Х. ПЕРЕЛЬМАН,
Л. ОЛЬБРЕХТ-ТЫТЕКА

CHAÏM PERELMAN, LUCIE OLBRECHTS-TYTECA



НОВАЯ РИТОРИКА

THE NEW RHETORIC

ТРАКТАТ ОБ АРГУМЕНТАЦИИ

A Treatise on Argumentation

УДК 808
ББК 83.7
П 270

Рецензенты:

доктор исторических наук, профессор *Е.А. Окладникова*
(РГПУ им. А.И. Герцена)

доктор социологических наук, профессор *Ю.В. Верминенко*
(РГПУ им. А.И. Герцена)

Перельман Х., Ольбрехт-Тытека Л.

П270 Новая риторика: трактат об аргументации / Х. Перельман, Л. Ольбрехт-Тытека; пер., коммент. С. Э. Зверева. – СПб.: Алетейя, 2024. – 710 с.

ISBN 978-5-00165-884-9

Книга представляет собой первый полнотекстовый перевод на русский язык знаменитого исследования бельгийских ученых Хаима Перельмана (1912–1984) и Люси Ольбрехт-Тытеки (1899–1987), вышедшего в 1958 году. В работе основоположников неориторики отражены теоретико-методологические аспекты аргументации как единственного эффективного средства, способного противостоять внушению и насилию в отношении человеческой личности. В этом смысле, пролагая путь к обеспечению внутренней, интеллектуальной и духовной свободы, взвешенной, личностно осознанной позиции, аргументативная риторика продолжает традицию классической риторики, нацеливавшейся на обеспечение свободы социальной, свободы выражения собственного мнения в публичной речи.

Книга предназначена для широкого круга читателей.

УДК 808
ББК 83.7



@biblioclub: Издание зарегистрировано ИД «Директ-Медиа» в российских и международных сервисах книгоиздательской продукции: РИНЦ, DataCite (DOI), Книжной палате РФ

© С.Э. Зверев, перевод на русский язык, комментарии, 2024
© Издательство «Алетейя» (СПб.), 2024

ОГЛАВЛЕНИЕ

От переводчика 5
Введение 10

Часть первая. Рамки аргументации
§ 1. Демонстрация и аргументация 25
§ 2. Интеллектуальный контакт 27
§ 3. Говорящий и его аудитория 30
§ 4. Конструирование говорящим аудитории 33
§ 5. Адаптация говорящего к аудитории 39
§ 6. Убеждающее и убедительное 42
§ 7. Универсальная аудитория 49
§ 8. Аргументация перед единственным слушателем 55
§ 9. Рассуждение наедине с собой 62
§ 10. Результаты аргументации 68
§ 11. Жанр эпидиктической речи 71
§ 12. Образование и пропаганда 77
§ 13. Аргументация и насилие 81
§ 14. Аргументация и ответственность

Часть вторая. Отправная точка аргументации
Глава 1. Согласие 95
§ 15. Посылки аргументации 95
§ 16. Факты и истины 97
§ 17. Презумпции 101
§ 18. Смыслы 107
§ 19. Абстрактные и конкретные ценности 111
§ 20. Иерархии 115
§ 21. *Loci* 120
§ 22. *Loci* количества 123
§ 23. *Loci* качества 128
§ 24. Другие *loci* 134

§ 25. Использование и систематизация *loci*; классический и романтический взгляд 137
§ 26. Согласие в отдельных специализированных аудиториях 142
§ 27. Виды частичного согласия при любом обсуждении ... 149
§ 28. Аргументация *ad hominem* и begging the question 157

Глава 2. Выбор данных и их приспособление для целей аргументации 164
§ 29. Отбор данных и их представление 164
§ 30. Интерпретация данных 170
§ 31. Интерпретация дискурса и связанные с ней проблемы 174
§ 32. Выбор квалификаторов 178
§ 33. Об использовании понятий 184
§ 34. Прояснение и затемнение смысла понятий 188
§ 35. Гибкость понятий и их использование в аргументации 195

Глава 3. Презентация данных и форма дискурса 200
§ 36. Содержание и форма дискурса 200
§ 37. Технические проблемы, связанные с презентацией данных 201
§ 38. Вербальные формы и аргументация 209
§ 39. Модальности в выражении мысли 216
§ 40. Форма дискурса и общность с аудиторией 229
§ 41. Риторические фигуры и аргументация 234
§ 42. Фигуры выбора, присутствия и общности 241
§ 43. Статус и презентация элементов аргументации 251

Часть третья. Способы аргументации
§ 44. Общие замечания 261

Глава 1. Квазилогические аргументы 268
§ 45. Характеристики квазилогической аргументации 268
§ 46. Противоречие и несовместимость 270
§ 47. Подходы, позволяющие избежать несовместимости 273

§ 48. Способы представления тезисов как совместимых или несовместимых 278
§ 49. Насмешки и их роль в аргументации 285
§ 50. Отождествление и определение в аргументации 290
§ 51. Логичность, анализ и тавтология 296
§ 52. Принцип справедливости 302
§ 53. Аргументы от реципрокности 306
§ 54. Аргументы от транзитивности 314
§ 55. Включение части в целое 319
§ 56. Деление целого на части 323
§ 57. Аргументы от сравнения 334
§ 58. Аргументация от жертвы 342
§ 59. Вероятности 352

Глава 2. Аргументы, базирующиеся на структуре действительности 360
§ 60. Общие соображения 360
§ 61. Причинно–следственная связь и аргументация 363
§ 62. Прагматический аргумент 366
§ 63. Причинно–следственная связь как отношение факта к следствию или средства к цели 373
§ 64. Цели и средства 378
§ 65. Аргумент к издержкам 385
§ 66. Аргумент к целеустремленности 389
§ 67. Аргумент от неограниченного развития 397
§ 68. Личность и ее действия 405
§ 69. Взаимодействие действия и личности 409
§ 70. Аргумент от авторитета 422
§ 71. Приемы отделения и ограничения, противоположные взаимосвязи «действие–личность» 429
§ 72. Публичная речь как действие говорящего 438
§ 73. Группа и ее члены 444
§ 74. Другие отношения сосуществования: действие и сущность 451
§ 75. Символическое отношение 458

§ 76. Аргумент с двойной иерархией применительно к отношениям последовательности и сосуществования 465
§ 77. Аргументы, касающиеся различий в степени и порядке 476

Глава 3. Отношения, определяющие структуру действительности 483
§ 78. Аргументация на примере 483
§ 79. Иллюстрация 493
§ 80. Образец и антиобразец 501
§ 81. Совершенное существо как образец 509
§ 82. Что такое аналогия? 514
§ 83. Отношения между терминами аналогии 518
§ 84. Эффекты аналогии 527
§ 85. Как используется аналогия 532
§ 86. Статус аналогии 543
§ 87. Метафора 551
§ 88. Спящие метафоры, или выражения с метафорическим значением 559

Глава 4. Диссоциация концептов 567
§ 89. Разрыв соединительных связей и диссоциация 567
§ 90. Пара «видимость–действительность» 573
§ 91. Философские пары и их обоснование 578
§ 92. Роль философских пар и их трансформации 586
§ 93. Проявление диссоциаций 598
§ 94. Высказывания, требующие диссоциации 606
§ 95. Диссоциативные определения 608
§ 96. Риторика как технология воздействия 616

Глава 5. Взаимодействие аргументов 630
§ 97. Взаимодействие и сила аргументов 630
§ 98. Оценка силы аргументов как фактор аргументации 637
§ 99. Взаимодействие посредством конвергенции 643
§ 100. Амплитуда аргументации 648

§ 101. Опасности, связанные с амплитудой аргументации 655
§ 102. Компенсация опасностей амплитуды аргументации 664
§ 103. Организация аргументации и убеждение 670
§ 104. Организация публичной речи и обусловливание аудитории 676
§ 105. Организация и метод теории аргументации 685

Заключение 695

§ 1. ДЕМОНСТРАЦИЯ И АРГУМЕНТАЦИЯ

Невозможно лучше передать особые характеристики аргументации и проблемы, связанные с ее изучением, чем путем сопоставления аргументации с классическим концептом демонстрации и, в частности, с формальной логикой, которая ограничивается рассмотрением демонстративных методов доказательства.

В современной логике, являющейся результатом размышлений о математических выводах, формальные системы больше не связываются с какими–либо рациональными доказательствами. Логик волен по своему усмотрению разрабатывать искусственный язык создаваемой им системы, волен фиксировать символы и комбинации используемых символов. Именно он должен решить, какие из них являются аксиомами, то есть выражениями, которые без доказательства считаются валидными, и сказать, какие правила преобразования, позволяющие вывести из валидных выражений другие выражения, имеющие равную валидность в его системе, он вводит. Единственная обязанность, лежащая на создателе формальных аксиоматических систем, — что придает демонстрациям неопровержимость — это выбор символов и правил таким образом, чтобы избежать сомнений и двусмысленности. Должна быть возможность без колебаний, даже механически, установить, допустима ли последовательность символов в системе, имеет ли она ту же форму, что и другая последовательность, считается ли она валидной, потому что это аксиома или выражение, выводимое из аксиом, не противореча правилам дедукции. Любое рассмотрение, связанное с происхождением аксиом или правил дедукции, с той ролью, которую, как считается, играет аксиоматическая система в развитии мысли,

выходящем за формальные рамки, чуждо логике. Стремление к неоспоримой однозначности даже привело логиков–формалистов к созданию систем, в которых не уделяется никакого внимания значению выражений: они удовлетворены тем, что вводимые символы и связанные с ними преобразования не подлежат обсуждению. Они оставляют интерпретацию элементов аксиоматической системы на усмотрение тех, кто будет применять ее и кому придется заботиться о ее адекватности преследуемой цели.

Когда речь идет о демонстрации пропозиции, достаточно указать процессы, посредством которых пропозиция может быть получена в качестве конечного выражения дедуктивного ряда, первые элементы которого были предоставлены конструктором аксиоматической системы, в рамках которой осуществляется демонстрация. Откуда берутся эти элементы, являются ли они безличными истинами, божественными откровениями, результатами экспериментов или постулатами, принадлежащими только их автору, — это вопросы, которые логик считает чуждыми своей дисциплине. Но когда речь идет о споре, об использовании дискурса для обеспечения поддержки аудитории определенных тезисов, уже невозможно полностью игнорировать психологические и социальные условия, при отсутствии которых аргументация была бы бессмысленной и безрезультатной. Ведь *любая аргументация направлена на привлечение внимания, и, по сути, предполагает наличие интеллектуального контакта*.

Чтобы аргументация состоялась, в определенный момент должно быть обеспечено эффективное интеллектуальное сообщество. Прежде всего, необходимо принципиальное согласие на формирование этого интеллектуального сообщества, а затем — на совместное обсуждение конкретного вопроса: в настоящее время это не происходит автоматически.

Даже во внутренней речи для аргументации требуются определенные условия: в частности, человек должен представлять себя разделенным как минимум на двух собеседников, две стороны, участвующие в обсуждении. Нет никаких оснований считать это разделение неизбежным. По–видимому, оно строится по модели обсуждения с другими. Следовательно, мы должны ожидать, что большинство проблем, связанных с условиями, необходимыми

для организации обсуждения с другими, будут перенесены на обсуждение во внутренней речи. Об этом свидетельствуют многие выражения, но можно удовольствоваться двумя. Первый, относящийся к предварительным условиям, в той мере, насколько они влияют на людей, — поговорка «Не слушай своего злого гения». Другой, имеющий отношение к предварительным условиям, в какой мере они влияют на объект аргументации, — высказывание типа «Не поднимай больше эту тему».

§ 2. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КОНТАКТ

Для формирования эффективного интеллектуального сообщества требуется целый набор условий.

Необходимым минимумом для аргументации, по–видимому, является наличие общего языка, техники, позволяющей осуществлять коммуникацию.

Но этого минимума недостаточно. Никто не показывает это лучше, чем автор «Алисы в Стране чудес». Существа, населяющие эту страну, более или менее понимают язык Алисы, но проблема в том, чтобы установить контакт и начать обсуждение, поскольку в Стране чудес для этого нет причин, почему что–то следует обсуждать: ее обитатели не знают, зачем разговаривать друг с другом. В некоторых случаях Алиса проявляет инициативу, например, когда она обращается к мышке в звательном падеже: «О, Мышка». И она считает успехом то, что ей удалось обменяться несколькими довольно бессмысленными замечаниями с Герцогиней. Однако ее предыдущая попытка завязать разговор с Гусеницей немедленно зашла в тупик: «Я думаю, ты первой должна сказать мне, кто ты», — говорит Алиса. «Почему?» — спрашивает гусеница.

В нашем упорядоченном мире с его иерархией, как правило, существуют правила, предписывающие, как начинать разговор; существует предварительное согласие, вытекающее из норм, установленных социальной жизнью. В отношениях между Алисой и обитателями Страны чудес нет иерархии, старшинства или

функций, требующих, чтобы один отвечал быстрее, чем другой. Даже разговоры, которые действительно начинаются, склонны внезапно обрываться. Лори, например, гордится своим возрастом:

«Этого Алиса не допустила бы, не зная, сколько ему лет, а поскольку Лори наотрез отказался сообщить свой возраст, говорить больше было не о чем».

Единственное предварительное условие, которое здесь выполняется, — это желание Алисы вступить в беседу с существами этой новой вселенной.

Круг тех, к кому хочет обратиться говорящий, может быть самым разным. Для любого конкретного говорящего он далеко не исчерпывается всеми человеческими существами. В случае с ребенком, для которого мир взрослых в той или иной степени в той или иной степени закрыт, вселенная, к которой он хочет обратиться, расширяется за счет включения животных и всех неодушевленных предметов, которые он считает своими естественными собеседниками[29].

Есть существа, с которыми любой контакт может показаться излишним или нежелательным. Есть те, с кем не хочется разговаривать. Есть и другие, с которыми не хочется ничего обсуждать, а следует просто отдавать приказы.

Чтобы вступить в спор, человек должен придавать определенное значение тому, чтобы заручиться поддержкой своего собеседника, заручиться его согласием, его мысленным сотрудничеством. Иногда считается большой честью быть тем, кого удостаивают вступить в дискуссию. Благодаря рационализму и гуманизму последних нескольких столетий кажется странным представление, что сам факт, что для того чтобы чье–то мнение принималось во внимание, тот должен обладать какими–то качествами; но во многих обществах человек станет разговаривать с кем попало не в большей степени, чем в прошлом мужчина дрался на дуэли с кем угодно. Следует также отметить, что желание убедить кого–либо всегда подразумевает определенную скромность

[29] Cassirer, «Le langage et la construction du monde des objets», Journal de Psychologie, XXX (1933), 39.

со стороны инициатора спора; то, что он говорит, не является «евангельской истиной», он не обладает авторитетом, который не ставил бы его слова под сомнение и придавал им непреложную убедительность. Он признает, что должен прибегать к убеждению, придумывать аргументы, способные подействовать на собеседника, проявлять некоторую заботу о нем и интересоваться его душевным состоянием.

Человек — будь то взрослый или ребенок — который хочет «считаться» с окружающими, желает, чтобы они перестали отдавать приказы и вместо этого вразумляли и интересовались его реакцией. Он хочет, чтобы его считали членом более или менее равноправного сообщества. Человек, который не поддерживает такого рода контакты со своими собратьями, будет считаться гордым, непривлекательным созданием по сравнению с тем, кто, какими бы важными ни были его обязанности, старается обращаться к публике таким образом, чтобы было ясно, какую ценность он придает ее признанию.

Но, как уже неоднократно говорилось, желание убеждать кого–либо не всегда похвально: условия, при которых происходит интеллектуальный контакт, действительно могут показаться довольно неблаговидными. Читатель, вероятно, помнит историю Аристиппа[30], который, когда его упрекнули в том, что он униженно пал ниц к ногам тирана Дионисия, чтобы тот его услышал, защищался, говоря, что виноват не он, а Дионисий, у которого уши располагались на ногах. Является ли расположение ушей, таким образом, вопросом незначительным?[31] Опасность вступать в дискуссию с некоторыми людьми Аристотель видит в том, что оратор может тем самым повредить качеству своей аргументации:

«Не следует, однако, вступать в словопрения с каждым или упражняться с первым встречным. Ибо против некоторых доводы обязательно получаются негодными. В самом деле, против того, кто старается во что бы то ни стало казаться неуязвимым, справедливо,

---

[30] Аристипп (ок. 435–ок.355 до н.э.) — древнегреческий философ, ученик Сократа. Пользовался дурной славой за угодливость перед сиракузским тираном Дионисием.

[31] Bacon, Advancement of Learning, GBWW, vol. 30, p. 11.

конечно, во что бы то ни стало строить умозаключения, но это дело неблагопристойное»[32].

Человеку недостаточно говорить или писать; ему также нужно, чтобы его выслушали или прочитали. Нет ничего плохого в том, чтобы привлекать внимание людей, иметь широкую аудиторию, возможность высказаться при определенных обстоятельствах, на определенных собраниях, в определенных кругах. Мы не должны забывать, что, слушая кого–то, мы в конечном счете демонстрируем готовность принять его точку зрения. Глубокий смысл есть в позиции Черчилля, запрещавшего британским дипломатам даже выслушивать любые мирные предложения, которые могут попытаться донести немецкие эмиссары, или в позиции политической партии, заявляющей о готовности выслушать любые предложения политика, участвующего в формировании министерства, поскольку они препятствуют созданию или признают наличие условий, предваряющих возможную аргументацию. Достижению условий, предваряющих интеллектуальный контакт, способствуют такие факторы, как принадлежность к одному социальному классу, обмен визитами и другие социальные связи. Даже пустые прения, лишенные видимого интереса, не всегда являются совершенно неважными, поскольку они способствуют бесперебойной работе незаменимого социального механизма.

§ 3. ГОВОРЯЩИЙ И ЕГО АУДИТОРИЯ

Авторы научных докладов и статей часто думают, что если они просто сообщают об определенных экспериментах, упоминают определенные факты или выдают определенное количество истин, то этого само по себе достаточно, чтобы автоматически вызвать интерес слушателей или читателей. Такое отношение основывается на иллюзии, широко распространенной в опре-

[32] Аристотель, Топика, VIII, 14, 164b.

деленных рационалистических и научных кругах, что факты говорят сами за себя и оставляют настолько неизгладимый след в сознании любого человека, что последний вынужден придерживаться их независимо от своих склонностей. Редактор психологического журнал Кэтрин Ф. Брунер сравнивает таких авторов, которые не слишком беспокоятся о своей аудитории, с невежливыми посетителями:

«Они опускаются на стул, мрачно уставившись на свои ботинки, и внезапно объявляют, про себя или нет, мы никогда не узнаем: "Было доказано таким–то и таким–то... самка белой крысы отрицательно реагирует на удар электрическим током". "Хорошо, сэр, — говорю я. — И что? Скажите сначала, почему меня это должно волновать, а потом я буду слушать"»[33].

Правда, эти авторы, выступая перед научным сообществом или публикуя статью в специализированном журнале, могут позволить себе пренебречь средствами установления контакта со своей аудиторией, поскольку незаменимая связь между говорящим и аудиторией обеспечивается научным учреждением, обществом или журналом. В таком случае автору остается лишь поддерживать с общественностью контакт, уже установленный научным институтом.

Но не все находятся в таком привилегированном положении. Чтобы аргументация развивалась, те, кому она адресована, должны уделить ей определенное внимание. Главная задача рекламы и пропаганды заключается в том, чтобы привлечь внимание неравнодушной публики, что является непременным условием для ведения какой–либо аргументации. В большом количестве предметных областей, таких как образование, политика, наука, отправление правосудия, в любом обществе существуют институты, которые облегчают и организуют этот интеллектуальный контакт. Но не следует на этом основании недооценивать важность предварительного контакта.

---

[33] Bruner, «Of Psychological Writing», Journal of Abnormal and Social Psychology, 37 (1942), 62.

В обычных обстоятельствах для того, чтобы говорить и быть услышанным, необходимы определенные качества. В нашей цивилизации, где печатное слово стало товаром и использует экономическую организацию для привлечения к себе внимания, это предварительное условие отчетливо проявляется только в тех случаях, когда необходим контакт между говорящим и его аудиторией; этого нельзя добиться с помощью методов распространения информации. Соответственно, они особенно проявляются там, где аргументация разрабатывается говорящим, изустно обращающимся к определенной аудитории, а не там, где информация содержится в книге, продающейся в книжном магазине. Перечень ораторских качествах, без которых не будут слушать и даже, во многих случаях, не позволят высказаться, зависит от обстоятельств. Иногда выступающему достаточно выглядеть как обычный человек в приличной одежде, иногда от него требуется быть взрослым, иногда он должен быть рядовым членом определенной группы, иногда выразителем мнения этой группы. При определенных обстоятельствах или перед определенной аудиторией единственным допустимым основанием для выступления является выполнение определенных функций. Есть области, где это имеет значение, и требования к квалификации говорящего регулируются очень подробно.

Контакт между говорящим и его аудиторией не ограничивается условиями, предшествующими аргументации: он также необходим для развития аргументации. Поскольку аргументация направлена на то, чтобы заручиться поддержкой тех, к кому она обращена, она в целом зависит от аудитории, как объекта воздействия.

Какие признаки определяют такую аудиторию? Означает ли она просто человека, к которому говорящий обращается по имени? Не всегда: так, член британского парламента, обращаясь к спикеру, может пытаться убедить тех, кто его слушает в зале, а за его пределами — общественное мнение по всей стране. Можно ли определить аудиторию как группу людей, которых говорящий видит перед собой в процессе произнесения речи? Необязательно. Он вполне может проигнорировать часть из

них: представитель правительства в парламенте может оставить всякую надежду убедить оппозицию еще до того, как он начнет говорить и может удовлетворяться поддержкой большинства своих сторонников. И, с другой стороны, лицо, дающее интервью журналисту, считает своей аудиторией не самого журналиста, а читателей газеты, которую он представляет. Конфиденциальность дискуссий, накладывая отпечаток на мнение оратора о своей аудитории, может повлиять на содержание его речи. Из этих нескольких примеров сразу становится ясно, насколько трудно определить, что представляет собой аудитория, исходя из чисто материальных критериев. Еще больше трудностей возникает в случае с аудиторией писателя, поскольку в большинстве случаев невозможно с уверенностью определить количество его читателей.

По этой причине мы считаем предпочтительным для целей риторики определять аудиторию как *совокупность тех, на кого говорящий хочет повлиять своей аргументацией*. Каждый говорящий более или менее осознанно принимает во внимание тех, кого он стремится убеждать; эти люди составляют аудиторию, к которой адресуется его речь.

§ 4. КОНСТРУИРОВАНИЕ ГОВОРЯЩИМ АУДИТОРИИ

Аудитория, как ее представляет себе человек, принимающий участие в аргументировании, всегда является более или менее систематизированной конструкцией. Предпринимались попытки установить ее психологическое или социологическое происхождение. Для говорящего, поставившего перед собой задачу убеждать конкретных индивидов, важно, чтобы его представление об аудитории соответствовало обстоятельствам. Это не относится к тем, кто занимается простым написанием эссе, не заботясь о реальной жизни. Риторика, превращаясь в академическое упражнение, адресовывалась условной аудитории, о которой могла иметь стереотипные представления. Однако

именно этот ограниченный взгляд на аудиторию, а также искусственность предмета обсуждения послужили причиной вырождения риторики.

Чтобы обеспечить действенность аргументации необходимо позаботиться сформировать представление о предполагаемой аудитории, максимально приближенное к реальности. Неадекватное представление об аудитории, возникающее либо из–за незнания, либо из–за непредвиденного стечения обстоятельств, может привести к очень печальным результатам. Аргументация, которую оратор считает убеждающей, вполне может вызвать возражения у аудитории, для которой предполагаемые говорящим «доводы за» на самом деле являются «доводами против». Так, если кто–то выступает за принятие определенного предложения, которое, вероятно, приведет к снижению социальной напряженности, его аргумент настроит против этого предложения всех тех, кто хотел бы поживиться на беспорядках.

Соответственно, знание тех, кого надеются привлечь на свою сторону, является предварительным условием эффективности любой аргументации.

Забота об аудитории превращает некоторые главы классических трактатов по риторике в настоящие исследования по психологии. Например, в отрывке из «Риторики», посвященном влиянию возраста и состояния аудитории, Аристотель приводит много проницательных описаний дифференциально–психологического характера, которые актуальны и по сей день. Цицерон[34] указывает на необходимость иного подхода к типу людей, которые «грубы и невежественны, всегда предпочитая сиюминутную выгоду тому, что достойно уважения», и к «тому, другому, просвещенному и воспитанному, ставящему моральное достоинство превыше всего остального»[35]. Позже Квинтилиан[36] подробно

---

[34] Марк Ту́ллий Цицеро́н (106–43 до н.э.) — римский государственный и политический деятель, оратор, философ.

[35] Cicero, Partitiones Oratoriae, § 90.

[36] Марк Фа́бий Квинтилиа́н (35–ок. 96) — римский ритор, автор самого полного из дошедших до нас учебников красноречия.

останавливается на различиях в «нравах» [слушателей], которые важны для оратора[37].

Изучение аудитории также могло бы быть полем исследования социологии, поскольку мнение человека зависит не столько от его собственного характера, сколько от его социального окружения, от людей, с которыми он общается и среди которых живет. Как сказал М. Миллиу[38]: «Если вы хотите, чтобы некультурный человек изменил свои взгляды, пересадите его [в другую почву]»[39]. Каждое социальное окружение или среда различаются по доминирующим мнениям и неоспариваемым убеждениям, посылкам, которые она без колебаний принимает как должное: эти взгляды составляют неотъемлемую часть культуры, и говорящий, желающий убеждать определенную аудиторию, должен обязательно к ней адаптироваться. Таким образом, специфическая культура данной аудитории настолько ярко проявляется в речах, обращенных к ней, что мы чувствуем, что можем в значительной степени полагаться на них в плане наших знаний о характере прошлых цивилизаций.

Социологические соображения, которые могут быть полезны выступающему, имеют отношение к совершенно определенному вопросу: социальным функциям, выполняемым его слушателями. Довольно часто члены аудитории принимают установки, связанные с той ролью, которую они играют в определенных социальных институтах. Этот факт был подчеркнут основоположником психологии формы:

«Иногда можно наблюдать удивительные перемены в отдельных людях, например, когда какой–нибудь страстно предубежденный человек становится членом жюри присяжных, арбитром или судьей, когда его действия демонстрируют тонкий переход от предвзятости к честному стремлению решать проблемы справедливо и объективно»[40].

---

[37] Квинтилиан, Двенадцать книг риторических наставлений, III, VIII, 38 и далее.

[38] Морис Миллиу (1865–1925) — французский автор критического исследования философской системы Шопенгауэра.

[39] Millioud, «La propagation des idées», Revue philosophique, 70 (1910), 173.

[40] Wertheimer, Productive Thinking, pp. 135–136.

То же самое можно сказать и о менталитете политика, чья точка зрения меняется, когда после многих лет, проведенных в оппозиции, он становится ответственным членом кабинета правительства.

Слушатель, выполняя новые функции, приобретает новую индивидуальность, которую говорящий не может себе позволить игнорировать. То, что верно для отдельного слушателя, в равной степени справедливо и для всей аудитории, причем настолько, что теоретики риторики сочли возможным классифицировать ораторское искусство в зависимости от роли, которую играет аудитория, к которой обращается оратор.

Античные писатели различали три типа ораторского искусства: совещательное, судебное и эпидиктическое, которым, по их мнению, соответствовали аудитория, участвующая в обсуждение, аудитория, выносящая суждение, и аудитория, просто наслаждающаяся изложением аргументов оратора, не приходя к какому–либо заключению в вопросе, о котором идет речь.

Здесь мы сталкиваемся с различием чисто практического порядка, недостатки и неадекватность которого очевидны. Особенно неудовлетворительной является характеристика эпидиктического типа ораторики, о чем мы поговорим позже[41]. Хотя эта классификация не может быть принята как таковая для изучения аргументации, тем не менее, ее достоинство заключается в том, что она подчеркивает важность, которую оратор должен придавать функциям своей аудитории.

Часто бывает так, что оратору приходится убеждать разношерстную аудиторию, объединяющую людей, отличающихся по характеру, предпочтениям и выполняемым функциям. Чтобы привлечь на свою сторону различные элементы аудитории, оратору придется использовать множество аргументов. Великий оратор — тот, кто владеет искусством учитывать в своей аргументации сложный характер своей аудитории. Примеры этого искусства можно найти при внимательном чтении речей, произнесенных перед парламентскими ассамблеями, представляющими

[41] См. § 11, ниже.

собой комплексную аудиторию, составные элементы которой легко различимы.

Однако оратору не обязательно сталкиваться с несколькими организованными фракциями, чтобы понять сложный характер своей аудитории. Он вполне может представить каждого из своих слушателей одновременно принадлежащим к нескольким разрозненным группам. Когда оратор выступает перед несколькими аудиториями или даже перед одним–единственным слушателем, вполне возможно, что он не будет до конца уверен, какие аргументы покажутся его аудитории наиболее убедительными. В таком случае он с помощью своего рода художественной игры выделит свою аудиторию из ряда прочих. В «Тристраме Шенди» — поскольку аргументация является одной из главных тем в этой книге, мы будем часто обращаться к ней — Тристрам описывает ссору между своими родителями, в ходе которой его отец хочет убедить мать нанять акушерку:

> «Он... представил свои аргументы во всех ракурсах; спорил с ней как христианин, как язычник, как муж, как отец, как патриот, как мужчина. Моя мать отвечала на все вопросы только как женщина, что было для нее немного тяжело, потому что, поскольку она не могла предположить и бороться с таким разнообразием характеров, это был неравный бой: семеро на одного»[42].

Обратите внимание, что не только оратор меняет маски, но и его аудитория — в данном случае, его бедная жена — в еще большей степени преображается в его воображении, когда он ищет ее наиболее уязвимые места. Однако, поскольку именно оратор берет на себя инициативу в этом «разделении» аудитории, именно к нему применяются термины «как к христианину», «как к язычнику» и так далее.

Выступающий может попытаться определить социальное окружение своей аудитории. Он может спросить себя, относятся ли все участники к одной социальной группе или ему нужно распределить своих слушателей по нескольким различным —

---

[42] Лоренс Стерн, Жизнь и мнения Тристрама Шенди, джентльмена, кн. 1, гл. 18.

возможно, даже противоположным — группам. В идеале он может разделить свою аудиторию по социальным группам — политическим, профессиональным, религиозным, например, — к которым принадлежат отдельные ее члены, или по ценностям, которых придерживаются те или иные члены аудитории. Эти идеальные подразделения не являются независимыми друг от друга; однако они могут привести к формированию очень разных аудиторий. Разбиение собрания на подгруппы также зависит от позиции самого оратора. Если он придерживается экстремистских взглядов по какому–либо вопросу, ничто не мешает ему рассматривать всех своих собеседников как единую аудиторию единомышленников. С другой стороны, если он придерживается умеренных взглядов, он будет считать, что они образуют как минимум две разные аудитории.

Знание аудитории неотделимо от понимания, как на нее влиять. Проблема природы аудитории действительно тесно связана с проблемой ее обусловленности. На первый взгляд, этот термин подразумевает внешние по отношению к аудитории факторы. И все исследования обусловленности предполагают, что она рассматривается как относящаяся к сущности, которой является сама аудитория. Но, при ближайшем рассмотрении, знание аудитории — это также знание того, как добиться ее обусловленности[43], а также степени обусловленности, достигаемой в любой данный момент выступления[44].

Для усиления своего влияния доступны различные средства обусловливания аудитории: музыка, освещение, эффект толпы, декорации и приспособления для управления сценой. Средства эти были известны издавна и использовались в прошлом первобытными народами, а также греками, римлянами и человеком Средневековья. В наши дни технические усовершенствования

---

[43] Обусловливание — процесс научения, понимаемый как образование условных связей между стимулами и поведенческими реакциями.

[44] См. наблюдения Л. Фестингера о меньшей склонности к общению у тех, кто придерживается умеренных взглядов: «Informal Social Communication», Psychological Review, vol. 57, № 5, Sept. 1950, p. 275 (прим. авт. — *С.З.*).

способствовали развитию этих средств до такой степени, что некоторые считают их важным элементом воздействия на сознание.

Помимо вышеописанного обусловливания, выходящего за рамки данной работы, существует обусловливание посредством самой речи, приводящее к тому, что в конце выступления аудитория уже не та, что была в его начале. Эта форма обусловленности может быть реализована только в том случае, если говорящий постоянно приспосабливается к своей аудитории.

§ 5. АДАПТАЦИЯ ГОВОРЯЩЕГО К АУДИТОРИИ

Вико[45] писал: «Цель красноречия, к которой стремится говорящий, всегда зависит от аудитории, и он должен строить свою речь в соответствии с ее мнением»[46]. В аргументации важно знать не то, что говорящий считает истинным или важным, а знать мнение тех, к кому он обращается. Пользуясь сравнением Грациана[47], речь «подобна пиршеству, на котором блюда готовятся для того, чтобы понравиться гостям, а не поварам»[48].

Кажется, что великого оратора, обладающего властью над своими слушателями, вдохновляет настроение его аудитории, что не относится к пылким энтузиастам, которых заботит только то, что они сами считают важным. Выступающие такого типа могут оказывать некоторое воздействие на людей, поддающихся внушению, но, в целом, их речь покажется слушателям неразумной. По словам М. Прадинеса[49], речь энтузиаста, даже если она

---

[45] Джамбаттиста Вико (1668–1744) — крупнейший итальянский философ эпохи Просвещения, творец современной философии истории.

[46] Vico, Opere, ed. Ferrari, vol. II, De Nostri Temporis Studiorum Ratione, p. 10.

[47] Бальтаса́р Грасиа́н–и–Мора́лес (Бальтазар Грациан) (1601–1658) — испанский прозаик, философ и теоретик литературы. Крупнейший представитель литературы барокко.

[48] Gracian, L'homme de Cour, p. 85.

[49] Морис Прадин (1874–1958) — французский философ.

способна произвести какой–то эффект, не имеет «истинного» звучания, эмоциональная реальность «прорывается сквозь маску логики», поскольку, по его словам, «страсть и разум несоизмеримы»[50]. Очевидное объяснение этой точки зрения заключается в том, что человек, охваченный страстью, спорит, не принимая во внимание в достаточной степени аудиторию, к которой он обращается: увлеченный своим энтузиазмом, он воображает, что его аудитория восприимчива к тем же аргументам, которые убедили его самого. Таким образом, страсть, заставляя забывать про аудиторию, приводит не столько к отсутствию, сколько к неудачному выбору доводов.

Платон упрекал лидеров афинской демократии в том, что они «льстили» демосу вместо того, чтобы руководить им. Но ни один оратор, даже религиозный оратор не может позволить себе пренебречь усилиями по адаптации к своей аудитории. «Успех проповедника, — писал Боссюэ[51], — зависит от его аудитории»[52]. В своей борьбе с демагогами в Афинах Демосфен[53] призывает народ совершенствоваться, чтобы возрастало мастерство ораторов:

«Ваши ораторы никогда не делают вас ни плохими, ни хорошими, но вы сами делаете их таковыми по своему усмотрению; ибо не вы стремитесь к тому, к чему они стремятся, а они стремятся к тому, чего, по их мнению, вы желаете. Поэтому вы должны начинать с благородных устремлений, и тогда и все пойдет хорошо, ибо ни один оратор не даст вам низкого совета, иначе он ничего не добьется, поскольку никто не поверит ему на слово»[54].

Действительно, именно аудитория играет главную роль в определении качества аргументации и поведения ораторов.

Хотя ораторов в их отношении к слушателям сравнивают с поварами и даже с дармоедами, которые «почти всегда говорят

---

[50] Pradines, Traité de psychologie générale, vol. II, pp. 324–325.

[51] Жак Бенинь Боссюэ (1627–1704) — французский проповедник, писатель и богослов.

[52] Bossuet, Sermons, vol. II, Sur la parole de Dieu, p. 153.

[53] Демосфе́н (384–322 до н.э.) — древнегреческий афинский государственный деятель и оратор.

[54] Demosthenes, On Organization, § 36.

на языке, противоречащем их чувствам, чтобы быть приглашенными на изысканные пиршества»[55], не следует упускать из виду, что оратор почти всегда волен отказаться от убеждения аудитории, если он не может убеждать, кроме как используя методы, вызывающие у него отвращение.

Не следует думать, что, если речь идет об аргументе, всегда почетно преуспевать в убеждении или даже иметь такое намерение. Проблема согласования щепетильности человека чести с его подчинением [запросам] аудитории привлекла особое внимание Квинтилиана. Для него риторика как *scientia bene dicendi*[56], подразумевает, что опытный оратор не только умеет убеждать, но и говорит только о том, что правильно. Таким образом, если некто допускает существование аудитории, состоящей из порочных людей, которых он, тем не менее, не хочет прекращать убеждать, и, если одновременно он рассматривает эту проблему с точки зрения морали, он оказывается вынужденным, чтобы разрешить затруднения, проводить различия и отмежевания, не являющиеся сами по себе разумеющимися.

Сочетание обязанности оратора подстраиваться под аудиторию с ограничением аудитории некомпетентной толпой, неспособной понять последовательную аргументацию или хотя бы чуть–чуть удерживать внимание, не отвлекаясь, привело к двум печальным результатам: дискредитировало риторику и ввело в теорию публичной речи общие правила, которые на самом деле выглядят валидными только в частных случаях. Например, мы в принципе не понимаем, почему использование техники аргументации должно уводить от риторики и диалектики[57].

В этом вопросе существует только одно правило: адаптировать речь к аудитории, какой бы ни была ее природа. Аргументы, которые по существу и форме соответствуют определенным обстоятельствам, в других случаях могут показаться нелепыми. Если одно и то же событие описано в произведении, претендующем на научность, и в историческом романе, то в обоих случаях нет

---

[55] См. § 2, выше.

[56] Scientia bene dicendi (*лат.*) — здесь, наука, приносящая пользу.

[57] Аристотель, Риторика, I, 2, 1357a, 1358a.

необходимости применять один и тот же метод доказательства его реальности. Читатель, который нашел бы доказательства Жюля Ромена[58] о добровольном прекращении действия сердца нелепыми, обнаружив их в медицинском журнале, возможно, счел бы их интересной гипотезой, если бы они были развиты в романе.

Порядок, которого следует придерживаться при обсуждении, в некоторой степени зависит от размера аудитории, независимо от соображений, относящихся к области достижения согласия, взятого за основу для аргументации, которые варьируются от аудитории к аудитории. Рассуждая, как стиль выступления зависит от обстоятельств произнесения речи, Ж. Марузо[59] обратил внимание на своего рода почтительность и застенчивость, испытываемые выступающим, обусловленные численностью аудитории:

«...по мере того, как снижается степень близости, усиливаются сомнения, связанные с получением чаемого уважения слушателей, стремление заслужить их аплодисменты или, по крайней мере, их одобрение, выражающееся во взглядах и позах»[60].

Уместно сделать много других замечаний о характеристиках аудитории, которые влияют на поведение говорящего и виды его аргументов. На наш взгляд, ценность нашего исследования будет определяться тем, насколько конкретно будут рассмотрены многочисленные аспекты конкретных аудиторий. Так, в следующих четырех параграфах мы хотели бы подчеркнуть характеристики некоторых аудиторий, выбранных за их неоспоримую важность для всех, кто занимается аргументацией, и особенно для философов.

§ 6. УБЕЖДАЮЩЕЕ И УБЕДИТЕЛЬНОЕ

Мы достаточно говорили, что аудитория практически бесконечна по своему разнообразию и что, пытаясь приспособиться

[58] Жюль Ромен (1885–1972) — французский писатель, поэт и драматург.

[59] Жюль Марузо́ (1878–1964) — французский языковед и латинист.

[60] Marouzeau, Précis de stylistique française, p. 208.

к ее особенностям, говорящий сталкивается с бесчисленными проблемами. Возможно, это одна из причин, почему существует такой огромный интерес к технологическим аспектам аргументации, которая могла бы быть применима ко всем типам аудиторий или, по крайней мере, к состоящим из компетентных или рационально мыслящих людей. Этому идеалу, этому стремлению преодолеть исторические или местные особенности, чтобы защищаемые тезисы могли завоевать всеобщее признание, соответствует стремление к объективности, какой бы природы она ни была. В этом стремлении, как говорит Гуссерль[61] в своей трогательной речи, в которой он защищает усилия западной рациональной мысли, «в своей философской работе мы находимся в *общественном услужении у человечества*»[62]. В том же духе Ж. Бенда[63] обвиняет чиновников в измене, когда они переходят от заботы о вечном и всеобщем к защите временных и местных ценностей. Здесь возобновляется извечный спор между теми, кто защищает истину, и теми, кто отстаивает мнение, между философами, занятыми поисками абсолюта, и риторами, вовлеченными в действие. Именно из этих дебатов, по–видимому, вытекает различие между *убеждающей* и *убедительной* аргументацией. Мы хотели бы пересмотреть это различие в контексте теории аргументации и роли, которую при этом играют определенные аудитории.

Для человека, заинтересованного в результатах, убеждение (persuade) важнее убедительности (convince)[64], поскольку

---

[61] Эдмунд Густав Альбрехт Гу́ссерль (1859–1938) — немецкий философ, основатель феноменологии.

[62] Husserl, Die Krisis der europaischen Wissenschaften in Gesammelte Werke, vol. VI, p. 15.

[63] Жюльен Бенда (1867–1956) — французский философ и романист; наиболее известен благодаря книге «Предательство клерков» (1927).

[64] Convince используется, когда человек изменяет свое мнение или убеждение благодаря чужим аргументам или доказательствам. Этот глагол означает, что для убеждения используется рациональное или логическое мышление. Persuade используется, когда убеждают с помощью психологического, эмоционального воздействия или обещаний, не всегда подкрепляя фактами или логическими обоснованиями. Выбор между этими двумя понятиями зависит от контекста и конкретных нюансов, которые хотят

убедительность — это всего лишь первый этап на пути к действию. Руссо[65] считал бесполезным быть убедительным для ребенка, «если вы не можете убеждать его»[66].

С другой стороны, для тех, кого интересует рациональный характер аргументации, убедительность (convince) важнее, чем убеждение (persuade). Более того, рациональный характер убедительности иногда зависит от используемых средств, а иногда и от способностей, к которым человек обращается. По мнению Паскаля, убеждение — нечто прикладное, применяемое к своего рода автомату, — под которым он понимает тело, воображение и чувства, то есть все, что не относится к разуму.[67] Часто убеждение рассматривается как неоправданная замена демонстрации. Таким образом, по словам Дюма[68], «когда человека убеждают, он довольствуется аффективными и личными причинами», а убеждение часто бывает «софистическим»[69], но не уточняет, в каком отношении аффективное доказательство технически отличается от объективного.

Критерии, на которые опираются при проведении различия между убедительным и убеждающим, всегда основаны на решении, требующем отрыва от совокупности подходов, способностей, определенных элементов, считающихся рациональными. Следует подчеркнуть, что такую процедуру иногда применяют и к фактическому рассуждению. Например, можно показать, что определенный силлогизм, хотя и выглядит убедительным, не будет убеждать: однако предполагается, что такой способ говорить о силлогизме предполагает отрыв от контекста, что посылки силлогизма существуют в уме независимо от всего остального, превращая эти посылки в неосязаемые и непоколебимые

передать. В основном convince используется, чтобы подчеркнуть логический, а persuade — эмоциональный характер речи.

[65] Жан–Жак Руссо́ (1772–1778) — франко–швейцарский философ, писатель и мыслитель.

[66] Rousseau, Émile (Dent, Dutton), bk. III, p. 146.

[67] Pascal, Pensées, GBWW, vol. 33, p. 219, no. 252.

[68] Жорж Дюма (1866–1946) — французский врач и психолог.

[69] Dumas, Traité de psygchologie, vol. II, p. 740.

истины. Могут, к примеру, сказать, что некий человек, хотя ему убедительно объяснили опасность слишком быстрого пережевывания пищи, не прекратит эту практику. Такое утверждение предполагает вычленение из полной картины рассуждений, которые лежат в основе убедительности. В частности, упускается из виду, что убедительное соображение о важности пережевывания пищи может противоречить другому убедительному соображению о выигрыше во времени, если есть быстрее. Таким образом, очевидно, что концепт убедительного, хотя и основывается, по–видимому, на выделении используемых средств доказательства или задействуемых способностей, часто также предполагает выделение конкретных данных из гораздо более сложной совокупности.

Во всяком случае, даже если кто–то отказывается, подобно нам, принимать эти различия в реальной мысли, он должен признать, что в языке используются два понятия: убедительное и убеждающее, и что существует небольшая, но ощутимая разница в значении этих двух терминов.

Мы собираемся применить термин «*убеждающий*» к аргументации, которая претендует на валидность только для определенной аудитории, а термин «*убедительный*» — к аргументации, которая предполагает заручиться поддержкой каждого разумного существа. Этот очень тонкий нюанс зависит, по сути, от того, какое представление сложилось у говорящего, в чем воплощается разумное. Каждый верит в набор фактов, истин, которые, по его мнению, должны быть приняты любым «нормальным» человеком, потому что они справедливы для каждого разумного существа. Но так ли это на самом деле? Не заходит ли это притязание на абсолютную валидность для любой аудитории, состоящей из разумных существ, слишком далеко? В этом вопросе даже самому добросовестному писателю остается только представить факты на суд читателей. Во всяком случае, он приложит все силы, чтобы их *убедить*, если считает, что обращается действительно к такой аудитории.

Несмотря на сходство их следствий, мы предпочитаем наш критерий тому, совершенно отличному от него принципу, который выдвинул Кант в своей «Критике чистого разума». По его

словам, убедительность и убежденность — это два разных вида уверенности:

«Если суждение справедливо для каждого разумного существа, то его обоснование достаточно объективно, и оно называется *убедительным*. Если, с другой стороны, оно основывается на особенностях субъекта, это называется *убеждением*. Убеждение —всего лишь иллюзия, основание для суждения, которое лежит исключительно в субъекте, рассматривается как объективное. Следовательно, суждение такого рода имеет силу только для частного лица — оно действительно только для того, кто судит, и представление о том, что что–то является истиной, таким образом, не может быть передано другим людям... Соответственно, убеждение субъективно неотличимо от убедительности, то есть до тех пор, пока субъект рассматривает свое суждение просто как феномен своего собственного разума. Но если мы зададимся вопросом, оказывают ли обоснования нашего суждения, которые являются значимыми для нас, такое же воздействие на разум других, как и на наш собственный, тогда у нас будут средства, хотя и только субъективные, но не для того, чтобы убедить, а для того, чтобы выявить сугубо частные причины обоснованности суждения; другими словами, осознание того, что в нем есть элемент простого убеждения... Убеждения я могу оставить при себе, если они мне приятны; но я не могу и не должен пытаться навязывать их как обязательные для других»[70].

Кантианская точка зрения, хотя и довольно близка к нашей по своим следствиям, отличается от нее тем, что делает противопоставление *субъективного* и *объективного* критерием для различения убеждающего и убедительного.

Если убедительное основано на истинности его объекта и, следовательно, имеет силу для каждого разумного существа, то только убедительное может быть доказано, а убеждающее имеет не более чем индивидуальное значение. Из этого ясно, что Кант принимает только чисто логическое доказательство и исключает из философии все аргументы, которые не вынуждают к абсолютному согласию. Концепция Канта оправданна только в том случае, если признать, что не следует сообщать то, что не претен-

[70] См. Kant, Critique of Pure Reason, preface to the first edition, GBWW, vol. 42, p. 3.

дует на абсолютную объективность, и это исключило бы всякую аргументацию, направленную на определенную аудиторию: но аргументация последнего рода является избранной сферой риторики. И с того момента, как мы признаем существование других средств доказательства, помимо объективных, аргументация, адресованная определенной аудитории, приобретает значение, выходящее за рамки простого субъективного убеждения.

Предлагаемое нами различие между убеждающим и убедительным косвенным образом выражает связь, которая часто устанавливается, хотя и путаным образом, между убежденностью и действием, с одной стороны, и, с другой стороны, между убедительностью и интеллектом. Действительно, вневременной характер некоторых аудиторий объясняет, почему аргументы, адресованные им, не призывают немедленно к действию.

На первый взгляд, это различие, основанное на характеристиках аудитории, не объясняет разницу между убедительным и убеждающим в том виде, в каком оно ощущается самим слушателем. Но легко заметить, что тот же критерий, тем не менее, применим, если иметь в виду, что слушателя заботит, как представленные ему аргументы были бы восприняты другими аудиториями.

Преимущество нашей точки зрения состоит в том, что мы показываем, что разница между терминами «*убедительное*» и «*убеждающее*» всегда неточна и на практике должна оставаться таковой. Ибо, в то время как граница между интеллектом и волей, между разумом и иррациональным может быть четко проведена, проведение различий между различными аудиториями является гораздо менее определенным делом, особенно если учесть, что представление говорящего об аудитории является результатом усилий, от которых всегда можно отказаться и заменить их другими.

Различие между убеждающим и убедительным, проводимое нами, имеет много общего с различиями, которые проводили писатели прошлого, хотя мы и не придерживаемся их критериев. Это также объясняет, почему некоторые писатели из скромности используют слово «убеждающее» в противоположность «убедительному». Например, Клапаред[71]; в предисловии к одной из его

[71] Эдуард Клапаред (1873–1940) — швейцарский психолог.

книг говорится, что его решение опубликовать рукопись было принято «в ответ на просьбу мадам Антипофф, которая убеждала (но не убедила) меня в том, что публикация этих исследований была желательна»[72]. Выражаясь так, автор и не думал проводить теоретическое различие между двумя терминами., но он использует разницу между ними, чтобы гарантированно передать как незначительные объективные оттенки смысла, так и силу доводов, приведенных его компаньоном. Разница в оттенках смысла, переданная Клапаредом, может соответствовать кантовской концепции, но, по–видимому, еще лучше согласуется с тем фактом, что он столкнулся с доводами, которые были убедительны для него, но которые, по его мнению, не могли быть убедительными для всех.

Таким образом, характер аудитории, перед которой могут быть успешно представлены аргументы, в значительной степени будет определять как направление, которое примут аргументы, так и их характер, значение, которые им будут придавать. Как определить аудитории, которые бы играли нормативную роль, позволяя нам судить об убедительности аргумента? В текущей практике, как и с точки зрения философов, рассматриваются три вида аудиторий, обладающих особыми привилегиями в отношении этой функции. Первая аудитория состоит из всего человечества или, по крайней мере, из всех нормальных взрослых людей; мы будем называть ее *универсальной аудиторией*. Вторая состоит из единственного *собеседника*, к которому говорящий обращается в ходе диалога. Третья аудитория — это *сам субъект*, когда он рассуждает или объясняет себе причины своих поступков. Спешим добавить, что только когда собеседник в диалоге и человек, спорящий сам с собой, рассматриваются как воплощение универсальной аудитории, они могут пользоваться привилегией, предоставленной философией разуму, благодаря которой аргументация, обращенная к ним, часто приравнивается к логическому дискурсу. Универсальную аудиторию для каждого

[72] Claparède, «La genèse de l'hypothèse», Archives de Psychologie, vol. XXIV, introduction.

говорящего, действительно, с внешней точки зрения, можно рассматривать как особенную аудиторию, но, тем не менее, в представлении каждого выступающего в любой момент времени существует аудитория, превосходящая все остальные, которую нелегко втиснуть в рамки конкретной аудитории. С другой стороны, собеседника в диалоге или человека, вовлеченного в обсуждение, можно рассматривать как конкретную аудиторию, с известной нам реакцией или, по крайней мере, со свойствами, поддающимися изучению. Отсюда проистекает первостепенная важность универсальной аудитории как обеспечивающей норму объективной аргументации, поскольку другая сторона в диалоге и личность, рассуждающая сама с собой во внутренней речи, никогда не смогут стать чем–то большим, чем расплывчатыми воплощениями этой универсальной аудитории.

§ 7. УНИВЕРСАЛЬНАЯ АУДИТОРИЯ

Аргументация, ориентированная исключительно на конкретную аудиторию, имеет тот недостаток, что выступающий, подстраиваясь под взгляды своих слушателей, может опираться на аргументы, которые чужды или даже прямо неприемлемы для людей, отличающихся от тех, к кому он в данный момент обращается. Эта опасность очевидна в случае широкой аудитории, которую выступающий должен делить на составные части для достижения целей своей аргументации. Ведь широкая аудитория, такая как парламентская ассамблея, для принятия решения должна быть сгруппирована как единое целое, и оппоненту неосторожного оратора чрезвычайно легко обратить против него все аргументы, которые он адресовал разным частям аудитории, либо противопоставляя аргументы друг другу, чтобы показать их противоречивость, либо представив их тем, кому они не предназначались. Это объясняет относительную слабость аргументов, которые принимаются только определенной аудиторией, и ценность мнений, пользующихся единодушным одобрением, особенно со стороны лиц или групп, которые сходятся во мнениях по очень немногим вопросам.

Естественно, ценность этого единодушия зависит от количества и качеств тех, кто его выражает. Наивысшей точки единодушие достигает в случае согласия всей аудитории. Конечно, в данном случае это относится не к экспериментально доказанному факту, а к всеобщности и единодушию, воображаемой оратором универсальной аудитории, поскольку по законным причинам можно не обращать внимания на тех, кто не является ее частью.

Философы всегда утверждают, что обращаются к такой аудитории, не потому что они надеются заручиться фактическим согласием всех людей — они очень хорошо знают, что лишь незначительное меньшинство когда–либо прочтет их работы, — а потому что они думают, что все, кто поймет приводимые ими доводы, должны будут согласиться с их выводами. *Таким образом, согласие универсальной аудитории — это вопрос не истины, а правоты.* Основанием для того, чтобы полагаться на позицию тех, кто подчиняется данным опыта или свету, проливаемому разумом, является утверждение говорящего того, что соответствует объективному факту, что представляет собой истинное и даже необходимое заявление.

Аргументация, адресованная универсальной аудитории, должна убедить читателя в том, что приводимые доводы носят убедительный характер, что они очевидны и обладают абсолютной и неподвластной времени достоверностью, не зависящей от местных или исторических обстоятельств. «Истина, — согласно Канту, — зависит от согласия с объектом, и, следовательно, в отношении этого объекта суждения всех участников должны быть согласованы». Каждое объективная уверенность в чем–либо может быть распространена, потому что она «имеет силу для разума каждого человека». Это только такое заявление, которое может быть *аффирмовано*, то есть выражено «как обязательно действительное для всех»[73].

На самом деле, суждение такого рода считается обязательным для всех, поскольку сам говорящий убежден, что оно не допускает никаких сомнений. Эта картезианская уверенность была очень выразительно описана Дюма:

---

[73] Kant, Critique of Pure Reason, GBWW, vol. 42, p. 240.

«Уверенность — это та абсолютная вера, которая полностью исключает сомнение; это необходимое, универсальное утверждение; другими словами, человек, который уверен, не допускает возможности предпочесть противоположное утверждение, но воображает, что его утверждение в одинаковых обстоятельствах обязательно требует принятия всеми. Короче говоря, именно состояние, в котором мы осознаем, что мыслим истинно, и есть универсальное ограничение, интеллектуальное обязательство; субъективность исчезает, и человек мыслит разумно, как человек, и более не как индивид. Состояние уверенности часто описывается с помощью таких метафор, как свет и светоносность; но озарение, вызванное рациональной уверенностью, имеет свое собственное объяснение. Оно означает отдых и расслабление, даже если уверенность в этом причиняет боль, поскольку это кладет конец напряжению и беспокойству, связанным с поисками и нерешительностью. Вместе с этим приходит ощущение власти, но также и ощущение уничтожения; человек чувствует, что предрассудки, страсти и индивидуальные капризы исчезли... При рациональной вере мы присваиваем истину, и сами становимся истиной»[74].

Следует отметить, что там, где в игру вступает рациональная очевидность, приверженность разума неопровержимой истине, по–видимому, приостанавливается, и процессы аргументации не играют никакой роли. Индивид, обладающий свободой суждения и выбора, полагается на сдерживающую силу разума, которая лишает его всякой возможности сомневаться. Таким образом, максимально эффективная риторика в случае с универсальной аудиторией — это риторика, использующая только логические доказательства.

Рационализм, с его претензией полностью исключить риторику из философии, объявил об очень амбициозной программе, которая должна была привести к согласию умов посредством всеобщего подчинения рациональной очевидности. Но едва были сформулированы требования картезианского метода, как Декарт, руководствуясь этими требованиями, сделал несколько весьма сомнительных утверждений. Как, в самом деле, отличить истинную очевидность от ложной? Полагает ли кто, что действи-

---

[74] Dumas, Traité de psychologie, vol. II, pp. 197–198, 200.

тельно объективно валидно то, что выглядит убедительно для универсальной аудитории, идеальным представителем которой он считает себя?? Парето[75] сделал проницательное наблюдение, что всеобщий консенсус, на который ссылаются, часто является всего лишь необоснованным обобщением индивидуальной интуиции[76]. По этой причине пишущему или выступающему всегда опасно отождествлять с логикой аргументацию, предназначенную для универсальной аудитории, как он сам ее себе представляет. Представления людей об «объективных фактах» и «очевидных истинах», которые они сформировали в ходе истории, достаточно различались, чтобы соблюдать осторожность в этом вопросе. Вместо того, чтобы верить в универсальную аудиторию, аналогичную божественному разуму, который может удовлетвориться только «истиной», мы могли бы с большим основанием характеризовать каждого говорящего в соответствии с его собственным представлением об универсальной аудитории, которую он пытается склонить к своей точке зрения.

Каждый человек формирует образ универсальной аудитории на основе того, что он знает о своих собратьях, преодолевая те немногие противоречия, о которых он осведомлен. Таким образом, у каждого человека, в каждой культуре есть свое собственное представление об универсальной аудитории. Изучение этих вариаций было бы очень поучительным, поскольку мы узнали бы, что люди в разное время времена считали *подлинным*, *достоверным* и *объективно значимым*.

Если аргументация, адресованная широкой аудитории, рассчитанная на то, чтобы убедить, убеждает не всех, всегда можно прибегнуть к *дисквалификации непокорного*, классифицируя его как глупого или ненормального. Этот подход, распространенный среди мыслителей Средневековья, по сей день используется неко-

---

[75] Вильфредо Парето (1848–1923) — итальянский социолог, экономист, инженер; сформулировал теорию «нелогического» действия, согласно которой социальное действие состоит из внешне наблюдаемого действия, рационального его обоснования и психических установок индивида, лежащих в основе действия.

[76] Pareto, The Mind and Society, vol. I, §§ 589, 599, pp. 354, 361.

торыми современными авторами. Идея исключения отдельных индивидов из человеческого сообщества может быть реализована только в том случае, если количество и интеллектуальная ценность тех, кто оказывается под запретом, не столь велики, чтобы выставить подобную затею смехотворной. Если такая опасность существует, необходимо прибегнуть к другой аргументации, и универсальную аудиторию соотнести с элитной аудиторией, наделенной исключительными и непогрешимыми средствами познания. Те, кто гордится обладанием сверхъестественным откровением или мистическим знанием, а также те, кто обращается к добродетельным, верующим или стяжавшим благодать людям, отдают предпочтение элитной аудитории; эту элитную аудиторию можно даже спутать с совершенным Существом.

Элитная аудитория далеко не всегда считается похожей на аудиторию универсальную. На самом деле, представители элитной аудитории часто стремятся отличаться от обычных людей: если это так, то элита характеризуется своим иерархическим положением. Но часто элитная аудитория рассматривается как образец, которому люди должны соответствовать, чтобы быть достойными своего имени: другими словами, элитная аудитория устанавливает норму для всех. В данном случае элита — это авангард, за которым все будут следовать и которому будут стремиться соответствовать: мнение авангарда — единственное, что имеет значение, ибо, в конечном счете, оно является определяющим.

Элитная аудитория воплощает в себе универсальную аудиторию только для тех, кто признает за ней роль авангарда и образца. Для остальных она будет не более чем узкой аудиторией. Статус аудитории зависит от представлений о ней.

Некоторые специализированные аудитории легко приравниваются к универсальной аудитории, например, такую роль играет аудитория ученого, обращающегося к своим коллегам–ученым. Ученый обращается к конкретным, квалифицированным специалистам, черпающим данные из четко определенной системы положений науки, в которой они являются специалистами. Тем не менее, эта очень ограниченная аудитория, как правило, рассматривается учеными как по–настоящему универсальная аудитория,

а не просто узкая аудитория. Ученый полагает, что все, кто обладает сходной подготовкой, квалификацией и информацией, придут к одинаковым с ним выводам. То же справедливо, когда мы имеем дело с моралью. Мы ожидаем, что наши суждения будут подтверждены реакцией других людей. Однако «другие», к которым мы обращаемся, — это не просто «другие». Мы обращаемся исключительно к тем, кто должным образом «отражает» поведение, которое мы одобряем или не одобряем. Как говорит Финдли[77]:

«Мы обращаемся с призывом, обращенным поверх бездумных голов современного общества, к великому собранию мыслящих людей, где бы они ни находились в пространстве и времени»[78].

Такого рода апелляции критикуются Ж.–П. Сартром[79] в его замечательных лекциях об аудитории писателя:

«Мы уже говорили, что писатель обращается, в принципе, ко всем людям. Но сразу после этого мы заметили, что его читают лишь некоторые из них. Из этого разрыва между идеальной и реальной публикой проистекает идея абстрактной универсальности. Другими словами, автор постулирует постоянное обращение к нему в неопределенном будущем тех немногих читателей, которые есть у него в настоящем... обращение к бесконечности во времени пытается компенсировать неудачу в пространстве (обращение к безграничности возможностей человека разумного для писателя семнадцатого века, расширение до бесконечности писательского клуба и сообщества специалистов для писателя девятнадцатого века)... С другой стороны, под конкретной универсальностью понимается совокупность людей, живущих в данном обществе»[80].

Сартр упрекает писателей в том, что они пренебрегают конкретной универсальностью, к которым они могли бы и должны были обратиться, отстаивая иллюзорную абстрактную универсальность. Но разве не универсальная аудитория Сартра должна будет оце-

---

[77] Джон Нимейер Финдли (1903–1987) — южноафриканский философ.

[78] Findlay, «Morality by Convention», Mind, LIII, new series, 1944, p. 160.

[79] Жан–Поль Шарль Эма́р Сартр (1905–1980) — французский философ–экзистенциалист.

[80] Sartre, Situations, vol. II, pp. 192–193.

нить достоинства этой критики и решить, питал ли писатель до сих пор добровольную иллюзию или нет, не потерпел ли он до сих пор неудачу в своей самозваной «миссии»? И именно к универсальной аудитории сам Сартр обращается, желая объяснить свои взгляды на проблему абстрактной и конкретной универсальности.

Итак, мы считаем, что аудитории не являются независимыми друг от друга, что конкретные аудитории способны соответствовать представлению об универсальной аудитории, который их характеризует. С другой стороны, именно к неопределенной универсальной аудитории обращаются, чтобы вынести суждение о том, какое представление об универсальной аудитории подходит для данной конкретной аудитории, чтобы одновременно исследовать, каким образом она была организована, какие индивиды входят в нее, согласно принятому критерию, и является ли этот критерий легитимным. Можно сказать, что аудитории выносят суждения друг о друге.

§ 8. АРГУМЕНТАЦИЯ ПЕРЕД ЕДИНСТВЕННЫМ СЛУШАТЕЛЕМ

Все те, кто в древности провозглашал примат диалектики над риторикой, признавали философское значение аргументации, адресованной единственному слушателю, и признавали ее превосходство над аргументацией, адресованной широкой аудитории. Риторика сводилась к технологии разработки пространной, выдержанной речи. Но такого рода речи, со всеми вытекающими из них ораторскими действиями, были бы смешны и неэффективны перед одним слушателем. В порядке вещей принимать во внимание его реакции, возражения и колебания, и, замечая их, говорящий и не думает уклоняться. Он должен доказать оспариваемую точку зрения, разобраться в причинах сопротивления своего собеседника и тщательно разобраться в его возражениях. Дискурс неизбежно трансформируется в диалог. Вот почему, согласно

Квинтилиану, Зенон[81] сравнивал диалектику как технику ведения диалога со сжатым кулаком из–за более лаконичного стиля аргументации, в то время как риторика больше походила на открытую ладонь.[82] Действительно, нет сомнений в том, что у единственного слушателя, имеющего возможность задавать вопросы и выдвигать возражения, создается впечатление, что аргументы, которые он в конечном итоге принимает, подкрепляются более вескими доводами, чем выводы выступающего, излагающего свои аргументы в развернутой речи. По мнению Платона, диалектик, стремящийся заручиться согласием своего собеседника на каждом этапе своих рассуждений, более уверен в том, что не сойдет с пути истины. Это мнение ясно выражено в небольшой речи, с которой Сократ обращается к Калликлу[83]:

«Что ж, тогда мы уладили одно дело; каждый раз мы приходим к согласию с одной стороны, этот пункт будет сочтен нами обоими в достаточной степени проверенным, и его не нужно будет подвергать какой–либо дополнительной проверке. Ибо ты не мог бы даровать мне это из–за недостатка знаний или чрезмерной робости, а также из–за желания обмануть меня, ибо ты мой друг, как ты сам говоришь. Таким образом, наше согласие докажет, что мы действительно достигли истины»[84].

Как указывает Парето, этот способ превратить расположение к одному лицу в показатель истины был бы нелеп, если бы собеседник Сократа выражал сугубо личную точку зрения. Возможно, было бы преувеличением сказать, как это делает Гобло[85], что «Платон, по–видимому, уверен, что каждый собеседник должен был бы отвечать так, как и тот, кто с ним разговаривает»[86],

---

[81] Зенон Элейский (ок. 490–ок. 430 гг. до н.э.) — досократический греческий философ.

[82] Квинтилиан, II, XX, 7.

[83] Калликл (V в. до н.э.) — греческий софист, ученик Горгия, действующее лицо платоновского диалога. «Горгий».

[84] Платон, Горгий, 487 d–e.

[85] Эдмóнд Гобло́ (1859–1935) — французский философ, автор ряда работ по логике.

[86] Goblot, La logique des jugements de valeur, p. 17.

но, во всяком случае, несомненно, что каждый из собеседников Сократа является спикером — предположительно, один из наиболее эффективных сторонников определенной точки зрения, — и что сначала необходимо устранить их возражения, чтобы облегчить публичную поддержку предложенных тезисов.

Важность диалога как философского жанра и диалектического метода, как она понималась Платоном, заключается не в обеспечении фактической поддержки конкретного собеседника, который является просто одной разновидностью конкретной аудитории среди бесконечного множества других, а в завоевании поддержки индивида, кем бы он ни был, который не может не поддаться свидетельству истины, потому что ее убедительность вытекает из близкого соприкосновения его мысли с мыслью говорящего. Взаимосвязь между диалогом и истиной такова, что Эжен Дюпреэль[87] склонен полагать, что Горгий практиковал диалог не по своей воле: пристрастие к диалогическому методу, по его мнению, проистекает от Гиппия Элидского[88], противника риторики и сторонника примата единственности истины.

Письменный диалог, даже в большей степени, чем устный, предполагает, что один слушатель воплощает собой универсальную аудиторию. Эта концепция кажется оправданной, особенно если, подобно Платону, предположить, что человек подвержен ограничениям внутренних принципов, которые направляют развитие его мысли.

Аргументация в диалоге такого рода не имеет философского значения, если только она не претендует на значимость для всех. Легко понять, что диалектика, как и аргументация, адресованная универсальной аудитории, может отождествляться с логикой. Такой точки зрения придерживались стоики и средневековые мыслители. Мы считаем это просто иллюзией или подходом, который, по общему признанию, сыграл важную роль в развитии

---

[87] Эжéн Дюпреэ́ль (1879–1967) — бельгийский философ. Лидер «Брюссельской школы», он оказал большое влияние на Хаима Перельмана и, таким образом, сыграл важную роль в обновлении риторики.

[88] Гúппий Элúдский (ок. 470–после 399 до н.э.) — древнегреческий философ–софист, современник Сократа.