд,  $D_1$  — дух,  $\curvearrowright$  — когнитивная операция выделения признаков,  $\longrightarrow$  — логическая операция перенесения признаков,  $\Longrightarrow$  — операция развертывания метафоры.

Это — «статическое» развертывание метафоры. Порождение набора аргументов далее идет путем *динамического* развертывания: «Всё самое трудное берёт на себя выносливый дух: подобно навьюченному верблюду, который спешит в пустыню, спешит и он в свою пустыню. Но в самой уединённой пустыне совершается второе

превращение: здесь львом становится дух, свободу хочет он себе добыть и господином быть в своей собственной пустыне».



Где Л — лев, Р — ребенок, **→** — образование последовательности метафор.

Эта схема не дает модели текста целиком, только модель порождения набора аргументов. Например, при анализе  $M_2$  — льва — Ницше вводит еще образ чешуйчатого зверя «ты должен», противопоставляя ему «я хочу» льва. Однако здесь еще надо решить, к чему относится «чешуйчатый зверь» — к порождению набора аргументов или осуществлению аргументации. По крайней мере, возможно отнести его метафорам, необходимым для осуществления аргументации.

Таким образом, по тексту Ницше можно построить РКЛ-модель порождения набора аргументов.

Приведенные в статье соображения позволяют заключить, что двоякая функция риторики в системной модели аргументации состоит в (1) порождении набора аргументов на основе риторических приемов, (2) оформлении построенных наборов аргументов в ходе осуществления аргументации.

### Литература

1. Брюшинкин В.Н. Системная модель аргументации. // Трансцендентальная антропология и логика: Труды международного семинара «Антропология с

современной точки зрения» и VIII Кантовских чтений / Калинингр. ун-т — Калининград, 2000. С. 133-155.

2. *Брюшинкин В. Н., Сологубов А.М.* Типы адресатов аргументации в философском тексте // Модели рассуждений — 2: Аргументация и рациональность: Сб. науч. ст. / Под общ. ред. В. Н. Брюшинкина. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2008. С. 167-178.

3. *Брюшинкин В.Н.* Когнитивный подход к аргументации // Модели рассуждений — 3: когнитивный подход. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2010. С. 9-27.

4. *Грифцова И.Н.* Концепция рациональности Ст. Тулмина и оценка аргументов в неформальной логике // Модели рассуждений — 2: Аргументация и рациональность: Сб. науч. ст. / Под общ. ред. В. Н. Брюшинкина. Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2008. С. 38-50.

5. *Ницше Ф.* Так говорил Заратустра. Книга для всех и ни для кого // Ницше Ф. Сочинения в двух томах. Т.2. М.: Мысль, 1990.

#### Об авторе

*Брюшинкин Владимир Никифорович* — доктор философских наук, профессор, заведующий кафедрой философии исторического факультета Российского государственного университета имени Иммануила Канта, [VBriushinkin@kantiana.ru](mailto:VBriushinkin@kantiana.ru).

#### About author

*Prof. Dr. Vladimir Bryushinkin*, Head of the Department of Philosophy, Faculty of History, Immanuel Kant State University of Russia, [VBriushinkin@kantiana.ru](mailto:VBriushinkin@kantiana.ru).