

УДК 80/81
ББК 83.7
И17

Ивин А. А.

И17 Риторика: искусство убеждать. Учебное пособие /
А. А. Ивин. — М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. — 304 с.

ISBN 5-8183-0390-X

В пособии рассматриваются основные способы воздействия речью на убеждения людей. Учитываются три составляющие ситуации убеждения: речь, призванная внушить определенные идеи; говорящий, или оратор; аудитория, к которой обращена речь. Основное внимание уделяется подтверждению в опыте, примерам и иллюстрациям, теоретическим доводам, ссылкам на традицию, здравый смысл и вкус, ловушкам языка, искусству полемики и дискуссии. Упор делается не только на теории способов убеждения, но и на практике их применения.

Пособие предназначается в первую очередь для студентов и преподавателей гуманитарных специальностей. Оно может использоваться также всеми, кто желает усовершенствовать свое искусство убеждать.

УДК 80/81
ББК 83.7

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

ISBN 5-8183-0390-X

© Ивин А. А., 2001
© ФАИР-ПРЕСС, 2002

Нажмите здесь, чтобы купить полную версию
КНИГИ

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
Глава 1. Задачи риторики	6
Убеждение как предмет риторики	6
Из истории риторики	9
Функции языка	16
Общий обзор способов убеждения	22
Глава 2. Обращение к опыту	27
Прямое подтверждение	27
Косвенное подтверждение	30
Эмпирическое опровержение	35
Глава 3. Примеры и иллюстрации	41
Цель примера и критерии его выбора	41
Задачи иллюстрации	49
Глава 4. Логическое обоснование	55
Убедительные доказательства	55
Архитектура доказательства	61
Что значит опровергнуть	69
Сфера применимости доказательств	72
Глава 5. Теоретическая аргументация	78
Системная аргументация	78
Условие совместимости	86
Соответствие общим принципам	89
Методологические аргументы	93
Границы обоснования	102
Глава 6. Неуниверсальные способы убеждения	107
Традиция	107
Авторитет	115
Интуиция	123
Вера	129
Здравый смысл	137
Вкус	140

Глава 7. Доводы в поддержку оценок	146
Особенности обоснования оценок	146
Аналогия и образец	154
Целевое обоснование	162
Глава 8. Некорректные способы убеждения	168
Корректные и некорректные аргументы	168
Несостоявшиеся доказательства	170
Софизмы	176
Стандартные некорректные аргументы	181
Глава 9. Ловушки языка	185
Тайная мудрость языка	185
Многозначность	186
Неточные понятия	192
Неясные понятия	198
Ситуативные слова	204
Живые абстракции	207
Роли слов	210
Глава 10. Аргументация и логика	213
Задачи логики	213
Правдоподобные рассуждения	216
Определение понятий	228
Деление понятий	239
Глава 11. Искусство спора	248
Что такое спор	248
Корректные и некорректные приемы спора	250
Четыре разновидности спора	257
Общие требования к спору	261
О победе в споре	268
Глава 12. Практика убеждения	271

ПРЕДИСЛОВИЕ

Риторика является наукой о способах убеждения, о тех многообразных приемах на аудиторию, которые позволяют изменять убеждения последней.

Убеждение — одна из центральных категорий человеческой жизни и деятельности. И в то же время это сложная, противоречивая, с трудом поддающаяся анализу категория. Миллионы людей можно убедить в том, что они призваны построить «новый прекрасный мир», и они, живя в нищете и принося невероятные жертвы, будут повсюду видеть ростки этого мира. Большую группу людей можно убедить в том, что каждый из них бессмертен, и они с радостью примут коллективное самопожертвование. Однако есть люди, которых совершенно невозможно убедить в самых простых математических истинах. Так, немецкий философ А. Шопенгауэр называл доказательство известной теоремы Пифагора «мышеловкой» и отказывался его принять. Другой философ, Т. Гоббс, прочитав формулировку этой теоремы, воскликнул: «Боже, но это невозможно!»

Важность исследования способов изменения убеждения связана прежде всего с тем, что человек действует на основе имеющихся у него убеждений и изменение убеждений является одновременно изменением его поведения. Убеждения — это не только представления о реальности, но и ее оценки, идеалы, символы веры, нормы, цели, планы и т.д.

Интуитивно приемы изменения убеждений известны каждому. Всякий процесс общения строится на основе использования таких приемов и без их использования теряет свою эффективность. В этом смысле основы риторики общеизвестны.

Один из героев Мольера только случайно обнаружил, что всю жизнь говорит прозой. Так и с навыками убеждения, усвоенными нами стихийно. Можно постоянно использовать их — и иногда весьма умело — и вместе с тем не иметь ясного теоретического представления о них.

ЗАДАЧИ РИТОРИКИ

УБЕЖДЕНИЕ КАК ПРЕДМЕТ РИТОРИКИ

Риторика расследует многообразные способы убеждения аудитории с помощью в первую очередь речевого воздействия.

Риторика анализирует и объясняет скрытые механизмы «незаметного искусства» речевого воздействия в рамках самых разных коммуникативных систем — от научных доказательств до политической пропаганды, художественного языка и торговой рекламы.

Влиять на убеждения слушателей или зрителей можно не только посредством речи, словесно выраженных доводов, но и многими другими способами: жестом, мимикой, наглядным образом и т.п. Даже молчание в определенных случаях оказывается достаточно веским аргументом. Эти способы воздействия на убеждения изучаются психологией, теорией искусства и др., но не затрагиваются риторикой.

Кроме того, на убеждения можно воздействовать насилием, гипнозом, внушением, подсознательной стимуляцией, лекарственными средствами, наркотиками и т.п. Этими методами воздействия также занимается психология, но они явно выходят за рамки даже широко трактуемой риторики.

Аргументация — это приведение доводов с целью изменения позиции или убеждений другой стороны (аудитории).

Довод, или аргумент, представляет собой одно или несколько связанных между собой утверждений. Довод предназначается для поддержки тезиса аргументации — утверждения, которое аргументирующая сторона находит нужным внушить аудитории, сделать составной частью ее убеждений.

Словом «аргументация» часто называют не только процедуру приведения аргументов в поддержку какого-то положения, но и саму совокупность таких аргументов.

«Аргументация, — пишет американский специалист в области теории убеждения Г. Джонстон, — есть всепроникающая черта человеческой жизни. Это не означает, что нет случаев, когда чело-

век поддается гипнозу, подсознательной стимуляции, наркотикам, “промыванию мозгов” и физической силе, и что нет случаев, в которых он может должным образом контролировать действия и взгляды людей средствами иными, чем аргументация. Однако только тот человек, которого можно назвать бесчеловечным, будет получать удовольствие от воздействия на поведение других людей лишь неаргументационными средствами, и только идиот будет охотно подчиняться ему. Мы даже не властвуем над людьми, когда мы только манипулируем ими. Мы можем властвовать над людьми, только рассматривая их как людей».

Аргументация представляет собой речевое действие, включающее систему утверждений, предназначенных для оправдания или опровержения какого-то мнения. Она обращена в первую очередь к разуму человека, который способен, рассудив, принять или отвергнуть это мнение. Таким образом, для аргументации характерны следующие черты:

- ♦ аргументация всегда выражена в языке, имеет форму произнесенных или написанных утверждений; теория аргументации исследует взаимосвязи этих утверждений, а не те мысли, идеи, мотивы, которые стоят за ними;

- ♦ аргументация является целенаправленной деятельностью: она имеет своей задачей усиление или ослабление чьих-то убеждений;

- ♦ аргументация — это социальная деятельность, поскольку она направлена на другого человека или других людей, предполагает диалог и активную реакцию другой стороны на приводимые доводы;

- ♦ аргументация предполагает разумность тех, кто ее воспринимает, их способность рационально взвешивать аргументы, принимать их или оспаривать.

Убеждение изучается многими науками: психологией, логикой, лингвистикой, философией, теорией социальной коммуникации и др. Особое место среди них занимает риторика, систематизирующая и обобщающая то, что говорят об убеждении другие дисциплины. Эта теория отвечает на вопросы о способах обоснования и опровержения убеждений, и зависимости этих способов от аудитории и обсуждаемой проблемы, и своеобразии обоснования в разных областях мышления и деятельности — от естественных и гуманитарных наук и до идеологии, пропаганды и искусства и др.

Убеждение касается высказывания (утверждения) и представляет собой веру в то, что данное высказывание должно быть принято в силу имеющихся оснований.

Предметом убеждения может быть не только *отдельное высказывание*, но и *связанная система высказываний*: сообщение о каких-то событиях, доказательство, концепция, теория и т.п.

Убеждение не совпадает ни с истиной, ни с верой, лишенной сколько-нибудь отчетливых оснований («слепой верой»). Когда утверждение истинно, описываемая им ситуация реально существует. Но если утверждение представляет собой чье-то убеждение, это не обязательно означает, что ему что-то соответствует в действительности. В отличие от чистой веры, способной служить основанием самой себя, убеждение предполагает определенное основание. Последнее может быть совершенно фантастическим или даже внутренне противоречивым, но тем не менее оно должно существовать.

Истина и добро могут быть промежуточными целями аргументации, но *конечная ее задача* — убедить аудиторию в справедливости предлагаемого ее вниманию положения, склонить ее к принятию этого положения и, возможно, к действию, предполагаемому им. Это означает, что оппозиции *истина* — *ложь* и *добро* — *зло*, важные для других наук, не являются ключевыми ни в аргументации, ни соответственно в ее теории. Аргументы могут приводиться не только в поддержку тезисов, представляющихся истинными, но и в поддержку заведомо ложных или неопределенных тезисов. Аргументированно отстаиваться могут не только добро и справедливость, но и то, что кажется или впоследствии окажется злом.

Основания *принятия высказываний* могут быть очень разными. Одни высказывания принимаются, поскольку кажутся верными описаниями реального положения дел, другие принимаются в качестве полезных советов, третьи — в качестве эффективных оценок или норм и т.д. Невозможно создать полный перечень оснований принятия высказываний или их групп. Нет также какой-либо, даже предварительной, классификации оснований. Убеждения людей, т.е. *их верования, имеющие известные основания*, столь же многообразны и изменчивы, как и сама человеческая жизнь, в ткань которой они всегда вплетены. Вместе с тем существуют определенные приемы, позволяющие с той или иной вероятностью побудить человека принять одни утверждения и отвергнуть другие.

В числе таких хорошо известных приемов — ссылка на эмпирические данные, на существующие логические доказательства, на определенные методологические соображения, на оправдавшую себя временем традицию, на особо пронизательную интуицию или искреннюю веру, на здравый смысл или на вкус, на причинную связь или связь цели и средства и т.д. Риторика ничего не говорит о том, почему те или иные люди или группы людей разделяют какие-то конкретные — разумные или, напротив, нелепые — верования. Ее задача — исследовать и систематизировать те приемы, или способы, рассуждения, с помощью которых можно попытаться убедить отдельного человека или группу людей в необходимости или целесообразности принятия каких-то утверждений.

ИЗ ИСТОРИИ РИТОРИКИ

Риторика начала складываться еще в древности, в период, названный немецким философом К. Ясперсом «осевым временем» (VII—II вв. до н.э.). В этот довольно продолжительный период в Китае, Индии и на Западе почти одновременно начался распад мифологического мирозерцания, переход от мифа к логосу. «Новое, возникшее в эту эпоху в трех упомянутых культурах, сводится к тому, — говорит Ясперс, — что человек осознает бытие в целом, самого себя и свои границы. Перед ним открывается ужас мира и собственная беспомощность. Стоя над пропастью, он ставит радикальные вопросы, требует освобождения и спасения. Осознавая свои границы, он ставит перед собой высшие цели, познает абсолютность в глубинах самосознания и в ясности трансцендентного мира». Не удовлетворенный объяснением мира в форме мифа, человек все больше обращается к своему разуму. Начинает формироваться наука логика, исследующая законы и операции правильного мышления, а вместе с нею и риторика — дисциплина, изучающая технику убеждения.

Интерес к риторике предполагает определенную социальную среду. Он возникает в обществе, в котором существует потребность в убеждении посредством речи, а не путем принуждения, насилия, угроз и т.п. Реальная практика убеждающих речей должна постоянно подталкивать теорию, описывающую сложную механику воздействия на убеждения людей. Иными словами, развитие риторики предполагает *демократическое общество*, в котором

живое, постоянно меняющееся слово, не закосневшее в пропагандистских штампах, выступает как основное средство воздействия на умы и души людей. Как говорил об искусстве убеждающей речи Марко Джироламо Вида, «действуя из глубины; незаметно это искусство в сети тайные слов улавливает дух человека».

Риторика достигла расцвета в Древней Греции, но уже в Древнем Риме, как только демократия начала постепенно свертываться, риторика довольно быстро пришла в упадок.

Первыми учителями красноречия в Древней Греции были Тисий и Корак. Они ввели в обиход понятие плана ораторской речи, подвергли схематизации содержание речи. Повышенное внимание уделялось использованию специальных жалоб, призванных вызывать сострадание аудитории. Постепенно выработался целый комплекс приемов убеждения. Сократ сравнивал эти приемы с теми, которым обучают в школах борьбы. Риторика как обучение способам победить противника в состязании за доверие слушателей рассматривалась как искусство интеллектуальной борьбы.

Особых успехов в исследовании искусства убеждения и в обучении ему добились философы-софисты. Они первыми стали брать плату за обучение, что шокировало всех тех, кто обучал философии и риторике бесплатно. Софист Протагор (480—410 гг. до н.э.) в конце концов по уровню богатства превзошел знаменитого скульптора Фидия. С учебной практикой Протагора связан эпизод, долгое время занимавший умы логиков. Со своим учеником Еватлом он заключил договор, что тот заплатит учителю, только если выиграет свой первый судебный процесс; если же он этот процесс проиграет, он вообще не обязан платить. Закончив обучение, Еватл не стал, однако, участвовать в процессах. Это длилось довольно долго, терпение учителя иссякло, и он подал на своего ученика в суд. Свое требование Протагор обосновал так: «Каким бы ни было решение суда, Еватл должен будет заплатить мне. Он либо выиграет этот свой первый судебный процесс, либо проиграет. Если выиграет, заплатит в силу нашего соглашения. Если проиграет, то заплатит по решению суда». Еватл ответил, однако, Протагору: «Я либо выиграю процесс, либо проиграю. Если выиграю, решение суда освободит меня от обязанности платить. Если суд решит не в мою пользу и я проиграю свой первый судебный процесс, я не заплачу в силу нашего договора». Предлагалось много решений этого парадокса. Но нетрудно показать, что на вопрос,

должен Еватл уплатить Протагору или нет, ответа не существует. В чью бы пользу ни вынес решение суд, невозможно выполнить договор в его первоначальной формулировке (а другой просто не существует) и решение суда. Из того, что Еватл должен уплатить за обучение, вытекает, что он не обязан платить; а если он не должен платить, он обязан это сделать. Несмотря на вполне невинный внешний вид, договор Протагора и Еватла логически противоречив и не может быть исполнен.

Софисты осмыслили речь как искусство, подчиняющееся определенным приемам и правилам, и подчеркнули, что она далеко не всегда копирует реальность, но допускает ложь и обман. Протагор настаивал на том, что «человек есть мера всех вещей» и что как кому кажется, так оно и есть на самом деле. Он уверял, что способен заставить слушателей в корне изменить свои убеждения по любому вопросу. Горгий (483—375 гг. до н.э.) выдвинул идею условности человеческого знания, или мнения. Из того, что убеждения людей неустойчивы, вытекало, что с помощью слов можно менять представления слушателя или читателя в соответствии с намерениями оратора (автора).

Подчеркивая изменчивость человеческих убеждений и их зависимость от множества противоречивых факторов, софисты все более отказывались от идеи, что главное, к чему должен стремиться оратор — это выяснение истины. Они ставили своей целью научить выдавать слабое за сильное, а сильное — за слабое, совершенно не заботясь о том, как все обстоит на самом деле. По этому поводу с софистами остро полемизировал Сократ (469—399 гг. до н.э.). «По их мнению, — говорил он, — тому, кто собирается стать хорошим оратором, излишне иметь истинное представление о справедливых или хороших делах или людях, справедливых или хороших по природе или по воспитанию». Результат такой позиции прискорбен: «В судах решительно никому нет дела до истины, важна только убедительность. А она состоит в правдоподобии, на чем и должен сосредоточить свое внимание тот, кто хочет произнести искусную речь. Иной раз в защитительной или обвинительной речи даже следует умолчать о том, что было в действительности, если это неправдоподобно, и говорить только о правдоподобном: оратор изо всех сил должен гнаться за правдоподобием, зачастую распрощавшись с истиной». Подлинного искусства речи, заключал Сократ, «нельзя достичь без познания истины, да и никогда это не станет возможным».

Противопоставление софистами правдоподобия истине и моральная неразборчивость предложенной ими концепции искусства убеждения заставили Платона (427–347 гг. до н.э.) задуматься над построением риторики на совершенно иных принципах. Не следует пытаться силой слова заставлять малое казаться большим, а большое — малым, говорить сжато по важным предметам и беспредельно пространно — по пустяковым. «...Всякая речь должна быть составлена словно живое существо, у нее должно быть тело с головой и ногами, причем туловище и конечности должны подходить друг другу и соответствовать целому». В содержании речи главное — постигнуть суть предмета, определить, к какому роду относится то, о чем оратор собирается говорить. Он должен также иметь ясное представление об аудитории, в которой произносится речь, и об основных типах человеческой души. «...Кто не учтет природных свойств своих будущих слушателей, кто не будет способен разделять сущее по видам и охватывать единой идеей каждый отдельный случай, тот никогда не овладеет искусством красноречия, насколько это вообще возможно для человека».

Возникновение риторики как особой научной дисциплины, изучающей способы речевого воздействия на убеждения людей, можно связывать с написанием Аристотелем (382–322 гг. до н.э.) книги «Риторика».

В духе уже сложившейся традиции Аристотель определял риторику как «способность находить возможные способы убеждения относительно каждого предмета». Иными словами, эта наука должна исследовать универсальные, не зависящие от обсуждаемых объектов способы, или приемы, убеждения. «Риторика полезна, — писал Аристотель, — потому что истина и справедливость по своей природе сильнее своих противоположностей, а если решения принимаются не должным образом, то истина и справедливость необходимо побеждаются своими противоположностями, что достойно сожаления». Если позорно не быть в состоянии помочь себе своим телом, то не может не быть позорным бессилие помочь себе словом, так как пользование словом более свойственно человеческой природе, чем пользование телом.

Аристотель выделял три фактора, определяющих убедительность речи: характер самой речи, особенности говорящего и особенности слушающих. Первый фактор можно назвать *внутренним*, два других — *внешними*. Все речи делятся на *совещательные* (склоняющие к чему-то или отклоняющие что-то), *судебные* (обвиняю-

щие или оправдывающие) и оценочные (хвалебные или порицающие). Цель первых речей — польза и вред, побуждение к лучшему или отговаривание от худшего; цель вторых — справедливое или несправедливое и, наконец, цель третьих — прекрасное и постыдное. Темы совещательных речей сводятся, в частности, к пяти пунктам: финансы, война и мир, защита страны, ввоз и вывоз продуктов и законодательство.

В «Риторике» Аристотель обсуждал такие темы, как счастье, благо (ценность), прекрасное, справедливость, удовольствие и т.д. Он говорил также об особенностях аудитории и основных требованиях к оратору. Можно сказать, что речь шла преимущественно о внешних факторах убеждения и почти не рассматривались внутренние факторы, связанные с самой речью. Но как раз исследование этих факторов должно быть определяющим в риторике. Не удивительно, что исходное определение риторики как науки о способах убеждения оказалось реализованным Аристотелем лишь частично. Внутренние факторы убеждения он отнес к компетенции только логики, что было ошибкой.

Подобная односторонняя трактовка риторики была обусловлена особенностями античного стиля мышления, за рамки которого не мог выйти и Аристотель. Античность настаивала на исключительном значении для убеждения логического доказательства. «Способ убеждения, — утверждал Аристотель, — есть некоторого рода доказательство (ибо мы тогда всего более в чем-нибудь убеждаемся, когда нам представляется, что что-либо доказано)». И в другом месте: «Способы убеждения должны носить аподиктический (логически необходимый) характер». Другая ограниченность античного мышления, — пренебрежение опытным, эмпирическим подтверждением выдвигаемых идей. Аристотель говорил вскользь об «оружии фактов» и о необходимости вероятностных рассуждений, если нет твердых доказательств. Но эти ссылки на опыт не играли сколь-нибудь существенной роли в его трактовке риторики. Основной способ убеждения — логическое доказательство, опыт же, к которому иногда приходится прибегать, не дает ни надежного знания, ни твердого убеждения.

В дальнейшем эти две особенности античной риторики — стремление свести все надежные способы убеждения к доказательству и принципиальное недоверие к опыту — долгое время принимались как сами собою разумеющиеся. В конечном итоге они привели риторику к многовековому застою.

Со времен Цицерона риторика как наука об убеждении почти остановилась в своем развитии. Во всяком случае она не породила ни одной сколь-нибудь заметной идеи. Материал, накопленный риторикой, начал использоваться стилистикой и поэтикой, являющимися разделами лингвистики. Уже у Квинтилиана убеждение выступает в качестве возможной, но отнюдь не главной цели речи оратора. Из искусства убеждающей речи риторика все более превращалась в искусство красноречия. Построение искусственных, опирающихся на неясные посылки доказательств и красивость выражения на долгое время стали самоцелью риторической практики.

В средние века широко использовались аргументы к традиции и к авторитету («классике»). И тем не менее в теории риторики по-прежнему говорилось о том, что убедительность речи определяется количеством приведенных в ней логически правильных доказательств и используемыми в ней словесными украшениями.

Возрождение риторики началось только в середине XX в., прежде всего под влиянием логического исследования естественного языка. *Новая риторика* восстановила то позитивное, что было в античной риторике, отбросила предрассудок, будто процедура убеждения сводится к построению логического доказательства, и стала уделять особое внимание эмпирическому обоснованию, а также обоснованию путем ссылки на традицию, здравый смысл, интуицию, веру, вкус и т.п.

В формировании идей новой риторики, все чаще называвшейся теорией аргументации, важную роль сыграли работы Х. Перельмана, Г. Джонстона, Р. Гроотендорста, Ф. ван Еемерена и др. Однако и в настоящее время риторика лишена единой парадигмы или немногих, конкурирующих между собою парадигм и представляет собой едва ли обозримое поле различных мнений на предмет этой теории, ее основные проблемы и перспективы развития. Можно сказать, что современная риторика находится в процессе бурного развития, напоминающего развитие теории света накануне возникновения корпускулярной оптики И. Ньютона или развитие теории эволюции живых существ перед возникновением теории Ч. Дарвина.

История риторики во многом напоминает историю логики. Научные революции в этих дисциплинах, меняющие сами их основы, очень редки. Логика зародилась и бурно развивалась в античности. Затем начался период медленного оттачивания старых

идей, продолжавшийся до середины XIX в. В XVIII в. И. Кант заметил даже, что у логики нет истории: созданная Аристотелем, она многие столетия существует почти в неизменном виде. В конце XIX — начале XX в. научная революция в логике изменила основы этой науки и сделала старую, традиционную логику частным и не особенно интересным фрагментом современной (математической, символической) логики. Аналогичным образом развивалась ситуация и в риторике. До середины XX в. ее основное содержание мало чем отличалось от того, что было сделано в античности. Новая риторика, или теория аргументации, в корне изменила положение. В итоге старая риторика сделалась частным, не особенно существенным фрагментом новой.

Как уже отмечалось, в классическом своем смысле слово «риторика» означает теорию способов убеждения. Если это слово понимается более широко и включает также формирование практических навыков убеждения, оно означает *искусство убеждения*. Именно о так понимаемой риторике идет речь в этой книге.

У слова «риторика» имеется, однако, и другой смысл, не связанный непосредственно с убеждением. Риторика в этом смысле является не междисциплинарным исследованием, а разделом *лингвистики, изучающим интенциональную, направленную на слушателя речь*. Такая речь вызывает разнообразные реакции слушателя: пробуждает чувства радости или огорчения, одобрения или неодобрения, ликования или негодования и т.д. Лингвистическая риторика изучает приемы порождения желаемой реакции на сообщение у читателя или слушателя. Этот раздел лингвистики имеет дело прежде всего с литературными текстами и иногда называется на этом основании «литературной риторикой». Лингвистическая риторика, изучающая так называемую «поэтическую (риторическую)» функцию языка, не выходит за пределы лингвистики и в последние десятилетия все более отчетливо вливается в интенсивно развивающийся раздел филологии — *теорию текста, или лингвистику текста*.

Классическую риторику, занимавшуюся способами убеждения, иногда путают с возникшей позднее лингвистической риторикой. Это ведет к туманным рассуждениям о риторике в узком смысле, описывающей только приемы изменения убеждений, и риторике в более широком смысле, изучающей любые выразительные и побудительные возможности языка.

Классическая риторика не входит, однако, в лингвистическую риторику. Убеждение стоит в таком ряду понятий, как зна-

ние, вера; факт, ценность, истина, традиция, здравый смысл и т.п. Это совсем иной ряд, чем тот, которым интересуется лингвистическая риторика: радость, одобрение, ликование и т.д. В отличие от чистого знания убеждение действительно эмоционально насыщено. Но эмоциональная составляющая не является в убеждении главной и не интересует классическую риторику. Ее внимание сосредоточивается на содержании убеждений, а не на том эмоциональном фоне, на котором они возникают и существуют. Лингвистическая риторика не занимается техникой убеждения. Классическая риторика не интересуется «поэтической» функцией языка. Это две разные научные дисциплины, различающиеся не только по своему предмету, но и по используемым методам.

ФУНКЦИИ ЯЗЫКА

Наш *обычный*, или *повседневный*, язык выполняет многие задачи. С его помощью мы не только передаем определенную информацию, но и выражаем свои чувства, возбуждаем какие-то чувства у тех, к кому обращена наша речь, побуждаем их к действию, зачаровываем их словами лести, любви и т.п.

Убеждение не является чистой информацией. Оно столь же полнокровно, как и сама человеческая жизнь, в ткань которой оно неразрывно вплетено. Оно может касаться не только того, что реально существует, но и того, что должно быть, чему лучше быть и т.п. Оно пронизано чувствами и без них теряет свою силу. В формировании убеждения используются все возможности языка. Важно иметь поэтому хотя бы общее представление о них.

Кроме того, убедить аудиторию согласиться с какой-то истиной — совсем не то, что убедить ее принять определенные *ценности*. Аргументы в поддержку описаний принципиально отличаются от аргументов в поддержку оценок, норм, советов, обещаний, предостережений, деклараций и т.п. Это опять-таки требует проведения ясного различия между функциями языковых выражений.

Функции, или употребления, языка — это те основные задачи, которые решаются с помощью языка в процессах коммуникации и познания.

Идея проведения различия между разными функциями языка принимается в большинстве теорий языка. Реализуется она, однако, по-разному.

Широкую известность получило введенное в 20-е годы XX в. Ч. Огденом и А. Ричардсом противопоставление *референциального* (обозначающего) употребления языка его *эмотивному* (выражающему) употреблению.

Распространено также выделение следующих двух функций языка: формулирования мыслей в процессе познания и коммуникации этих мыслей, а также связанных с ними переживаний. Первая из этих функций иногда считается предельным случаем второй, т.е. мышление рассматривается как общение с самим собой.

К. Бюлер, рассматривая знаки языка в их отношении к говорящему, слушающему и предмету высказывания, выделяет три функции языкового высказывания: информативную, экспрессивную и эвокативную. В случае первой язык используется для формулировки истинных или ложных утверждений; при второй — для выражения состояний сознания говорящего; при третьей — для оказания влияния на слушающего; для возбуждения у него определенных мыслей, оценок, стремлений к каким-то действиям. Каждое языковое высказывание выполняет одновременно все три указанные задачи; различие между тремя функциями определяется тем, какая из этих задач является доминирующей. Так, утверждение о факте, являющееся типичным случаем информативного употребления языка, непосредственно описывает положение дел в действительности, косвенно выражает переживание говорящим его опыта и вызывает определенные мысли и чувства у слушающего. Основная функция команды, являющейся характерным образцом эвокативного употребления языка, — вызвать определенное действие слушающего, но команда представляет также сведения о предписываемой деятельности и выражает желание или волю говорящего, чтобы деятельность была выполнена. Восклицание непосредственно выражает эмоции говорящего, а косвенно оказывает влияние на слушающего и дает ему информацию о состоянии сознания говорящего.

Выделение функций языка является классификацией утверждений, или высказываний. Как и всякая классификация, оно зависит от выбранного основания, т.е. от тех целей, для которых предполагается использовать противопоставление разных функций. Подобно большинству делений сложных классов объектов, здесь трудно рассчитывать на создание естественной, а значит, единственной, классификации, подобной классификации растений К. Линнея или периодической системе химических элемен-

тов Д. И. Менделеева. В лингвистике может оказаться полезной одна классификация функций языка, в логике — другая и т.д.

С точки зрения лингвистики и философии языка несомненный интерес представляет описание употреблений языка так называемой *теорией речевых актов*. Данная теория приобрела известность в последние десятилетия, хотя в ее основе лежат идеи, высказанные ранее английскими философами Л. Витгенштейном и Дж. Остином. Эти идеи были развиты и конкретизированы Дж. Сёрлем, П. Строссоном и др. Объектом исследования теории речевых актов является акт речи — произнесение говорящим предложений в ситуации непосредственного общения со слушающим. Теория развивает деятельностное представление о языке, рассматривая его как определенного рода взаимодействие между говорящим и слушателями. Субъект речевой деятельности понимается не как абстрактный индивид, лишенный каких-либо качеств и целей, а как носитель ряда конкретных характеристик, психологических и социальных. В теории речевых актов выделяются пять основных задач, решаемых с помощью языка: сообщение о реальном положении дел (репрезентатив), попытка заставить что-то сделать (норма), выражение чувств (экспрессив), изменение мира словом (декларация) и принятие обязательства что-то реализовать (обещание).

Теория речевых актов, начавшая формироваться в философии, затем сместилась в лингвистику и постепенно утратила свою первоначальную общность.

Прежде всего вызывает сомнение, что указанными пятью функциями языка исчерпываются все те задачи, для решения которых употребляются высказывания. Витгенштейн полагал, в частности, что употреблений языка неограниченно много и они не могут быть сведены к какому-то каноническому их перечню. Во-вторых, неудачным представляется описание сообщений о реальном положении дел, или репрезентативов. Самый простой тест для репрезентативов, говорит Сёрль, следующий: можете вы буквально оценить высказывание (кроме прочего) как истинное или ложное; но это — ни необходимое, ни достаточное условие. Последняя оговорка превращает описания в утверждения о намерении сообщить нечто о реальности. В-третьих, в теории речевых актов пропускается ряд самостоятельных, не сводимых к другим употреблений языка. В первую очередь это касается оценок и так называемых *орективов* — утверждений, основной функцией которых

является возбуждение чувств, стимуляция воли слушателя. Пропуск оценок объясняется скорее всего двумя обстоятельствами. Многие высказывания обычного языка, кажущиеся по своей грамматической форме оценками (т.е. содержащими слова «хорошо», «плохо», «лучше», «хуже», «должен быть» и т.п.), на самом деле являются не оценками, а описаниями; существуют также двойственные описательно-оценочные высказывания, подобные моральным принципам или законам науки, играющие в одних контекстах роль описаний, а в других — роль оценок. И наконец, теория речевых актов не ставит вопроса о редукции одних употреблений языка к другим. Например, нормы можно свести к оценкам, дополненным санкцией за невыполнение позитивно оцениваемого действия, обещания — к нормам, адресованным самому себе, и т.д.

С точки зрения логики философии и риторики важным является проведение различия между двумя функциями языка: *описательной* и *оценочной*. В случае первой отправным пунктом сопоставления высказывания и действительности является реальная ситуация и высказывание выступает как ее описание, характеризующее в терминах понятий «истинно» и «ложно». При второй функции исходным является высказывание, выступающее как стандарт, перспектива, план; соответствие ему ситуации характеризуется в терминах понятий «хорошо», «безразлично» и «плохо». Цель описания — сделать так, чтобы слова соответствовали миру, цель оценки — сделать так, чтобы мир отвечал словам. Это две противоположные функции языка, не сводимые друг к другу. Нет оснований также считать, что описательная функция является первичной или более фундаментальной, чем оценочная.

Иногда противопоставление описаний и оценок воспринимается как неоправданное упрощение сложной картины употреблений языка. Так, Остин высказывает пожелание, чтобы наряду со многими другими дихотомиями, всегда плохо приложимыми к естественному языку, было отброшено и привычное противопоставление оценочного (нормативного) фактическому. Сёрль также говорит о необходимости разработки новой таксономии, не опирающейся на противопоставление оценочного — описательному или когнитивного — эмотивному. Сам Остин выделяет пять основных классов речевых актов: вердикты, приговоры; осуществление власти, голосование и т.п.; обещания и т.п.; этикетные высказывания (извинение, поздравление, похвала, ругань и т.п.);

указание места высказывания в процессе общения («Я отвечаю», «Я постулирую» и т.п.). Однако все эти случаи употребления языка представляют собой только разновидности оценок, в частности, оценок с санкциями, т.е. норм. Сёрль говорит о следующих пяти различных действиях, которые мы производим с помощью языка: сообщение о положении вещей; попытка заставить сделать; выражение чувств; изменение мира словом (отлучение, осуждение и т.п.); взятие обязательства что-то сделать. Здесь опять-таки первый и третий случаи — это описания, а остальные — разновидности оценок (приказов).

Описание и оценка являются двумя полюсами, между которыми имеется масса переходов. Как в повседневном языке, так и в языке науки имеются многие разновидности и описаний, и оценок. Чистые описания и чистые оценки довольно редки; большинство языковых выражений носит двойственный, или «смешанный», описательно-оценочный характер. Все это должно учитываться при изучении множества «языковых игр», или употреблений языка; вполне вероятно, что множество таких «игр» является, как это предполагал Витгенштейн, неограниченным. Но нужно учитывать также и то, что более тонкий анализ употреблений языка движется в рамках исходного и фундаментального противопоставления описаний и оценок и является всего лишь его детализацией. Она может быть полезной во многих областях, в частности в лингвистике, но лишена, вероятнее всего, интереса в логике и риторике.

Важным является, далее, различие между *экспрессивами*, служащими для выражения чувств и близкими описаниям («Искренне сочувствую вам», «Извините, что не могу быть» и т.п.), и *орективами*, сходными с оценками и используемыми для возбуждения чувств, воли, побуждения к действию («Возьмите себя в руки», «Вы преодолете трудности» и т.п.). Частным случаем орективного употребления языка может считаться *нуминозная* его функция — зачаровывание слушателя словами (заклинаниями колдуна, словами любви, лести, угрозами и т.п.).

Две оппозиции «мысль — чувство (воля, стремление)» и «выражение (определенных состояний души) — внушение (таких состояний)» составляют ту систему координат, в рамках которой можно расположить все основные функции языка. Описания представляют собой выражения мыслей, экспрессивы — выражения чувств. Описания и экспрессивы относятся к тому, что может быть

названо «пассивным употреблением» языка и охарактеризовано в терминах истины и лжи. Оценки и орективы относятся к «активному употреблению» языка и не имеют истинностного значения. Нормы представляют собой частный случай оценок, обещания — частный, или вырожденный, случай норм. Декларации («Объявляю вас мужем и женой», «Назначаю вас председателем» и т.п.) являются особым случаем *магической* функции языка, когда он используется для изменения мира, в частности для изменения мира человеческих отношений. Как таковые, декларации — это своего рода предписания, или нормы, касающиеся поведения людей. Обещания представляют собой особый случай *постулативной* функции, охватывающей не только обещания в прямом смысле этого слова, но и принимаемые конвенции, аксиомы вновь вводимой теории и т.п.

Имеются, таким образом, четыре основных употреблений языка: описание, экспрессив, оценка и оректив — и целый ряд промежуточных его употреблений, в большей или меньшей степени тяготеющих к основным: нормативное, магическое, постулативное и др.

Данная классификация функций языка обладает большей общностью, чем их классификация в рамках теории речевых актов. С точки зрения новой классификации убеждение не является основной, или исходной, функцией языка. Предметом убеждения может быть описание или оценка либо комбинация описания и оценки. Во всех этих случаях убеждение выражает определенные чувства и способно их внушать. Убеждение является, таким образом, результатом сложного пересечения нескольких основных употреблений языка.

Иногда утверждается, что самостоятельным употреблением языка, несводимым к другим его употреблениям, является «поэтическое», или «риторическое», его употребление. На самом деле такое употребление не является исходным. Оно представляет собой комбинацию нескольких более простых функций языка. Когда «риторическое» употребление языка выделяется в качестве одного из основных, остается неясным, что можно было бы ему противопоставить, какими являются члены того деления, в рамках которого оно выделяется, и каково основание этого деления. «Поэтическое (риторическое)» употребление языка, изучаемое лингвистической риторикой, есть результат одновременного использования языка в нескольких основных его функциях.

ОБЩИЙ ОБЗОР СПОСОБОВ УБЕЖДЕНИЯ

Риторика как искусство убеждения должна учитывать все три составляющие ситуации речевого убеждения: *речь*, призванную внушить определенные убеждения; *говорящего*, или оратора; *аудиторию*, к которой обращена речь.

Самым общим образом факторы, влияющие на убедительность речи, можно, вслед за Аристотелем, разделить на внутренние, связанные с содержанием речи, и внешние, касающиеся говорящего (оратора) и аудитории. Внутренние факторы называются также способами аргументации, или убеждения.

В дальнейшем в книге рассматриваются главным образом внутренние факторы убеждения. Они являются основными в процессе убеждения. Их действие не только более глубокое, чем действие внешних факторов, но и более долговременное. Характерно, что научная аргументация использует главным образом внутренние, а не внешние факторы. Одно дело, когда кого-то удается убедить самим содержанием речи, и совсем другое дело, когда убеждения формируются благодаря разнообразным приводящим обстоятельством, подобным психологическому настрою аудитории, манере речи оратора и его комплиментам слушателям.

Что касается внешних факторов, то здесь можно отметить их крайнюю разнородность. В их числе — настроение аудитории, ее верования и предрассудки, степень ее доверия к оратору, его престиж среди слушателей, фактор дистанции между исходным знанием и содержанием вновь получаемой информации и т.д. Убедительность речи зависит не только от нее самой и от аудитории, но и от впечатления, производимого на аудиторию оратором, и прежде всего от знания им темы, способности рассуждать доказательно, способности вызвать расположение к себе, умения учитывать интересы и эмоции слушателей, отвечать на неожиданные вопросы и т.д.

Особого анализа требует подготовка и произнесение речи, не рассматриваемые далее. Все речи делятся на *информационные*, *убеждающие* (агитационные), *воодушевляющие* и *развлекательные*, причем каждый вид речи предполагает использование особой комбинации средств убеждения.

В книге не рассматривается и убеждение посредством красиво построенной речи, которому когда-то уделялось первостепенное внимание. Современная риторика довольно скептически относит-

ся к требованию красоты речи, достигаемой благодаря использованию метафор, сравнений, аналогий и т.п. Тем не менее нужно помнить, что от некоторых речей требуется, чтобы они являлись не только содержательными, интересными и ясными, но и производили определенное эстетическое и эмоциональное впечатление на слушателей благодаря так называемым «риторическим фигурам».

Внешним факторам убеждения посвящена обширная научная и популярная литература. Из последней можно упомянуть, в частности, известные работы Д. Карнеги, посвященные психологическим аспектам взаимоотношений оратора и аудитории. Подготовка речей, их произнесение и их виды изучаются дисциплиной, обычно именуемой «искусством речи». Хорошим пособием по этой теме является книга П. Л. Сопера «Основы искусства речи».

По идее риторика должна рассматривать не только внутреннее, но и внешние способы убеждения. Для этого ей пришлось бы учитывать не только то, что говорит о способах убеждения теория аргументации, но и результаты теории массовой коммуникации, психологии убеждения, «искусства речи», лингвистической риторики и т.д. К сожалению, современная риторика пока не готова рассматривать ситуацию убеждения в целом, учитывая не только содержательные, но и психологические и социальные составляющие убеждающей речи. Основной своей задачей риторика продолжает ставить задачу изучения *способов убеждения*, временно оставляя другие, менее важные вопросы, связанные с убеждением, на периферии.

Проблема систематизации разнообразных, а во многом и разнородных способов убеждения, или аргументации, остается пока мало исследованной. Излагаемая далее их классификация является только первым подходом к этой сложной теме.

В качестве общего основания классификации предлагается использовать *характер аудитории*, на которую способно распространяться воздействие аргументации. Тогда все способы аргументации можно разделить на *универсальные* и *неуниверсальные*, или *контекстуальные*.

Универсальная аргументация применима в любой аудитории. К универсальным способам убеждения относятся прямое эмпирическое подтверждение, косвенное эмпирическое подтверждение (в частности, подтверждение следствий), многообразные способы теоретической аргументации: логическое обоснование, системная аргументация, методологическая аргументация и др.

Неуниверсальная, или контекстуальная, аргументация эффективна лишь в определенной аудитории. Контекстуальные способы убеждения охватывают аргументы к традиции и авторитету, к интуиции и вере, к здравому смыслу и вкусу и др.

Граница между универсальной и контекстуальной аргументацией относительна. Способы аргументации, на первый взгляд универсально приложимые, могут оказаться неэффективными в конкретной аудитории. И наоборот, некоторые контекстуальные аргументы, подобные аргументам к традиции или интуиции, могут оказаться убедительными едва ли не в любой аудитории.

Универсальная аргументация иногда характеризуется как «рациональная», а контекстуальная — как «нерациональная» или даже как «иррациональная». Такое различие не является, как будет ясно из дальнейшего, оправданным. Оно резко сужает сферу «рационального», исключая из нее большую часть гуманитарных и практических рассуждений, невысказанных без использования «классики» (авторитетов), продолжения традиции, апелляции к здравому смыслу, вкусу и т.п.

Контекстуальная аргументация должна быть принята как необходимый составной элемент рациональной аргументации. Этого требует правильное понимание той конечности, которая господствует над человеческим бытием и историческим сознанием: человек погружен в историю, особенности его мышления и сам горизонт мышления определяются эпохой.

«Размышление о том, чем является истина в науках о духе, — пишет немецкий философ Х. Г. Гадамер, — не должно стремиться к мыслительному выделению самого себя из исторического предания, связанность которым сделалась для него очевидной. Такое размышление должно, следовательно, поставить себе самому требование добиться от себя наивозможной исторической ясности своих собственных посылок... Оно должно ясно сознавать, что его собственное понимание и истолкование не является чистым построением из принципов, но продолжением и развитием издалика идущего свершения. Оно не может поэтому просто и безотчетно пользоваться своими понятиями, но должно воспринять то, что дошло до него из их первоначального значения». Гадамер подчеркивает, что науки о духе решительно возвышаются над сферой методического познания, поскольку в этих науках «наше историческое предание во всех его формах хотя и становится предметом исследования, однако вместе с тем само обретает голос в

своей истине. Опыт исторической традиции принципиально возвышается над тем, что в ней может быть исследовано. Он является не только истинным или ложным в том отношении, которое подвластно исторической критике, — он всегда возвещает такую истину, к которой следует *приобщиться*».

Все многообразные способы универсальной аргументации можно разделить на эмпирические и теоретические.

Эмпирическая аргументация — аргументация, неотъемлемым элементом которой является ссылка на опыт, на эмпирические данные.

Теоретическая аргументация — аргументация, опирающаяся на рассуждение и не пользующаяся непосредственно ссылками на опыт.

Различие между эмпирической и теоретической аргументацией относительно, как относительно сама граница между эмпирическим и теоретическим знанием. Нередки случаи, когда в одном и том же процессе аргументации соединяются и ссылки на опыт, и теоретические рассуждения.

Ядро приемов эмпирической аргументации составляют *способы эмпирического обоснования знания*, называемые также (эмпирическим) *подтверждением*, или *верификацией* (от лат. *verus* — истинный и *facere* — делать).

Подтверждение может быть *прямым*, или *непосредственным*, и *косвенным*.

Эмпирическая аргументация не сводится, однако, к подтверждению. В процессе аргументации эмпирические данные могут использоваться не только в качестве подтверждения. Так, примеры и иллюстрации, играющие обычно заметную роль в аргументации, не относятся к приемлемым способам эмпирического подтверждения. Кроме того, в аргументации ссылки на опыт могут быть и заведомо недобросовестными, что исключается самим смыслом понятия подтверждения.

И эмпирическая аргументация, и ее частный случай — эмпирическое подтверждение — применимы, строго говоря, только для описательных утверждений. Декларации, клятвы, предостережения, решения, идеалы, нормы и иные выражения, тяготеющие к оценкам, не допускают эмпирического подтверждения и обосновываются иначе, чем ссылками на опыт. В случае таких выражений вообще неуместна эмпирическая аргументация. Ее использование с намерением убедить кого-то в приемлемости определенных решений, норм, идеалов и т.п. следует отнести к некорректным приемам аргументации.

Из разных способов теоретической аргументации особо важное значение имеют: *логическая аргументация* (выведение обосновываемого утверждения из других, ранее принятых утверждений), *системная аргументация* (обоснование утверждения путем включения его в хорошо проверенную систему утверждений, или *теорию*), *принципиальная проверяемость* и *принципиальная опровержимость* (демонстрация принципиальной возможности эмпирического подтверждения и эмпирического опровержения обосновываемого утверждения), *условие совместимости* (показ того, что обосновываемое положение находится в хорошем согласии с законами, принципами и теориями, относящимися к исследуемой области явлений), *методологическая аргументация* (обоснование утверждения путем ссылки на тот надежный метод, с помощью которого оно получено).

Все упомянутые способы универсальной (эмпирической и теоретической) и контекстуальной аргументации подробно рассматриваются далее. Они составляют основу всех способов аргументации, но, конечно, ими не исчерпывается множество возможных приемов убеждения. В частности, среди перечисленных способов убеждения отсутствуют два из тех, которыми особенно активно занималась старая риторика: убеждение с помощью красиво построенной речи и убеждение путем использования определенных психологических особенностей аудитории.

ОБРАЩЕНИЕ К ОПЫТУ

ПРЯМОЕ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ

Человеческое познание начинается с чувственного восприятия. Пять органов чувств человека — зрение, слух, обоняние, осязание, вкус — это окна, через которые он воспринимает внешний мир. Чувственный опыт — источник и конечная опора знания. Ссылка на неоспоримые *факты* является одним из наиболее результативных способов убеждения.

Особое значение имеют факты при опровержении. Обращение к надежным фактам, противоречащим ложным или сомнительным утверждениям — самый успешный способ опровержения. Реальное явление или событие, не согласующееся со следствиями какого-либо универсального положения, опровергает не только эти следствия, но и само положение. Факты, как известно, упрямая вещь. При опровержении ошибочных, оторванных от реальности, умозрительных конструкций «упрямство фактов» проявляется особенно ярко.

Прямое подтверждение — это непосредственное наблюдение тех явлений, о которых говорится в обосновываемом утверждении.

Хорошим примером прямого подтверждения служит доказательство гипотезы о существовании планеты Нептун.

Французский астроном Ж. Леверье, изучая возмущения в орбите Урана, теоретически предсказал существование Нептуна и указал, куда надо направить телескопы, чтобы увидеть новую планету. Когда самому Леверье предложили посмотреть в телескоп, чтобы убедиться, что найденная на «кончике пера» планета существует, он отказался: «Это меня не интересует. Я и так точно знаю, что Нептун находится именно там, где и должен находиться, судя по вычислениям».

Это была, конечно, неоправданная самоуверенность. Как бы ни были точны вычисления Леверье, до момента непосредственного наблюдения утверждение о существовании Нептуна оставалось пусть высоковероятным, но только предположением, а не

достоверным фактом. Могло оказаться, что возмущения в орбите Урана вызываются не неизвестной пока планетой, а какими-то иными факторами. Именно так и оказалось при исследовании возмущений в орбите другой планеты — Меркурия.

Иногда для прямого подтверждения какого-то утверждения требуется его «расшифровка» или «перевод».

Например, если кто-то сказал: «*She is tall and nice-looking*», — мы, не зная английского языка, не можем сказать, истинно это предложение или нет. После перевода («*Она высокая и привлекательная*») мы способны, конечно, определить, соответствует это действительности или нет.

При *косвенном подтверждении* речь идет о подтверждении логических следствий обосновываемого утверждения, а не о прямом подтверждении самого утверждения.

Чувственный опыт человека — его ощущения и восприятия — источник знания, связывающий его с миром. Обоснование путем ссылки на опыт дает уверенность в истинности таких утверждений, как «Эта роза красная», «Холодно», «Стрелка вольтметра стоит на отметке 17» и т.п. Нетрудно, однако, заметить, что даже в таких простых констатациях нет «чистого» чувственного созерцания. У человека оно всегда пронизано мышлением, без понятий и без примеси рассуждения он не способен выразить даже самые простые свои наблюдения, зафиксировать самые очевидные факты.

Например, мы говорим: «Этот дом голубой», когда видим дом при нормальном освещении и наши чувства не расстроены. Но мы скажем: «Этот дом кажется голубым», если мало света или мы сомневаемся в нашей способности или возможности наблюдения.

К восприятию, к чувственным данным мы примешиваем определенное теоретическое представление о том, какими видятся предметы в обычных условиях и каковы эти предметы в других обстоятельствах, когда наши чувства способны нас обмануть.

Наблюдение всегда имеет избирательный характер. Из множества объектов должен быть выбран один или немногие, должна быть сформулирована проблема или задача, ради решения которой осуществляется наблюдение. Описание результатов наблюдения предполагает использование соответствующего языка, а значит, всех тех сходств и классификаций, которые заложены в этом языке.

Опыт — от самого простого обыденного наблюдения и до сложного научного эксперимента — всегда имеет теоретическую составляющую и в этом смысле не является «чистым». На опыте

сказываются те теоретические ожидания, которые он призван подтвердить или опровергнуть, тот язык, в терминах которого фиксируются его результаты, и та постоянно присутствующая интерпретация видимого, слышимого и т.д., без которой человек не способен видеть, слышать и т.д.

«...Даже наблюдения и сообщения о наблюдениях, — пишет известный философ К. Поппер, — находятся под властью теорий... Действительно, неинтерпретированных наблюдений, наблюдений, не пропитанных теорией, вообще не существует. На самом деле даже наши глаза и уши являются результатом эволюционных приспособлений, то есть метода проб и ошибок, соответствующего методу предположений и опровержений. Оба эти метода заключаются в приспособлении к закономерностям окружающей среды».

Например, обычно географические открытия представляются «чистыми» наблюдениями островов, морей, горных вершин и т.п. Но можно заметить, что и географическое наблюдение имеет тенденцию направляться теорией, требует истолкования в терминах этой теории. Например, Колумб исходил из идеи шарообразности Земли и, держа постоянный курс на запад, приплыл к берегам Америки. Он не считал, однако, что им открыт новый, неизвестный европейцам материк. Руководствуясь своими теоретическими представлениями, Колумб полагал, что им найден только более короткий и простой путь в уже известную Вест-Индию. Экспедиции Т. Хейердала предпринимались с целью проверки определенных теорий, и результаты этих экспедиций истолковывались в соответствии с этими теориями.

Таким образом, непровержимость чувственного опыта, фактов относительна. Нередки случаи, когда факты, представлявшиеся поначалу достоверными, при их теоретическом переосмыслении пересматривались, уточнялись, а то и вовсе отбрасывались. На это обращал внимание известный отечественный биолог К. А. Тимирязев. «Иногда говорят, — писал он, — что гипотеза должна быть в согласии со всеми известными фактами; правильнее было бы сказать — быть в таком согласии или быть в состоянии обнаружить несостоятельность того, что неверно признается за факты и находится в противоречии с нею».

Особенно сложно обстоит дело с фактами в науках о человеке и обществе. Проблема, во-первых, в том, что некоторые факты могут оказаться сомнительными и даже просто несостоятельными, а во-вторых, в том, что полное значение факта и его кон-

кретный смысл могут быть поняты только в определенном теоретическом контексте, при рассмотрении факта с какой-то общей точки зрения. Эту особую зависимость фактов гуманитарных наук от теорий, в рамках которых они устанавливаются и интерпретируются, не раз подчеркивал русский философ А. Ф. Лосев. В частности, он писал, что факты всегда случайны, неожиданны, текучи и ненадежны, часто непонятны. Поэтому волей-неволей приходится иметь дело не только с фактами, но еще более того — с теми общностями, без которых нельзя понять и самих фактов.

Чувственный опыт, служащий конечным источником и критерием знания, сам не однозначен, содержит компоненты теоретического знания и потому нуждается в правильном истолковании, а иногда и в особом обосновании. Опыт не обладает абсолютным, неопровержимым статусом, он может по-разному интерпретироваться и даже пересматриваться.

Прямое подтверждение возможно лишь в случае утверждений о единичных объектах и их ограниченных совокупностях. Общие же положения обычно касаются неограниченного множества вещей. Факты, используемые при таком подтверждении, далеко не всегда надежны и во многом зависят от каких-то общих, теоретических соображений. Поэтому нет ничего странного, что область приложения прямого наблюдения является довольно узкой.

Широко распространенное суждение, что в обосновании и опровержении утверждений главную и решающую роль играют факты, непосредственное наблюдение обсуждаемых объектов, нуждается, таким образом, в существенном уточнении. Факты — исходный пункт обоснования, но далеко не всегда его конец.

При подтверждении положений, относящихся к ограниченному кругу объектов, твердость фактов проявляется особенно ярко. И тем не менее факты, даже в этом узком своем применении, не обладают абсолютной надежностью. Даже взятые в совокупности, они не составляют совершенно незыблемого фундамента для опирающихся на них выводов. Факты значат много, но далеко не все.

КОСВЕННОЕ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ

Наиболее важным и вместе с тем универсальным способом подтверждения в опыте является *косвенное подтверждение* — *выведение из обосновываемого положения логических следствий и их*

последующая опытная проверка. При этом подтверждение следствий оценивается как свидетельство в пользу истинности самого положения.

Пример: «Тот, кто ясно мыслит, ясно говорит». Пробным камнем ясного мышления является умение передать свои знания кому-то другому, возможно, далекому от обсуждаемого предмета. Если человек обладает таким умением и его речь ясна и убедительна, это можно считать подтверждением того, что его мышление является ясным.

Известно, что сильно охлажденный предмет в теплом помещении покрывается капельками росы. Если у человека, вошедшего в дом, запотели очки, можно с достаточной уверенностью заключить, что на улице морозно.

В каждом примере рассуждение идет по схеме: «Из первого вытекает второе; второе истинно; значит, первое также является, по всей вероятности, истинным» (во втором примере: «Если на улице мороз, у человека, вошедшего в дом, очки запотеют; очки и в самом деле запотели; значит, на улице мороз»).

Однако истинность посылок не гарантирует здесь истинности заключения. Из посылок «если есть первое, то есть второе» и «есть второе» заключение «есть первое» вытекает только с некоторой вероятностью (продолжим рассматривать предыдущий пример: человек, у которого в теплом помещении запотели очки, мог специально охладить их, скажем, в холодильнике, чтобы затем внушить нам, будто на улице сильный мороз).

Выведение следствий и их подтверждение, взятое само по себе, никогда не в состоянии установить справедливость обосновываемого положения. Подтверждение следствия только повышает его вероятность. Но ясно, что далеко не безразлично, является выдвинутое положение маловероятным или же оно высокоправдоподобно.

Чем большее количество следствий нашло подтверждение, тем выше вероятность проверяемого утверждения. Отсюда рекомендация — *выводить из выдвигаемых и требующих надежного фундамента положений как можно больше логических следствий с целью их проверки.* При этом значение имеет не только количество следствий, но и их характер. Чем более *неожиданные следствия* какого-то положения получают подтверждение, тем более сильный аргумент они дают в его поддержку. И наоборот, чем более ожидаемо в свете уже получивших подтверждение следствий новое следствие, тем меньше его вклад в обоснование проверяемого положения.

Подтверждение неожиданных предсказаний, сделанных на основе какого-то положения, существенно повышает его правдоподобность. Неожиданное предсказание всегда связано с риском, что оно может не подтвердиться. Чем рискованней предсказание, выдвигаемое на основе какой-то теории, тем больший вклад в ее обоснование вносит подтверждение этого предсказания.

Например, согласно теории гравитации Эйнштейна, тяжелые массы (такие, как Солнце) должны притягивать свет точно так же, как они притягивают материальные тела. Вычисления, произведенные на основе этой теории, показывали, что свет далекой фиксированной звезды, видимой вблизи Солнца, достигает Земли по такому направлению, что звезда кажется смещенной в сторону от Солнца, иначе говоря, наблюдаемое положение звезды сдвинуто в сторону от Солнца по сравнению с реальным положением. Этот эффект нельзя наблюдать в обычных условиях, поскольку близкие к Солнцу звезды совершенно теряются в его лучах. Их можно сфотографировать только во время затмения. Если затем те же звезды сфотографировать ночью, то можно измерить различия в их положении на обеих фотографиях, что подтвердит предсказанный эффект. Научная экспедиция отправилась в Южное полушарие, где наблюдала очередное солнечное затмение. Результаты наблюдений подтвердили, что звезды действительно занимают разное положение на фотографиях, сделанных днем и ночью. Это стало одним из наиболее важных свидетельств в пользу эйнштейновской теории гравитации.

Центральный пункт всех рассуждений об эмпирическом подтверждении следующий. Как бы ни было велико число подтверждающихся следствий и какими бы неожиданными, интересными или важными они ни оказались, положение, из которого они выведены, все равно остается только вероятным. Никакие следствия не способны сделать его истинным. Даже самое простое утверждение в принципе не может быть доказано на основе только подтверждения вытекающих из него следствий.

Непосредственное наблюдение того, о чем говорится в утверждении, дает уверенность в истинности последнего. Но область применения такого наблюдения ограничена. Подтверждение следствий — универсальный прием, применимый ко всем утверждениям. Однако этот прием лишь повышает правдоподобие утверждения, но не обеспечивает его достоверности.

Л. Витгенштейн рассматривает такой пример. Члены одного племени считают, что их вождь своими ритуальными танцами

способен вызывать дождь. На каком основании мы, европейцы, полагаем, что эти люди ошибочно связывают танец вождя с дождем? Если их система взглядов так же согласована, как и наша, то мы не можем судить о них с точки зрения наших представлений и нашей практики. Если, допустим, мы ссылаемся на статистические данные в пользу того, что ритуальные танцы не имеют никакого отношения к дождям, племенной вождь объяснит нам, что боги капризны, т.е. если после танца дождь идет, это подтверждает, что танец способен вызвать дождь; если после танца дождя все-таки нет, это подтверждает, что боги капризны и не обращают внимания на танец. Этому объяснению, по мнению Витгенштейна, защитник современной картины мира не сможет противопоставить ничего, что было бы убедительным для тех, кого он хочет убедить.

Общий вывод Витгенштейна скептичен: обратить инакомыслящего разумными доводами невозможно. В таких случаях можно только крепко держаться за свои убеждения и ту практику, в рамках которой они сложились, и объявить противоречащие взгляды еретическими, безумными и т.п. Люди верят в капризных богов, в гадание, в независимое существование физических объектов потому, что они обучены выносить свои суждения и оценки на основании этих предпосылок. Когда меняется система воззрений, меняются понятия, а вместе с ними меняются значения всех слов. На инакомыслящих можно воздействовать не рассуждениями и доводами, а только твердостью собственных убеждений, убедительностью, граничащей с внушением. Если таким образом удастся повлиять на человека другой культуры, это никоим образом не будет означать, что наши убеждения по каким-то объективным основаниям предпочтительнее, чем его воззрения.

Пример Витгенштейна выразительно показывает, что подтверждение следствий лишь повышает правдоподобие обосновываемого утверждения, но в принципе не способно сделать его достоверным. При этом само правдоподобие носит во многом субъективный характер. Положение, весьма правдоподобное для представителей одной культуры и одних верований, может казаться мало правдоподобным для тех, кто принадлежит к другой культуре и придерживается иных верований.

Пример с танцем дождя рассматривает и американский философ П. Фейерабенд, делающий из него выводы, направленные против непоколебимой веры в науку и в ее самокритичность. Что