### РИТОРИКА

#### ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

***РЕЧЕВОЙ***

***КОММУНИКАЦИИ***

##### Академия народного хозяйства

При Правительстве Российской Федерации

Москва · Издательство **«Дело»** · 2002

УДК 82.085

ББК 83.7я73

3-34

**Автор:**

*Е.Н. Зарецкая,* доктор филологических наук, профессор,

зав. кафедрой социально-гуманитарных дисциплин

факультета экономических и социальных наук

Академии народного хозяйства при Правительстве РФ

**Зарецкая Е. Н.**

3-34 Риторика: Теория и практика речевой коммуникации. — 4-е изд. — М.: Дело, 2002. — 480 с.

ISBN 5—7749—0114—9

Книга создана на основе авторского курса риторики, читаемого в МГУ и АНХ.

Содержание монографии соответствует проблематике, которую условно можно было бы назвать наукой и искусством общения, куда риторика, изу­чающая целесообразную речь, входит в качестве важнейшего компонента, так как основная нагрузка в человеческом общении падает на общение ре­чевое.

Рассчитана на широкий круг настоящих и будущих специалистов, профессиональная деятельность которых связана с речевым поведением: педа­гогов, депутатов, юристов, бизнесменов, а также на любого человека, кото­рый хочет научиться находить "верный тон" в общении с людьми.

**УДК 82.085**

**ББК 83.7я73**

ISBN 5—7149—0114—9 © Издательство "Дело", 1999

###### Введение

От полноты мысли зависит богатство речи.

В. Гюго

Проблема культуры речевого поведения лежит в сфере, охватыва­ющей ответы на следующие четыре вопроса:

1. *Для чего* мы говорим?

2. *Что* мы хотим сказать?

3. *Какими средствами* мы это делаем?

4. *Какова реакция* на нашу речь?

Ответ на первый вопрос определяет цель речи *(Ц),* на второй — замысел будущей речи (*З*), на третий — конкретный текст речи (устный или письменный) (*Т*), на четвертый — уровень адекватности реакции слушателей или читателей на поставленную говорящим цель (*Р*). По­нятно, что цель должна быть достигнута, иначе это разговор слепого с глухим: мы говорим, а нас не слышат.

*Цель* — это та мотивация, которая лежит в основе любого речевого поступка. *Замысел —* это информация, которую вы хотите передать слушающему, потому что сама по себе эта информация работает на реализацию вашей цели. Замысел состоит из тезиса (самой идеи, которую вы собираетесь донести) и аргументов в защиту этого тезиса. *Текст* — это конкретная речь, устная или письменная, которая поступает на слу­ховой анализатор или на зрительный аппарат. *Реакция* — это конк­ретное поведение слушающего в речевой коммуникации. Поэтому оче­видно, что для адекватного описания речевого общения необходимы данные многих наук: психологии, логики, теории информации, лин­гвистики, этики, философии, поэтики, кибернетики, эстетики, семи­отики, физиологии, — а также ораторского и актерского мастерства.

Риторика в широком смысле слова есть некий тип филологическо­го мировоззрения, который составляет часть духовной культуры человеческой цивилизации. Это методология гуманитарного знания, поэтому часть общекатегориальных определений, используемых в работе, взята из энциклопедических словарей (они приведены без кавычек). Ри­торика является культурной основой знания и социальной деятель­ности, она позволяет человеку быть гражданином правового общества и определять форму мыслей и направления действий в будущем. Одно­временно она соединяет человечество с историей культуры.

Оратор создает свой образ посредством речи, поэтому, если он абсолютно искренен, то, как правило, проигрывает: его речь *приводит* к дезорганизации публики. Образ оратора, как и всякий авторский об­раз, зависит от: 1) аудитории, 2) предмета речи, 3) типа речи. Три кате­гории характеризуют акт речетворчества: риторический логос, ритори­ческий пафос и риторический этос. Риторический логос — это аргумен­тация в речи, связанная с пониманием действительности. По Платону, знание уместности речи. Он имеет дело с прогнозом, с будущей реаль­ностью. И предполагает изменение мировоззрения посредством речи, т.е. формирует состояние аудитории, что является реализацией соеди­нения реальности с образом.

Риторический пафос определяется эмоциями оратора (Аристотель часто говорил о ложном пафосе, вызывающем комический эффект). Риторический пафос описывается как волевая категория (пафос — страсть), основной мотив которой — стремление к тому, чтобы аудитория при­няла решение. В этой ситуации возникает воля к конструированию действительности с помощью слова. Риторический пафос есть соединение общего пафоса и ораторской эмоции. Общий пафос бывает героичес­ким, сентиментальным, романтическим, натуралистическим и ироничес­ким. Героический пафос исключает внутреннюю рефлексию. И делает своим героем личность в трагической ситуации. Героический пафос характеризуется соответствующим отбором слов — высоким стилем — и исключительностью персонажей. Аристотель советовал обращаться к молодежи с героическим пафосом.

Антиподом героического пафоса является сентиментальный пафос, который соотносится с рефлексирующим человеком, разбирающим мо­тивы своих поступков и переживающим их. Чтобы прекратить творчес­кую деятельность, надо применить сентиментальный пафос, поскольку он препятствует принятию решения.

Романтический пафос также включает рефлексию, но задает необходимость выбора, поскольку в нем в явном виде присутствует мотив хаоса. Романтический пафос применяется там, где вы хотите принудить к сильному решению:

***обстоятельства* → *мотив исключительности человека* → *необходи­мость решения.***

Натуралистический пафос предполагает, что публика ставится на реалистические позиции — того, что осязаемо, видно. Частное имя противопоставляется абстрактным идеям, в результате чего создается об­щее, стандартное восприятие действительности. Натуралистический пафос ведет к критицизму, к стагнации действий. Если хотят препят­ствовать принятию решения, обычно используют именно этот пафос.

Иронический пафос демократичен. Его значение в том, что он разрушителен, поэтому применение его опасно, так как основная задача оратора — добиться согласия с аудиторией посредством диалога.

Риторический этос представляет собой категорию доверия. Статус, имидж, доброжелательность и чувство справедливости говорящего определяют эту категорию.

Последовательность *Ц — З — Т — Р* представляет собой системное образование, поэтому изменение одного из ее элементов приводит к изменению всех остальных.

Речь является средством человеческой коммуникации, она направ­лена от человека к человеку или множеству людей. Процесс коммуни­кации упрощенно состоит в следующем. Имеется, с одной стороны, го­ворящий (в общем виде отправитель или субъект) и, с другой — слуша­ющий (получатель, адресат). Отправитель и адресат вступают в опреде­ленный контакт с целью передачи сообщения, представленного в виде некоторой последовательности сигналов: звуков, букв и т.д. Для того чтобы информация была принята, должна существовать определенная система соответствий между элементарными сообщениями и действи­тельностью, которая известна как отправителю, так и адресату. Эту систему соответствий между сообщениями и действительностью назы­вают системой языка или просто языком, противопоставляя ее множе­ству сообщений, которые принято называть речью. Наиболее важное различие между языком и речью состоит в том, что в речи мы всегда имеем дело с непрерывным рядом (континуумом), в то время как в сис­теме языка мы имеем дело с категориями.

Таким образом, процесс общения или коммуникации слагается из следующих шести компонентов (Р. Якобсон):

*контакт сообщение*

*отправитель* **→ → → → → → → → → → → → → → → → →** *адресат*

*код действительность*

В связи с этим выделяются шесть функций языка, каждой из кото­рых соответствует определенная коммуникативная установка:

1) установка на отправителя, т.е. передача состояния отправителя (например, эмоций);

2) установка на адресата, т.е. стремление вызвать определенное состояние у адресата (например, эмоциональное);

3) установка на сообщение, т.е. на ту форму, в которой передано сообщение;

4) установка на систему языка, т.е. на специфические особенности того языка, на котором передается сообщение;

5) установка на действительность, т.е. на то событие, которое выз­вало данное сообщение;

6) установка на контакт, т.е. на само осуществление общения.

Действительность — это континуум, который каждый язык членит по-своему. К проблеме такого членения можно подойти со следующей точки зрения. Действительность представляется в виде ряда ситуаций как физических, т.е. отдельных расположений объектов физического мира или воздействий на эти объекты со стороны человека, так и соци­альных, т.е. взаимодействий людей между собой. Понятие ситуации как конкретной или абстрактной действительности является одним из ос­новных исходных понятий риторики. В определенных случаях именно ситуация определяет текст, отвечая на вопрос: "Что говорят в подоб­ных случаях?" К сожалению, анализ ситуаций с лингвистической и шире — семиотической точек зрения еще не проведен.

Пока ясно одно. Ситуация, в особенности социальная, должна описываться на так называемом уровне восприятия или коллективной оценки. Одной и той же физической вещи могут соответствовать совершенно разные семантические описания — в зависимости от того, в рамках какой цивилизации рассматривается эта вещь. Это верно не только для терминов непосредственной оценки (хороший, плохой), но и для предметов и явлений природы, животных и т.д. (например, корова в Европе и в Индии, где она является священным животным). Риторика исходит из наличия некоторого набора ситуаций, характерных для образа жиз­ни и культуры народа, говорящего на данном языке.

Необходимо также помнить, что в пределах одной культуры для разных наборов ситуаций могут употребляться разные языковые сред­ства и иногда даже разные языки. В связи с этим для риторики большое значение приобретает понятие подъязыка. Подъязыком называется ми­нимальный набор лексических и грамматических категорий, входящих в систему данного языка и необходимых для описания данной предмет­ной области, т.е. определенной сферы действительности.

Деление на подъязыки обобщает то, что в стилистике называют в одних случаях делением на функциональные стили, а в других — деле­нием на терминологические области.

Источником речи всегда является один человек, аточнее, одна человеческая личность. Говорит не человек — говорит его личность. Это, в частности, означает, что по конкретной речи может быть дешифрова­на личность говорящего (иногда вопреки его желанию, об этом следует знать!). Поэтому в любой стране с высоким уровнем развития юрис­пруденции существует право отказаться от дачи показаний, т.е. пра­во не входить в речевую коммуникацию.

Целевых установок речи множество, так как они связаны с потребностями человека в коммуникативном воздействии на других людей: желании убедить в чем-либо, заставить совершить определенный по­ступок, вызвать ту или иную эмоцию и т.д. Существуют также целевые установки речи, не являющиеся в прямом смысле слова коммуникатив­ными (например, заключенный в камере-одиночке произносит тексты для того, чтобы не сойти с ума или не забыть устную речь).

Каждая из целевых установок имеет свои лингвистические и экстралингвистические средства выражения, начиная со структуры построения текста и выбора лексики и кончая интонационным контуром, ми­микой и жестами.

Любая целевая установка речи должна иметь дополнительный ас­пект нравственности, т.е. исключать сознательную установку на обман, клевету, дезинформацию и зло вообще. Предосудительная с нравствен­ной точки зрения цель приводит к созданию лжетекстов и вконечном итоге к лжекультуре или антикультуре. Человек должен говорить толь­ко то, во что верит! Множество лжетекстов, произнесенных и напи­санных во времена советской власти, в которых отчетливо ощущает­ся неверие авторов в то, что они говорили и писали, привело к созда­нию в СССР уникального в истории человечества феномена антикуль­туры, который, по-видимому, является самым тяжким грехом этой си­стемы, сделавшей всех нас актерами театра абсурда. Предосудитель­ные цели либо прямо имплицируют ложные предложения, либо иска­жают картину действительности.

Рассматривая вопрос о смысловом аспекте речи, очень важно подчеркнуть, что даже при самой гуманной цели, если у человека нет самостоятельных идей и четкой, убедительной аргументации, ему лучше про­молчать. "Импровизация — не что иное, как внезапное и произвольное открытие резервуара, называемого мозгом, но нужно, чтобы этот резервуар был полон. От полноты мысли зависит богатство речи. В сущ­ности, то, что вы импровизируете, кажется новым для слушателей, но старо для вас. Говорит хорошо тот, кто расточает размышления целого дня, недели, месяца, а иногда и целой своей жизни в речи, которая длит­ся час" (В. Гюго).

Блестящим примером нарушения этой установки могут служить многолетние дискуссии в отечественных эшелонах власти разного уров­ня. Главный их недостаток — отсутствие идей. Интеллектуальный де­фицит в нашей стране сейчас наиболее ощутим. Это и есть тяжелей­шее следствие антикультуры, в которой мы были воспитаны.

Речь должна быть построена таким образом, чтобы в ней чувство­вался высокий уровень компетентности. "Невозможно быть во всех от­ношениях достохвальным оратором, не изучив всех важнейших пред­метов и наук. Речь должна расцветать и разворачиваться только на ос­нове полного знания предмета; если же за ней не стоит содержание, ус­военное и познанное оратором, то словесное ее выражение представля­ется пустой и даже ребяческой болтовней" (Цицерон).

Огромное значение имеет здесь воспитание, которое получил чело­век, в частности семейное, уровень его образования, эрудиция, умение логически мыслить и анализировать. И именно эти способности подав­ляются любым тоталитарным режимом. Носители наиболее стойкого интеллекта (а интеллект свободен по самой своей природе, ему ничего нельзя навязать!) отправляются такими режимами на эшафот или в из­гнание. К сожалению, за примерами далеко ходить не надо.

Непреходящую ценность в этой связи имеет культурный уровень человека. Безусловно, нельзя допускать невежду к управлению, но нельзя и к микрофону. Следует помнить, что "культура ненавязчива, самолю­бива и иронична, а бескультурье дидактично, себялюбиво и кровожад­но. Невежда начинает с поучения, а кончает кровью" (Б. Пастернак).

Какими средствами передается то, что мы хотим донести до слуша­теля или читателя? Эти средства делятся на две группы: лингвистичес­кие (т.е. средства естественного языка) и паралингвистические (мими­ка, жесты т.д.). Основную нагрузку несут лингвистические средства. Однако бывают случаи, когда один жест может перечеркнуть смысл целого текста.

И все-таки основная нагрузка падает на средства естественного язы­ка: фонетические, морфологические, лексические, синтаксические. Эти средства за некоторыми исключениями уникальны для каждого естественного языка. Излишне говорить о степени стилистической безграмотности наших людей, об их поразительном косноязычии. При этом печально, что под гласностью отечественные средства массовой информации, которые должны точно реализовывать речевую норму, видимо, понимают, кроме всего прочего, возможность говорить в эфире "кто что хочет" и "кто как умеет".

Для выражения мысли язык использует все уровни своей структу­ры. Поэтому, для того чтобы правильно говорить, надо знать:

а) как произнести слово (фонетико-стилистический уровень);

б) в какую грамматическую форму его поставить (грамматико-стилистический уровень);

в) какое слово или словосочетание выбрать (лексико-стилистический уровень);

г) как расположить слова в предложении (синтаксико-стилистический уровень);

д) как сконструировать связный текст из определенного набора предложений (стилистический уровень сверхфразового единства);

е) как средствами голоса передать нужную интонацию (стилистический уровень интонационного контура).

Для письменной речи пункты а) и е) нерелевантны. Однако опыт показывает, что ошибки на одном уровне автоматически сопровожда­ются ошибками на других.

Человеку конкретный язык дан не от природы, он овладевает им в процессе коммуникации; генетически ему дана только языковая способ­ность (competence), а не ее реализация (performance). Поэтому если ре­бенок с детства находится в стилистически чистой среде, в его речи ошиб­ки встречаются крайне редко. Только где она, стилистически чистая сре­да? Кто в ней рос с рождения? Многим приходится заполнять пробелы в образовании с опозданием на много лет; однако следует знать, что эта задача разрешима.

***ЧАСТЬ* I**

###### ОСОБЕННОСТИ РЕЧЕВОЙ

###### КОММУНИКАЦИИ

Глава 1

###### НРАВСТВЕННОСТЬ РЕЧИ

Что ненавистно тебе самому, не делай никому.

*Ев.* *от* *Матфея. 7 гл. 12 стих*

Две проблемы — нравственность речи и позиция слушающего — представляются на первый взгляд малосоответствующими друг другу, нa самом же деле они находятся в тесной зависимости.

Когда человек находится в определенном психологическом состоя­нии, скажем агрессивном, или подавленном, или депрессивном, и это состояние связано с деятельностью или речью других людей, у него воз­никает желание совершить агрессивный поступок. И нет такого челове­ка, которого не "душила бы ярость" в определенной ситуации. Но су­ществуют социальные, нравственные, личные ограничения. Не каждое действие доходит до своей реализации, многие из них умирают как бы в зачатке мотивации. Это означает, что в сознании человека есть нечто, дозволяющее ему в определенных ситуациях одни поступки со­вершать, а другие не совершать. Это и есть нравственный барьер че­ловеческой личности. Он, конечно, имеет определенную корреляцию с нравственным уровнем развития общества, но в то же время индиви­дуален (что соотносится с теоретическим представлением о возможно­сти совмещения противоположных тенденций в одном объекте). Все, что связано с внутренним нравственным барьером, определено тем, что окружает человека, тем, что он видел с момента появления на свет. При формировании нравственного барьера людей старшего и более молодого поколений, живущих в России, было очень много лицемерия, и поэтому он по сравнению с общечеловеческим достаточно неве­лик, что создает дополнительные межнациональные коммуникатив­ные проблемы. В "Московской саге", рассказывая о провинциальном юноше, впервые попавшем в послевоенную Москву и с восторгом рас­сматривающем витрины магазинов, автомобили, улыбающихся про­хожих, В.П. Аксёнов с болью замечает, что юноша даже не подозре­вал, что каждый кирпич этого города, который ему так понравился, пропитан "жестокостью и ложью". В попытке освободиться от жесто­кости и лжи мы продвинулись очень незначительно. Это особенно заметно при анализе взаимоотношений с иностранными партнерами, которые неблагоприятно складываются часто из-за значительного несоответствия нравственного уровня.

В риторике существует первый (главный) постулат, в соответствии с которым с речью можно обращаться только к тем людям, к которым относишься доброжелательно, что накладывает запрет на значитель­ное количество речей. Если довести это положение до логической точ­ки, становится понятно, что каждый человек, который вызывает у вас раздражение, не может быть объектом вашей речи. Это очень жесткое условие, но стремление к его соблюдению, безусловно, необходимо. Почему не следует обращаться ни с какой речью к человеку, который вам неприятен?

В основе любого поступка лежит набор целевых установок, кото­рый называется мотивацией поступка. Речь — тоже поступок, и в осно­ве этого поступка всегда лежит конкретная психологическая цель. Пред­положим, вы обращаетесь к человеку, который вам неприятен. Цель у вас может быть любая. Например, уговорить его выбрать в качестве изучаемого языка — французский. Казалось бы, в самой цели ничего негативного нет, это нейтральная целевая установка. Но реальный текст является производным от всего множества целей, имеющихся у челове­ка в момент речи. И в нем реализуется не только основная цель (убедить выбрать французский язык), но также и внутренние, психологические цели, многие из которых говорящий сам до конца не понимает. Челове­ческий интеллект делится на сознательное и бессознательное, и мотива­ция наших поступков может находиться в обеих зонах (как сознатель­ной, так и бессознательной). Некоторые поступки человек совершает, понимая, для чего он это делает (сознательная мотивация), а некоторые — не понимая (бессознательная мотивация). Тем не менее цель существует всегда. Основой бессознательной мотивации являются эмоции, нали­чие которых человек не всегда ощущает в себе, но которые подчас зас­тавляют его совершать неожиданные поступки (например, оказаться в определенном месте в определенное время без всяких видимых причин). Это и есть работа блока бессознательного, который мотивирует опре­деленную часть цели. Человек устроен таким образом, что скрыть в коммуникации зону бессознательного он, как правило, не может. Зона бессознательного — это предатель человека: она всегда открыта. Все ваши внутренние эмоции по отношению к какому-либо человеку в момент общения помимо вашей воли видны и слышны. В основном — видны, потому что знаковой системой бессознательного является Body Language (язык человеческого тела: мимика, жесты, выражение лица, поза, глаза, движения рук и т.д.). Эта знаковая система существует в речи парал­лельно с естественным языком (т.е. звуковой волной, поступающей на барабанные перепонки слушателя). Естественный язык — знаковая си­стема сознательного, поэтому ее реализация подлежит интеллектуаль­ной коррекции (например, человек может обмануть другого человека, т.е. передать ему неверную информацию, если считает это целесообраз­ным). В реализации знаковой системы Body Language обмануть невоз­можно: все, что человек чувствует, так или иначе отражается на его лице, в выражении глаз, в позе и т.д. (любой педагог знает, как легко определить впечатление, которое производит его речь на каждого ученика и отношение к этой речи во время занятия). Это касается всех участников коммуникации. Слушатели также легко могут судить о говорящем и о том, как он относится к своей речи и к ним самим. Здесь открываются нестандартные возможности человеческой коммуникации. Итак, скрыть блок бессознательного невозможно. Поэтому если на фоне вполне ра­зумной целевой установки (уговорить изучать французский язык) вы испытываете к человеку недобрые чувства (кратковременные или дли­тельные), во время речевой коммуникации эти чувства будут заметны. О чем бы вы ни говорили с другим человеком, хотите вы того или нет, вы одновременно сообщаете ему, как вы к нему относитесь. И если это опытный слушатель, наблюдательный человек, умный, а тем более под­готовленный, ваше разоблачение неминуемо. Это первая причина, по которой не следует обращаться с речью к людям, которые вам неприятны. Любая цель требует достижения. Сознательно вы ставите толь­ко одну цель, но одновременно реализуется весь блок бессознательных целевых установок. И в качестве реакции слушающего на вашу речь вы можете получить то (иногда — только то), что соответствует эмоци­ональному бессознательному, а вовсе не основной сознательной цели (вы можете уговаривать человека записаться во французскую группу, он вас будет долго слушать и поймет, что вы его не любите, — и это единственное, что он поймет). Риторика — это наука о целесообразной речи. И именно с точки зрения целесообразности обращение к челове­ку, который вам неприятен, нежелательно. Кроме, естественно, тех случаев, когда такое обращение не может не быть совершено: в некото­рых административных ситуациях (вы вынуждены общаться с началь­ником, которого подчас недолюбливаете), в личных (речь, обращен­ная к мужу перед разводом, которая необходима для решения финан­совых и бытовых проблем) и т.п. Конечно, такие ситуации бывают, но следует по возможности сводить их к минимуму. Обществом выра­ботаны механизмы, помогающие человеку в подобных случаях (на­пример, сложные финансовые и личные переговоры ведет адвокат, потому что это нейтральная фигура, в целевых установках речи ко­торой нет ничего негативного).

Вторая причина, по которой не следует обращаться с речью к лю­дям, к которым вы плохо относитесь, носит собственно нравственный характер и абсолютно неформализуема, более того, не может быть до­казана. Это положение, которое человек или принимает, или не прини­мает, связано с тем, что по возможности не надо приносить людям зла. Во-первых, его и так очень много. Во-вторых, если вы принесли чело­веку зло, то все равно в качестве реакции получите ответное зло (если не сразу, то через какое-то время).

Второй риторический постулат, который вытекает из первого: свою речь следует ориентировать на добро. Это означает, что во внутренней мотивации, в наборе поставленных перед собой целей, обязательно дол­жна быть установка на добрые чувства, которые вы хотите донести до людей, вас окружающих. Что есть добро? Понятия добра и зла принад­лежат к неопределяемым общефилософским категориям, любые словар­ные толкования которых носят характер условный, неточный и неаб­солютный. Однако на неформальном уровне эти категории понятны всем людям (правда, всем по-разному). По Библии добро изначально, оно появилось раньше зла. Зло противопоставлено добру. Зло — это то, что вы бы сами себе не пожелали. [Для богословских текстов это определе­ние универсально. "Что ненавистно тебе самому, не делай никому" (Ев. от Матфея), "Чего не хочешь себе, не делай другому" (Конфуций), "Что вредно тебе, не делай другому" (Талмуд) и т.п.] Каждый человек ощущает это в себе, но важно понять, что эти ощущения индивидуаль­ны. Адресуясь с речью к человеку, следует поставить себя впозицию слушающего и задаться вопросом: "А хотел бы я это услышать?" Зна­чительная часть ваших речей сразу будет "забракована", потому что очень часто, намереваясь сказать что-то другому, сами бы мы услышать это не захотели. Очень простой и (увы!) распространенный пример. Мо­лодой человек встречается с девушкой. Подруга девушки, увидев его в ресторане с другой женщиной, немедленно обо всем рассказывает. А кто хотел бы это услышать?! В соответствии со вторым правилом такая речь запрещена риторикой, потому что она во зло (по определе­нию). Благими намерениями в этой ситуации ничего не объясняется: не следует забывать, что ими "устлана дорога в ад". Когда встречаются два человека, встречаются два необъятных космических мира. Они так сложно накладываются один на другой в попытке взаимопроникнове­ния, что в личностном отношении это изначально конфликтная ситуа­ция. Она конфликтна по самой своей природе. В ней ощутимы мгнове­ния гармонии, но это только мгновения, как вторая сторона диалекти­ческого противоречия. Личная жизнь — всегда ситуация конфликта. И если в эту изначально конфликтную ситуацию вторгается третий мир, даже с благими намерениями, он может только разрушить так трудно достигаемое единство первых двух. Любая попытка внешнего воздей­ствия на личную жизнь (со стороны соперника, родителей, друзей, педагогов, духовных наставников, просто любого человека) кончается всегда для двоих плохо. Не следует никого допускать в свою личную жизнь, позволять на нее воздействовать. Свою меру страданий человек получает сам, желательно ему в этом не помогать. Рассмотрим один до­стоверный пример, сильный и убедительный. Восторженная молодая женщина часто говорила своим сослуживцам: "Знаете, мой муж пишет диссертацию, до утра работает в ночном зале Государственной пуб­личной библиотеки". Библиотека эта закрывается в 21.30, но женщина не знала об этом. Однажды доброжелательная сотрудница ей сказала: "Пойди посмотри часы работы библиотеки". Ближайшим результатом этой речи явился развод, а более отдаленным — разбитая судьба жен­щины, несостоявшаяся карьера ее мужа и невроз у двух их детей, обо­жавших отца. Всего несколько слов привели к тому, что разрушена жизнь как минимум четверых людей, более того, пострадали еще и будущие семьи этих детей, так как человек, выросший в разрушенной семье, обя­зательно обладает определенной системой комплексов, и не передать эти комплексы своим детям он не может. Итак, даже короткая речь может при­нести огромное зло. Язык — самый эффективный из всех известных че­ловечеству видов оружия. Нравственное воспитание человека в любви и сострадании к ближнему должно начинаться очень рано в собствен­ном доме. Но и в более позднем возрасте человек может постичь это сам: стоит только глубоко и объективно проанализировать жизнь любого из людей — быстро появится понимание того, что жизнь — это цепь человеческих страданий. Любовь и жалость сами придут в сердце.

Во многих странах случай, подобный рассмотренному, очень ре­док. У нас же он возможен вовсе не потому, что русский человек по природе злодей, а потому, что он вырос в обстановке лживой и жесто­кой коммуникации, навязанной тоталитарным режимом, где тексты подобного рода есть норма. Кого из нас учили в детстве, что подоб­ные вещи говорить нельзя, потому что другому человеку их слушать больно? А ведь это норма цивилизованного мира, основным прави­лом которого является невмешательство в приватную жизнь другого человека. Речевая коммуникация должна создавать благоприятную психологическую обстановку. Так учат общаться с детства.

Свои речевые поступки следует совершать во благо людям, а не во вред. К собеседнику нужно обращаться как к наместнику Бога на Земле с причитающейся ему мерой любви и уважения. Кто дал право вторгаться в личную жизнь других людей, быть судьей? Кто позволил воздействовать на проблемы, которые жизненно интересуют другого? Никто никому не судья. Поэтому современное общество выработало сложную систему правил, которые позволяют людям сосуществовать вместе и выполнение которых строго обязательно для каждого.

**Глава 2**

###### ПОЗИЦИЯ СЛУШАЮЩЕГО

Что является убедительным основанием для чего-то — решаю не я.

*Л. Витгенштейн*

Слушающий — это и есть тот человек, которому не надо делать больно. Слушающий — это объект речи. Позиция слушающего выдвигается на первый план в паре "говорящий — слушающий", в речевой коммуникации его позиция приоритетна. Этот приоритет имеет два аспекта: психологический и физиологический.

Рассмотрим сначала психологический аспект. Мы выстраиваем систему речевой коммуникации в виде четверки: *цель* — *замысел — текст* — *реакция* (см. выше). С позицией слушающего, с его личностной психологией связан, в первую очередь, замысел речи. Предположим, вы хотите в соответствии с имеющейся у вас целью в чем-нибудь человека убедить, например провести с вами вечер в театре. Убеждая его, вы можете использовать самые разнообразные аргументы: 1) очень интересная пье­са; 2) спектакль поставил Роман Виктюк; 3) в буфете театра продают пиво "Tuborg"; 4) есть возможность провести вечер вне дома; 5) всегда приятно заменить выполнение обязанностей удовольствием и т.д. По­нятно, что вся система аргументов одним человеком никогда не вос­принимается. В соответствии с его культурным уровнем, его желаниями и приоритетами одному человеку можно сказать: "Пошли, это Виктюк поставил", — и этот аргумент будет единственно действенным для него. Если же вы обращаетесь к человеку другого типа, можно сказать: "Там есть "Tuborg", а больше нигде нет", — и он туда пойдет. А кто поставил спектакль, ему не важно. Третьего человека, которому очень тяжело находиться дома, убедят слова: "Слушай, еще один вечер на сво­боде" — и т.д. Иногда для человека нужен набор аргументов. Таким образом, выбирать аргументацию следует в зависимости от того, како­вы психологический тип человека, его возраст, пол, национальность, язык, на котором он говорит, каков уровень его интеллектуального развития, каковы его психологическое состояние и состояние здоровья в данную минуту. Рассмотренный пример прост, но принцип универса­лен при доказательстве любых, даже самых сложных тезисов, подчас определяющих человеческую судьбу, или проблемных научных тезисов. Так как только личность слушающего определяет выбор аргумен­тации, очевидно, что его позиция оказывается приоритетной. Это озна­чает, что перед тем, как начать говорить, следует произвести немалую аналитическую работу, особенно если вы обращаетесь к незнакомому человеку. Например, уговариваете пойти с вами в театр привлекатель­ную, экстравагантно одетую девушку, которую впервые увидели и о которой ничего не знаете, опираясь в аргументации на ее внешность. А девушка эта, хоть и выглядит несколько вызывающе, на самом деле умна и образованна, пива не пьет, все постановки Виктюка смотрела, всю мировую классику перечитала. Вы ей предлагаете: "Давай я тебя на машине покатаю", а у нее "Volvo" за углом стоит. Вы делаете неверный выбор аргументации и, конечно, не добиваетесь своей цели, а, кроме того, в качестве дополнительной реакции на вашу речь можете полу­чить в свой адрес целый набор таких саркастических, издевательских реплик, что будете долго приходить в себя. Не проанализировав чело­веческую личность заранее, говорящий обычно попадает с аргумента­цией впросак, речь его становится предельно нецелесообразной, а ре­зультат непредсказуемым. Многие оказывались в подобных жизненных ситуациях. Поэтому интеллектуальный труд по анализу человеческой личности в преддверии речи — процедура совершенно необходимая. В случаях спонтанной речевой коммуникации, т.е. когда перед вами че­ловек, которого вы не знаете, но в силу каких-то обстоятельств должны вступать с ним в диалог, требуется особенно большая интеллектуаль­ная работа: следует обратить внимание на возраст, пол, одежду, тональ­ность голоса, наличие (отсутствие) стилистических ошибок в первых произнесенных фразах, место, где вы с ним (с ней) встретились (комму­нистическая сходка или Большой зал Московской консерватории — это уже значительная информация), т.е. проанализировать буквально все, что вы наблюдаете в человеке, а после этого мягко начать "настраи­ваться на его волну", не произнося ничего категоричного и вниматель­но следя за реакцией на каждое ваше слово, т.е. осуществить "психологическое зондирование". Такова модель получения коммуникативного приоритета на уровне первого контакта по схеме *один говорящий с од­ним оппонентом.*

Более сложным коммуникативным случаем является контакт по схе­ме *один говорящий со многими оппонентами.* Это фактор аудитории. Как воздействовать на публику, если перед вами много людей с разной ценностной ориентацией, иногда с разной системой убеждений, находящихся в разном психологическом состоянии? Сделать это можно, только поняв, что если в определенное время в некотором месте встретилось много людей, значит, существует единообразная причина, которая их собрала. Если кругом обозначить пространство одной человеческой личности, то, нарисовав множество кругов, можно получить личностное пересечение, т.е. то общее, что есть у этих людей:



Речь, направленная на публику, должна быть ориентирована на зону такого пересечения. Необходимо предварительно эту зону логически вычислить, т.е. догадаться, что собрало людей в одно время в одном месте. Это может быть принудительное попадание (например, обяза­тельное посещение занятий в учебном заведении); может быть интерес, вызванный личностью оратора, интерес к предмету речи и многое дру­гое.

Аудитория бывает более сложной и менее сложной. Скажем, студенческая аудитория — очень легкая, потому что она состоит из людей с общим уровнем мотивации, объединенных единым языком, единым фактором национальной культуры, возрастом, приоритетом выбран­ного пути и т.д. Примером сложной аудитории является публика, при­шедшая на встречу с кандидатом в депутаты. Любой политический дея­тель — это профессиональный оратор. Человек, который хочет быть избранным, скажем, в Государственную Думу, стремится к тому, чтобы как можно больше людей за него проголосовало. Эта цель, как правило, имеет более глубокую основу: стремление к власти, желание послу­жить Отечеству, жажда славы и др. На уровне замысла формируется тезис "Я — социально полезен: голосуя за меня, люди получают шанс жить лучше, который посредством аргументов доказывается разным группам избирателей. Предвыборная программа — это и есть система аргументов в защиту искомого тезиса, ориентированная на самые раз­ные социальные группы: военнослужащих, творческую интеллигенцию, инвалидов и т.д. Предположим, кандидат в депутаты приезжает в дом инвалидов и подробно излагает ту часть своей программы, в которой рассматриваются проблемы армии: социальная защита военнослужа­щих, уменьшение срока обязательной службы и т.д., но слушающим это малоинтересно, и речь его становится бесполезной. (Люди устроены так, что им невозможно навязать интерес, у них всегда существует собствен­ный.) Аналогичный провал ждет оратора в воинской части, если он бу­дет рассказывать о проблемах инвалидов. Это очевидно. Но как стро­ить свою предвыборную речь в актовом зале избирательного округа, куда в назначенное время приходит каждый, кто хочет, — люди разно­го возраста, социального происхождения, уровня жизни, образования и т.д. (некоторые в состоянии полной психологической неуправляемос­ти)? Это очень трудная аудитория, которую, кажется, убедить ни в чем невозможно. Однако это не так: убеждаема любая аудитория. Это воп­рос интеллектуального приоритета: вы уже успели подумать, а люди еще по вашему поводу не размышляли, они пока не подготовлены. И этот приоритет позволяет вам завоевать аудиторию. Надо задаться вопросом, зачем все эти люди сюда пришли, ведь они сделали это доб­ровольно? Пусть у каждого существует множество своих причин, но определенно должна существовать (хоть и очень узкая) зона пересе­чения, которая для всех едина: пришли люди, которые чем-то неудов­летворены (сытый, благополучный, довольный, богатый человек ни­когда на встречу с депутатом не пойдет), с элементом внутренней обездоленности (иногда обездоленности личной, а вовсе не социальной, но этот элемент, подсознательно сублимируясь, трансформируется в ощущение социальной несправедливости). Такое ощущение неуверен­ности, неудовлетворенности тем, что происходит сегодня с человеком, собирает всю эту совершенно разнородную группу людей в одном по­мещении. Как должен поступить оратор в этой ситуации? Выйти в се­редину зала, встать там (а лучше сесть) и попытаться внушить аудито­рии следующую мысль: "Все отвратительно живем. Я — в том числе". Оратор должен стать частью зоны психологического пересечения ауди­тории и начать вести приватный человеческий разговор с людьми о том, что на душе плохо, потому что это и есть та причина, которая собрала всех в одном зале. Разговаривать с людьми можно только на уровне того, что их волнует. Эмоциональная солидарность в конечном итоге примиряет оратора с аудиторией, они становятся друзьями, и несмотря на то, что конкретных обещаний никто не давал, люди получили главное — они немного успокоились, потому что на миру и смерть красна (это точное психологическое наблюдение). Возможность понять, что и другим тоже плохо, вывела человека, может быть, из состояния стресса. Он пойдет и проголосует. Цель оратора будет достигнута.

В речевой коммуникации приоритет слушающего над говорящим связан также с физиологическим аспектом: слушать труднее, чем гово­рить.

То, что делает говорящий, называется синтезом речи по заданному смыслу. В соответствии с замыслом говорящий синтезирует речь. На глубинном уровне находится зона смысла, которая называется семантическим представлением (*Сем.П*)*.* Это ядра информации (смысловые кванты). Набор смысловых квантов линейно не упорядочен. В нашем сознании они присутствуют, организуясь в сложную многомерную структуру. Речь же на уровне реализации линейна: за каждым словом, которое несет определенный смысл, следует другое слово. Поэтому из многомерного смыслового пространства необходимо выстроить линей­ную последовательность. Эту задачу решает синтаксический блок, или синтаксическое представление (*Синт.П*)*.* Синтаксис — это линейная упорядоченность смысловых единиц. В этой упорядоченности еще не существует членения на слова, еще не заданы грамматические правила (например, правило, в соответствии с которым значение множественного числа присоединяется в русском языке к слову в виде грамматического показателя, а в китайском выступает как отдельное слово). Это задача так называемого морфологического представления (*Морф.П*)*,* т.е. грам­матики, которая линейные единицы членит на словоформы. На самом поверхностном уровне расчлененные морфологические единицы (т.е. слова) в тексте предстают на уровне звуков (т.е. артикулируются) или букв. Это фонетическое представление (*Фон.П*)в устной словесности или графическое представление (*Граф.П*)в письменной словесности.

Синтез речи — это переход от смысла к тексту, где под текстом понимается набор фонетических или графических единиц:

*Сем.П* **→** *Синт.П* **→** *Морф.П* **→** *Фоп.П (Граф.П).*

Анализ текста (т.е. работа слушающего) представляет собой ту же последовательность, только направленную в обратную сторону. В момент слушания на слуховой анализатор поступает звуковая волна, которую мозг затем членит на осмысленные единицы (в непрерывном потоке речи различаются слова). Это — морфологическое представление. Слова воспринимаются в речи как линейно упорядоченные, и в соответствии с этим порядком возникает понимание (например, субъекта и объекта речи). Это — синтаксическое представление. Затем происходит выход в зону идей, которые линейно не упорядочены, не имеют четкой системы ассоциаций и, вообще говоря, индивидуальны в сознании каждого человека. Это движение в обратном по отношению к синтезу направлении:

*Фон.П (Граф.П)* **→** *Морф.П* **→** *Синт.П* **→** *Сем.П.*

Сточки зрения оценки сложности структуры двух последовательностей, приоритет анализа над синтезом не очевиден: обе процедуры соотносимы по сложности реализации (это движение по одному марш­руту в противоположные стороны).

Чем же тогда обусловлена большая трудоемкость анализа по сравнению с синтезом? Когда человек говорит, он работает в условиях отсутствия шума. Во-первых, ему почти не мешает физический шум, пото­му что гортань и артикуляционные органы человека расположены очень близко к его уху, а ухо всегда контролирует речь самого человека. Оно расположено так близко, что только очень сильный шум может челове­ку помешать говорить. Это, в частности, означает, что шум в учебном помещении меньше всего мешает преподавателю — он себя всегда услышит. Таким образом, говорящий работает вне физического шума. Но он работает и вне интеллектуального шума. Человеческий мозг так ус­троен, что невозможно думать об одном, а говорить о другом. Этого не умеет делать ни один человек: он молниеносно собьется, и осмысленной речи не получится. Это означает, что у говорящего существует един­ство мыслительной и речевой деятельности, а следовательно, ему не мешает внутренний (психологический, интеллектуальный) шум. Когда же человек слушает, он декодирует звуковую волну, что, вообще гово­ря, не так просто, особенно если говорящий имеет патологию дикции. В этом случае дешифровка речи еще более сложна. Кроме того, любой шум прерывает звуковую волну, т.е. выбивает из потока часть блоков, и мозг вынужден декодировать смысл по неполному внешнему выраже­нию; но он все равно будет декодировать, даже когда плохо слышно; если спровоцирован интерес к теме, человек будет, переспрашивая, слу­шать то, что ему говорят (поэтому, в частности, в учебных заведениях те, кто на занятиях переговариваются, шелестят бумагой и т.п., очень мешают тем, кто слушает; при этом у слушающих устает нервная систе­ма и к концу занятия болит голова). И еще один аспект: в момент слу­шания присутствует внутренний шум. Если человека что-то мучает, он будет думать об этом постоянно. И поэтому часто происходят парал­лельно два действия: человек размышляет о том, что его беспокоит, а кроме того, он декодирует звуковую волну, которая направлена на его слуховой анализатор. Именно поэтому деятельность мозга во вре­мя анализа речи гораздо сложнее, чем во время синтеза: как процессы, они соотносимы по трудоемкости, но условия реализации этих про­цессов несоизмеримы. Говорящему легче, и потому приоритетная по­зиция в речевой коммуникации принадлежит слушающему.

Глава 3

###### СОЗНАТЕЛЬНОЕ/БЕССОЗНАТЕЛЬНОЕ И ЛОЖЬ

###### В РЕЧЕВОЙ КОММУНИКАЦИИ

Наиболее верное средство казаться — это быть.

*Сократ*

Человеческий интеллект делится, как уже было сказано, на сознательное и бессознательное; мотивы человеческого поведения могут лежать в зоне как сознательного, так и бессознательного. В конкретном человеческом поступке, в частности в речевом, проявляется и то, и дру­гое: сознательные мотивы и бессознательные.

Рассмотрим эту проблему подробнее применительно к особому виду речевой коммуникации — попытке обмануть.

Когда человек говорит, особенно когда вы его видите, он передает: 1) собственно информацию, которая является обычно зоной сознатель­ного; 2) свое отношение к этой информации; 3) свое отношение к тем людям, к которым он обращается с речью. Свое отношение к информа­ции и людям человек, как правило, хочет скрыть, потому что отноше­ние к людям у него не всегда достаточно доброжелательное, а если он обманывает, то и отношение к информации у него — как к недостовер­ной. На уровне естественного языка *(ЕЯ)* в письменной речи разоблаче­ние его отношения к информации и к речевым коммуникантам может быть затруднено, а на уровне устной речи практически не может быть скрыто, потому что знаки Body Language (BL) демонстрируют бессоз­нательное желание скрыть эмоциональную информацию. Следует понимать, что разоблачив вас во лжи, слушающий сделает это внутренне, для себя и не будет декларировать, что он не очень доверяет вашим сло­вам. Если вы его обманываете, он почувствует ваше негативное отно­шение к себе (если вы к нему именно так относитесь) и даст соответству­ющую ответную эмоциональную реакцию (см. пример в гл. "Нравствен­ность речи"). Причем любопытно, что эту информацию он, как прави­ло, также примет не сознательно, а бессознательно, т.е. почувствует внут­реннее неудовлетворение по поводу речевой коммуникации, и в резуль­тате этого неудовлетворения ответная реакция может быть весьма для нас нежелательной. Таким образом, BL сам по себе есть предатель чело­веческого бессознательного, и, наверное, так и должно быть: если суще­ствует грех, то должно быть и наказание (данная дихотомия как диа­лектическое противопоставление обязательно присутствует в человечес­кой коммуникации).

Естественный язык и Body Language как знаковые системы принципиально отличаются друг от друга. Основное отличие заключается в том, что *ЕЯ* линеен, a BL — это вертикально организованная парадигматическая колонка, где много знаков реализуются одновременно, а пос­ледовательный текст выстроить невозможно. Надо сказать, что с точки зрения оценки интеллектуальных человеческих возможностей одновременное существование в поведении человека двух функционирующих знаковых систем поражает. Чтобы понять, насколько это сложно, дос­таточно попробовать левой и правой рукой совершить принципиально разные действия (скажем, одной рукой совершать горизонтальные дви­жения, а другой — колющие). Это трудно и требует специальной трени­ровки, так как мозг с большим трудом подает разные импульсы на раз­ные части тела, т.е. координирует разнонаправленную деятельность внутри одного организма. В устной же речи постоянно работают две разные знаковые системы, и в принципе человек не испытывает боль­шого дискомфорта. Это означает, что все мыслительные усилия в этот момент падают на сознательное: человек напряженно думает о том, что говорит, а знаковая система BL функционирует совершенно стихийно и еще больше его выдает, потому что для контроля над ней не остается интеллектуальных сил. И мы действительно не контролируем эту сти­хию. Даже понимая, что надо следить за выражением своего лица, особенно в определенных ситуациях, люди справляются с этим, как прави­ло, плохо. Тренинг, связанный с профессиональной деятельностью ак­теров, резидентов и т.п., оказывается очень трудоемким и продолжи­тельным. Человеку очень нелегко демонстрировать знаки BL в соответ­ствии с определенным внутренним замыслом.

Адресатом эмоций, передаваемых BL, может быть, кроме собствен­но информации и речевого коммуниканта, сам говорящий. То есть в речи человек может выразить свое внутреннее состояние, не связанное с данной речью, — состояние, которое является продолжением предыду­щих событий и в котором он речь начал. Эти эмоции также выражают­ся знаками BL.

Отношение говорящего к речевому коммуниканту может меняться в соответствии с изменением реакции слушающего в ходе беседы. Если оратор видит скучающие лица, это вызывает в нем ответную негатив­ную реакцию. С учетом этой реакции он меняет тональность своей речи или частично ее содержание, чтобы привлечь внимание аудитории, и видит, что слушатели начинают реагировать более осмысленно, появ­ляется заинтересованность в глазах и т.д. Как ответная реакция на это впечатление у оратора улучшается настроение, и он доводит речь до еще большей выразительности. Происходит цепная реакция. Поэтому, когда говорят об отношении к речевому коммуниканту, имеют в виду и отношение, сформированное до начала речи (может быть, целая жизнь связана у оратора с человеком, к которому он обращается), т.е. отноше­ние предварительное, а также отношение, выработанное в процессе речи, которое обладает свойством изменчивости. Бывает так, что сложные, неблагополучные отношения с человеком в результате серьезного раз­говора улучшаются, как бы "растаивает лед", и вас заполняет волна человечности (к сожалению, чаще наоборот).

Таким образом, может меняться сама психологическая ситуация, связывающая вас с речевым коммуникантом, и тогда другие знаки BL демонстрируют ваше тело и лицо. Это неконтролируемый процесс. Именно поэтому вы можете обратиться к человеку с каким-нибудь за­ветным вопросом, и он не сразу ответит вам на этот вопрос, а, скажем, ответит через 10 секунд, но уже в первую секунду по тому, покраснел он или нет, по тому, как он на вас смотрит в этот момент, по тому, ежится он или нет, вы уже знаете ответ. И даже если этот ответ через 10 секунд окажется не таким, как первая реакция, то этот ответ будет неточным. Известная мысль: "Бойтесь первых порывов души — они, как прави­ло, самые благородные", с точки зрения психологии, должна была бы звучать так: "Бойтесь первых порывов души — они, как правило, са­мые искренние". Именно на уровне BL это нескрываемая реакция: она и есть правда. Чаще других можно уловить такую эмоцию, как досада, которую обычно через несколько секунд человек в речи начинает тща­тельно скрывать. Радость и огорчение тоже улавливаются довольно легко (особенно, если эти эмоции вы вызвали в человеке своим появле­нием). Как только начинает работать сознательная система *ЕЯ,* обна­руживается множество противоречий и несоответствий по сравнению с первой, самой откровенной реакцией. На что же ориентироваться в пос­ледующем поведении: на эту первую реакцию человека или на то, что он потом сказал? Ответ неоднозначен. С одной стороны, вы узнали ис­тинное отношение человека по знакам BL; с другой — человек, имея свои внутренние цели, может впоследствии вести себя в соответствии с тем решением, которое ему выгодно и которое он принял на логичес­ком уровне, а вовсе не в соответствии с истинной эмоциональной реак­цией. Так что вопрос, учитывать ли в дальнейшей коммуникации первую реакцию слушающего, решается в разных ситуациях по-разному. Скажем, человек раздосадован каким-то вашим заявлением, но он "взял себя в руки" и решил по своим внутренним причинам общаться с вами дальше, как бы пренебрегая досадой. Он, видимо, и будет это делать, но знание о том, что он, тем не менее, был раздосадован, — небезынтерес­ное знание для выбора дальнейшей коммуникативной тактики, и следу­ет его учитывать.

Человек сохраняет свое психологическое состояние, как правило, на протяжении долгого времени. Например, если утром он поссорился с домашними или в транспорте его ввели в стрессовое состояние, то иног­да в этом состоянии он входит в речевую коммуникацию со всеми людь­ми в течение целого дня. Знаки BL будут отражать его состояние, кото­рое никак с конкретными речами не скоррелировано. Это крайне невы­годно для говорящего. Представьте, что, будучи раздосадованы семей­ной сценой, вы приходите на работу или в учебное заведение и встреча­етесь с человеком, который вам очень нужен и интересен. Не имея влас­ти над своими эмоциями, досаду от домашнего инцидента вы проявля­ете с ним в разговоре, ничего про инцидент не рассказывая. На вашем лице написаны и печаль, и неудовольствие, и злоба — гамма отрица­тельных эмоций. На уровне бессознательного человек, с которым вы разговариваете, эту гамму улавливает и принимает на свой счет. Объяс­нить недоразумение впоследствии будет очень трудно. По этой причи­не подчас ломаются судьбы. Человека мучает какая-то большая про­блема (связанная со здоровьем или с работой), он встречается с женщи­ной, которую любит, при этом все время мрачен и подавлен. Естествен­но, что женщина начинает воспринимать их общение как вызывающее у него подавленность и делает выводы. Одна из причин патологичес­кой, деформированной в информационном отношении коммуникации — та, что коммуникация происходит между людьми, находящимися в не­адекватном состоянии, никак не связанном с конкретной речью, но про­являющемся в ней, что вызывает трансформированное или ложное впе­чатление у речевого коммуниканта. Даже профессионал, человек хоро­шо подготовленный, владеть знаками BL может лишь в известной сте­пени. Чтобы лучше совладать с собой, успеть дать себе некоторые ко­манды относительно движения частей тела, выражения глаз и лица, нуж­но некоторое время, и это время следует себе дать, подержав коммуни­кативную паузу.

Следует также учитывать, что если человек находится под воздействием эмоции, он часто не хочет ее исчезновения, она становится ему необходимой — так поразительно устроена наша психика. Даже отрицательная эмоция может оказаться желанной. Если вы находитесь в состоянии озлобления и вас начинают успокаивать, часто возника­ет внутреннее сопротивление — нежелание выходить из этого эмоци­онального состояния. Из приятного, легкого, возвышенного состоя­ния души тоже, конечно, не хочется выходить.

Во всех случаях следует попытаться взять себя в руки и не переда­вать своего душевного состояния в речевой коммуникации именно по­тому, что люди вас на бессознательном уровне неправильно поймут. Они примут на свой счет то, что вы несете в себе и что на самом деле с ними абсолютно не связано. В известной мере позитивная реакция хуже, чем негативная. Когда вы находитесь в эйфорическом состоянии (на­пример, удовлетворенной влюбленности), каждый, с кем вы входите в речевую коммуникацию, чувствует это ваше состояние и считает, что оно направлено на него, а это иногда достаточно опасно, так как человеку свойственно вызывать в другом человеке конгруэнтную эмо­цию, т.е. такую, какую испытывает он сам. Поэтому свое душевное состояние волевым усилием следует держать в тайне: оно восприни­мается правильно, но переносится на другой объект, меняется направ­ленность — и это тоже реализуется в знаках BL. Если находишься в сильном эмоциональном состоянии, лучше меньше общаться с людь­ми, с этим состоянием не связанными. Интуитивно это многие понимают, что является, в частности, причиной того, что влюбленные не испытывают потребности в общении с другими людьми. Когда пре­бываешь в гневе, также не хочется, чтобы рядом находился кто-то по­сторонний. Периоды сильных эмоций — это не время для коммуника­ции с людьми, которые не являются их причиной, — пощадите людей. Следует заметить, что люди отличаются в этом отношении друг от друга очень значительно: одни сдержанны, все, что их волнует, они скрывают и не навязывают вам свое душевное состояние, другие же чрезвычайно навязчивы, всегда готовы переложить на ваши плечи свои душевные проблемы, и вы никак не можете от этого груза осво­бодиться. Представьте себе, что вас окружают только люди второго типа. Как вы будете существовать под эмоциональным прессом, ска­жем, двадцати человек, даже если это люди более или менее близкие? От каждого из нас требуется известная доля коммуникативной скром­ности. Хотя, конечно, бывают экстремальные ситуации, когда человек не справляется с эмоциями, и ему необходима помощь.

Отношение говорящего к информации — тоже эмоция. Как любая эмоция, она передается блоком BL. Эта проблема связана с категория­ми истинности и ложности в речевой коммуникации. Людям свойствен­но обманывать друг друга, потому что в силу внутренней целесообразности лучшим выходом из положения иногда представляется ложь. С древнейших времен человечеством обсуждался вопрос, насколько этич­но обманывать, имеет человек право это делать или нет, и какова долж­на быть кара за ложь. Ответ не найден. Что, вообще, есть ложь в речи? Понятно, что прежде следует понять, что есть истина, а что не-истина, что соответствует действительности, а что не соответствует. И здесь воз­никает противоречие, носителем которого является человек в силу природной ограниченности своих возможностей. Мир, который его окружает, определенным образом устроен. У человека существуют анализа­торы (зрительные, слуховые, тактильные, обонятельные), посредством которых он воспринимает этот мир. Где гарантия, что это восприятие адекватно? Ее нет и быть не может. Ответ на этот вопрос (на самом деле это вопрос о познаваемости мира) издревле разделил людей на два ла­геря в соответствии с материалистическим или идеалистическим подхо­дом к внешнему миру. Если наши анализаторы воспринимают мир адек­ватно, тогда он познаваем, и может быть поставлена задача все боль­шего приближения к знанию. Если же наши анализаторы значительно искажают то, что происходит вокруг нас, вопрос о познаваемости мира не может быть даже поставлен. А если происходит значительное иска­жение картины мира за счет погрешности работы анализаторов, то это искажение универсально для человечества или индивидуально для каж­дого? В соответствии с концепцией субъективного идеализма каждый человек воспринимает мир по-своему, и, таким образом, не только не существует адекватности восприятия мира человеком, но и взаимопо­нимание между людьми вообще носит условный характер. Это катего­ричное заключение, но, возможно, оно недалеко от истины. Рассмотрим один пример. Для каждого из нас другие люди — тоже факт внеш­него мира, состоящего не только из пространства, морей, полей, лесов, но и из homo sapiens. Возьмем какого-нибудь человека *(Ч),* знакомого, положим, с 500 людьми, и попробуем провести среди них опрос, что *Ч* за человек. Очевидно, что мы получим 500 разных характеристик. Не­которые из них будут близки друг к другу, другие — прямо противопо­ложны. А ведь перед нами один и тот же человек. Это доказывает и то, что наши анализаторы работают плохо и неадекватно, и то, что пере­кодированная после восприятия анализаторами информационная вол­на, которая поступает в наш мозг, приводит к неадекватному анализу впечатлений от внешнего мира. И это понятно, так как анализ во мно­гом зависит от индивидуального опыта человека, его системы ассоциа­ций и ценностей. Если бы восприятие было адекватным, то ситуация, при которой по поводу одного и того же человека существовало бы столько мнений, сколько людей их высказывает, оказалась бы невоз­можной. Конечно, по поводу объектов более простых, чем человечес­кая личность, мнения совпадают значительно чаще, но это не снимает проблемы в оценке сложных объектов.

Проблема адекватности восприятия мира имеет и чисто лингвистический аспект. Про каждую единицу естественного языка можно ска­зать, что она неоднократно встречается в речи, т.е. речевой поток членится на повторяющиеся элементы. Первый тип членения — на звуки (устная речь) или буквы (письменная речь), т.е. на единицы, сами по себе не несущие смысла (односторонние единицы). Второй тип члене­ния — на значимые части (т.е. единицы, имеющие смысл, — двусторон­ние единицы): морфемы, слова, связные словосочетания. Например: п-о-с-р-е-д-н-и-ч-е-с-т-в-о — минимальное членение первого типа; по-сред-нич-еств-о — минимальное членение второго типа. Про каждую полученную в результате членения (как первого, так и второго типа) единицу можно утверждать, что она многократно встречалась в разных вариантах.

Членение речи входит в более общее понятие дискретности (лат. discretus — прерывистый, прерывный). Что есть непрерывность? В математике функция является непрерывной, если достаточно малые изменения аргумента приводят к сколь угодно малым изменениям функ­ции. При накачивании воздуха в шар непрерывно изменяется давле­ние. Дискретность определяет не непрерывные, а скачкообразные из­менения от одного объекта (состояния) к другому, в результате чего возникает огрубление. Например, телефонные часы в недалеком про­шлом проговаривали "одиннадцать часов сорок минут" на протяже­нии всей сороковой минуты двенадцатого. Дискретными называются зависимости, в которых сколь угодно малые изменения аргумента при­водят к конечным изменениям функции. Принцип дискретной зависи­мости лежит глубоко в природе; например, клетка может находиться в одном из двух состояний — или в покое, или в раздражении (суще­ствует барьер, ниже которого покой, выше — полное раздражение). Переход из одного состояния в другое происходит не постепенно, а скачкообразно. На принципе дискретности построены все знаковые системы. Например, при работе светофора, независимо от оттенков красного, желтого и зеленого, наша реакция сводится к трем состоя­ниям, а это означает, что в данной знаковой системе просто существу­ют три класса, к которым сводятся все цвета.

Естественный язык основан на принципе дискретности. Рассматривая, например, звуковую систему речи, можно обнаружить огромное многообразие, скажем, звука [а]. Но воспринимается это множество оттенков одинаково, все понимают, что это [а], не обращая внимания на тон, голос и т.д. Принцип дискретности сохраняет огромное количе­ство энергии. В этом его монументальное значение. Однако важно по­нять, что дискретность состоит в проекции многочисленного, иногда бесконечного (например, отрезка) на единичное (например, точку). Боль­шое количество однотипных предметов (скажем, столов) формируют в сознании носителя языка общее понятие, которое фиксируется единой лексической единицей — словом "стол". Бесконечная в своем измене­нии цветовая волна сознанием человека членится на отрезки, за каждым из которых закрепляется свое название: "желтый", "зеленый", "си­ний" и т.д. Очевидно, что с помощью линейно упорядоченного текста информация может быть передана, только если сам этот текст состоит из дискретных единиц. Передаваемая информация при этом значитель­но упрощает реальную картину действительности (в прямой пропор­ции сведения отрезка к точке). Причем любопытно, что естественные языки по-разному осуществляют это упрощение. Например, цветовая волна русским языком членится на семь отрезков, английским языком — на шесть отрезков, а бесписьменным языком тона — на два отрезка. (При очевидном единообразии зрительного анализатора носителям этих трех языков кажется, что в радуге семь цветов, шесть или соответствен­но два — именно так они и воспринимают набор цветов радуги).

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Язык тона** | **Цвета теплых тонов** | | | **Цвета холодных тонов** | | |
| Английский язык | red | orange | yellow | green | blue | рurple |
| Русский язык | красный | оранжевый | желтый | зеленый | голубой  синий | фиолетовый |

Язык не повторяет внутренней организации мира вещей. В организации смыслов существует свобода, они независимы. Естественный язык связан с миром не непосредственно, а через собственную организацию. Причем эта организация в разных языках — разная. Носителю русско­го языка любой объект ясно представляется в единственном или множественном числе, но есть много языков (например, языки Юго-Восточной Азии), где нет необходимости называть количество, где число рас­сматривается как факультативный фактор (ср. с отсутствием необходимости, скажем, в русском языке все время говорить "маленький" или "большой"). В японском и корейском языках не различаются лица глаголов, но при этом с полной грамматической строгостью различаются степени уважения к собеседнику (они обычно выражаются в глаголь­ных формах). Английский, французский, немецкий языки навязывают их носителям категорию определенности/неопределенности, выраженную артиклем: "На горе стоит дом" — "A house is on the hill" (нео­пределенность), "Дом стоит на горе" — "The house is on the hill" (опре­деленность).

Так как разные языки по-разному членят действительность, возни­кает обоснованное предположение, что носители языка воспринимают окружающий мир в соответствии с тем членением, которое им навязы­вает их родной язык. Концепция, согласно которой структура языка определяет структуру мышления и способ познания внешнего мира, называется гипотезой лингвистической относительности. Она разра­ботана американскими лингвистами Э. Сепиром и Б.Л. Уорфом в рам­ках этнолингвистики. В соответствии с данной гипотезой логический строй мышления определяется языком. Характер познания действи­тельности зависит от языка, на котором мыслит познающий субъект. Люди членят мир, организуют его в понятия и распределяют значе­ния так, а не иначе, поскольку являются участниками некоторого со­глашения, имеющего силу лишь для этого языка. Познание не имеет объективного общезначимого характера: "Сходные физические явле­ния позволяют создать сходную картину Вселенной только при сход­стве или по крайней мере при соотносительности языковых систем" (Б.Л. Уорф). «Люди живут не только в объективном мире и не только в мире общественной деятельности, как это обычно полагают; они в значительной мере находятся под влиянием того конкретного языка, который стал средством выражения для данного общества. Было бы ошибочным полагать, что мы можем полностью осознать реальность, не прибегая к помощи языка, или что язык является побочным сред­ством разрешения некоторых специальных проблем общения и мыш­ления. На самом же деле "реальный мир" в значительной степени бессознательно строится на основании языковых норм данной группы... Мы видим, слышим или иным образом воспринимаем действительность так, а не иначе потому, что языковые нормы нашего общества пред­располагают к определенному отбору интерпретаций, т.е. "предла­гают данную форму выражения"» (Э. Сепир).

Таким образом, говорить об абсолютной адекватности проекции внешнего мира на сознание человека не приходится. Если это так, тогда что есть ложь, когда сама наша реакция на внешний мир носит иска­женный характер? Ложь — одна из коммуникативных функций. Ложью в речи называется неверие самого человека в истинность того, что он говорит. Объективная ложь, как и объективная истина, не даны челове­ку в знании, но вера дана. Любопытно, что есть ложь, никто не знает, но, когда человек обманывает, он всегда понимает, что обманывает. Категория веры неформализуема, объект веры невозможно ни доказать, ни опровергнуть, но каждый человек чувствует ее в душе. Под этой ка­тегорией понимается и вера в Бога, и вера в истину, и вера в справедливость, и т.д. и соответственно неверие ни в Бога, ни в истину, ни в справедливость... Это фактор, психологическое обоснование которого на­ходится глубоко в бессознательном.

Определить категорию лжи с терминологической точки зрения не представляется возможным, словарные толкования не дают понимания, но каждый человек знает, что это такое. Правда, знание это сугубо индивидуально (ср. определение категории зла, которое для каждого разное). Точно так же и ложь — это то, что человек сам считает ложью, т.е. то, во что он не верит. Такие категории, как "добро", "зло", "ложь", "истина", "счастье" и т.п. могут быть определены только функциональ­но, а не статически. Это функции от некоторого аргумента, где под ар­гументом понимается каждый конкретный человек, и в зависимости от того, какой это аргумент (т.е. какой это человек), значение функции мо­жет быть любое. Такие категории, безусловно, должны существовать: если бы их не было, люди жили бы в догматическом мире абсолютных истин, что совершенно несвойственно человеческому сознанию, кото­рое диалектично по своей природе.

Каков механизм коммуникации во время лжи? Говорящий переда­ет дезинформацию, т.е. информацию, которую считает неверной. Одновременно с дезинформацией помимо своей воли знаками BL он передает свое отношение к ней и свое отношение к речевому коммуниканту. Каково это отношение? Внутреннее отношение человека к дезинформа­ции негативное: мозг любую интеллектуальную неадекватность воспри­нимает мучительно, нервная система входит в состояние стресса. На этом принципе построены детекторы лжи. Детектор лжи воспринимает нервные импульсы, т.е. возбуждение центральной нервной системы. Когда чело­век обманывает, центральная нервная система оказывается в состоянии стресса, что фиксируется датчиками. То же негативное состояние воз­буждения без помощи детектора лжи через знаки BL воспринимается слушающим. Любопытно, что, обманывая, человек испытывает настоль­ко сильный психический дискомфорт, что это сказывается на исходя­щем от него информационном биоизлучении, воспринимаемом не только людьми, но даже растениями, например бегонией. Очень интересные эксперименты в этом отношении принадлежат американскому исследо­вателю Карлсону и русскому профессору В. Н. Пушкину. Испытуемым предложили пройти проверку на детекцию лжи. Но к ним не стали под­ключать никаких датчиков и приборов, обычно используемых в подоб­ных случаях, а предоставили бегонии определять, насколько правдивы их ответы. Оператор задумывал какое-нибудь число от 1 до 10, но скры­вал его. На каждое из называемых чисел он говорил "нет", т.е. из всех ответов один был ложный. По контрасту интенсивности энергетичес­кого излучения оператора растение точно определяло искомое число, выдавая характерную волнистую линию на ленте энцефалографа.

Кроме собственно информации, про которую он не знает, правда это или ложь, слушающий фиксирует нервозность и внутреннее беспо­койство собеседника.

Говоря об отношении к речевому коммуниканту, следует отметить, что в момент лжи оно негативно. Когда мы человека обманываем, он нам неприятен. Это крайне важно понять. В романе "Жизнь Клима Самгина" М. Горький говорит о том, что мы любим людей за то добро, ко­торое мы им сделали, и не любим за зло, принесенное им. Это психоло­гически обоснованно. Если человек сделал добро другому, то обще­ние с ним каждый раз напоминает о собственном душевном величии и потому стимулирует сильные положительные эмоции. "Я так благо­роден, что бескорыстно сделал вам добро. И люблю вас за это, потому что вы собою символизируете мое благородство. А если я принес вам зло, вы укор моей греховности. А если вы мне укор, за что же я вас любить буду?" — таков механизм самооценки в коммуникации.

Когда человека обманывают, ему, конечно, приносят зло. Так как внешний мир проецируется на наше сознание с большой мерой погрешности, особую ценность приобретает каждая крупица истины: она по­могает человеку ориентироваться в окружающей среде. Когда вы человека обманываете, вы лишаете его полезной для него информации. И мир в его сознании искажается еще больше. Это сравнимо со слепым человеком, вошедшим в незнакомую комнату с тремя окнами, последнее из которых открыто. Если слепого обмануть, сказав, что в комнате толь­ко два окна, он, ощупав их, успокоится, и очень вероятно, что погиб­нет, выпав из третьего. Таким образом, во время обмана возникает сле­дующая коммуникативная ситуация: слушающий 1) принимает инфор­мацию, не зная, подлинная она или нет; 2) улавливает раздражение цен­тральной нервной системы говорящего, и это его настораживает, вызывая в нем ответную нервозность; 3) чувствует, что к нему плохо отно­сятся. Ответная реакция — точно такая же: что послано, то получено (по аналогии с бумерангом). Поскольку информация 2) и 3) передается блоком бессознательного, то она и принимается блоком бессознатель­ного. Человек даже не понимает, что он сформировал ответное отри­цательное отношение, но это уже произошло, и действовать он даль­ше будет в соответствии со своим душевным состоянием. Тонкость зак­лючается в том, что часто оба участника коммуникации этого не сознают. Внутреннее психологическое состояние передается от одного участника коммуникации к другому и возвращается, попадая в сфе­ру тех внутренних стихийных мотивов, которые определяют поведе­ние человека. Все зло, которое слушающий получил, он вернет. Ка­ким образом, априори трудно предположить, но необязательно через ложь. Когда вернет, тоже неизвестно, может быть, через длительное время, но вернет обязательно.

Понятно, что чем чаще человек является объектом лжи, тем сильнее ответная реакция. В судебной психиатрии зафиксирован случай, кото­рый это доказывает. Муж с женой прожили вместе 10 лет. Он ей всегда изменял, но делал это так умело и хитро, что никогда разоблачен не был: каждый раз, уходя из дома, он находил убедительные доводы сво­его отсутствия. На речевом уровне женой ни разу не были высказаны подозрения, хотя она являлась десятилетним объектом лжи. Жили они довольно благополучно, и никаких особенных конфликтов у них не было. И вот однажды утром мужчину находят мертвым — его отравила жена. Идет следствие, ее начинают допрашивать, она, рыдая, говорит, что отравила его, но не может объяснить, почему это сделала. Или при­думывает какую-то нелепую причину, которая на самом деле причиной не является, а является только подменой истинной причины, гораздо более глубокой. Ведет она себя настолько странно, что возникает необ­ходимость психиатрического освидетельствования. Психиатр заключа­ет, что она совершенно здорова. И только психоаналитик (специалист по бессознательной зоне человеческой психики) оказывается способным объяснить мотив преступления: ответная агрессивная реакция бессоз­нательного на длительный неразоблаченный сознанием обман. (К счас­тью, не всегда ответная реакция бывает столь зловещей.) Женщину спра­шивают, как она ощущала себя в этом браке. Она считает, что неплохо, но выясняется, что у нее часто бывало подавленное настроение. Никто, включая ее саму, не мог этого объяснить. А причина была: женщина постоянно являлась объектом дезинформации и все время чувствовала к себе негативное отношение. Преступление в таких случаях "замышля­ется" бессознательным задолго до реализации. Сначала возникает нео­сознанный интерес к аптекам, потом к специальным средствам, кото­рые можно приобрести в аптеке, затем одно из таких средств для чего-то покупается и надежно прячется в доме, чтобы однажды быть использованным...

Аналогичен психоанализ очень многих криминальных случаев. Любое зло, которое человек приносит, передавая дезинформацию, к нему так или иначе возвращается. Только понимая этот факт, можно решить для себя, в какой мере целесообразно обманывать других людей.

Мы рассмотрели речевую коммуникацию в условиях неразоблачен­ной лжи. Совсем иначе выглядит коммуникативная модель в ситуации лжи разоблаченной (особенно — публично). В этот момент возникает очень опасная для говорящего ситуация, связанная с полной потерей авторитета в глазах не только того человека, который разоблачил его во лжи, но и в глазах всех присутствовавших при разоблачении. Од­новременно с потерей авторитета происходит потеря доверия. Авторитет и доверие принадлежат к категориям, которые трудно достига­ются, очень легко теряются и практически не восстанавливаются. До­статочно распространенным является случай, когда в начале совмес­тной жизни один из супругов обманул другого, и это стало известно. Он был прощен, но после этого всю жизнь к нему относились с недове­рием. Так как потерянное доверие почти невозможно вернуть, то если вас уличили во лжи, лучше с этим человеком потом в коммуникацию не вступать (скорее всего, он уйдет из вашего окружения, только фор­мально находясь рядом с вами, но теплые, доверительные отношения с ним уже невозможны).

Большим позором является публичное разоблачение во лжи. Обыч­но человек переживает его очень тяжело и помнит всю жизнь. Угроза такого позора существует у каждого, речевое поведение которого осно­вано на лжи.

Важным аспектом рассматриваемого типа коммуникации является аспект нравственный. Ложь есть зло по отношению к речевому коммуниканту, и всякий раз, когда человек его совершает, следует подумать, в какой мере он сам хочет, чтобы подобное зло было направлено на него. Никто не любит быть обманутым. С нравственной точки зрения, людей обманывать не следует. Но нравственный барьер — это барьер, который каждый человек устанавливает для себя сам, он не может быть навязан никем извне. Поэтому в той мере, в какой вы позволяете себе греховное отношение к другим людям, вы позволяете себе входить с ними в ложную коммуникацию.

Конечно, существуют жизненные ситуации, в которых кажется, что человека следует обмануть из соображений гуманизма ("ложь во спасе­ние"). В качестве наиболее распространенного приводится обычно при­мер человека, который безнадежно болен и которому не говорят о необратимости его болезни, а, наоборот, говорят о том, что он выздоравливает и сегодня выглядит явно лучше, чем вчера. Следует ли так посту­пать? Думается, что "ложь во спасение" — тоже функция, аргументом которой является личность больного. В зависимости от того, что за человек, к которому вы обращаетесь, можно оценить правомерность или неправомерность обмана. Если перед вами человек сильный, привык­ший принимать самостоятельные решения (а для принятия решений человеку нужна, как известно, достоверная информация), своим обманом вы приносите ему зло, лишая знания истины, а поэтому и принятия адекватных решений. Человек хочет успеть подвести итоги своей жизни, а вы его лишаете возможности понять, что эта пора настала. Скрывая верную информацию, вы не даете ему реализовать в жизни то, что он собирался. В результате — недописанная книга, недоснятый фильм, несочиненная песня... Если человек верующий и, как любой человек, немало грешил, — ему нужно время для раскаяния. Время для раская­ния — это не час, который проводит священник у постели умирающе­го, это в р е м я, и его человеку надо дать. (Почему истинно верующие люди категорически возражают против смертной казни даже для са­мых страшных преступников? Потому что, если человека убить на­сильно, у него не будет времени для раскаяния, а если его оставить в живых, то это время у него появится.) И это не единственные случаи, когда мысль о том, что "ложь во спасение" есть благо, не кажется та­кой очевидной. Не следует забывать и о чисто медицинском факторе. Зафиксированы случаи значительной активизации защитных сил организма: если человеку впрямую говорят, что он гибнет, организм находит в себе внутренний резерв, побеждающий болезнь, которая в обычных условиях побеждена быть не может, — так оказывается силь­на жажда жизни. При неизлечимых заболеваниях не справляется им­мунная система человека. Известно, что биоэнергетический метод ле­чения основан на стимуляции деятельности именно иммунной систе­мы. Таким стимулятором может оказаться также слово правды. По­этому к тезису "ложь во спасение" следует подходить с большой осто­рожностью и очень индивидуально.

Глава 4

###### ТРИ ТИПА ПРИЕМА И ПЕРЕДАЧИ ИНФОРМАЦИИ

...Не может не быть позорным бессилие помочь себе словом, так как пользование словом более свойственно человеческой природе, чем пользование телом.

*Аристотель*

Для чего человек говорит? Для чего ему дан аппарат, который уме­ет производить речевой поток или текст? Для того, чтобы передавать информацию. Передача информации — универсальное назначение лю­бой речи. Язык устроен таким образом, что за потоком звуков или букв стоит некоторый смысл. Набор (даже речевых) звуков, за которым не стоит смысл, не является ни речью, ни текстом. А является текстом только то, за чем стоит смысл, передаваемый, с одной стороны, и понятый, с другой стороны. Более того, если текст понятен передающему (говоря­щему) и непонятен принимающему (слушающему или читающему), то он тоже, в строгом смысле слова, текстом не является. Например, "Anawasifu watoto wa wageni wangu" (cyax.) — "Он хвалит детей моих гостей" — для многих русскоязычных людей не является текстом, по­тому что он непонятен и не может быть понятен, так как им неизвестен язык суахили, на котором он написан. Языковая способность (competence) дана человеку для познания естественного языка и коммуникации на этом языке. Сама структура естественного языка, а это структура зна­ковая (естественный язык — это семиотическая система), для передачи информации как таковой является оптимальной. Человек использует естественный язык с двумя целями: не только передать информацию, но еще и понять мир. Следовательно, язык существует также как средство познания. Что такое познание? Познание может быть терминологичес­ки определено как прием информации (хотя это и неточный аналог). В этом случае можно сказать, что естественный язык дан человеку для приема и передачи информации. Однако функции приема и передачи информации принадлежат мышлению. Именно мышление занимается исключительно приемом, переработкой и передачей информации. В та­ком понимании язык и мышление начинают восприниматься как еди­ная сущность. На протяжении долгого времени лингвистика как наука в известной степени отождествляла эти понятия. Опубликовано множе­ство книг и статей, в названии которых одновременно присутствуют слова *язык* и *мышление,* а в самом тексте доказывается двуединая сущ­ность этого объекта (в частности, знаменитая книга основателя веду­щей лингвистической концепции XX века — теории трансформацион­ных порождающих грамматик — Н. Хомского, которая так и называет­ся: "Язык и мышление", являющаяся фундаментальной для развития со­временной науки о языке; см. гл. "Демонстрация по аналогии").

Естественный язык долгое время считался идеальной моделью для мыслительной функции. Интеллектуальная деятельность и язык проецируются друг на друга и создают единую сущность — это идея, за кото­рую лингвистика держалась до самых последних лет.

Когда говорят "идеальная модель" (или "идеальный аппарат"), разумно задать вопрос: "А с чем ее сравнивают, чтобы сделать заключе­ние о том, что она самая лучшая?" Ведь обычно для признания преиму­щества некоторого объекта его сравнивают с другими объектами. Та­кова обычная практика получения результата через сравнение. Этот привычный способ оценки объектов окружающего мира, тем не менее, ока­зывается не единственным, и наука XX века подошла к пониманию того, что существуют такие объекты, идеальная сущность которых не долж­на доказываться через сравнение. Дело не в том, что "идеальность" этих объектов недоказуема, а просто восприятие их как идеальных должно лежать в основе теории, входить в ее аксиоматику. Эта мысль от­нюдь не лингвистического происхождения, это концептуальное заво­евание естественных наук.

Интересно, что на бытовом уровне это положение многим понят­но. Приведем достоверный пример. Один молодой человек посмотрел фильм Анджея Вайды "Пепел", в котором снималась замечательная польская актриса Беата Тышкевич, обладавшая замечательной кра­сотой, и решил поделиться своими впечатлениями с другом:

—*Я вчера посмотрел фильм и увидел самую красивую женщину в мире.*

*— А ты что, со всеми сравнивал? Как ты можешь говорить, что она самая красивая женщина в мире, если основную массу женщин ты про­сто не видел?*

— *Она* — *самая красивая, потому что красивее быть невозможно. Зачем сравнивать?*

Подобные рассуждения неформальны и недоказуемы, их можно не принимать, но их методологическая правомерность апробирована сегодняшней наукой. На основе постулатов такого типа уже достигнуто немало научных результатов.

Итак, бывают априори идеальные структуры. В случае когда мы говорим о естественном языке, это не структура, а класс структур (т.е. множество), которые для определенной цели (коммуникативной) изна­чально воспринимаются как идеальные. Этот класс структур — все ес­тественные языки, существующие на нашей планете. Важно понять, что не бывает языков более сложных и менее сложных, более выразитель­ных и менее выразительных, не бывает языков лучших и худших — на любом естественном языке можно выразить самую глубокую мысль. (Это научно обоснованное положение, в частности, лишает расистскую кон­цепцию теоретического фундамента.) Другое дело, что языки значитель­но отличаются своей структурой: одни усложнены в блоке лексики, дру­гие — в блоке грамматики. Если в одном языке (например, английском) для обозначения некоторого объекта существует термин, а в другом язы­ке (например, языке папуасов) термина нет, то это не значит, что нельзя выразить данное значение, — оно будет выражено описательно многи­ми словами, объясняющими смысл этого термина, но мысль все равно будет доведена до слушателя достаточно адекватно.

Признавая естественные языки изначально идеальными коммуникативными структурами, тем не менее разумно задаться вопросом, все­гда ли прием и передача информации как функции мыслительной деятельности происходят средствами естественного языка, или у человека существуют еще и другие возможности. (Имеется в виду, конечно, не семиотическая система BL, так как она сопровождает речь, т.е. естественный язык.)

Оказывается, что прием и передача информации могут быть осуществлены, кроме *ЕЯ,* как минимум еще двумя способами, соответствую­щими двум интеллектуальным возможностям человека: образному мыш­лению и сенсорике. Образное мышление — восприятие мира в виде кар­тинки. Художественное полотно или скульптура — это тоже текст (прав­да, особого свойства), несущий немалую информационную нагрузку. Мышление зрительными образами знакомо каждому человеку, напри­мер, когда он вспоминает эпизод из своей жизни не расчлененный сло­весно, а зафиксированный сознанием в виде фотографии.

Под сенсорикой понимается биоэнергетический способ обмена информацией, при котором человек ничего не говорит и ничего не демонстрирует (он, вообще, может быть ненаблюдаем), но при этом передает информацию, и она воспринимается коммуникантами.

Таким образом, при более глубоком анализе становится очевидным, что от природы люди наделены тремя разными формами мышления: *ЕЯ,* образным мышлением и сенсорным мышлением.

Как работает естественный язык в своей речевой, коммуникатив­ной функции, мы наблюдаем постоянно: выстраивается линейно упоря­доченный текст, где за одним словом следует другое, каждое из слов имеет свое значение, вместе создавая суммарный смысл (правда, эта сум­ма условная, она не является результатом простого сложения всех со­ставляющих элементов).

Как функционирует образное мышление, на котором основано, в частности, изобразительное искусство? Восприятие мира осуществля­ется нерасчлененно, а единой картинкой. Живописное полотно как ли­нейный текст читать невозможно, его нельзя расчленить на элементы, оно воспринимается целиком. Человек не получает больше информации при переходе, скажем, от левой части картины к правой, но он по­лучает все больше информации, продолжительно рассматривая все по­лотно. Значит, по сравнению с естественным языком это принципиально иная форма восприятия. Нерасчлененные картины могут в некоторых видах искусства образовывать линейную последовательность (ки­нематограф, комиксы и др.), но важно понять, что элементами такой последовательности всегда являются комплексные, совокупные образы.

Надо сказать, что есть люди, которые наделены образным мышле­нием в гораздо большей степени, чем другие. Ребенок подчас удивляет своих родителей непривычной реакцией на обычные вопросы.

— *Как ты себя чувствуешь?*

— *Я тебе сейчас нарисую.*

— *Тебе нравится эта собачка?*

— *Я сейчас слеплю.*

— *Что тебе папа сегодня подарил?*

*— Ой, я тебе покажу.*

Естественная попытка войти с таким ребенком в речевую коммуникацию наталкивается на очевидное преобладание образного мышления над речевым. Этот феномен, с одной стороны, врожденный, а с другой стороны, видимо, ненаследуемый, что доказывается известным фактом: у великих художников редко рождаются дети, просто хорошо рисую­щие. Интересно, что профессиональными художниками-педагогами спо­собности к живописи человека определяются словами: "У него (нее) хороший глаз, он (она) умеет видеть". Что означает "иметь хороший глаз"? Это способность увидеть в картине больше, чем видят другие люди, и способность передать через нерасчлененную структуру информации больше, чем умеют другие. Таким образом, живопись и рисунок — это отнюдь не умение нарисовать, скажем, лошадь. Это — умение выразить сложный, глубокий смысл зримым способом вместо словесного. Это отличие носит, конечно, принципиальный характер. В трилогии "Хрис­тос и Антихрист" Д.С. Мережковский вкладывает в уста Леонардо да Винчи такие слова: "Глаз дает человеку более совершенное знание при­роды, чем ухо. Виденное достовернее слышанного... В словесном опи­сании — только ряд отдельных образов, следующих один за другим; в картине же все образы, все краски являются вместе, сливаясь в одно, подобно звукам в созвучии..." Люди с развитым образным мышлением воспринимают мир иначе, чем люди с преобладанием мыслительной языковой функции.

Говоря о сенсорном мышлении, следует заметить, что сама пробле­ма дискредитирована большим количеством случаев профанации. К сожалению, существует много людей, которые посредством простого жульничества выдают ничто за сенсорное воздействие, и это очень повредило научному исследованию биосенсорики. Тем не менее способ приема и передачи информации без помощи известных науке анализаторов, бе­зусловно, существует.

Основу этого феномена следует искать, видимо, на самом глубо­ком, "клеточном" уровне. Оказывается, что лишенная зачатков нервной системы и каких-либо рецепторов клетка способна демонстрировать явление, которое проявляется в ясновидении, прогностике, ретрос­пекции, — оно получило название "клеточной телепатии". В 1965 году в лаборатории академика В. Казначеева в Новосибирске начались опы­ты по коммуникации между изолированными клетками. Принципиальная схема их очень проста. В два прозрачных, герметически закры­тых кварцевых шара помещаются одинаковые одноклеточные куль­туры. Между ними нет никакого контакта, ни биологического, ни хи­мического, ни физического. Они лишь "видят" друг друга. В первый шар вводится болезнетворный вирус, в результате чего клетки погиба­ют. И тут обнаруживается поразительная вещь: клетки в соседнем шаре тоже заболевают и погибают, хотя возможность случайного переноса вируса исключена. Если у второго шара с погибшей культурой поста­вить третий со здоровыми клетками, последних, в свою очередь, постиг­нет та же участь. В ходе опытов была создана целая линия из 50 шаров, и цепная реакция шаг за шагом охватила ее всю. Этот процесс можно продолжать до бесконечности, но результат будет один и тот же. Воз­никает вопрос: что же является причиной гибели клеток, если матери­альный субъект — вирус — надежно изолирован в первом шаре? Ответ возможен только один: "смертельная" информация. Но тогда как она передается? Ведь у клетки нет оптических рецепторов, чтобы получить ее в прозрачном шаре, а все остальные, известные нам каналы воспри­ятия информации в данном случае исключены. Значит, ее передача мо­жет происходить лишь через биополе, которое генерирует даже отдель­ная клетка, не говоря уже о любом живом организме. "Изучая поведе­ние клеток, механизм их воспроизводства, влияние, которое они ока­зывают друг на друга при отсутствии какого-либо контакта, за ис­ключением "визуального", мы пришли к мысли, проведя тысячи опы­тов, что подлинная природа живых организмов проявляется в их вза­имном влиянии, а не в изолированной жизни, — подчеркивает В. Казначеев. — Мы должны были признать существование биополей. Наши работы подтвердили также гипотезу, согласно которой, помимо живых клеток, существует "космическая" жизнь. Интересно, что наличие по­лей является не только свойством, но и необходимым условием суще­ствования живого человеческого организма: в камере магнитной изоляции человек может находиться не более 30 минут, после чего в мозгу начинаются необратимые изменения. Причина, видимо, кроется в том, что на протяжении четырех миллиардов лет живая материя никогда не находилась в состоянии изоляции от магнитных полей, которые стали необходимым условием ее сохранения и развития.

Доказана возможность бесконтактного информационного воздействия человека на жизнедеятельность биологических объектов разного уровня организации: клеток, микроорганизмов, животных и людей. Когда экстрасенс подносит руки к пробирке с одноклеточными организма­ми, в микроскоп бывает видно, как одноклеточные начинают букваль­но метаться вверх-вниз по пробирке и лишь через час возвращаются в прежнее состояние. На основе этого опыта разработан достоверный способ оценки экстрасенсорных способностей людей, с помощью ко­торого легко определяются лжецелители.

При мысленной стимулирующей установке экстрасенса на рост микроорганизмы развиваются в несколько раз интенсивнее, при установке на угнетение жизнедеятельность снижается в среднем на треть. Опыты на животных показывают, что, например, искусственно вызванное вос­паление лап у белых крыс проходит в три раза быстрее, чем у конт­рольных, если в течение двух недель экстрасенс проводит несколько се­ансов лечебного облучения. Поскольку какое-либо внушение или само­внушение в данных экспериментах исключается, единственным факто­ром может быть воздействие биологической энергии, генерируемой че­ловеком и несущей информацию о происходящих в мозгу процессах. Причем, скорее всего, она отлична от всех известных видов энергии, ибо влияет и на неживые объекты. Обращаясь к скептикам, следует ска­зать, что, как советовал известный физиолог Клод Бернар, "когда по­падается факт, противоречащий господствующей теории, нужно при­знать факт и отвергнуть теорию".

Сегодня стало понятно, что биосенсорное воздействие можно моделировать и ему можно научиться. Действительно, существуют цент­ры, которые развивают каждый тип приема и передачи информации, и сенсорику тоже. Сенсорика — это и телекинез, и телепатия, и собствен­но парапсихологические явления. Например, случаи, когда человек, входя в особое состояние, которое называется трансом, видит картину преступления, при котором он не присутствовал, но получил об этом информацию. Каким способом — ни один человек не может объяснить (все объяснения, как правило, малоубедительны). Но важно понять, что не вообще не может, а на естественном языке не может, а нарисо­вать иногда может (это объясняет тот факт, что многие биоэнергетики — прекрасные художники). Это положение дает основание для научной гипотезы. Речь идет о том, что рассмотренные три способа приема и передачи информации находятся в неодинаковом взаимодействии друг с другом. Естественный язык реализуется посредством речевого аппа­рата и слухового анализатора, которые локализованы выше шеи. Об­разное мышление в основном связано со зрительным анализатором, но, кроме того, в канале передачи информации задействованы руки, кото­рые лепят и рисуют. При биосенсорном воздействии анализатором, ви­димо, является все человеческое тело. "Меня как художника прежде все­го привлекает настроение, которое трудно облекается в слова, но кото­рое чувствуют кожей спины", — написал художник-постановщик пье­сы А.П. Чехова "Вишневый сад" в Драматическом театре Санкт-Петер­бурга (1994). Может быть, в этом тексте не следует искать метафору.

Нет никаких оснований предполагать, что информация в этих слу­чаях принимается непосредственно мозгом. Очень распространен спо­соб передачи информации через наложение рук. Локализация участков человеческого тела, которые задействованы в приеме и передаче информации средствами естественного языка, образного мышления и биосенсорики, совершенно неодинакова; при этом образное мышление приближено к естественному языку, а биосенсорика — к образному мышлению. Удаленность же биосенсорики от естественного языка так велика, что одно даже не может быть объяснено через другое.

Научное рассмотрение проблемы соотношения мыслительных ти­пов находится в стадии становления. Этим будет заниматься наука XXI века. Поэтому предлагаемые ниже положения носят в известной мере гипотетический характер.

1. У каждого человека от природы существуют все три типа мышления.

2. У разных людей по отношению друг к другу эти типы распреде­лены в процентном отношении неодинаково.

3. Значительный приоритет одного мыслительного типа у человека приводит к редукции двух других.

Если понаблюдать за людьми, которые профессионально занима­ются, скажем, изобразительным искусством, становится заметно, что многие художники умеют хорошо говорить и даже на нескольких язы­ках, но им это не очень *интересно* делать. Этим людям, как правило, с трудом даются процедуры строгих логических переходов (они линей­ны!), поэтому в школьные годы они обычно плохо справляются с такой дисциплиной, как алгебра.

Люди, обладающие сильными сенсорными данными, также редко бывают очень разговорчивы: они не испытывают в этом потребности.

4. Все типы мышления развиваемы, врожденное распределение их неявляется постоянным на протяжении жизни, возможна тенденция к смещению. Это распределение — не статичная структура, оно может быть зафиксировано только в единицу времени. Конечно, вся челове­ческая жизнь есть развитие его мыслительных способностей, но это не происходит стихийно. Если не стимулировать развитие, наступает процесс деградации. Более того, любая мыслительная форма подлежит уничтожению при неиспользовании, что хорошо доказывается случаями "Маугли", при которых даже одногодичный выход из человеческой комму­никации не позволяет впоследствии восстановить речь, несмотря на кол­лективные усилия психологов, лингвистов, логопедов, врачей. Пораже­ние наступает в течение короткого времени бездействия: речевая спо­собность оказывается полностью утерянной.

Предположим, человек от природы наделен сильным образным мышлением, но в силу обстоятельств не стимулировал его развитие, например не занимался искусством. (Следует заметить, что не каждый вид искусства способствует развитию образного мышления, например музыка, которая, как и речь, представляет собой линейную структуру; а вот занятия живописью, скульптурой и архитектурой поднимают уро­вень образности восприятия мира.) Его учили языкам и математике, пе­реориентируя на первый мыслительный тип, — редукция образного мышления обязательно произойдет, хотя поначалу он даже иностран­ные языки будет воспринимать образно (запечатлевать в своей памяти тексты как фотографии). Существуют понятия "тренированность орга­на" и "нетренированность органа". Если вы не тренируете какой-то орган, он атрофируется. Нет причин предполагать, что с мышлением дело обстоит по-другому.

Рассмотренная закономерность носит общий характер. Если же мы хотим прогнозировать результат развития одного человека, следует учитывать его врожденное распределение всех трех типов мышления. Например, у двух людей *(А* и *В)* оно может быть таким:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Вид мышления** | **Распределение, %** | |
|  | *А* | *В* |
| Речевое | 40 | 18 |
| Образное | 40 | 80 |
| Сенсорное | 20 | 2 |

В результате неблагоприятного развития у *А* образное мышление может редуцироваться до ничтожно малых размеров, у *В* редукция бу­дет меньшей, так как очень высок стартовый процент (80%). Когда мы имеем дело с общими правилами, следует помнить, что они в разной мере справедливы для разных людей: для одного человека это правиль­но, для другого — отчасти правильно, для третьего — может оказаться сомнительным. Наука о человеке (а люди все разные) имеет вероятност­ную природу, и ни одно заключение не может считаться абсолютным.

Можно ли говорить о гармоническом сочетании мыслительных ти­пов человека, например естественного языка и образного мышления у поэтов? В семиотике (науке о знаковых системах) есть положение о том, что гармония достижима только в рамках одной определенной систе­мы, так как только в ней знаки приобретают свое значение; вне конк­ретной системы они бессмысленны. Система должна быть использована предельно эффективно, в этой эффективности — залог гармонии. Это распространенная точка зрения, которая сохраняется прежде всего по­тому, что нет серьезных исследований, которые бы показывали, какой эффект достигается совместной работой нескольких знаковых систем. Например, совмещение спектакля и авторского текста (романа), по ко­торому поставлен спектакль (роман — языковой способ передачи ин­формации, спектакль — преимущественно образный). Дополняют они друг друга или мешают друг другу? Из опыта работы режиссеров изве­стно, что авторский текст (если это художественное произведение) им, как правило, мешает, они создают новое самостоятельное произведе­ние другими средствами. Сама идея аналогии оказывается неправомер­ной. Такие свидетельства говорят о том, что одна знаковая система "ме­шает" другой. Исследования в области таких сложных знаковых сис­тем, как искусство, очень трудоемки, и наука сегодня находится скорее на стадии постановки задач. (Значительным вкладом в данную пробле­му являются работы Ю.М. Лотмана, связанные с культурологией и се­миотикой.)

5. Не исключено, что соотношение трех мыслительных типов в известной мере связано с расовыми особенностями, не цивилизационными, а именно расовыми. Разумно предположить, что естественный язык как наиболее ярко выраженная форма мыслительной деятельности есть привилегия белой расы, для которой (это очевидно) речь является приоритетным над всеми остальными способом передачи и приема информации. А так как история человечества последнего тысячелетия в значительной степени "подавлена" культурой белых, то и мысль о том, что естественный язык есть единственная и оптимальная мыслительная сис­тема, получила тотальное распространение. Это связано исключитель­но с культурологическим авторитетом белой расы.

Желтой расе преимущественно свойственно образное мышление, что косвенно доказывается и письменностью (иероглифика представляет собой особый вид рисунков), и специфическим совмещением в культур­ной традиции любого вида искусства (например, поэзии) с визуальным рядом (рисунком). Европейцы сетуют на значительные коммуникатив­ные трудности, связанные с отсутствием взаимопонимания между ними и, скажем, японцами, что препятствует даже контактам в такой универ­сальной сфере, как бизнес. Считается, что японцы очень скрытны и ред­ко делятся сокровенной информацией с иностранцами. А может быть, все дело в том, что привычный для нас речевой способ труден (и стра­нен!) для них, а зримые образы-символы (камни, цветы, жесты), так ха­рактерные на Востоке, не понимаем мы, европейцы?

Малоизученная культура черной расы загадала исследователям не­мало загадок. Например, как на многие сотни километров в непрохо­димых джунглях передается информация от одного племени к другому? Почему вождь всегда экстрасенс? Как аборигены узнают о белых миссионерах много больше того, что те им рассказывают? Можно предпо­ложить, что биосенсорный способ приема и передачи информации ха­рактерен для черной расы более, чем для других. Безусловно, это толь­ко гипотеза, но такая, о которой следует задуматься ученым.

Приоритет неодинаковых типов мышления у разных людей имеет огромное значение для практики общения. Когда вы входите в речевую коммуникацию с другим человеком (приватную, деловую, официаль­ную), следует не только провести сложный психологический анализ его личности, но и составить представление о том, какой тип мышле­ния в нем преобладает, и попытаться "подыграть" ему на этом уров­не. Так как основная коммуникативная позиция — это позиция слу­шающего, говорящий должен подстраиваться под него не только в личностном отношении и в отношении приоритета в аргументации, но и в отношении этого распределения. Представьте себе, что вы си­дите в ресторане за столиком с человеком, который вам нравится и на которого вы хотите произвести впечатление. Вы хотите передать ему свое эмоциональное состояние и в течение всего вечера говорите. А это человек с ярко выраженной сенсорикой, прекрасный приемник, остро чувствующий другого человека без слов[[1]](#footnote-2).

Безусловно, никакой эмоциональной цели, которая вами в этой ситуации поставлена, вы достичь не сможете. Лучше помолчать, глядя друг на друга (в риторике это называется "держать паузу"). Эта процедура очень трудна для людей, наделенных развитым речевым мышлением, но в этом случае паузу все же надо держать, обмениваясь лишь незначи­тельными репликами. А если перед вами художник и вы рассказываете ему о том, как были во Флоренции и любовались "Давидом" Микеланджело и что эта гениальная скульптура собой представляет, а он, буду­чи профессионалом, вообще не понимает, как произведение искусства можно объяснить, то, скорее всего, вы вызовете в своем собеседнике только раздражение! Лучше покажите ему фотографию скульптуры, и ассоциации в его сознании возникнут сами. Два человека, наделенных сильным образным мышлением, могут провести вечер, передавая друг другу рисунки-экспромты, сделанные на салфетках, и получить от та­кого общения большое удовольствие. (В какой-то степени это касается и общения глухонемых. Несмотря на то, что язык глухонемых линеен и является аналогом естественного языка, смысл слов передается не зву­ками, а жестами, принимающими же информацию анализаторами яв­ляются глаза, и поэтому известное смещение в сторону образного мыш­ления можно предположить). Нередко встречаются люди, с трудом пе­реносящие многословие: если их о чем-нибудь попросить пятью слова­ми — они наверняка это сделают, десятью — они подумают, а двадцатью — не сделают вообще. Вы только начинаете говорить и вдруг слы­шите в ответ: "Я все уже понял, не надо продолжать". Если же вы проводите вечер с человеком, обладающим выраженным речевым мышлением, и застенчиво молчите, кивая головой в ответ на его рассказы, — коммуникативная цель также вряд ли будет достигнута.

Рассмотренные примеры речевой коммуникации основаны на неравенстве распределения типов мышления в психике одного человека. Если предварительно (а при невозможности — по ходу беседы) не проанализировать вашего речевого партнера с этой точки зрения, коммуникативный провал неминуем. Это чисто психологический аспект.

***Часть II***

**ЦЕЛЕВЫЕ УСТАНОВКИ РЕЧИ**

Глава 5

###### РИТУАЛЬНАЯ РЕЧЬ

К общественности (особенно государству и культу) мудрец должен относиться дружественно, но сдержанно.

*Эпикур*

В любом речевом акте, как уже говорилось, происходит передача информации. Естественный ответ на вопрос, для чего человек говорит: "Для того, чтобы передать информацию", — является тавтологией, и как любая тавтология, этот ответ неконструктивен. Напрашивается дру­гой вопрос: "А для чего человек передает информацию?" Анализ целе­вых установок речи есть анализ того, почему этот человек передает данную информацию именно этим людям именно в это время.

Попытаемся проанализировать речевое поведение человека с мо­мента, когда он просыпается. Обычно говорят: "Доброе утро!" Или: "Здравствуйте!" Так как человек ничего не делает просто так, каждый его поступок мотивирован, и речевой поступок тоже, следует проана­лизировать, для чего мы здороваемся. Очевидно, что не для осознанно­го пожелания добра (в русской традиции — доброй, т.е. хорошей по­годы) или здоровья ("здравствуйте" — это императив от глагола "здравствовать"), так как мы здороваемся и с теми людьми, к кото­рым относимся недоброжелательно. Рассмотренный смысл не вклады­вается обычно в приветствие. Человек здоровается потому, что так принято, и если он этого не сделает, то вызовет к себе негативное от­ношение со стороны людей, которые его окружают.

В каждой цивилизации в любую историческую единицу времени существует специальная система обрядов (или ритуалов), которые навязывают человеку определенное поведение в определенных условиях. Это система "правил игры", которые приняты среди данной группы людей. (Аналогично, играя в преферанс, следует соблюдать правила, иначе вас выведут из круга.) Все правила, выработанные человечеством, делятся на две группы: 1) законодательство и 2) этикет. Первая группа правил — правила запрещающие, т.е. те, которые накладывают запрет на деятель­ность определенного типа; вторая группа — правила предписывающие, т.е. те, которые рекомендуют в определенной ситуации совершать или не совершать какие-то поступки. Правила законодательства и этикета выработаны человечеством для удобства и регламентации совместного бытия. Почему люди, как члены сообщества, обычно пытаются им следовать? Потому что в противном случае сообщество попытается освободиться от нарушителя (ср. "outlaw" (англ.) — разбойник, этимологичес­ки "out" — "вне", "law" — "закон", т.е. "вне закона"). При невыполне­нии правил законодательства человека из сообщества перемещают и тер­риториально, и духовно в другое человеческое пространство (ссылка, тюрьма и т.д.). При нарушении правил этикета человек никуда физи­чески не перемещается, происходит другой процесс: люди вокруг него исчезают сами. Попробуйте в течение трех или четырех дней ни с кем не поздороваться и вы останетесь в одиночестве. Оказывается, что выход из человеческого пространства, в которое любой индивидуум помещен, для него критичен, это приводит к состоянию глубокой депрессии, нер­вного стресса. Почему? Потому что человек рожден на свет эгоцентриком. Он воспринимает мир как нечто, функционирующее вокруг него. Он в конечном итоге работает только на себя, и как производное от этой деятельности, работает на других. Например, накопление капита­ла человеком осуществляется для того, чтобы стать богатым самому и сделать богатой свою семью, а благодаря этому развивается общество, совершенствуется экономика и т.д. Но можно ли быть эгоцентриком, если вокруг никого нет? Можно ли, вообще, говорить о категории эго­центризма (эгоизма) на острове, где живет один человек? Диалектичес­кое представление о мире приводит к пониманию того, что человек мо­жет быть эгоистом, только если вокруг него есть другие люди. Он "выдвигается" на некотором человеческом пространстве, и если этого про­странства нет, нет и психологической основы для такого выдвижения. И человек с его врожденной эгоистической сущностью как бы теряет почву под ногами, и ему нечего больше делать, потому что вся его деятельность связана с внутренней конкуренцией с другими людьми. Эта конкуренция есть источник его совершенствования и совершенствова­ния всех людей, т.е. каждого по отдельности и всего общества в целом. Таким образом, человек может быть эгоцентриком, только если он член общества. Это парадокс, но парадокс диалектический. Перемещаясь в другое человеческое пространство, он это пространство вокруг себя должен заново формировать. Труд это нелегкий, многолетний и часто неблагодарный. Это одна из причин, по которой эмигрант, как прави­ло, ощущает психологический дискомфорт: оказываясь в другой че­ловеческой среде, ему требуется много времени и сил, чтобы добиться возможности в этой среде выступать как особая личность. Среди на­ших эмигрантов очень распространенной является такая реплика: "Я раньше думал, что лаборатория, в которой я работал в Москве, со­стоит из глупцов и доносчиков, а теперь я по ним почему-то скучаю". Эта фраза означает не переоценку ценностей и вовсе не то, что эти люди спустя какое-то время кажутся лучше, чем казались раньше. Нет, он скучает по тому человеческому пространству, где был сформиро­ван как личность и научился выдвигаться, кого-то опережая. Теперь все надо делать заново, а это очень тяжело. Интуитивное, внутреннее понимание этой драмы (а это, безусловно, драма) заставляет челове­ка играть по тем правилам, которые навязывает ему общество, в ко­тором он родился и вырос. Вне всякого сомнения, человек рождается без знания законодательства и этикета, но он открыт для этого зна­ния, и с первых же дней его жизни родители, педагоги, окружающие учат его этим правилам. Каждый из нас, конечно, владеет ими, но частично, на необходимом для коммуникации уровне.

Тип речи, к которому относится приветствие, это речь в соответ­ствии с правилами этикета (не законодательства, конечно, — существу­ет очень мало уголовных статей, по которым судили бы за речь, хотя и существуют: статья за клевету, за оскорбление личности, за доведение до самоубийства). А так как понятие этикета соотносимо с понятиями обряда или ритуала (от лат. ritualis — обрядовый, ritus — религиозный обряд), сама речь называется ритуальной.

Ритуальная речь произносится для того, чтобы не выйти из социу­ма, — и в этом ее целевая установка: "Я помню правила игры и по ним играю". Человек, который отвечает на приветствие, делает то же са­мое. Это обмен знаками принадлежности к одному сообществу, т.е. на­поминание о себе как о члене этого сообщества[[2]](#footnote-3).

Так как кроме фиксации индивида как члена сообщества больше никакой информации приветствие не несет, то, следовательно, тексты типа "Доброе утро" потеряли свое непосредственное значение. Это лингвистическое явление носит название десемантизация. "Sēmasía" (греч.) — значение, смысл (от того же корня происходит и слово "се­мантика" — область лингвистики, изучающая смыслы слов и словес­ных конструкций), "де" — латинская приставка со значением движе­ния в обратном направлении. Десемантизация — это распад, умень­шение или редукция смысла. Десемантизация — процесс, в соответ­ствии с которым определенный текст начинает частично или полнос­тью терять свое значение. Само значение существует, его можно най­ти в толковом словаре, можно восстановить в своем сознании, но в речи (в конкретной речевой коммуникации) оно не проявляется. Говорящий это значение (скажем, пожелание добра в первой половине дня) не передает, а слушающий его не воспринимает.

Процесс десемантизации происходит с любым текстом в одной и той же ситуации: когда он часто произносится. Если текст многократно повторяется, он начинает терять свой смысл, а не увеличивать его. И по одно из немногих универсальных коммуникативных правил, кото­рые практически не знают исключений. Например, плакаты советских лет: "Слава КПСС!", "Народ и партия едины!", "Коммунизм — светлое будущее человечества!". Их много раз видели и много раз глазами читали, тем более что они были написаны большими буквами. Кто и ког­да вдумывался в смысл этих текстов? Они были знаками вне смысла, потому что явление десемантизации в полной мере на них распростра­нилось.

Мы уже говорили о том, что феномен антикультуры в СССР, сопровождавшийся в течение 75 лет тем, что огромное количество лож­ных текстов поступало на сетчатку и барабанные перепонки человека, привел многих людей к снижению интеллектуального уровня, потому что мозг не анализирует то, что на входе он воспринимает как ложное. Аналогичный эффект оказывают и десемантизированные тексты, пото­му что, когда одно и то же слышишь много раз, мозг перестает декодировать входную информацию, как уже обработанную, и начинает отдыхать, что очень опасно, потому что и так средний человек использует свои интеллектуальные ресурсы не более чем на 17%, следовательно, мыслительная деятельность требует постоянной стимуляции. Десемантизация текста распространяется и на случаи бытовой коммуникации. Вспомните, как вы первый раз поздно пришли домой и вас начали ругать родители — это на вас произвело сильное впечатление. Когда же это произошло в десятый раз, вы просто не услышали нравоучений, что легко объяснимо: направленный на вас текст успел десемантизироваться. Если один раз сказать маленькому ребенку: "Будешь есть кашу, вырастешь сильным, как Шварценеггер", он вам поверит. А если повторять ему это каждодневно, он кашу есть перестанет, а к вам начнет относиться неприязненно, тем более что в текст, который вы ему адресуете, никакой достоверный смысл не вложен.

Незнание явления десемантизации часто приводит к педагогичес­ким провалам при использовании методики многократного повторения одних и тех же положений с целью их лучшего понимания и запоми­нания. С научной точки зрения, эта методика — самая неэффективная из всех возможных. Поскольку рассмотренная педагогическая методи­ка — явление, распространенное в отечественной школе, часто у учени­ков вырабатывается отвращение, например, к русской классической ли­тературе — одной из величайших в мире. Берется текст, возможно бли­стательный, и постоянно цитируется. Попробуйте любое гениальное сти­хотворение Пушкина прочесть вслух пятнадцать раз подряд, и вы уви­дите эффект: начиная с третьего раза его никто не будет слушать и ник­то не будет воспринимать со смысловой точки зрения ("вычитывать тему из текста", как говорят лингвисты). Чуть позднее у слушателей возник­нет психологическое отторжение текста как такового. Даже самые изыс­канные тексты подвергаются процессу десемантизации, и это следует хорошо понимать. Когда вы входите в личные отношения с человеком, не совершите грубой коммуникативной ошибки: не повторяйте посто­янно одно и то же (например, "Почему ты не бреешься перед сном?").

Понятие "клише" возникает на основе десемантизации. С буквен­ным сокращением "КПСС" долгое время ассоциировалось слово "сла­ва", и трудно было разъединить эти два понятия: они слились в нечто нечленимое. Фразу "Народ и партия едины" можно было написать в одно слово (без пробелов), так как утрачено внутреннее членение на смысловые единицы. Увы! Данные примеры не потеряли своей акту­альности: они продолжают быть частью сознания многих людей.

Десемантизация является фактом как устной, так и письменной речи. Если вы неудачно высказались или написали и смысл вашего текста не дошел до сознания человека, повторение, как правило, только ухудша­ет ситуацию. Речь уже проиграна, и повторением вы проигрываете ее еще больше. Именно поэтому так важно и ценно каждое слово: сказан­ное один раз, оно должно запоминаться надолго. Надо суметь произне­сти его так, в такое время, в таком месте и в такой психологической ситуации, чтобы оно осталось в сознании другого человека. В этом и заключается ораторское искусство.

Многим из опыта изучения иностранных языков известно, что текст, содержащий поразившую вас информацию, мгновенно запоминается точно так же, как и отдельное слово, если оно произнесено со специаль­ной интонацией, обыграно или если вы услышали его в стрессовой си­туации. Это, в частности, означает, что методика преподавания инос­транных языков тоже должна быть основана на эмоциональной провокации. Нервную систему человека следует ввести в такое состояние, при котором текст запоминается сразу. Почему считается, что в условиях "погружения", т.е. нахождения в иноязычной среде, человек очень быстро овладевает языком? Потому что он все время находится в стрес­совой ситуации, особенно если вокруг нет носителей его родного язы­ка. Он постоянно напряжен, мобилизован, ему страшно, он ощущает дискомфорт. Эта мобилизованность так напрягает его интеллект, что каждый текст, поступающий на барабанные перепонки, запоминает­ся. В любой деятельности, связанной с работой интеллекта и памяти, должен быть акт провокации. Лучший способ заставить выучить — это заставить догадаться самому. Как легче добиться того, чтобы школь­ник запомнил доказательство теоремы? Только не писать его на доске. Надо, чтобы он доказал теорему сам. Ему следует помочь догадаться, т.е. спровоцировать его мыслительную деятельность, — и теорема на всю жизнь останется в памяти. Поговорка "Повторение — мать уче­ния" с психологической точки зрения неверна, это научный нонсенс.

Другое дело, что в коммуникации часто возникает непонимание или недопонимание. В этой ситуации повторение оправданно: до тех пор, пока понимание не наступило, мозг будет анализировать инфор­мацию. Но как только говорящий ощутил, что его поняли, больше ничего повторять не следует.

Бывают тексты настолько сложные, что для их понимания требуется многократное повторение, тексты-шифры. К таким, безусловно, от­носятся канонические богословские тексты. Текст Библии произносится уже несколько тысячелетий, и смысл его открывается все больше — здесь существует установка на постижение смысла. Культурологи считают, что в существовании ритуала есть две стадии:

1) он полностью понятен тем, кто его исполняет, текст ритуала имеет ясный смысл;

2) ритуал десемантизируется, служит лишь для подтверждения наличия общности между исполняющими ритуал. Это стадия его вырождения. Если человек многократно повторяет молитву, не вдумываясь в ее смысл, это вина самого человека, а не показатель того, что текст десемантизирован в рамках ритуала. В тех особых случаях, когда не только форма, но и смысл ритуала остаются актуальными, он не вы­рождается в течение многих веков при ежедневном повторении. Но очевидно, что это справедливо только для "закодированных" текстов.

Важно понять, что десемантизация — это не результат, а процесс, и, как любой процесс, она бывает частичной, значительной, почти пол­ной и т.д. В каждом конкретном случае десемантизация достигает опре­деленного уровня, полной десемантизации почти не встречается. Уро­вень десемантизации в ритуальной речи очень значителен за счет по­стоянного ее повторения.

Играя по определенным правилам, люди достаточно часто испы­тывают потребность удостовериться, что правила игры остались пре­жними, так как с развитием одной человеческой жизни (аналогично — с развитием каждой национальной культуры) правила могут меняться.

Обратите внимание, как болезненно люди реагируют на то, что вы с ними не поздоровались. Вас потом обязательно спросят об этом. Для человека необходимо постоянное подтверждение, что он с вами в од­ном социуме. Живя с дорогим вам человеком, вы все время пытаетесь удостовериться в том, что он продолжает вас любить, что с его стороны вы можете рассчитывать на сохранение эмоционального status quo.

Существуют правила этикета и законодательства, универсальные для всего человечества, и правила, которые единичны для конкретной цивилизации, этноса или национальности. Примером универсального правила может служить кара за убийство, которая существует почти во всех странах (хотя и здесь есть исключения: жертвоприношение у опре­деленных народов, вендетта и некоторые другие). Универсальное пра­вило этикета — приветствие: люди здороваются друг с другом во всем мире, хотя делают это по-разному. Правило этикета, специфичное для национальной культуры, — подавать сыры после десерта (Франция). Если вы этого не сделаете, к вам вряд ли придут в гости еще раз.

Итак, первая заповедь этикета: играйте по правилам, которые при­няты на той территории, на которой вы находитесь. Если вы в Ве­ликобритании в Лондоне на рынке в районе Cockney, то ведите себя по правилам, которые там приняты. Незнание этой заповеди приводит к коммуникативному провалу. К сожалению, это часто происходит с рус­скими людьми за границей. Человека из нашей страны видно за версту: он живет по законам, которые для него привычны, ведет себя по прави­лам, которым его обучили в детстве, не считая для себя обязательным знание норм поведения, принятых в той стране, где он находится. По­этому наши эмигранты — это вечные эмигранты, они, за редкими ис­ключениями, не инкорпорируются в среду людей, к которым приехали. Они начинают устанавливать свои порядки, что сделать невозможно, так как большинство людей вокруг живут по-другому, и никто не будет принимать как норму правила недавно появившегося в сложившемся сообществе человека. Живущий по своим, отличным от окружающих правилам — всегда чужой: его принимают на работу, у него есть дом, машина, но он вечный иностранец, и у него самоощущение иностранца, что бывает порою очень тягостно. А причина очень проста: человек не потрудился сделать для себя обязательным следование законам и пра­вилам другой страны. Они могут ему нравиться или не нравиться, но если он решил там жить, он должен по ним играть: есть то, что принято, тогда, когда принято, особенно если трапеза разделяется с кем-то; здороваться так, как принято здороваться; оформлять деловые докумен­ты, назначать свидания, дарить то, что принято, и не дарить того, чего обычно там не дарят, и т.д. Никакая другая форма коммуникации не­возможна. Поэтому перед тем, как ехать в другую страну (даже с крат­ковременным деловым или дружеским визитом), выучите правила эти­кета этой страны.

Иностранные гости, приезжая в Россию, должны следовать тем правилам, которые приняты у нас. Надо заметить, что не только русские отличаются пренебрежительным отношением к традициям других на­родов, но и, скажем, многие американцы, которые считают для себя воз­можным в любой стране следовать своим правилам поведения, подчас неприемлемым, скажем, в Европе, отчего часто бывают презираемы ев­ропейцами. Нормой поведения является знание языка той страны, куда вы едете. Если же вы язык не выучили, вы должны испытывать чувство вины, и оно должно быть заметно. Это редко происходит с американ­цами, считающими, что American English — это язык человечества, его вполне достаточно для коммуникации всех землян, и вообще непонят­но, для чего существуют французский, немецкий, шведский и все про­чие языки.

Это удивительно, поскольку Америка — страна эмигрантов, и в ней, в отличие от многих других стран, есть понятие "культуры в культуре". Целые районы США являются как бы иными цивилизациями, принадлежа другим нациям: есть латиноамериканские, китайские, еврейские, итальянские районы, и в этих районах жизнь идет по правилам и законам той страны, откуда люди приехали. Язык тоже, как правило, не английский. Но на фоне этих микрокультур существует собственно аме­риканская культура, и она тоже имеет свои законы. Как ощущают себя люди в национальных районах? Это одна из сложнейших для Америки проблем. С одной стороны, они ощущают себя принадлежащими к собственной нации, а с другой — деловые отношения заставляют выходить из своего анклава, что приводит зачастую к взаимонепониманию и конфликтам. Правила общеамериканского поведения выработаны фило­софией, зародившейся в конце XIX века, которая называется "прагма­тизм", а изначально называлась "американский прагматизм", она свя­зана с именами знаменитых американских философов И. Пирса и У. Джем­са. "Для того чтобы определить значение понятий рассудка, необходи­мо рассмотреть, какие практические следствия выводятся с необходи­мостью из истинности понятий. Сумма этих следствий и определяет значение понятия", — писал Пирс в 1878 году. Джемс развил эту идею: "В качестве истины, которая может быть принята, прагматизм призна­ет лишь одно то, что наилучшим образом руководит нами, что лучше всего приспособлено к любой части жизни и позволяет лучше всего слиться со всей совокупностью опыта". Прагматизм — это философия полезности и успеха (pragma, praxis (греч.) — действие, практика), ос­новной тезис которой: "Истинно то, что выгодно и удобно" (см. под­робнее ниже). Поэтому правила американского этикета рассчитаны на комфортность взаимного проживания. Они просты, неискусны и нена­вязчивы. В Америке разрешено многое из того, что запрещено, скажем, в Европе. Но в маленьких национальных поселениях (например, в ита­льянских) правила гораздо строже, чем в большой Америке.

Истинная психологическая причина эмиграции заключается, ви­димо, в невозможности для определенного человека жить по тем пра­вилам, по которым живет общество вокруг него, в несовместимости его с внешним микромиром. Но в другой стране он может почувство­вать себя комфортно, только если привыкнет к ее нормам, научив себя считать их разумными. К таким нормам относится и ритуальная речь.

Номенклатура ритуальных речей очень разнообразна, так как она включает в себя все типы коммуникации, определенной жестким регламентом и строгими правилами: приветствия, поздравления, извинения, прощания, благодарность, соболезнование и т.п. Более сложные виды ритуальной речи: телефонные переговоры, официальные обращения, речевые обряды. Например, венчание — обряд, представляющий собой, кроме символики, определенную последовательность действий, в част­ности речевых. Обряд разворачивается по определенному сценарию, в нем много ритуальности и десемантизированного текста, хотя некото­рые слова очень выразительны — они волнуют и молодоженов, и их близких.

К ритуальным относятся обряды не только церковные, но и фольклорные, и гражданские. Одним из видов ритуальной речи является про­токольная речь, которая обладает высокой степенью десемантизации, тоже разворачивается по определенному сценарию, четко сконструирована и малоинформативна.

Примерами ритуальной речи в жанрах письменной словесности являются разнообразные деловые бумаги, приказы, нормативные инструкции и пр. Например, верхняя часть заявления ("шапка"), где пи­шется "кому" и "от кого", а также само слово "Заявление", — это кли­ше. Попробуйте подать заявление, где "шапки" не будет, — у вас его не примут: "Не по правилам написано". А вот если попробовать офор­мить заявление по всем внешним правилам, но в правом верхнем углу написать (в качестве шутки) что-нибудь абстрактное, но столбиком, не исключено, что ваше заявление пройдет, потому что люди обычно "шапку" не читают, особенно если им известно заранее, с чьим заяв­лением предстоит ознакомиться.

Автореферат диссертации — также клишированный ритуальный письменный текст, и если вы не выделите части "тема", "актуальность", "новизна", "основные положения" и пр., его в качестве автореферата никто не воспримет, потому что он не будет оформлен по правилам. Читают же авторефераты, как правило, начиная с четвертой страницы.

Любой бланк представляет собой клише, в котором важно только то, что вписано, а то, что напечатано, как правило, известно заранее. Здесь существует опасность: представьте себе, что это бланк двухсто­роннего договора и встречная сторона изменила в напечатанном тексте несколько слов. Смысл изменился (иногда значительно), а вы, не про­читав, подписываете совсем не тот документ, который собирались. И клише может быть информативным.

Если существуют законодательные и поведенческие правила, то в зависимости от их выполнения каждая нация (как и человек) может быть определена как законопослушная или незаконопослушная. Скажем, сегодняшние англичане — это законопослушная нация, русские — наоборот. Причины, которые приводят определенную нацию к состоянию законопослушания или к его отсутствию в историческую единицу време­ни, очень сложны и совсем неоднозначны. В России принято кичиться незаконопослушанием: в этом видится определенный национальный "шик" (вы договариваетесь с человеком встретиться в шесть часов вече­ра, и весьма вероятно, что увидите его в восемь на следующий день). Однако следует заметить, что отсутствие законопослушания значитель­но осложняет коммуникацию между людьми. Какое количество нервных клеток каждый из нас тратит! В конечном итоге высокий уровень необязательности (а необязательность — прямая производная от незаконопослушания) приводит к тотальному нервному стрессу. Отчасти поэтому люди у нас хуже и меньше живут. Человеческая коммуникация в России гораздо труднее, чем во многих других странах, что иногда приводит к полному отсутствию взаимопонимания с иностранцами. Приведем достоверный пример.

Русская женщина встречалась со шведом. Ему предстояла многомесячная экспедиция в Индонезию. Уезжая в сентябре, он сказал: "Двенадцатого апреля в семь часов вечера я приеду к тебе в гости". До апреля от него не было никаких вестей, и она, как любая русская женщина в такой ситуации, решила, что он больше к ней не вернется. Каково же было ее изумление, когда 12 апреля ровно в 19.00 он приехал к ней с букетом роз и с предложением руки и сердца. Скрыть своего изумления она не смогла, что было им неправильно понято (он решил, что его не ждали и он нежеланный гость), так как, с его точки зрения, удивляться было нечему: только смерть могла его освободить от данного слова. Такова норма поведения в Швеции. Записная книжка шведа по часам расписана на год вперед, и он живет по этому календарю, как по священному своду правил. Брак, увы, был расстроен.

И еще один пример. Два кинематографиста из Швейцарии впервые в 1990 году приехали в Москву для встречи с одним отечественным режиссером, у которого был свой кабинет на киностудии "Мосфильм", куда они и попросили их отвезти прямо из аэропорта. Над воротами киностудии висела надпись "Въезд запрещен", но все въезжали. Направо от ворот висела надпись: "Стоянка категорически запрещена", под которой стояло множество машин. Парадная дверь встречала табличкой "Не курить", у которой стояли люди, жадно затягиваясь табачным дымом. На двери кабинета были указаны часы приема — и эта информация явно позволяла рассчитывать на встречу. Однако дверь оказалась запертой. Решив пообедать, они поехали в ресторан "Пекин", где у входа стояла очередь, хотя в зале было занято два столика. Прочитав меню, они через переводчика узнали от официанта, что половина блюд на самом деле отсутствует... Швейцарцы решили, что они в Зазеркалье, смертельно обиделись на пригласившего их русского коллегу, считая, что он их разыгрывал с первой минуты встречи в аэропорту, купили билеты на ближайший рейс и в тот же вечер вернулись в Цюрих.

Цивилизованные люди воспринимают незаконопослушание и бра­ваду этим как нонсенс, который приводит к невозможности общения. А ведь, наверное, гораздо легче жить, если ставить машину там, где мож­но, и не ставить там, где нельзя...

Примеры ритуальной речи.

1. *"Уважаемый господин Председатель!*

*Уважаемый Канцлер Австрии господин Враницкий!*

*Уважаемые дамы и господа!*

*Прежде всего хочу выразить искреннюю признательность руководству Австрии за гостеприимство и прекрасную организацию нашей встречи.*

*Руководство России придает ей особое значение. Мне было поручено передать вам обращение. Вот оно: "Участникам встречи глав государств и правительств государств — членов ЭПСЕ в Австрии. Уважаемые коллеги, приветствую участников встречи глав государств и правительств ЭПСЕ.*

*В Австрию прибыли руководители более сорока государств, от Лиссабона до Владивостока, а также представители многих авторитетных международных организаций. Это наглядное доказательство воз­можностей и потенциала ЭПСЕ как инструмента укрепления демокра­тии, стабильности и мира.*

*За прошедшее время сделано немало. ЭПСЕ продвигается к превращению в полноценную европейскую организацию. Сегодня практически ни один крупный вопрос европейского развития не остается без ее внимания. В активе нашей организации и обстоятельная дискуссия по европейской безопасности — модели для XXI века, и возможная экономическая про­грамма развития Европы в XXI веке. Заметную роль играет наша организация в обеспечении прав человека на Европейском континенте.*

*Тем не менее проблема выбора пути для нашего континента пока сохраняется. Много неразрешенных вопросов все еще остается. Евро­па стоит на пороге важнейших решений. Нельзя допустить нового раскола и новой конфронтации. Мы должны определить свою пози­цию по важнейшим вопросам европейской безопасности, развития разоруженческого процесса и наше отношение к Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ) и Североатлантическому альянсу (НАТО).*

*Именно в Вене необходимо дать старт практической работе над этими важнейшими вопросами, приступить к формированию единого пространства безопасности и экономической зоны.*

*Наша задача — принять решения, которые бы полно отразили общую заинтересованность наших народов в создании единой, мирной и демократической Европы.*

*Время, прошедшее со времени люксембургского саммита, во многом приблизило нас к этой цели. Прежде всего потому, что на европейской земле люди не гибнут в межнациональных и гражданских войнах. Удалось прекратить кровопролитие во многих регионах Европы: в бывшей Югославии, в Абхазии и Нагорном Карабахе. Поддержание и сохране­ние мира в бывшей Югославии — это во многом заслуга ЭПСЕ. Во мно­гих странах Европы стоит проблема национальных меньшинств, и наша организация играет важную роль в разрешении этих проблем. Но нельзя останавливаться на достигнутом. Есть еще страны, где грубо нарушаются права человека, и наша цель* — *остановить это.*

*Мы должны ответить на запросы конца века и начала нового тысячелетия. В конце века перед нами встала новая, глобальная проблема — международный терроризм. Каждый год от терроризма гибнут сотни невинных людей. С этой проблемой ни одно государство не может справиться в одиночку. Для успешной борьбы с терроризмом нужны совмест­ные усилия всех стран не только Европы, но и всего мира. ЭПСЕ дол­жна стать первой организацией, которая начнет реализацию этой идеи. В XXI век мы должны войти как полноценная организация, которая бу­дет играть важную роль не только в Европе, но и во всем мире. Наша цель* — *процветающая, единая Европа.*

*Реализация всех этих задач возможна только при нашей активной работе.*

*Уважаемый господин Председатель, уважаемые коллеги, дамы и господа!*

*Уверен, что с этой трибуны прозвучит еще немало конструктивных заявлений. Взятые вместе, они составят ту модель будущей Европы, которую нам вместе предстоит создать. Искренне желаю вам успеха в этой работе. Он крайне важен для всех нас. Спасибо за внимание ".*

*2. "Уважаемые дамы и господа!*

*Мы собрались по весьма важному поводу, а лучше сказать причине, так как поводов собираться у нас и без того хватает. Это событие одновременно торжественное и несколько, я бы сказал, ностальгическое. Сегодня мы провожаем на заслуженный отдых глубокоуважаемого Ака­кия Акакиевича. Акакий Акакиевич проработал в нашем коллективе сорок лет. Безупречная исполнительность глубокоуважаемого Акакия Акакие­вича, дисциплина, скромность всегда были примером для всех членов наше­го сплоченного коллектива. Я почти уверен, что выражу чувства почти всех собравшихся (а также не собравшихся прийти сегодня), если ска­жу, что нам будет очень не хватать уважаемого Акакия Акакиевича и мы постоянно будем обращать наши взоры в сторону пустующего стола уважаемого Акакия Акакиевича. Но особенно остро мы будем чувство­вать отсутствие уважаемого Акакия Акакиевича, когда этот стол бу­дет занят другим сотрудником, которого возьмут вместо него (а это неизбежно), и уж совсем сильно, если этот сотрудник будет совсем мо­лодым, с какими-нибудь эдакими так называемыми новыми идеями и представлениями о высоком смысле дисциплины. И не дай Бог, если он внесет смуту в наш сплоченный коллектив. В этом смысле уважаемый Акакий Акакиевич никогда нас не огорчал.*

*Мы не произносим торжественных слов о том, что память об Ака­кии Акакиевиче всегда будет жить в наших сердцах. Нет. Это еще рано. Мы не говорим — прощай, но — до свидания. Мы расстаемся не навсегда, мы будем помнить об уважаемом Акакии Акакиевиче, а он о нас. Мы бу­дем поздравлять его с праздниками, звонить ему и навещать его.*

*Разрешите мне от имени всего коллектива поздравить, я настаиваю на этой формулировке, именно поздравить глубокоуважаемого Акакия Акакиевича с этим торжественным событием в его жизни, объявить ему благодарность (я не буду зачитывать приказ дирекции) и подарить наш скромный, по нашим средствам (что поделаешь!) сувенир в виде чернильницы, набора ручек и карандашей, бланков и прочих бумаг, чтобы в сво­бодные (наконец-то) дни и часы глубокоуважаемый Акакий Акакиевич мог помечтать, сидя за письменным столом, о том времени, когда он трудился в соответствии со своим призванием. Мы искренне рады за Вас, и Вам рекомендуется радоваться, а не огорчаться, глубокоуважаемый Акакий Акакиевич! Ведь мы все там (на пенсии) будем!"*

***Глава 6***

###### ПРОВОКАЦИОННАЯ РЕЧЬ

Если бы не было речи, не были бы известны ни добро, ни зло, ни истина, ни ложь, ни удовлетворение, ни разочарование.

Речь делает возможным понимание всего этого.

Размышляйте над речью.

*«Упанишады"*

Бывают случаи, когда человек говорит не для того чтобы передать информацию, а чтобы получить ответную информацию. Обычно для этого выбирается конструкция, специально рассчитанная на получение ответа. Эта конструкция — вопросительная. Однако обращаясь к человеку и в утвердительной форме, можно заставить его что-то ответить.

Пример.

— Ты не сможешь выиграть этот матч.

— Нет, смогу. Я прошел серию тренировок с особыми нагруз­ками и нахожусь сейчас в очень хорошей спортивной форме.

Первую реплику можно обозначить словом "провокация". А такую речь называют провокационной. Провокационная речь — это особый тип речи, рассчитанный внутренне на получение некоторой ответной информации — или известной тому, кто провоцирует, или неизвестной (в этом случае говорят о "выпытывании" информации).

Рассмотрим сначала категорию вопроса. Сама вопросительная конструкция является общеязыковой, или лингвистической, универсалией. Лингвистические универсалии — это языковые явления (свойства, характеристики), встречающиеся во всех (или почти во всех) языках мира. Разумно предположить, что лингвистические универсалии связаны с общепсихическими особенностями человеческого сознания. Проявляться в речи любого носителя любого языка, т.е. всех людей вне зависимости от места и времени коммуникации, может только то, что присуще чело­веку от природы, т.е. заложено генетически. Изучение лингвистических универсалий приводит к пониманию строения психической структуры человека (см. подробнее в гл. 19 "Текст как последовательность знаков").

Вопросительная конструкция есть лингвистическая универсалия, и это означает, что потребность в вопросе присутствует в сознании лю­бого человека от природы, а следовательно, провокационная речь дана ему генетически (в отличие от речи ритуальной, которой он овладевает, обучаясь правилам, по которым живет общество; генетически же дан лишь инстинкт самосохранения — физического и психического, кото­рый в этом случае проявляется в чувстве страха перед одиночеством).

Провокационная речь существует для прямого воздействия на дру­гих людей, причем воздействия подчиняющего: вы человека вынуждае­те помимо его воли передать некоторую информацию. А значит, по­требность вынудить другого человека на что-то является составляющей человеческой сущности, т.е. чем-то таким, что свойственно каждому че­ловеку от рождения. Мы так устроены, что нам необходимо вынуждать других людей в определенных ситуациях действовать в соответствии с нашей волей.

Вопросительная конструкция в русском языке имеет свою специфи­ку, что подтверждается распространенной в письменных текстах синтаксической ошибкой — неправильной постановкой вопросительного знака в конце предложения. Даже очень грамотные носители русского языка во многих случаях, где по правилам надо ставить вопроситель­ный знак, этого не делают, а в тех случаях, когда вопросительный знак следует опустить, его почему-то ставят. Это показатель гиперкоррек­ции — явления, при котором знак в языке давно отсутствует, и пишу­щий ставит его там, где не нужно, подражая некоторому образцу, а на самом деле он не знает, где этот знак ставится. (Например, плюсквам­перфект на месте аориста в памятниках XVII века.) Гиперкоррекция воп­росительного знака означает, что человек не понимает смысла предло­жения как вопросительного и поэтому знак не ставит. В языке очевидно существование двух типов вопросов: вопросов по смыслу и вопросов по форме. Разумно было бы изначально предположить наличие сим­метрии: для передачи некоторого смысла выбирается форма, специаль­но для этого предназначенная. Оказывается, что это не так[[3]](#footnote-4). В русском языке возможны следующие ситуации:

I. Вопрос по смыслу — вопрос по форме.

II. Вопрос по смыслу — утверждение по форме.

III. Утверждение по смыслу — вопрос по форме.

IV. Утверждение по смыслу — утверждение по форме.

Таблица состоит из четырех клеток. В первой клетке вопрос по смыс­лу и одновременно по форме (фразы типа *Сколько сейчас времени?*).Та­кой вопрос требует ответа, и выражен он вопросительной конструкци­ей, которая на письме заканчивается вопросительным знаком. Это первая, самая простая ситуация, которая, с точки зрения здравого смысла, могла бы быть единственной. Но это не так. Оказывается, вопрос по смыслу может быть выражен утвердительной конструкцией (вторая клет­ка). Во фразах типа: *Хотел бы я знать, где ты вчера была.* Эта фраза представляет собой сложноподчиненное предложение, которое по правилам русской пунктуации заканчивается точкой, а в устной реализа­ции не имеет вопросительной интонации. То, что смысловой вопрос за­ложен во фразах такого типа, не вызывает сомнения, так как в комму­никации они требуют (провоцируют) ответ.

Третья клетка включает фразы с утвердительным смыслом, выраженным вопросительной формой типа: *Кто не любит красивых женщин?* Это вопросительное предложение в русском языке, на письме оно заканчивается вопросительным знаком, а в устной речи сопровождает­ся вопросительной интонацией. По смыслу же это утверждение, не требующее ответа. Фраза *Кто не любит красивых женщин?* эквивалентна по смыслу фразе *Все любят красивых женщин.* Это пример синтаксичес­кой синонимии (синонимии на уровне текста большего, чем словосоче­тание).

В четвертой клетке фразы, в которых утвердительный смысл симметрично выражен в утвердительной форме типа: *Роман Ф.М. Достоевского "Братья Карамазовы" был закончен в 1880 году.* Четвертая клетка введена в таблицу не случайно, несмотря на то, что она состоит из фраз, в которых нет ни смыслового вопроса, ни вопросительной конструкции, т.е. с точки зрения проблематики вопроса это нулевые конструк­ции. Но это нуль значимый.

При рассмотрении языковых категорий, если оказывается, что в определенных позициях некоторая категория не реализуется ни на уров­не смысла, ни на уровне формы, такая информация считается не только значимой, но весьма важной для лингвистического описания.

Понятие значимого нуля существует не только в лингвистике, но и в таких науках, как математика, логика и др. Предложения утверди­тельные по смыслу и вопросительные по форме давно известны и носят название риторического вопроса. Таким образом, риторический вопрос — это вопросительная конструкция, имеющая утвердитель­ное значение. Наличие риторических вопросов означает, что в опреде­ленных случаях утверждение выражается нетипичным для него спосо­бом, хотя в языковом арсенале существует специальная утвердительная конструкция и она очень распространена. Так как в языке все мотиви­ровано, разумно предположить, что риторический вопрос, кроме функ­ции передачи информации, несет дополнительную коммуникативную нагрузку. Анализируя тексты, начиная с античных, приходишь к пони­манию, что риторический вопрос именно потому, что является нети­пичной конструкцией, рассчитан на провокацию внимания слушателей и читателей.

В средние века в Европе было распространено следующее действие: проповедник вставал на вершину холма, а вся его паства, состоявшая из жителей многих деревень и даже городков, собиралась на склонах этого холма, чтобы его послушать. Оратор говорил, конечно, о пробле­мах важных и волнующих публику: о войнах, урожае, эпидемиях, вос­питании детей, о нравственных проблемах, о толковании Слова Божье­го и о многом другом. Слушателей бывало много, некоторые мешали слушать другим, отвлекаясь и начиная шуметь. Он обращался с речью только посредством собственного голоса (без микрофона!) к многоты­сячной иногда толпе, и надо было построить свою речь так, чтобы в течение нескольких часов его слушали. Понятно, насколько эта задача сложна и каким блистательным оратором надо быть, чтобы долго дер­жать в подобных условиях внимание публики. Одним из приемов, ко­торый обязательно в такого типа речах использовался (и используется сейчас в публичных выступлениях), является риторический вопрос как средство повышения эффективности восприятия текста (см. гл. "Рече­вая выразительность фигур"). Сама вопросительная интонация будоражит человеческое внимание — она нетипична. Все нетипичное активизирует коммуникативную функцию. "Приятно испытывать переме­ну, потому что перемены согласны с природою вещей", — писал Арис­тотель. Нетипичность поведения особенно важна, если речь продолжа­ется долго, так как порог человеческого внимания невелик[[4]](#footnote-5).

Поэтому так важно в речи стимулировать у слушателей непроизвольное внимание, возникающее как бы само собой вне волевой уста­новки самого человека. Непроизвольное внимание вызывается действием сильного, контрастного или нового, неожиданного раздражителя, значимого или вызывающего эмоциональный отклик.

Представьте себе оратора, который, увидев, что публика устала, начинает вдруг приплясывать. Сам факт настолько нестандартного поведения всех оживляет, и внимание восстанавливается. Этот прием, конечно, грубый, хотя и действенный. Более изысканным является воздействие через интонационный контур, резко отличающийся от привычного, т.е. как раз использование более эмоциональной и резкой вопро­сительной интонации вместо спокойной повествовательной. Таким образом, риторический вопрос применяется для провокации внимания и интереса к речи.

Анализируя классические философские тексты, можно заметить, что нередко заголовки отдельных частей представляют собой вопроситель­ные конструкции. Почему выбрана такая форма? Потому что вопрос не просто провоцирует внимание, он провоцирует потребность в размышлении. Как только человек слышит вопросительную интонацию, ему интуитивно хочется ответить, а для этого требуется, как правило, раз­думье и формирование точки зрения. Даже если по смыслу это утверж­дение, все равно стимулируется размышление на заданную тему. Итак, утвердительная по смыслу и вопросительная по форме конструкция ре­шает дополнительную задачу: заставить человека подумать и почувствовать интерес к тому, о чем говорят.

В результате рассмотренной асимметрии в русском языке и появляются синтаксические ошибки в постановке вопросительного знака: он появляется там, где есть вопрос по смыслу вне зависимости от формы. Для человека привычна ситуация, при которой, если надо что-то уз­нать, следует задать вопрос и, следовательно, поставить вопроситель­ный знак. Вопрос по форме при отсутствии смыслового вопроса просто не воспринимается носителями языка как вопросительная конструкция, и поэтому вопросительный знак не ставят. Это отражение внутреннего ощущения человека, что вопросительная конструкция — это конструк­ция смысловая. Однако таблица показывает, что вопросительный знак не всегда соответствует вопросу по смыслу, а вопрос по смыслу может оформляться без вопросительного знака. Приходится признать, что в русском языке в знаке "?" точно так же, как и в вопросительной инто­нации, значение вопроса отсутствует. Непонимание этого факта при­водит к тому, что человек оказывается в неловкой ситуации: услышав вопросительную интонацию, он начинает отвечать, ставя себя подчас в глупое положение. Например, в ответ на фразу "Как дела?" подроб­но рассказывает о своих проблемах и выглядит при этом нелепо, пото­му что эта фраза (аналогично англ. "How do you do?") является утвер­дительным, а не вопросительным текстом (это пример ритуальной речи). Каждый раз, когда вы слышите вопросительную интонацию, следует задуматься и понять, спрашивают ли вас о чем-нибудь или нет, хотят ли у вас что-нибудь узнать или вам таким способом хотят нечто сооб­щить. Только так можно оградить себя от попадания в невыгодную си­туацию. Интуитивно понимая заложенную здесь возможность скомп­рометировать человека на переговорах, во время защиты диссертации, на научной конференции и т.п. (т.е. на серьезных, важных мероприяти­ях), недоброжелатели не преминут ею воспользоваться. Человеку зада­ют вопрос, в котором вопрос на самом деле не содержится. Если человек растерян или взволнован, он может не сразу это понять и начнет отве­чать, вызывая ухмылки окружающих, — и он скомпрометирован, при­чем не столько как личность, сколько как носитель интеллекта: не хва­тило ума догадаться, что его ни о чем не спрашивают.

Очень внимательно следует анализировать данную коммуника­тивную ситуацию, понимая, что у вас в руках надежный (и этичный, что немаловажно) способ поставить человека на место: это очень силь­ный риторический прием, поскольку в результате его использования человек сам демонстрирует недостаточность ума и быстроты реакции.

Рассмотрим пример несколько видоизмененной в коммуникативном отношении ситуации. Человек знает, что у вас были неприятности, его это мало интересует, но из общеэтических соображений он спрашивает: "Как обстоят дела с Вашей проблемой?" Отвечать следует вежливо и кратко: "Почти так же" или "Чуть лучше". Если вы начнете подроб­но рассказывать о приватных, серьезных для вас вопросах, произойдет саморазоблачение перед человеком, которому это неинтересно. Вы об­нажите себя перед человеком, которому эта обнаженность не нужна: он будет торопиться или ему будет скучно, но он вынужден будет поддер­живать разговор, и в результате, кроме негативного отношения к себе, вы ничего не добьетесь. Кроме того, неловкость обычно очевидна не только речевому партнеру, но и случайным свидетелям такого разгово­ра: даже не вслушиваясь, можно сделать вывод, что один из собеседни­ков совершенно изнемог, и только дань вежливости или какие-то иные соображения заставляют его продолжать разговор. Следует учитывать один из важнейших коммуникативных постулатов: человек не обязан принимать участие ни в каком акте речевой коммуникации, его нельзя заставлять это делать и нельзя от него этого требовать.

Рассмотренная асимметрия смысловой и формальной сторон вопросительных конструкций является особенностью русского языка, она не впрямую проецируется на другие языки (например, английский, не­мецкий, арабский, в которых симметрии больше, а отсюда и сама речевая коммуникация становится более легкой). И русский язык, и русская ментальность, и русская культура принадлежат, по-видимому, к одним из самых сложных в коммуникативном отношении, что прекрасно демонстрирует классическая русская литература. Если сравнить, скажем, диалоги в произведениях Ф.М. Достоевского с диалогами в произведе­ниях любого западного классика, становится очевидно, что русская словесная коммуникация обладает специальными усложняющими призна­ками: она имеет, как правило, несколько смысловых слоев (например, "подводное течение" как речевая норма в текстах А.П. Чехова), очень часто связана с провокацией, предельно насыщена дезинформацией, до­пускает возможность запутывания собеседника и т.п. Деловые люди зна­ют, что нет переговоров, которые вести было бы труднее, чем перегово­ры с русскими: по тексту подчас вообще ничего нельзя понять, так как за ним стоит несколько уровней труднодекодируемого подтекста, что крайне осложняет процесс принятия решений партнером. Цивилизован­ный бизнес строится на доверии, а доверие есть производная от пони­мания ("Trust is function of understanding") — это закон психологии.

Попытка получить информацию может быть реализована не толь­ко через вопрос, задаваемый обычно, если говорящий рассчитывает лег­ко получить ответ, который, таким образом, предполагается как неконфиденциальный для слушателя. Однако очевидно, что не всякой информацией человек хочет делиться. В этом случае провокационная речь приобретает особые черты: ее основой становится коварство, желание "переиграть" собеседника, взять власть в свои руки, для чего суще­ствуют специальные приемы. Первый из них — задать тему, т.е. бро­сить реплику в речевое пространство с целью услышать, что люди или конкретный человек думают по этому поводу. На этом принципе ос­нован телевизионный жанр ток-шоу, где ведущий обычно просто за­дает тему, а потом наблюдает вместе со зрителями за речью и поведе­нием приглашенных в студию людей.

Следует учитывать, что внутренним мотивом провокационной речи является получение правдивой информации, т.е. информации, в истин­ность которой верит тот, кто ее сообщает (см. выше гл. "Сознательное/ бессознательное и ложь в речевой коммуникации"). Мнение всегда субъективно, поэтому такое важное значение имеет выбор человека, к которому вы обращаетесь с провокационной речью: предполагается, что это человек, более компетентный и знающий в определенной обла­сти, чем вы. Например, вы хотите узнать перспективы роста (падения) курса доллара в ближайшие полгода. Как задать тему, чтобы, спрово­цировав экспертов, заставить их высказать свои предположения? Что­бы этого добиться, лучше всего сказать уверенным, безапелляционным тоном что-нибудь вызывающее, что явно не соответствует здравому смыслу. Человеческий мозг так устроен, что он агрессивно реагирует на любую ложь и любую глупость (ложь и глупость, вообще-то, людей раздражают). И в первый момент, когда человек еще не понял, что раз­дражение свое так же, как и знание, показывать не надо, он начинает возражать и проговаривается. Например, вас интересуют инфляцион­ные перспективы в России. Можно сказать: "Я удовлетворен всем, что происходит с отечественной финансовой системой в течение последних лет, особенно процессом инфляции". Скорее всего вам начнут объяснять, что вы совершенно не правы, и приводить аргументы в защиту своей точки зрения, среди которых, в частности, будет прогноз изменения кур­са доллара по отношению к рублю, — вы спровоцировали публичные размышления сведущего человека на интересующую вас тему.

Не на каждую реплику надо реагировать, делая это с большой осторожностью и вниманием: реплика может быть провокационной, и, начиная излагать собственное мнение, человек оказывается под угрозой сказать больше, чем хотел, т.е. в чем-то разоблачить себя.

Существуют специальные речевые жанры, направленные на то, что­бы, говоря, ничего не сказать, но по возможности больше услышать (например, дипломатическая речь). Кто побеждает в диалоге двух дипломатов, если оба имеют одну и ту же внутреннюю цель? Побеждает всегда тот, кто лучше обучен, и тот, кто умнее. Поэтому для дипломатической деятельности следует отбирать людей, обладающих, кроме всех прочих данных, высоким IQ. Очень часто в дипломатической дея­тельности оказывается необходимым узнать важную информацию, ко­торой не хватает, от своего коллеги из другой страны. Следует подать эту информацию как очевидно известную, по возможности спрогнозировав ее. Если не угадываете, то провалитесь, но если хотя бы частично угадаете, с вами будут разговаривать конфиденциально, как с челове­ком осведомленным. Такое речевое поведение основано на блефе, кото­рый является одним из лучших видов провокации. Умные люди блефу­ют в речи очень часто, это впрямую не запрещено нравственным зако­ном. Блеф — не то же, что ложь: вы имеете право высказывать свою точ­ку зрения, в достоверности которой, может быть, сомневаетесь. В быто­вой речи подобные примеры встречаются достаточно часто: для полу­чения информации декларируется знание, причем декларируется как само собой разумеющееся, без всякой неуверенности в голосе. Безуслов­но, есть вещи, до которых человек доходит своим умом через опыт и на­блюдательность, однако умение пользоваться провокационной речью требует специальной подготовки. Есть люди очень доверчивые, есть настороженные и подозрительные, но следует помнить, что для каждо­го человека существует такой другой, перед которым он пасует. Это один из тех тезисов, которые не знают исключений. Для любого умней­шего человека можно найти того, кто будет его умней, лучше обучен, будет находиться в лучшей психологической форме в данной ситуации, больше подготовлен к разговору и a priori его "переиграет". Об этом следует помнить, прежде чем пытаться спровоцировать кого-нибудь: провокация может обернуться для вас публичным позором, если вы будете разоблачены в своих намерениях и вызовете тем самым злые чувства в собеседнике. С вами могут обойтись очень грубо, тем более что наше общество (увы!) воспитано в речевой разнузданности: подчас мы позволяем говорить друг другу то, что в принципе запрещается гово­рить в приличном обществе, и грубая речь имеет у нас почти универсальный характер. С психологической точки зрения, грубость есть следствие трех разных причин. Во-первых, она свидетельствует о личности человека: он дурно воспитан, так как рос в неинтеллигентной среде, ему не повезло. Во-вторых, человек находится в состоянии внутренней агрессивности, значит, вам удалось его задеть, и вы — свидетель его поражения, он проявил слабость по отношению к вам. В-третьих, человек недостаточно умен. Каждый раз, когда хочется нагрубить, следует вспомнить эти три причины. Ведь, грубя, вы расписываетесь в том, что у вас неинтеллигентные родители, человек рядом с вами умнее вас, потому что он вас заставил разозлиться, и у вас не хватает ума его переиграть. Для тех, кто хочет одерживать речевые победы, всякая гру­бость должна быть исключена. В этой связи особой представляется ситуация, при которой возникает внутреннее желание выйти из ком­муникации с определенным человеком. Это единственный случай, ког­да грубость допустима. Если к вам пристает пьяный негодяй и вы, естественно, хотите от него избавиться, целесообразно ему нагрубить, даже иногда — ударить, потому что ваша целевая установка — вый­ти из коммуникации. Однако подобные ситуации все же редки.

Ситуация, при которой вы обращаетесь к человеку, провоцируя его сообщить вам информацию, о которой он говорить не хочет, и установка у вас при этом — негативная, а он это понял и ответил вам грубос­тью, представляет собой коммуникативную ситуацию без победителя: в ней оба проиграли. Если же ваш собеседник, вместо того чтобы, ра­зоблачив вашу провокацию, нагрубить вам, поставит вас в унизитель­ное перед другими положение, просто продемонстрировав вашу неком­петентность в какой-то момент речи (необязательно немедленно за про­вокацией с вашей стороны), — это будет достойный ответный удар на вашу попытку его спровоцировать. Показать вашу некомпетентность или несостоятельность, особенно перед людьми, чьим мнением вы доро­жите, — удар более сильный, чем показать свое превосходство. Гру­бость — это самое мелкое оружие из всех, какие бывают: когда челове­ку нечего сказать, он начинает кричать и ругаться. В этом проявляется беспомощность; люди, которые одерживают речевые победы, обычно говорят тихо (иногда чуть громче, в зависимости от речевой ситуации), очень спокойно и крайне вежливо, в то время как их речевые противни­ки находятся подчас в состоянии нервной комы. Так выглядит речевая победа. Учить грубить — это давать человеку в руки оружие, которое не стреляет или может выстрелить в него же. Если у вас есть цель дискре­дитировать человека, спровоцируйте его на грубость — и вы достигне­те своей цели. Нередки случаи, когда таким способом решается пробле­ма, скажем, увольнения человека с работы: его провоцируют на гру­бость и брань в присутствии начальства, и он теряет должность по при­чине неэтичного поведения, хотя неэтичность — только повод, истин­ная же причина, как правило, бывает другая. В менеджменте такой при­ем, как дискредитация через провокацию, является типовым. Возмож­но, чтобы понять это, требуется наблюдательность. Много людей на уровне больших властных структур борются за место под солнцем, и одним из лучших средств в этой борьбе является именно провокация. Не вы говорите о человеке что-то плохое, чтобы его дискредитировать; вы ставите его в такое положение, что он сам себя дискредитирует. Про­вокация — это жесткое, изысканное, силовое воздействие, ведь человек обычно не предполагает, что его собираются спровоцировать на по­ступок, для него невыгодный и нецелесообразный.

У многих из нас есть большое количество недругов, гораздо боль­шее, чем мы подозреваем, потому что внутренний мир других людей для нас — закрытая книга. Сознание другого человека — часть внешне­го мира, который мы воспринимаем достаточно условно, с большой долей погрешности; отношение к нам других людей — всегда тайна, приоткрыть которую иногда помогает провокационный метод. Так как человек плохо знает, как другие люди к нему относятся, осторожность подсказывает исходить из того, что негативного отношения больше, чем кажется. Человек всегда находится в опасности, одним из видов реали­зации которой является провокация. Каждый должен научиться защи­щать себя от провокации, направленной на него. Конечно, далеко не все люди внутренне способны на полную провокацию, но довольно многие; и каждый человек решает это для себя сам. Здесь нет абсолют­ной градации "способен — не способен", скорее кто-то способен в мень­шей степени, кто-то — в большей, кто-то — по отношению ко всем лю­дям, кто-то — по отношению к какому-то определенному человеку. Люди отличаются друг от друга в зависимости от того, чему их учили в детстве, потому что нравственные основы, заложенные еще в досознательном возрасте, когда человек учится говорить, прочны и сохраняют тенденцию к постоянству. Свои границы дозволенности, определенные внутренним нравственным барьером, сам человек знает лучше, чем кто-либо другой.

Провокационная речь необязательно несет в себе негативную цель, а только в тех случаях, когда затребованную информацию человек пе­редавать не хочет. Только в этом случае в провокации присутствует зло­намеренность. Человек внутренне может относиться к вам вполне ло­яльно, но ему очень нужна информация, которой вы владеете, иногда настолько нужна, что ему кажется: от этого знания зависит его судьба. Особенно часто так бывает в личных отношениях. Тогда он может получить информацию, воздействуя на чувство жалости.

Почему провокационная речь так часто используется в социальной сфере? Потому что в общественной иерархии в привилегированном положении обычно оказывается тот, кто узнал информацию первым. Одно из важнейших средств получения информации — оперативность. Это хорошо знают журналисты и бизнесмены. Естественно, чем больше человек знает, тем шире его информационное пространство для принятия оптимальных решений.

Многим людям свойственно речевое поведение, определяемое сло­нами "напроситься на комплимент". Этой слабости подвержены и молодые девушки, и взрослые женщины, и мужчины (последние в этой ситуации выглядят, конечно, довольно смешно). Это простой и безо­бидный случай провокационной речи, и если человек "напрашивает­ся на комплимент", надо ему этот комплимент подарить.

Пример.

*—* Я не очень разбираюсь в этом вопросе, тут нужен специа­лист более компетентный, чем я, у меня нет соответствующей под­готовки.

— Ну, если у вас нет подготовки, у кого она тогда, вообще, есть?

Игра в комплименты является удачной завязкой беседы, так как располагает к вам человека, что часто используют журналисты во время интервью.

Резюмируя, следует сказать, что провокационная речь является од­ной из самых сложных и неоднозначных в интерпретации типов речей. Она требует полной мобилизации интеллектуальных и волевых ресур­сов обоих участников коммуникации.

Примеры провокационной речи.

1. *Владельцу крупной автомобильной компании "Rrr" нужно уз­нать информацию о проекте, который собираются ревизовать в ком­пании "Www". Это задание он поручил выполнить лучшему служащему компании. Получив задание, служащий решил, что лучший способ выполнить задание — встретиться с человеком, владеющим интересу­ющей его информацией, и вступить с ним в разговор. Что он и сделал.*

— Извините, вы господин John Sauber, вице-президент компании "Www"?

— Да, я — John Sauber, а откуда вы меня знаете?

— Я ваш будущий партнер.

— Вспомнил, мне, кажется, о вас уже говорили. Вас зовут Ron Dennis.

— Совершенно верно.

— Приятно познакомиться. Извините, что раньше этого не сделал. Столько дел, невпроворот. Работаем с утра до вечера над реализацией нашего проекта.

— Мне тоже очень приятно с вами познакомиться. Очень много о вас слышал и только хорошее. Надеюсь, у нас будет успешное сотруд­ничество. Я слышал об этом проекте, но отношусь к нему скептически.

— Вы считаете его неудачным?

—Да.

— А мне кажется, наоборот, что это очень перспективное дело. Оно нам может принести огромную прибыль. В этой стране очень плохо развита эта отрасль промышленности. Она конечно существует, но сейчас половина автомобильных заводов или простаивает, или если и производит, то машины морально устаревшие еще десять лет назад. Так что мы собираемся подписать контракт с "TF" и начнем на нем собирать свои машины. Стоить они будут, по приблизительным расчетам, что-то около $11.000, то есть столько же или даже немного дешевле, чем их соб­ственные автомобили. Мы провели опрос в некоторых регионах страны и выяснили, что население готово покупать "Www", если их приспосо­бить к местным условиям. Переговоры уже ведутся. Почти по всем пунк­там существует договоренность, кроме двух. Их сторона настаивает, о чем я уже сказал, на приспособлении машин к местным условиям. Но мы считаем это лишним, так как на улицах Нейвы и других городов можно встретить много иностранных марок, неприспособленных к их климати­ческим условиям и дорогам. И есть еще проблема. Мы стали в тупик по вопросу, какая модель будет собираться на конвейере "TF". Представи­тели "TF" настаивают на последней модели, мы же против этого. Я на­деюсь, мы сумеем достичь по этим вопросам договоренности в нашу пользу. У них нет выбора. Никто не хочет инвестировать, по крайней мере, в эту отрасль промышленности. А наша задача будет сводиться только к поставке деталей для сборки машин у них.

— Когда вы рассчитываете подписать договор и приступить к его реализации?

— Точно сказать трудно. Подписать договор мы можем хоть завт­ра, надо только склонить их на наши условия. Думаю, через месяц. Реа­лизацию начнем не раньше, чем через два года.

— Я не думаю, что у вас возникнут проблемы с его воплощением, а уж тем более с конкурентами. Насколько я информирован, ни одна фир­ма в ближайшее время не собирается предпринимать что-либо подоб­ное.

— Вы меня воодушевляете. Надеюсь, у нас с вами будет успешное сотрудничество и мы сумеем найти общий язык. Было приятно с вами познакомиться.

— Мне тоже. Всего доброго.

*Эта информация дала возможность компании "Rrr" опередить "Www". Контракт о сборке последней модели, приспособленной к мест­ным условиям, был подписан через три дня.*

2. *10 декабря г-н А, менеджер компании "Z", как всегда работал в своем офисе. Но чем бы он ни занимался, одна мысль неотступно преследовала его. Дело в том, что совершенно случайно до него дошла конфиденциальная информация о том, что компания "Y", конкурент* "Z" *на рынке, находится на грани банкротства. Если бы ему удалось скупить контрольный пакет акций этой компании, то он смог бы превратить "Y" из мощного соперника в хорошего помощника, и тогда объединен­ная компания смогла бы получить контроль более нем над 50% рынка! Мысль действительно стоила того, чтобы над ней серьезно задумать­ся. Но проблема заключалась в том, что г-н А сомневался в правдивос­ти информации о банкротстве.*

*Единственный способ выяснить реальное положение дел А видел в разговоре с г-ном Ф — членом биржевой группы, занимавшейся составлением прогнозов. Информация о банкротстве той или иной компании по­ступала в эту группу за три дня до официального объявления на бирже. Эти три дня дали бы г-ну А огромное преимущество над всеми остальны­ми возможными покупателями, он сумел бы должным образом подгото­виться, и, несомненно, победа была бы на его стороне. Г-н А прекрасно понимал, что, хотя они и знакомы, г-н Ф напрямую не захочет дать ему необходимую информацию, но все же решил рискнуть. Он выяснил, где г-н Ф собирался провести вечер, и направился в тот же небольшой клуб в центре Москвы.*

**В клубе:**

**Г-н Ф:** Г-н А! Какими судьбами! Не ожидал Вас здесь встретить, как поживаете?

**Г-н А:** Хорошо, спасибо, г-н Ф, очень рад Вас видеть. Сегодня ре­шил устроить себе выходной и не нашел лучшего места, где можно про­вести время, чем этот клуб.

**Г-н Ф:** Да, Вы правы. Здесь очень уютно. Я нечасто здесь бываю, но когда бываю, отдыхаю всей душой.

**Г-н А:** Может, составите мне компанию, поговорим о том о сем.

**Г-н Ф:** С удовольствием приму Ваше приглашение. Как же хорошо посидеть в тишине после тяжелого рабочего дня. Честно говоря, я чув­ствую себя как выжатый лимон.

**Г-н А:** О да, я тоже ужасно устал.

**Г-н Ф:** Могу себе представить, ведь Вы руководите громадной компанией.

**Г-н А:** Да, большая компания, как большой корабль, она менее поворотлива и ей легче наткнуться на рифы и сесть на мель. Но знаете, особенно грустно видеть, как тонут те, с кем долгое время бороздил «морские просторы».

**Г-н Ф:** Боюсь, я не совсем понимаю Вас.

**Г-н А:** Я имею в виду компанию "Y". Вчера я разговаривал с г-ном К, ее менеджером. Он все рассказал мне о грядущем банкротстве. Вы не представляете, как жаль мне было слышать такие плохие новости.

(Здесь надо заметить, что г-н А блефовал. На самом деле он не толь­ко не разговаривал с г-ном К, но и вообще плохо знал его.)

**Г-н Ф:** Не думал, что Вы уже все знаете.

**Г-н А:** Мы с г-ном К хорошие друзья.

**Г-н Ф:** Да, очень печально. Через три дня компания "Y" офици­ально будет объявлена банкротом, а Вы сами прекрасно знаете, что за этим последует: акции начнут падать в тот же день, пока какой-нибудь магнат не скупит их все по смешной цене и не станет новым владельцем. Нам остается только посочувствовать г-ну К.

**Г-н А:** Неужели ничего нельзя предпринять, чтобы избежать банкротства?

**Г-н Ф:** По всей видимости, нет. За три дня уже ничего нельзя изменить.

**Г-н А:** Да, Вы правы, впрочем, давайте не будем говорить о груст­ном...

**Г-н Ф:** В конце концов сегодня наш выходной. Не будем его пор­тить, как поживает Ваша жена?..

*И они продолжили разговор о семье, детях, приближавшихся праздниках и т.д.*

*Что и говорить, г-н А остался очень доволен проведенным вечером. Наутро он приступил к исполнению своего плана и... сейчас (спустя полsoda с того памятного дня) он является главным менеджером компании «Z & Y».*

Глава 7

###### ИМПЕРАТИВНАЯ РЕЧЬ

Не смеяться, не плакать и

не ненавидеть, но понимать.

*Б. Спиноза*

Ритуальная и провокационная речи не являются самыми главными и речевой коммуникации. Когда мы обращаемся к человеку, т.е. являемся инициатором речи, чаще всего хотим воздействовать на его эмо­циональное состояние: понравиться ему, польстить, унизить, разозлить и т.п. Эта функция речи называется "заставить почувствовать", т.е. вызвать эмоции.

В первую очередь хочется вызвать ту эмоцию, которую человек испытывает сам. Это явление носит название конгруэнтности (математический термин, который означает подобие). Почувствовать конгруэнтную эмоцию — это значит почувствовать то же, что ощущает говорящий. В этой ситуации происходят сложные эмоциональные события, которые подчас вводят нас в состояние подопытных кроликов, так как в соответствии с известной психологической закономерностью людям свойственно обмениваться своим душевным состоянием. Эта закономерность универсальна. Почему, испытывая сильное чувство, нам хочется поделиться им с окружающими? Потому что сама по себе эмоция трудна, она представляет собой немалую нагрузку на централь­ную нервную систему. В тот момент, когда человек "разряжается", т.е. передает ее во внешний мир другим людям, напряжение спадает, и не­рвная система приходит в более уравновешенное состояние. Таким об­разом, у человека существует психофизиологическая потребность в раз­рядке. И это касается всех, а не только людей с определенным характе­ром — открытых, откровенных. Нет, это заложено в человеческой при­роде. Другое дело, что у нас есть система жестких самоограничений, часто связанных с комплексами уязвимости и неполноценности, кото­рые формируются с детского возраста, и людям бывает неловко выра­жать эмоции, которые они испытывают, реализовывать их во внешнем своем поведении и, таким образом, "заражать" этими эмоциями дру­гих людей. Наше сегодняшнее общество значительно менее откровенно и искренно по сравнению с западным, но отсутствие откровенности не национальная черта характера, а следствие исторического опыта уни­жения человеческого достоинства и человеческой личности. Когда вас унижают, вы, естественно, после этого боитесь обнажать свои эмоции перед другими людьми, несмотря на то, что генетически человеку это свойственно. Причем надо сказать, что как существует потребность в том, чтобы эмоции демонстрировать, так и существует способность легко воспринимать чужие эмоции и на них отвечать аналогичными.

В этом заложена немалая коммуникативная опасность, посколь­ку эмоции вам навязываются помимо вашей воли (императивным спо­собом); подчас они для вас нежеланны, и вы к ним не готовы.

Первая эмоция, которую мы рассмотрим, эмоция любовная. Чело­век, испытывая страсть, передает эту эмоциональную информацию раз­ными способами. Очень часто — энергетическим способом (см. выше); кроме того, через мимику, жесты и выражение лица, глаз (BL) и, конеч­но, речевым способом тоже. Как любая сильная эмоция, она очень хо­рошо принимается тем человеком, на которого направлена. И если вы, поначалу ничего не испытывая, находитесь в долгой коммуникации (особенно если задействованы все три способа, т.е. если вы наблюдаете друг друга лицом к лицу) с человеком, который вас любит, то через не­которое время, как правило, начинаете на это чувство отвечать. Это одна из причин многих неожиданных браков-мезальянсов, когда, на­пример, очень интересная, богатая, респектабельная женщина выби­рает себе в мужья малопривлекательного, без положения в обществе че­ловека по непонятной, с точки зрения здравого смысла, причине. Но она в него влюблена! Рассматривая опыт взаимоотношений этих людей, приходишь к выводу, что мужчина был инициатором этого чувства и колоссальным воздействием (преимущественно энергетическим) на жен­щину в конечном итоге добился того, что ответное чувство пришло. По­хожая психологическая ситуация, по свидетельствам очевидцев, лежала и основе взаимоотношений В. Высоцкого и М. Влади. История их взаи­моотношений — история большой страсти В. Высоцкого на протяжении многих лет, очень сильного чувства, почти фанатичного к незнакомой и неведомой женщине (он видел ее только на экране). И когда первый раз они встретились, М. Влади оказалась в очень трудном положении: она почувствовала необычайную энергетику, необыкновенный эмоциональ­ный натиск, против которого через некоторое время не смогла устоять, хотя не только судьба всемирно известной кинозвезды в этот момент была связана с другим человеком, но и сердце ее было занято.

Иными словами, каждый из нас находится в ситуации "опаснос­ти", если входит в коммуникацию (любую!) с человеком, который ис­пытывает к нам очень сильные эмоции. И если вы психологически не готовы отвечать на эту эмоцию, есть только один путь — выйти из ком­муникации вообще. Потому что если вы будете часто общаться с этим человеком, будете на него смотреть, будете улавливать всю многока­нальную информационную сеть, которую он будет на вас направлять, а не делать этого он не может (это за пределами человеческих возмож­ностей), вы вынуждены будете рано или поздно ответить на это чувство. Такова одна из причин многих изменений в судьбах людей в самые разные периоды их жизни. Очень привлекательные женщины редко бывают постоянны в личной жизни, потому что они оказываются объектом сильных эмоций многих мужчин, которые в результате сменяют друг друга. Это связано вовсе не с легкомысленным поведением дамы, а с тем, что она, как любой человек, принимает эмоциональную инфор­мацию, которая на нее направлена чаще, чем на других людей, и не может на нее не ответить. Провокация конгруэнтной эмоции — очень распространенный механизм человеческих отношений. На нем основа­ны и многие феномены общественной жизни. Оратор, находясь в нервном, перевозбужденном (с медицинской точки зрения) состоянии (это пограничное состояние может быть вызвано любыми причинами, вклю­чая личные), обращается с "пламенной" речью к публике и через некоторое время "заражает" ее. Контагиозность в этой ситуации крайне опасна: люди могут напасть друг на друга в истерическом состоянии, плохо понимая, что творят, или сформировать ярко выраженные агрессивные намерения. Трагическая европейская история XX века знает немало подобных примеров.

В более простом случае человек заражает всех окружающих своим дурным настроением, таким образом вызывая конгруэнтную эмоциональность. Чаще делятся отрицательными эмоциями. Следует заметить, что сильная страсть скорее относится к отрицательным эмоциям. (В пси­хиатрии эмоции не делят на положительные и отрицательные, градация иная: стимулирует ли эмоция депрессивное или маниакальное состояние). Сильная страсть мучительна для человека, она лишь мгновениями обра­щается блаженством. И когда кто-то вас очень любит, особенно безот­ветно, он делится с вами этой внутренней мукой. Негативная эмоция легче и лучше усваивается. Мы действительно являемся потенциальными жер­твами отрицательной эмоциональности. Потребность поделиться отри­цательной эмоцией часто бывает бессознательной.

Приведем пример, который может показаться неожиданным, хотя психологически достоверен. Когда подросший ребенок, не предупредив родителей, поздно приходит домой, его нередко отчитывают в доволь­но резкой и грубой форме. Даже на непрофессиональном уровне понят­но, что криком нельзя от человека ничего добиться, кроме ответной не­гативной реакции. И именно эта реакция есть подсознательная цель кри­ка: "Я весь вечер нервничаю, с ума схожу, — теперь ты помучайся!" Психологический механизм именно таков.

Заставить почувствовать можно не только конгруэнтную эмоцию, но и любую специально заданную говорящим на сознательном или бес­сознательном уровне, что является воздействием скорее греховным, не­жели нравственным. Очень распространенной является осознанная про­вокация в человеке чувства стыда. Типичен (увы!) пример поведения учителя средней школы (особенно в начальных классах), когда един­ственным педагогическим приемом становится нравоучение в отноше­нии ребенка, который плохо учится или недисциплинированно себя ведет. При этом нередко судилище становится публичным, так как ста­вится задача опозорить ученика перед одноклассниками (вызвав к дос­ке и поставив лицом к классу, т.е. в оппозицию к остальным ученикам) или перед старшими школьниками, если они пользуются у него автори­тетом. Эмоция стыда вызывается обычно на речевом уровне, т.е. сло­весно. Одна из самых сильных, самых мучительных эмоций, которую можно испытать, это эмоция стыда. Если взрослый человек вызывает в другом эту эмоцию, причем в таком, который не может ему ответить, который беспомощен, в два раза ниже его ростом, в три раза меньше весит, то на языке этики иначе как садизмом это публичное унижение названо быть не может. Надо сказать, что такого рода унижения люди помнят всю жизнь, платят стойкой ненавистью к тому, кто их унизил, тщательно эту ненависть скрывая. В фильме Р. Быкова "Чучело" в 1984 году впервые была поставлена проблема стыда и уни­жения, которые переживают люди в детском и молодом возрасте в системе отечественной средней школы. Мало что изменилось в этом отношении с той поры: из всех цивилизованных стран дети плачут в школе только у нас. На Западе это повод для судебного разбирательства.

Существует еще одна очень сильная эмоция — эмоция страха. В случае, если ребенка позорят перед родителями, эмоции стыда и стра­ха комбинируются: страх перед наказанием, или страх, что выгонят из школы, или страх перед стыдом в присутствии людей, которые име­ют у ребенка авторитет. Этот методологический прием используется вместо убеждения в основном по отношению к младшим школьникам, потому что уже в 6—7-м классе ребенок не позволит над собой издеваться, он будет мстить, что вполне естественно. Садизм — одна из долго сохраняющихся характеристик общества, и долг каждого взрослого — оградить от него детей.

Эмоции, вызываемые человеческой речью, могут быть разделены на несколько типов. Базовой эмоцией является именно страх, который мы испытываем перед речью как таковой: любой человек боится сооб­щения о несчастье. Об этом писал Аристотель в своей "Поэтике". Если о6ьектом несчастья оказывается посторонний, чувство страха меняется на сострадание. Для психологической компенсации отрицательных базовых эмоций используется сама членораздельная речь, особенно изыс­канная, мелодичная, так как она воздействует на эмоцию наслаждения, любви или привязанности, ведь речевая коммуникация как таковая пре­дусматривает общность и взаимопонимание между людьми. Резко прерванная или специально построенная речь может вызвать противопо­ложные чувства — неприязнь или даже ненависть.

Стыд относится к эмоциям этическим, которые связаны с переживанием чувства долга или духовного удовлетворения. Чувство ответственности, снисхождение к слабому, уважение также относятся к этическим эмоциям.

Эмоции, связанные с интеллектуальным удовлетворением (догад­ка, понимание сложного научного текста), относятся к так называемым рациональным эмоциям, формирование которых есть основное назна­чение, в частности, педагогической речи. В философской традиции при­оритет часто отдается именно рациональным эмоциям. См. у Б.Спинозы: "Non ridere, non lugere, neque detestari, sed intelligere" (лат.) ("Не смеяться, не плакать и не ненавидеть, но понимать").

Человек — существо критичное: анализ, оценка окружающего мира и самого себя являются неотъемлемой частью его духовного бытия. Речь может воздействовать на чувства, с этим связанные. Они называются эстетическими эмоциями.

Последний тип эмоций — физиологические. С помощью речи мож­но вызвать боль, жажду, голод, эротическое влечение и т.п. Очень эффективным при этом оказывается прямое словесное указание на определенное явление, например, чтобы вызвать чувство голода, следует под­робно рассказать о праздничном ужине.

Искусная речь может вызывать в слушателе или читателе самые тонкие оттенки переживаний, одновременно принадлежащих ко всем семи типам эмоций: страху, состраданию, любви (или ненависти), этическим, рациональным, эстетическим или физиологическим чувствам. И точно так же речь другого может лишить человека эмоции, которую он испы­тывал, т.е. человека можно заставить не чувствовать: вывести из опре­деленной эмоции. Например, он испытывал печаль, а вы его утешили и развеселили, значит, вы его заставили не чувствовать печаль. Это ред­ко бывает в случае конгруэнтности: вы с другим человеком испытывае­те одну и ту же эмоцию, но его вы стараетесь из этой эмоции вывести. Хотя в личных отношениях случается, что два человека увлечены друг другом, но один (по каким-то причинам) в другом пытается это чувство уничтожить.

Точно так же, как человека можно заставить нечто почувствовать, его можно заставить совершить поступок. При этом можно заставить сделать что-то конгруэнтное, т.е. то, что делаете вы сами (например, пригласить человека на танец), или конгруэнтно чего-то не сделать. "Я не танцую — и ты не будешь" — это речевой запрет на определенную деятельность в условиях, когда сам говорящий эту деятельность осу­ществлять не хочет. Человека можно заставить, конечно, совершить про­сто какое-то действие или чего-то не совершать. Человечество вырабо­тало специальную речевую форму, связанную с принуждением к дей­ствию или бездействию: это — приказ. В нашей стране письменный при­каз как бюрократический документ является нормой в менеджменте. В более демократических системах он имеет меньшее распространение, и императив, т.е. повелительность этой категории, звучит не столь жест­ко. Например, если в приказе ректора отечественного университета на­писано: "Студентам сдать дипломные работы в деканат не позднее...", то в аналогичном приказе ректора университета, скажем, в Великобри­тании даны скорее рекомендации: "Students (have, are) to hand the course papers over to dean's office before...". Рекомендательная модальность име­ет безусловное психологическое преимущество по сравнению с модаль­ностью императива. Конечно, в таких структурах, как, скажем, армия, императивная форма приказа вполне оправданна и целесообразна, по­скольку в этих структурах нарушение дисциплины, связанное с невы­полнением приказа, карается вплоть до трибунала. Но, к сожалению, в командно-бюрократической системе приказ есть норма и в тех случа­ях, когда он совершенно нецелесообразен, и мы сегодня являемся пси­хологическими жертвами давно заведенного порядка.

Пример.

Охранник стоит на вахте при входе в университет. Если вы забыли пропуск или студенческий билет, разговаривать с ним бессмысленно, так как человек в форме ощущает себя находящимся в армейской иерархии. Даже если он получает указания от невоенного (скажем, проректора по учебной работе), он его воспринимает как военный приказ, как облигаторную (обязательную) функцию, и находится в мироощущении: "Нарушу приказ — пойду под трибунал". На уровне здравого смысла он, возможно, по­нимает, что вас надо пропустить, но на уровне решения конкрет­ной проблемы он подчиняется приказу, хотя это не армия, а университет[[5]](#footnote-6).

Мы рассмотрели две формы репрезентации человека — эмоциональную и поведенческую. Третья форма — мыслительная. Можно ли заставить человека подумать? Можно ли жестким, силовым способом сфор­мировать в нем определенную мысль? Нет, человека нельзя заставить подумать, его можно только убедить. А если вам убедить не удалось, вы можете заставить его сделать вид, что убедили. Но это — категория "заставить сделать". "Сделать вид" — это поведение, а не размышление. У человека есть врожденное генетическое чувство логики, на основании которого императив "заставить подумать" становится невозможен[[6]](#footnote-7). То же самое происходит с аргументацией как воздействием на врож­денную логику человека (см. ниже).

Нельзя отрицать, что человека можно ввести в определенное психическое состояние, в котором он выступает в роли зомби или медиума. И тогда через него можно проводить идеи, которые нужны говоряще­му. Но это специальная энергетическая деятельность, и она не связана с собственно речевым поведением. Сама тема является очень интересной для изучения, но сегодня наука в проблематике такого типа находится скорее на стадии постановки задачи, чем ее решения. Во всех прочих случаях только убеждение делает воздействие на человеческий интел­лект осмысленной формой деятельности.

Заставить подумать человека нельзя, но можно сформировать в нем намерение, т.е. заставить его принять определенное решение (даже воп­реки его воле). При этом воздействие идет, как правило, через эмоции (страха, стыда и т.п.). Например, можно вынудить жену решиться на эмиграцию, шантажируя ее разводом. Это очень распространенный слу­чай в эмигрирующих семьях, где, как правило, готова ехать одна поло­вина, а вторая подчиняется чужой воле. Категорию принятия решений следует отнести, таким образом, к категориям эмоциональным и пове­денческим, а не собственно мыслительным.

**Примеры императивной речи**

Лев Толстой

"ВОЙНА И МИР" (т. 3, часть 1, гл. III)

1. *Письмо Александра Наполеону после перехода французами Немана:*

"Государь брат мой! Вчера дошло до меня, что, несмотря на прямодушие, с которым соблюдал я мои обязательства в отношении к Вашему императорскому величеству, войска Ваши перешли русские границы, и только лишь теперь получил из Петербурга ноту, которою граф Лористон извещает меня, по поводу сего вторжения, что Ваше величе­ство считаете себя в неприязненных отношениях со мной, с того време­ни как князь Куракин потребовал свои паспорты. Причины, на кото­рых герцог Бассано основывал свой отказ выдать сии паспорты, никог­да не могли бы заставить меня предполагать, что поступок моего посла послужил поводом к нападению. И в действительности он не имел на то от меня повеления, как было объявлено им самим; и как только я узнал о сем, то немедленно выразил свое неудовольствие князю Куракину, повелев ему исполнять по-прежнему порученные ему обязанности. Еже­ли Ваше величество не расположены проливать кровь наших поддан­ных из-за подобного недоразумения и ежели Вы согласны вывести свои войска из русских владений, то я оставлю без внимания все проис­шедшее, и соглашение между нами будет возможно. В противном слу­чае я буду вынужден отражать нападение, которое ничем не было воз­буждено с моей стороны. Ваше величество, еще имеете возможность избавить человечество от бедствий новой войны.

Александр"

2. *Некий господин К. прибегнул в письме, посланном в фирму "Сольтур-Эсте", к угрозе обращения в Суд Российской Федерации:*

Туристическая фирма

"Сольтур-Эсте"

Президенту

господину N

Вице-президенту

господину М

«*Уважаемые господа!*

Я, господин К., заключил с вашей фирмой контракт об организа­ции комплексного тура, условия которого обязательны для выполне­ния обеими сторонами. И, будучи в круизе от вашей фирмы, я получил травмы в дорожно-транспортном происшествии. По договору фирма обязалась предоставить все заказанные мною услуги, в том числе и стра­ховку, покрывающую следующий вид риска как медико-хирургическую помощь при заболевании или несчастном случае в размере 100%. Одна­ко выполнить договор ваша фирма отказалась. Я оплатил все расходы па мое лечение на месте. При обращении в московский офис "Сольтур-Эсте" мне не предоставили компенсацию по моим расходам на лечение после предъявления квитанции об оплате.

В связи с этим я намерен обратиться в Суд Российской Федерации /г. Москвы/ с иском в адрес вашей фирмы, в случае невозможности разрешения по обоюдной договоренности, т.е. если условия, закрепленные в договоре, не будут вами выполнены по истечении 20 дней с момента отправления настоящего письма вам.

С уважением

Господин К.»

***Глава 8***

**КАТЕГОРИИ *ЗАСТАВИТЬ* И *УБЕДИТЬ***

###### КАК РЕАЛИЗАЦИЯ «ВОЛИ К ВЛАСТИ»

Кумир поверженный —

все бог.

*М.Ю. Лермонтов*

Каждый знает, как часто у него возникает желание, чтобы какой-то человек совершил определенный поступок. Например, вы хотите, чтобы ваш прекрасно подготовленный сын (брат) стал студентом МГУ.Как вы можете добиться этого результата, т.е. реализации вашего внутреннего желания? Только двумя способами: вы можете его заставить по­ступать в МГУ, и вы можете его убедить в целесообразности для него самого учиться в МГУ. Никакой третьей возможности не существует. (Он может, правда, сам захотеть учиться в МГУ, но в этом случае вооб­ще не возникает мотивации ваших действий, так как это уже не зависит от вас.)

Заставить человека помимо его воли можно, воздействуя на два мощных стимула, которые изначально присущи его сознанию. Первый стимул — страх, второй — корысть. Вы можете человека испугать — тогда он совершит нечто в соответствии с вашей волей, и вы можете его подкупить — он сделает то, что вы хотите, поскольку ему это станет выгодно.

Начнем с категории "подкупить". Категория "подкупить" не все­гда носит собственно материальный характер, т.е. подкупить означает не только передать материальные ценности (дорогостоящие предметы, денежные знаки и т.п.). Человека можно подкупить гораздо более изыс­канным способом, а именно, поместить его в такую социальную среду и дать ему в этой среде такое положение, которое для него важно, пре­стижно, желанно и выгодно, т.е. его можно подкупить положением в обществе. В зависимости от ситуации используют и то и другое. Бытует точка зрения, что не существует людей, которых нельзя было бы подку­пить, существует лишь недостаточная цена, что доказывается очень мно­гими фактами из жизни конкретных людей. Трудно с уверенностью дек­ларировать полную достоверность этого тезиса. Но он часто бывает справедлив, особенно если распространяется не на самого человека, а на кого-то, очень близко с ним связанного, например на его ребенка. Существует понятие "корысти для себя" и "корысти в отношении свое­го ребенка". Философские категории "Я" и "Дитя" выступают как два аргумента функции "корысть". Ребенок есть физическое и духовное про­должение человека в вечности, и поэтому мы связаны со своими детьми специальными, эксклюзивными отношениями. Очень часто то, что не столь важно для человека самого, приобретает особую значимость в его мировосприятии, если это касается его ребенка. Исходя из этого, часто воздействуют на корысть, связанную с социальным положением не самого человека, а его ребенка: заставляют совершить какой-то по­ступок и при этом обещают устроить ребенка (уже подросшего обычно) в "хорошее место". Часто можно найти уязвимое звено если не в самом человеке, то в его семье (под уязвимостью здесь понимается нечто край­не желанное), на котором можно сыграть. Потребность в достижении внутренней психологической цели может привести к тому, что человек будет делать то, чего делать никогда не собирался и не хотел. При этом, людей нередко заставляют нарушать внутренние нравственные правила и кодекс чести. Само желание поступка, совершаемого другим че­ловеком, соотносимо с философской категорией, получившей широкую известность в связи с работами немецкого философа Ф. Ницше, — "во­лей к власти". У Ницше "воля к власти" понимается как "принцип ис­толкования космической жизни". В стремлении к высшему осуществле­нию "воли к власти" Ницше ставит этические задачи человеку, поста­вившему себя "по ту сторону добра и зла", своею властью творящему себе закон и в железной дисциплине подчиняющему себя этому самосоз­данному закону.

Однако категория "воли к власти" имеет (например, в работах А. Адлера) и психоаналитическое толкование, как один из глобаль­ных, наравне с либидо, мотивов совершаемых человеком поступков. Когда З. Фрейд писал о сексуальном влечении (либидо) как о един­ственном стимуле всего человеческого поведения (речевого, в частно­сти), он в известной мере абсолютизировал эту категорию. Последу­ющее развитие теории психоанализа показало отсутствие универсаль­ности либидо в качестве мотивации. У человека есть и другой мощ­нейший стимул — "воля к власти", который реализуется в последую­щем поведении людей ничуть не реже, чем скрытое или очевидное (т.е. сознательное или бессознательное) восприятие мира с позиции своего пола и потребность в сексуальном воздействии на мир. Важно под­черкнуть, что "воля к власти", как и либидо, генетически присуща каждому человеку, а вовсе не отдельным личностям (тиранам, злоде­ям и т.п.). Через волю к власти реализуется его назначение как наместника Бога на Земле, но одновременно и наместника дьявола, наместника высшей силы, для которой характерно давить и порабощать, т.е. воздействовать силовым, властным способом на мир. И люди дей­ствительно любят подчинять себе окружающий мир, в который состав­ной частью входят другие люди. Существуют поступки, которые не мотивированы ничем, кроме желания утвердить себя среди других людей. По крайней мере никак иначе они объяснимы быть не могут. (Волю к власти не следует путать с потребностью в авторитете, завое­вание которого не связано с силовым воздействием.) В особых случа­ях, связанных, как правило, с психическим заболеванием, человек убивает только для того, чтобы доказать свой приоритет над други­ми людьми, свою силу над ними. Это действительно случаи патологи­ческие, но они являются развитием (в значительной мере — естествен­ным) врожденной потребности человека во власти над другими людь­ми. Воля к власти есть внутренняя, более глубинная мотивация, чем императив или убеждение, что может быть показано на схеме (см. ниже). Категории "убедить" и "заставить" суть производные от "воли к власти".

Итак, заставить можно через корысть и заставить можно через страх. Как заставляют совершать поступки через страх, специально рассматривать не надо, потому что существует такое понятие, как "инстинкт самосохранения", и воздействуя на этот инстинкт, вызы­вая чувство страха за сохранение своей собственной плоти или плоти своего ребенка (здесь также фигурирует философский дуализм "Я" и "Дитя"), человека, вообще говоря, можно заставить сделать почти все или просто — все[[7]](#footnote-8).

Невозможно, конечно, спрогнозировать поведение конкретного человека в условиях, когда истязают его ребенка или начинают истязать его самого. Однако представляется разумным предположить, что в этой ситуации человек сделает все, что от него потребуют. Воздействие на страх смерти — очень убедительный аргумент! Конечно, бывают слу­чаи, когда человек вопреки прямой угрозе насилия, направленной на него, делает то, что он считает нужным, а не поддается воле другого человека. Эти случаи существуют. Но ведь невозможно проанализи­ровать, в какой мере само ощущение страха было адекватным угрозе или заниженным, что свойственно некоторым людям, и может быть срав­нимо с заниженным порогом восприятия физиологической боли. Часто на фоне страха у человека появляется ощущение: "А может быть, вык­ручусь..." Конечно, люди значительно отличаются друг от друга: не­которые боязливы и осторожны, чувство страха руководит ими посто­янно. Для других же гораздо важнее собственное "я". Чувство чести является их главным стимулом. И это в высшей степени достойно. Тра­гическая гибель молодого журналиста Д. Холодова, о которой недав­но так много говорили и писали, в известной мере доказывает эту мысль. Его запугивали давно, так как он добивался получения информации, владеть которой опасно для жизни. Тем не менее, преодолевая врожден­ное чувство страха, он профессионально и настойчиво делал свою ра­боту и писал то, что считал нужным, не поддаваясь воле других людей, несмотря на шантаж с их стороны. Но никто, кроме самого Холодова, не был допущен к его сознанию, никто не был внутри сознания. И по­этому невозможно с уверенностью утверждать, что Холодов искренне не надеялся переиграть своих противников и не преуменьшал опаснос­ти. Еще никто не научился мерить страх, и неизвестно, научится ли это­му человечество когда-нибудь. Поэтому разумно утверждать, что при условии адекватной работы инстинкта самосохранения в предельных, экстремальных ситуациях человек не выдерживает силового давления, это не в его силах. Императивная категория является очень жесткой, поэтому человеку, во-первых, следует научиться понимать, когда его пытаются заставить что-либо сделать (часто для этого используются изысканные речевые приемы), а во-вторых, следует самому по возмож­ности воздержаться от подобного воздействия на людей.

Речевое императивное воздействие распространено в любой тоталитарной системе, потому что такая система сама базируется на страхе. Категория корысти тоже является базой для строительства человечес­ких отношений в тоталитарном обществе. Людей пугают и одновремен­но покупают, с ними работают в соответствии с русской поговоркой "кнутом и пряником". (Эта поговорка, как и многие другие, отражает психологическое состояние людей в условиях определенного взаимодей­ствия.) Отечественная история, по крайней мере XXвека, знала перио­ды, когда превалировал страх, и периоды, когда превалировал подкуп. В этой ситуации огромное количество людей были только полем реали­зации воли к власти конкретного человека или конкретной группы лю­дей. Причем если говорить о сталинском периоде, то положение ослож­нено было тем, что носителем этой категории было существо в психи­ческом отношении безусловно патологическое, в котором само чувство власти носило пограничный (как говорят в психиатрии) характер, т.е. было значительно смещено по отношению к норме. Тем страшнее то, что происходило в СССР на протяжении четверти века! Таким обра­зом, в сталинское время реализация воли к власти происходила преиму­щественно через страх, а, скажем, в брежневское время — в основном через корысть (и только частично — через страх): огромное количество людей играло по навязанным правилам, совершая бессмысленные, а иногда и преступные действия, взамен получая госдачи, персональные машины, номенклатурные должности, пайки и пр. Вся иерархическая государственная структура была основана на мелком и крупном подку­пе, и каждый пытался занять такое место, которое не столько определя­лось его внутренней потребностью в человеческой самореализации, сколько давало ему перечисленные льготы в условиях, когда он мог, вообще говоря, ничего полезного не делая, много иметь. Эта абсурд­ная система, которая не ведет к реализации внутреннего эмоциональ­ного и интеллектуального потенциала народа и каждого отдельного человека, и была тем обществом, в котором мы жили, бессмысленнос­тью своего бытия "приближая светлое будущее человечества", и реф­лексы которого перед нами сегодня.

Следует подчеркнуть, что базовая психологическая категория "воля к власти" не подлежит характеристике с позиции хорошо-плохо, она неопределяема в этих терминах. То, что присуще человеку изначаль­но, не может быть оценено по шкале лучше-хуже, это просто существует, не придет же в голову оценивать человека с точки зрения его тела и говорить о том, хорошо это или плохо иметь одну шею или два глаза, т.е. оценивать физическую структуру носителя разума на этой пла­нете. Точно так же неконструктивно говорить, хорошо или плохо на­личие либидо или воли к власти у человека, как некоторых специаль­ных присущих ему характеристик. А вот реализация этих внутрен­них мотивационных категорий действительно подлежит нравствен­ной оценке. И если эта нравственная оценка в императиве, как сказа­но выше, носит негативный характер, т.е. категория "заставить" рас­сматривается как отрицательная форма человеческой деятельности (ее результат достигается через подавление чужой воли), то убеждение признается осмысленным, разумным и позитивным актом (это воздей­ствие на свободную волю другого).

# ВОЛЯ К ВЛАСТИ

Рационализм Инстинкт самосохранения

Страх Корысть

Убеждение Императив

Что значит реализация воли к власти через убеждение? Представь­те, что вам нужно, чтобы какой-то человек совершил некоторый по­ступок. Убеждение — это успешное интеллектуальное воздействие на сознание этого человека, в результате которого он сам приходит к мне­нию, что поступок, который вы от него требуете, необходим. Если в императиве он действует помимо своей воли, то убеждением вы его волю формируете, т.е. совершаете нечто, в значительной мере более изысканное и хитрое, чем воздействие на страх и корысть. Вы произ­носите такую речь, что (возвращаясь к начальному примеру) ваш сын начинает сам считать, что ему необходимо учиться в МГУ. Дальше он уже действует в соответствии со своей волей и реализует свои соб­ственные желания. (Выражаясь откровеннее, он действует в соответ­ствии с вашей волей, считая при этом, что действует в соответствии со своей.) Этого можно добиться только убеждением.

Категория "заставить" несовместима с понятием "думать" (см. выше), но человек есть существо мыслящее, homo sapiens, для которо­го естественным является воздействие на рациональную, логическую, а не силовую природу сознания. И поэтому, безусловно, основной формой речевой коммуникации является убеждение одних людей дру­гими: в необходимости что-то сделать, в адекватности своего миро­воззрения, в правоте своих идей и т.д. Мы все время пытаемся друг друга в чем-то убедить, сие есть норма.

Проблема заключается в том, что, постоянно пытаясь что-то дока­зать друг другу, мы, как правило, делать этого не умеем. Для того что­бы научить человека убеждать других, надо научить его чисто интел­лектуальному, логическому приоритету над мыслящими, умными и при этом интеллектуально сопротивляющимися его идеям людьми. Эта за­дача — тяжелейшая, поэтому рассмотрению этой проблемы посвящена значительная часть данной работы (Часть III. "Замысел речи"). Человеческий интеллект по своей природе стремится в известной мере к самосохранению. Он стремится, с одной стороны, и к движению, и к изменению через это движение, но, с другой стороны, — к определенно­му status quo и статичности. Это — чисто диалектическое противоре­чие. Конечно, интеллект пытается закрепиться в том состоянии, в ко­тором он находится. Это означает, что если у вас есть некоторая сис­тема убеждений, то ваш интеллект будет постоянно внутренне дока­зывать ее состоятельность. Когда в коммуникацию с вами входит дру­гой интеллект, с другой системой убеждений, ваш интеллект на на­чальном этапе сопротивляется тому, который навязывается извне. Это естественный процесс для человеческого интеллекта — сопротивлять­ся чужой идее: противоположной, смежной, новой для него. Человек сформировал систему взглядов, у него есть внутренняя аргументация в ее защиту, и тут появляется другой, который хочет изменить эту си­стему взглядов, нарушить ее и вместо нее внедрить какую-то другую, свою собственную. Конечно, интеллект сопротивляется. И только пре­одолев это сопротивление, можно говорить о том, что человек готов к восприятию ваших мыслей. Он еще не убежден вами, но он на пути к убеждению. Вам часто удавалось кого-нибудь в чем-нибудь убедить? Безусловно, крайне редко. А ведь каждый, кому нечасто удавалось это сделать, собственную волю к власти, "божественную" ее ветвь (в отличие от "дьявольской" ветви, ведущей к категории "заставить"), еще не начал реализовывать. Каждый человек, который не научился переубеждать других, в интеллектуальном отношении не начал по-настоящему жить, потому что он свою, одну из самых сильных (а мо­жет быть, и самую сильную), внутреннюю психологическую установ­ку не научился реализовывать должным образом.

Каков механизм убеждения? Что нужно сделать, чтобы убедить другого? Человек (*Ч*1)имеет систему взглядов (*С*1). Человек (*Ч*2)имеет систему взглядов (*С*2). Вы хотите свою систему взглядов (или взгляд на определенную проблему) перенести в сознание другого человека. Сначала следует набрать значительное, а точнее — достаточное ко­личество аргументов *(А*1 …, *A*n),которые бы доказали несостоятель­ность точки зрения вашего речевого оппонента. Это называется вы­теснением. Вы вытесняете из его сознания ту систему взглядов, кото­рая там была. После того, как вытеснение произошло, в мозгу вашего речевого оппонента образуется вакуум. В этот момент вы можете при­ступить к тому, чтобы заполнить его своей системой убеждений по­средством новой системы аргументов (*A*n1, ..., *A*n1). Этот второй этап и вторая процедура называются замещением. Вы замещаете уже пусту­ющее место в сознании другого человека своей концепцией. Это и на­зывается — убедить. Без специальной подготовки люди редко умеют это делать. Они еще могут найти аргументы в защиту своей точки зрения, но почти никогда не разрушают сначала точку зрения друго­го человека (безотносительно к своей).

Следует понять, что вытеснение и замещение — две совершенно разные процедуры, они могут быть выстроены только последователь­но и не могут реализовываться одновременно. И та, и другая проце­дуры в принципе базируются на одном методе, связанном с аргумен­тацией. Как уже было сказано, сначала набираются аргументы, раз­бивающие точку зрения оппонента, а потом набираются совсем дру­гие аргументы, которые доказывают правоту вашей точки зрения. Например, если вам предлагают вместе провести отпуск в Сочи, а вы хотите съездить в Арабские Эмираты, то сначала следует доказать, что отдых в Сочи — сплошная мука (вытеснение). Если вам это уда­лось, обычно возникает недоуменный вопрос (иногда молчаливый): "Ну а если не в Сочи, то куда?" С этого момента следует приступить ко второй процедуре — доказать, что лучшего места для отдыха, чем Арабские Эмираты, нет (замещение).

Понятно, что обе процедуры, связанные с аргументацией, крайне сложны. Однако существуют некоторые приемы и возможности, помогающие их осуществлению. (См. Часть III. "Замысел речи".) Таким способом человеку можно доказать любой тезис: частично смещенный, смежный, схожий и даже — противоположный.

Конечно, заставить человека, как правило, значительно легче, чем убедить. Поэтому люди преимущественно реализуют волю к власти че­рез насилие, что понятно, так как это проще. Убедить несравнимо труд­нее, но убеждение имеет значительное преимущество перед императивом. По приказу человек слушает вас только до той поры, пока осу­ществляется воздействие на страх или корысть. Как только вы пере­стаете его пугать или подкупать, он освобождается из-под вашего влияния, и собственную волю вы уже не в силах на него распростра­нить. Силовое воздействие — всегда временное. Убеждение же есть власть над умами, и эта категория — постоянная. Если вы сделали собственные мысли частью сознания другого человека, он живет с ними как со своими собственными, нередко всю жизнь, находясь тем самым под постоянным вашим влиянием. И даже если в силу определенных неблагоприятных обстоятельств ваш авторитет в его глазах пошат­нется, справедливой останется известная истина: "Так храм оставленный — все храм, кумир поверженный — все бог!"

## Глава 9

###### МОТИВАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ РЕЧИ

От многой мудрости много скорби,

и умножающий знанье умножает скорбь.

### Царь Соломон

Один и тот же текст реально является результатом целой серии внутренних психологических целевых установок, а не одной какой-то цели. Людям дано умение поставить перед собой множество задач и одним действием (т.е. одновременно) все их решить, что является замечательной способностью человеческого интеллекта.

Для примера лучше всего выбрать речь профессиональную. Какие профессии впрямую связаны с речевой деятельностью и ораторским мастерством? Таких профессий довольно много. Скажем, адвокат или прокурор. Безусловно, они достигают своих профессиональных целей че­рез речь (все прочее есть лишь подготовка к ней), которую выигрывают или не выигрывают на процессе. Это профессиональная ораторская де­ятельность. Попытки найти истинных судебных ораторов, как прави­ло, возвращают нас к прошлому веку — к таким знаменитым именам российского пореформенного суда, как А.Ф. Кони, Ф.Н. Плевако, К.К. Арсеньев, В.Д. Спасович и др. В суде, претендующем на объек­тивность, прокурору приходится доказывать обоснованность обви­нения, а у адвоката есть реальная возможность убедить судей в спра­ведливости своих доводов. В речах как обвинения, так и защиты дол­жно быть нравственное обоснование своей позиции, демонстрация способов анализа и оценки доказательств, а сама речь должна быть об­разной и волнующей, прямой и достаточно лаконичной и одновре­менно благоразумной и осторожной. Это требует мастерства, ведь в судах решаются судьбы людей, а потому общий уровень судебного красноречия есть показатель степени уважения к человеческой лич­ности в обществе в целом.

Деятельность политика тоже является профессиональной оратор­ской деятельностью, связанной с приобщением людей к определенной идеологии и социальным концепциям, которые политик излагает. К ог­ромному сожалению, многие современные отечественные политики не владеют ораторским искусством и поэтому свои непосредственные за­дачи как политиков решают малоэффективно. Редкий политический де­ятель способен сегодня в письменной или устной форме обратиться к своим согражданам и в чем-нибудь их убедить или к чему-то призвать. А ведь еще Платон писал: "Я утверждаю, что если бы в какой угодно город прибыли оратор и врач и если бы в Народном собрании или в любом ином собрании зашел спор, кого из двоих выбрать врачом, то на врача никто бы и смотреть не стал, а выбрали бы того, кто владеет сло­вом, — стоило бы ему только пожелать... Оратор способен выступать против любого противника и по любому поводу так, что убедит толпу скорее всякого другого..."

Те же политические деятели, которые обладают врожденными ораторскими данными и к тому же в отличие от всех остальных получили специальное образование, подчас, несмотря на неоднозначность и даже скандальность поведения, имеют немалую популярность среди людей. Как профессиональные ораторы, эти политики делают постоянно одно и то же: говорят людям то, что те хотят от них услышать, чего ждут, и поэтому разным людям говорят, как правило, разные вещи, ориентиру­ясь на менталитет конкретных слушателей, что соответствует ораторс­кому принципу уместности речи. "В самом деле, самое трудное в речи, как и в жизни, — это понять, что в каком случае уместно... Об этом-то в философии немало есть прекрасных наставлений, и предмет этот весь­ма достоин познания; не зная его, сплошь и рядом допускаешь ошиб­ки... Оратор к тому же должен заботиться об уместности не только в мыслях, но и в словах. Ведь не всякое положение, не всякий сан, не вся­кий авторитет, не всякий возраст и подавно не всякое место, время и публика допускают держаться одного для всех случаев рода мыслей и выражений. Нет, всегда и во всякой части речи, как и в жизни, следует соблюдать уместность по отношению и к предмету, о котором идет речь, и к лицам как говорящего, так и слушающих" (Цицерон).

Священник — тоже профессиональный оратор, его задача — че­рез речь нести Слово Божье своей пастве и добиваться нравственного совершенствования людей, которые его слушают.

Любой педагог также является профессиональным оратором, поскольку его работа состоит в обращении с речью к своим ученикам. Остановимся подробнее именно на профессиональной речи преподавате­ля, которая больше других известна всем, кто когда-либо учился или учил. Профессор университета входит в аудиторию, где его ждут сту­денты в определенное расписанием время, и, как правило, если это лек­ция, а не семинар, произносит монолог. Для чего? Безусловно, суще­ствует совокупность целей, которые он ставит прежде, чем начинает говорить. Конечно, он хочет передать знания, т.е. информацию, но лю­бая речевая ситуация связана с передачей информации. Целевая ус­тановка речи — это внутренняя мотивация человеческой личности. Если профессор передает знания студентам, значит, у него есть более глубокая, чем просто передача информации, цель, в соответствии с ко­торой ему нужно, чтобы студенты этой информацией владели. На чем основано это желание поделиться знаниями? Хочется иметь в жизни ин­теллектуальных единомышленников, что свойственно любому мысля­щему существу. Итак, первая целевая установка — создание единомыш­ленников. Безусловно, круг интеллектуальных единомышленников фор­мируется не только в студенческой аудитории, но также и, скажем, на научных конференциях и симпозиумах, где, делая доклад и излагая свою концепцию решения некоторой проблемы, человек стремится, чтобы коллеги согласились с тем, что его концепция заслуживает внимания. Чем отличается создание единомышленников в научной среде от созда­ния единомышленников в студенческом коллективе, и почему именно в студенческой аудитории это получается особенно удачно? Здесь зало­жена важнейшая мотивация человеческой личности, на которой следу­ет остановиться подробнее.

Человеку создание единомышленников, которые его минимум на 20 лет моложе, чрезвычайно важно. Каждый из нас, приходя в этот мир, ведет себя так, как будто собирается жить вечно. Обратите внимание на то, как живет человек. Он набирает на протяжении всей жизни ма­териальные ценности, он сложным образом формирует свои взаимоот­ношения с людьми и старается их сделать как можно более благопо­лучными, он массу усилий прилагает для достижения конкретных це­лей, хотя в одночасье ему суждено уйти из жизни, ничего с собой не взяв. Но внутренне у человека есть ощущение бесконечности своего земного пути (это иллюзия, конечно), он стремится приобщиться к веч­ному, и поэтому, в частности, ему не дано знать дату своей смерти. Представьте себе, что человек доподлинно знает, что ровно в 50 лет 3 месяца и 4 дня его не станет. Будет ли он так стараться получить то, что в этот день навсегда потеряет? Он пытается иметь как можно боль­ше вовсе не для того, чтобы счастливо прожить жизнь (ведь радуется человек достаточно редко), на самом деле он не верит в свою конеч­ность, так устроена психика человека. Но он бывает на похоронах... Какие же у человека есть способы продлить себя в пространстве и во времени? Таких способов два: биологическое продление себя в окру­жающем мире и духовное (интеллектуальное) продление. Биологичес­кое продление человека — это его дети. На этом основан инстинкт продолжения рода. Именно поэтому (см. выше) воздействие на ребен­ка оказывается часто более значимым для человека, чем воздействие на него самого: если он погибает сам, но у него остается потомство, то он как бы оказывается перенесенным в будущее и тем самым уже ста­новится неконечным созданием на этой земле.

Каким образом можно духовно перенести себя в будущее? Только через людей, которые будут нести вашу точку зрения и ваш взгляд на вещи, причем эти люди должны быть моложе, чем вы. Человек надеет­ся, что его духовное и интеллектуальное "я", переданное ученикам, бу­дет перенесено ими вперед по оси времени. Интеллект учеников вэтой ситуации выступает как аналог письменных памятников, сохраняющих­ся надолго в человеческой цивилизации. Итак, создание единомышлен­ников внутренне необходимо каждому человеку для пролонгации, т.е. продления во времени и пространстве его интеллектуальной сущности. Научный симпозиум дает продление только в пространстве, студенчес­кая аудитория — еще и во времени.

Следует еще раз подчеркнуть, что в любой речи реализуются целе­вые установки конкретной человеческой личности, речь мотивирована и целесообразна только в отношении этой личности: говорить — пове­дение эгоцентрическое, человек в этой ситуации делает только то, что он считает для себя необходимым.

Рассмотрим теперь вторую причину: человек говорит потому, что его хотят слушать. Для студенческой аудитории это особенно верно, учитывая расхожую фразу: "Студенты голосуют ногами"; на лекции присутствуют, как правило, только те студенты, которые этого хотят.

Если человек совершает поступок, нужный другим людям, значит, за его действиями стоит целевая установка — сделать добро. Целевая установка "сделать добро" бескорыстна: отдавая то, что у него просят, человек совершает добрый поступок. Безусловно, бескорыстное прине­сение добра свойственно человеку, однако философские и психологические трактовки этого феномена неоднозначны. Первая концепция связана со следующим толкованием: в момент, когда человек совершает бескорыстный, добрый поступок, он начинает испытывать необыкно­венное уважение к себе и ощущать свой духовный приоритет над дру­гими людьми, что является одним из способов реализации воли к влас­ти (см. выше). Таким образом, добрый поступок рассматривается как производная от реализации воли к власти через духовное. Существует еще более жесткое суждение: "Хотя все считают милосердие добродете­лью, оно порождено иногда тщеславием, нередко ленью, часто страхом, а почти всегда — и тем, и другим, и третьим" (Ф. де Ларошфуко).

Безотносительно к категории добра воля к власти обязательно реализуется в речи профессора университета, так как он постоянно убеж­дает студентов в истинности своих идей. Профессор университета — интеллектуальный кумир студентов.

В соответствии с другой концепцией человек иногда начинает выступать в роли медиума, передающего мысли и волю Бога людям. Воля самого человека при этом не задействована, а его устами говорит Гос­подь. Это минуты душевного озарения, когда человек реализует не свою волю, а волю Господа. А так как воля Господня бескорыстна и гуман­на, то и уста человека произносят, и руки его делают бескорыстное и гуманное. Это очень распространенная точка зрения.

В соответствии с третьей концепцией (разновидностью "теории разумного эгоизма") человек совершает добро и не совершает зла, потому что на зло ему ответят злом, а на добро могут ответить добром и, ко­нечно, будут к нему лучше относиться.

Каждый человек, основываясь на собственном мировоззрении, выбирает ту трактовку, которая ему ближе. Но то, что люди действитель­но способны совершать бескорыстные поступки — это факт, который трудно опровергнуть.

Другой реализацией желания сделать добро является передача зна­ний. Этот постулат требует отдельного рассмотрения. Существует извес­тное изречение царя Соломона: "От многой мудрости много скорби, и умножающий знанье умножает скорбь", поэтому истинность тезиса "зна­ние — это благо" неочевидна. Есть информация, которая пагубна для человека, а вовсе не желанна. Но следует помнить, что мы говорим не об абстрактном человеке, а о конкретном. И этот конкретный человек — университетский профессор. Он принадлежит к особому типу людей, для которых интеллектуальная деятельность есть единственно возможная добронаправленная деятельность на Земле, потому что сами эти люди интеллектуальную деятельность и накопление знаний выбрали для себя в качестве основного занятия в жизни. Иначе каким бы образом человек стал университетским профессором? Он когда-то понял, что знание само по себе — это прекрасно, и на том построил свою судьбу. Выбор у него был индивидуальный. Перед нами тип людей, которые искренне счита­ют, что знание есть благо. Это очень важно понять. Если человек тезис "знание есть благо" не принимает, он не может быть преподавателем, поскольку пропадает внутренняя психологическая мотивировка его про­фессиональной деятельности, которая, как уже было сказано, носит эго­центрический характер, а чужие цели человек реализует только потому, что они ему самому представляются необходимыми. Настоящая, хорошо прочитанная лекция обязательно заставляет людей думать, она стиму­лирует размышления, т.е. осуществляет "интеллектуальный штурм". С точки зрения человека, для которого размышление есть норма, провока­ция интеллектуальной деятельности есть принесение блага. Если профес­сор замечает, что студенты во время лекции действительно начинают активно мыслить, то он считает, что совершает доброе дело.

"Интеллектуальный штурм" требует особого ораторского умения и, вообще говоря, специального дара. Можно с уверенностью сказать, что этим даром обладает замечательный русский лингвист академик А.А. Зализняк, в течение многих лет с одинаковым блеском читающий лекции на филологическом факультете МГУ. На этих лекциях студен­ты порою доходят до интеллектуального шока. Принцип, на котором строится его лекция, это принцип классического детектива. Конечной целью развития сюжета является достижение истины; только если в де­тективе раскрывается имя убийцы, то на лекции открывается пони­мание некоторой научной проблемы (*Х* или определяется сложное (иногда — неопределяемое) понятие (*У*) или категория (*Z*). Лектор почти ничего не рассказывает. Он начинает лекцию словами: "Зай­мемся сегодня понятием *Х*. Кто что думает по этому поводу?" Кто-то из студентов рискует высказаться первым, в ответ на что Зализняк в нескольких словах объясняет, что сказанное на истину не очень похо­же по следующим соображениям (и перечисляет их). Тогда другой сту­дент, поразмышляв, уточняет определение первого в нужном направ­лении. Зализняк говорит, что это определение несколько лучше, од­нако оно не удовлетворяет тому-то и тому-то. Третий студент, пыта­ясь дать определение, удовлетворяющее перечисленным требованиям, значительно продвигается в точности, но попадает в новую проблем­ную или логическую ловушку, на которую ему тут же указывает лек­тор, и т.д. Аудитория совместными усилиями медленно приближается к адекватному определению понятия. И за несколько секунд до звон­ка кем-то из наиболее догадливых студентов (но никогда — самим Зализняком) произносится истинное определение, — то, ради которого лекция была прочитана. Работа в поисках истины необыкновенно захватывает, вы уже не читатель детективной истории, а следователь, раскрывающий тайну, только тайну не криминальную, а научную. Интеллектуальное потрясение от открытия бывает настолько сильным, что забываются ссора с любимым человеком, неприятности, финансо­вые проблемы и т.д. — все забывается, и человек, долго сохраняя это состояние, продолжает "раскручивать" тему вплоть до того момента, когда заснет ночью (если ему удается заснуть). В МГУ знают, что лек­ция А.А. Зализняка может стоять в расписании только последней, пото­му что ни на какую другую интеллектуальную деятельность в этот день студенты не способны: в голове только одна тема. Свидания, как правило, на этот вечер не назначаются. Состояние интеллектуальной завороженности, почти гипнотическое, как правило, ослабевает толь­ко к следующему утру. Все, кто слышали лекции Зализняка, навсегда поняли, что человеку ничего нельзя объяснять, его можно только зас­тавлять догадываться самого. Человек должен до всего доходить соб­ственными мыслительными усилиями, а задача педагога — только сти­мулировать размышления, т.е. осуществлять интеллектуальный штурм. Рассмотренный принцип построения лекции является частным слу­чаем так называемого концентрического метода, состоящего в том, что изложение строится вокруг единого центра, которым является постав­ленная проблема. В ходе изложения лектор все время удерживает в поле зрения эту проблему; возвращается к ней, постепенно углубляя и разви­вая выдвинутое положение. Концентрическому методу противопостав­лен ступенчатый метод, рассчитанный на последовательное изложение проблематики, когда лектор как бы шаг за шагом переходит от одной ступени темы к другой. Ступенчатый метод может быть основан на хро­нологическом (историческом) или пространственном принципах. Хро­нологический принцип наиболее удобен и естествен на лекции, посвя­щенной истории вопроса, пространственный метод помогает передать факты наглядно, зримо, в их динамике и взаимодействии.

Категория добра в рассматриваемой профессиональной речи реализуется и еще одним способом. Люди, которые пришли в высшее учебное заведение, как правило, хотят получить сертификат о его окончании. Если не лукавить, становится очевидно, что в университет прихо­дят не только за знаниями, но и за дипломом, который позволяет его обладателю в будущем занять определенное место в обществе. В прин­ципе для этого необязательно посещать лекционные занятия, можно готовиться экстерном в библиотеке. Однако научное мышление эффек­тивнее всего формируется в аудитории, и сами лекции экономят студенту время и облегчают подготовку к сдаче экзаменов и зачетов, что является основой для получения сертификата, т.е. для достижения той цели, которую студенты перед собой поставили.

Профессор университета читает лекции студентам еще и потому, что это его работа в соответствии с трудовым договором, который зак­лючается между преподавателем и администрацией университета. Пре­подаватель обязуется читать лекции, вести семинары и т.д. (т.е. зани­маться профессиональной речевой деятельностью), а администрация обязуется ему за этот труд платить деньги, которые позволяют ему сохранять достойный уровень жизни. В основе трудового договора лежат финансовые отношения.

Еще одной внутренней целью профессора университета является сохранение его социального статуса. Университетским профессором быть, безусловно, очень престижно. Важно отметить, что в рассматриваемой профессиональной деятельности социальный статус важнее финансовых отношений, потому что во всем мире университетская профессура зарабатывает значительно меньше, чем, скажем, юристы, врачи и т.д., не говоря уже о бизнесменах. Консалтинговые услуги делают специалис­тов значительно более обеспеченными, чем деятельность, связанная с преподаванием. Но престиж огромен: это одна из самых престижных должностей, которые человек может занять. Люди значительно отлича­ются друг от друга по признаку того, что для них более приоритетно: деньги или положение в обществе. Рассматривая императивную катего­рию как реализацию воли к власти, мы установили, что она нередко реализуется через корысть, причем корысть как материальную, так и социальную. Социальная корысть часто оказывается для человека важ­нее, чем корысть материальная. Для человека, выбирающего должность университетского профессора, социальный статус приоритетнее, чем вы­сокие заработки. И одновременно есть много прекрасных специалис­тов — выпускников лучших университетов мира, которые могли бы сделать блестящую научную или преподавательскую карьеру (у них были для этого все данные), но они выбрали другую сферу деятельности (ска­жем, предпринимательскую), поскольку приоритетными для них ока­зались деньги. Человек в первую очередь пытается решить те свои внутренние задачи, которые кажутся ему важнейшими. Это вопрос личного выбора.

Следующая целевая установка близка к категории социального статуса. Через речь, как известно, завоевывается авторитет, так необходимый любому человеку. "...Благодаря красноречию нас может пленить человек, на коего мы обычно не обращаем внимания. Разум не только одушевляет тело, но в некотором роде обновляет его; сменяющие друг друга чувства и мысли оживляют лицо и придают ему то одно, то другое выражение; разумная речь надолго приковывает внимание к од­ному и тому же человеку" (Жан Жак Руссо). Студенты — идеальное человеческое пространство для формирования категории авторитета. Сама коммуникативная ситуация ставит профессора интеллектуаль­но и личностно выше своих слушателей.

Однако авторитет не следует путать с авторитарностью, представляющей собой особую поведенческую характеристику, которая обычно воспринимается как негативная. Педагог выполняет определенную фун­кцию в обществе: эта функция — трансляция культуры. Одновременно с этим у некоторых педагогов возникает осознание себя как живого об­разца культуры. Такое представление о педагоге характерно для авто­ритарной культуры (наиболее яркий ее образец — средние века). Соот­ветственно и общение так себя осознающего педагога оказывается воз­можным только в авторитарной форме. Педагогическая задача сводит­ся к тому, чтобы воспитать ученика, похожего на учителя. Современ­ную же европейскую культуру называют синкретической или диалоги­ческой (коммуникативной): есть много образцов, способов жизни и идей человека, и поэтому основная ценность состоит в диалоге и стремлении к пониманию. Центральными аспектами в синкретической культуре все более становятся индивидуальность и индивидуальное сознание. Это принципиально демократическая культура. И эти свойства современ­ной культуры должны отражаться в педагогическом самосознании. Педагог — не есть образец, а есть индивидуальность, личность, кото­рая стремится быть понятой и одновременно самой понять других лю­дей, каждый из которых тоже есть личность, неотъемлемое право кото­рой — слово и мысль. Авторитарность педагога в этой ситуации оказывается неуместной, а личностный авторитет возможен и естествен.

Университетский профессор — человек, для которого мыслительная деятельность, включая научную, норма. Педагогическая же деятельность есть производная от научной: профессор в первую очередь исследователь. Любой человек, для которого мыслительная деятельность норма, все вре­мя находится в состоянии интеллектуальной неудовлетворенности, что является типовым признаком размышления. Даже то положение, которое представляется ему разумным, в глубине сознания он подвергает сомне­нию. Сомнение есть нормальное состояние мыслящего человека: "Dubito еrqo sum" (лат.) ("Я сомневаюсь, следовательно, существую") — заповедь любого профессионального мыслителя. А преподаватель — это про­фессионально мыслящий человек, за размышления он получает заработ­ную плату. Во многих странах в фирмах есть штатная единица, которая называется "думающий инженер". Думающий инженер ничего не чертит и, вообще говоря, ничего не делает, он занимается тем, что наблюда­ет за работой всех подразделений и анализирует. В его задачи входит оптимизация производства, но не на уровне конкретных расчетов, а на уровне наблюдений и размышления о целесообразности каждой опера­ции (при этом внутренне он настроен на негативную оценку того, что видит; ему все должно не нравиться — такова психологическая установ­ка). Это наиболее высокооплачиваемая инженерная (а подчас — и ад­министративная) должность в компании.

Человек действительно мыслит только до той поры, пока сомнева­ется в истинности своих выводов. Это импульс к дальнейшему размыш­лению, потому что как только человек внутренне признал однознач­ность собственных заключений и идей, их можно больше не развивать.

Если человек сомневается в своих мыслях, ему необходим арбит­раж, т.е. необходимы люди, которые бы эти мысли опровергли или под­твердили. Еще одна внутренняя цель преподавателя определяется по­требностью в арбитраже. Человеку необходимо донести свою точку зре­ния до других, чтобы самому проверить ее истинность. Для этого сту­денты прекрасно подходят. Во-первых, потому что они молодые, не­предвзятые люди с ясным, свежим умом. Логическое несоответствие, которое человек уловит в 20 лет, в 60 он может не уловить, так как мозг уже не так восприимчив и медленнее работает. Во-вторых, потому что они критически настроены в силу существующей психологической оп­позиции к тому, кто стоит к ним в аудитории лицом ("стенка на стен­ку"), а любая оппозиция есть стимул к раздражению. Студенческая груп­па никогда не простит глупости: при всей доброжелательности обста­новки элемент агрессивности обязательно присутствует — такова пси­хологическая расстановка ролей. Агрессивность провоцируется еще и тем, что преподаватель обладает правом официально оценивать зна­ния студентов на экзамене и таким образом влиять на жизненную ситу­ацию тех, кого он учит. Оппозиция задана, и это очень полезно для пре­подавателя, так как позволяет ему каждую свою неудачу почувствовать довольно быстро. Особенно если группа большая, ведь в ней обязатель­но найдутся люди, которые продемонстрируют свою реакцию на лю­бую оплошность преподавателя. Студенческая аудитория в этом отношении — аудитория безжалостная (и при этом — мыслящая), бла­годаря чему преподавателю обеспечивается истинный интеллектуаль­ный арбитраж: по реакции аудитории он всегда понимает, удалось ли ему убедить своих слушателей, был ли он доказателен.

Когда человек вынужден говорить так, чтобы его поняли, он, оттачивая формулировки, на самом деле оттачивает свои мысли, что чрезвычайно важно для любого исследователя. Только точное знание дает точность выражения, поэтому слово является в определенной степени стимулом разума. "Хорошо говорить — значит просто хорошо думать вслух" (Э. Ренан). Для того чтобы сделать текст понятным другим, надо, в первую очередь, прекрасно понимать его самому. "Не может быть оратором и никогда им не был тот, кто, словно воин, вступаю­щий во всеоружии в битву, не являлся на форум, вооруженный всеми знаниями" (Тацит). Понимание не статично и, тем более, не задано изначально — это процесс, иногда долгий. В момент передачи инфор­мации человек вынужден структурировать, упорядочивать свои мыс­ли; только в этом случае он может сделать свою речь понятной. Еще одну целевую установку преподавателя можно, таким образом, на­звать "уточнение мыслей".

Если профессор удачно прочитал лекцию, понял, что его внима­тельно слушали, у него значительно повышается эмоциональный то­нус. Есть немало педагогов, которые с большим желанием ходят на собственные занятия, чем, скажем, в театр (при том, что театр они лю­бят). Педагогическая деятельность приносит удовольствие и радость. Стремление же к удовольствию — внутренняя потребность человека.

Остановимся подробнее на этом важнейшем психологическом постулате, поскольку он имеет непреходящее значение для понимания ос­нов человеческого общения (в частности, речевого).

История философии есть в известной степени история развития человеческого представления о счастье как о цели человеческого бытия, с одной стороны, и о нравственном критерии — с другой. Сократ считал, что истинно нравственным является то действие, которое дает истин­ную пользу, а вместе с тем и истинное блаженство. Эпикур, связывая причинно-следственной связью познание и достижение удовольствия, говорил о том, что познание природы есть не самоцель, оно освобожда­ет человека от страха суеверий, а также от боязни смерти. Это освобож­дение необходимо для счастья и блаженства человека, сущность кото­рых составляет удовольствие, но это не простое чувственное удоволь­ствие, а духовное, хотя, вообще, всякого рода удовольствия сами по себе не являются дурными. Однако духовное удовольствие более устойчиво, ибо оно не зависит от внешних помех. Благодаря разуму (дару бо­гов) стремления должны приводиться в согласие (симметрию), пред­полагающее удовольствие, причем одновременно достигается не на­рушаемое неприятными переживаниями спокойствие, невозмутимость (атараксия), в которых и заключается истинное благочестие.

Этическое направление, рассматривающее блаженство, счастье как мотив и цель всех стремлений, называется эвдемонизмом (от греч. eudamonia — блаженство). Приверженцы эвдемонизма считали счаст­ливым и в то же время добродетельным человека, духовные и телесные способности которого могут беспрепятственно развиваться, который благодаря всестороннему развитию этих способностей доставляет удовольствие себе и другим, так что ему обеспечены уважение современников и славная память потомков. Представителями эвдемонизма были, кроме Сократа и Эпикура, такие величайшие умы человечества, как Спиноза, Лейбниц, Шефтсбери, Фейербах, Зигварт, Дюринг, Спенсер и др. Получил распространение также социальный эвдемонизм, или ути­литаризм (от лат. utilitas — польза). Основоположник утилитаризма — И. Бентам — считал, что "возможно большее число людей должно стре­миться к возможно большему счастью". Все добродетели отдельного индивида точно так же, как государство, его институты и мероприя­тия, имеют смысл лишь постольку, поскольку они служат этой цели. Мораль и законодательство определяются как искусство регулировать человеческие поступки таким образом, чтобы они приносили как мож­но больше счастья ("The great is possible quantity of happiness"). Идеи Бентама нашли свое развитие в работах Д. Милля, Зидвика и др.

На фоне эвдемонизма развивалось другое философско-этическое направление — гедонизм (от греч. hēdonế — удовольствие), рассматривающее радость, удовольствие и наслаждение как мотив, цель или до­казательство всего нравственного поведения человека. Основателем гедонизма был Аристипп из Кирены. Добродетель — это способность наслаждаться, но только образованный, проницательный, мудрый чело­век умеет правильно наслаждаться; он не следует слепо за каждой воз­никающей прихотью, и если наслаждается то не отдается наслаждению, а стоит над ним, владеет им. Гедонистами были Гельвеции, Ламетри и др.

И. Кант определил психологический, личностный аспект философско-этической категории счастья: "Высшее из возможных в мире и яв­ляющееся конечной целью наших стремлений физическое благо — это счастье, при объективном условии согласия человека с законами нрав­ственности — это достоинство быть счастливым". Способность быть счастливым относится к ценности личности, так как способный быть счастливым благодаря своему примеру повышает ценность жизни и го­товность признавать и осуществлять этические ценности как таковые.

Понятие удовольствия сливается с процессами сознания, это "ок­раска", или "акцент", процесса сознания. Стоики называли удоволь­ствие разрешением, а также чувством ценности. Чувство удовольствия наступает при выполнении желания (часто неосознанного). Доля бес­сознательной мотивации в поведении человека, как уже говорилось, очень высока (некоторые ученые, например В.В. Аткинсон, считают, что она достигает 90%). Наше бессознательное "оно" (термин 3. Фрей­да) подчиняется принципу удовольствия, т.е. удовольствие и счастье в психоаналитической теории также понимаются как главные цели жиз­ни человека. Переход к выполнению желания — это то, что соответ­ствует в действительности всякому удовольствию. Удовольствие от­носится к желанию как утверждающая форма сознания.

Если человек не получает удовольствия от педагогической деятельности, ему не надо ею заниматься. Люди по возможности должны делать в жизни то, что им нравится. Не следует себя ломать, занима­ясь нелюбимым делом, — жизнь от этого становится безрадостной, бессмысленной, а учитывая этическую традицию, еще и безнравствен­ной. Стремление к получению удовольствия — одна из целевых уста­новок речи преподавателя.

Получение удовольствия от педагогической профессиональной речевой деятельности происходит не только за счет повышения эмоционального тонуса, но и за счет энергетической подпитки, которую преподаватель получает от студентов. Энергетика молодых людей, находящихся в замкнутом помещении (особенно если их много), чрезвычайно велика, она значительно улучшает психофизическое состояние гово­рящего человека, и этой подпитки иногда хватает на целые сутки. Если контакт между преподавателем и аудиторией установлен и аудитория относится доброжелательно к преподавателю и его речи, весь энергетический поток направляется на него. Кроме всего прочего, это способ продлить себе жизнь. Конечно, когда человек говорит, он теряет много энергии, но получает, если его внимательно слушают, значительно боль­ше. Существует распространенное заблуждение, что легче вести семинар, на котором присутствует пять-шесть человек. Это неверно: легче читать публичную лекцию для большого количества людей. Другое дело, что это надо уметь. Если лекция получилась, то энергетический поток так интенсивен, что больной человек выздоравливает, у него спадает температура, проходит боль. Многие знают, что если у вас болит зуб, но вы, превозмогая боль, вынуждены в силу обстоятельств обратиться к кому-нибудь с 20-минутной эмоциональной речью, все проходит. Повышенная температура падает у преподавателя к концу лекции в сред­нем на два градуса. Конечно, она потом может опять подняться, это неполное излечение, а временное за счет энергетической подпитки. То же самое происходит с актером, играющим перед большим залом. Даже старый артист, человек физически слабый, которому очень трудно иг­рать большую роль, выдерживает ее на сцене, потому что его энергети­чески питают зрители.

Конечно, профессор университета испытывает ответственность за свою профессиональную деятельность, но еще больше он испытывает чувство удовольствия, несмотря на то, что это тяжелая работа, требую­щая постоянного интеллектуального и физического напряжения. Лю­бят заниматься профессиональной речевой деятельностью, естественно, только те люди, у которых она хорошо получается. Кроме специально­го образования, для этого, безусловно, нужны врожденные данные. "Первое и важнейшее условие для оратора есть природное дарование... Ведь для красноречия необходима особенного рода живость ума и чув­ства, которая делает в речи нахождение всякого предмета быстрым, раз­витие и украшение — обильным, запоминание — верным и прочным. А наука может в лучшем случае разбудить или расшевелить эту живость ума, но вложить ее, даровать ее наука бессильна, так как все это дары природы... Я не хочу сказать, что наука вовсе неспособна несколько обтесать того или другого оратора. Но есть люди, у которых или язык так неповоротлив, или голос так фальшив, или выражение лица и те­лодвижения так нескладны и грубы, что никакие способности и знания не помогут им попасть в число ораторов. И напротив, иные бывают так щедро одарены природой, что кажется, будто не случайность рож­дения, а рука какого-то божества нарочно создала их для красноре­чия" (Цицерон). Быть университетским профессором под силу далеко не каждому человеку, это удел избранных.

Резюмируя, следует сказать, что целевое пространство лекцион­ной речи профессора университета представляет собой систему, в со­став которой входят следующие элементы:

1) создание единомышленников;

2) пролонгация духовного бытия;

3) реализация воли к власти;

4) принесение добра:

а) совершение желанного для других поступка,

б) передача знаний,

в) "мозговой штурм",

г) помощь в учебном процессе;

5) действие в соответствии с трудовым (финансовым) договором;

6) сохранение высокого социального статуса;

7) завоевание авторитета;

8) интеллектуальный арбитраж;

9) уточнение мыслей;

10) получение удовольствия:

а) повышение эмоционального тонуса,

б) энергетическая подпитка.

Как минимум десять разных целей ставит перед собой человек, который приходит читать лекцию. Это внутренние психологические цели человека. И они все реализуются в одном тексте. Разумно множество этих целей попытаться разделить на сознательные и бессознательные. Энергетическая подпитка может быть бессознательным мотивом. Иног­да при отсутствии опыта может не осознаваться повышение эмоцио­нального тонуса. Для некоторых людей бессознательной является цель создания единомышленников как производная от потребности в ин­теллектуальной "вечности". Но в общем виде ни про одну из перечис­ленных целевых установок нельзя однозначно утверждать, что она из зоны бессознательного. Практически все целевые установки рассмот­ренной профессиональной речи могут быть сознательными. Люди, конечно, отличаются друг от друга по соотношению сознательного и бессознательного в мотивации своих поступков. Чем в большей сте­пени человек — мыслитель, тем шире зона его сознания и уже зона бессознательного. Потребность в анализе собственных мотивов пове­дения (в частности, речевого), связанная с адресованным к себе воп­росом: "А почему я это делаю?", значительно расширяет зону сознательного. Университетский профессор — это мыслитель, причем профессиональный мыслитель, иначе он не смог бы работать в такой интеллектуально развитой и придирчивой аудитории, как студенческая. Поэтому большинство целевых установок его речи выведены из зоны бессознательного и имеют статус сознательной мотивации.

Все поставленные цели вместе редко могут быть достигнуты в речи, любая из них может оказаться нереализованной. Без всякого сомнения, один и тот же профессор на разных своих лекциях ставит разные цели. Что-то у него получается лучше, что-то — хуже. И, конечно, друг от друга преподаватели значительно отличаются тем, в какой мере они могут достигнуть определенных целей. Но целевое пространство — это то, что человек *хочет* реализовать в речевом поступке, в чем у него есть потребность, это та задача, которую он ставит перед собой. А уж на­сколько эта задача им решается — вопрос ораторского мастерства.

#### Глава 10

###### КЛАССИФИКАЦИЯ ЦЕЛЕВЫХ

**УСТАНОВОК РЕЧИ**

Слушатель необходимо бывает или простым зрителем, или судьей. *Аристотель*

Мы рассмотрели ритуальную, провокационную, императивную и убеждающую речи, а также конкретные целевые установки лекции профессора в качестве примера профессиональной ораторской деятельно­сти. Среди всех целевых установок выделяются такие, которые могут быть признанными общечеловеческими универсалиями: создание соб­ственного авторитета; совершение речевого поступка во благо другим людям; передача своего духовного "я" в будущее; формирование интеллектуальных союзников и др. Есть и специфические целевые ус­тановки, свойственные определенному кругу речей: сохранение соци­ального статуса, выполнение условий финансового договора и др.

По способу реализации в речи целевые установки делятся на три большие группы.

Императив, составляющий основу авторитарной речи, — си­ловой способ речевого воздействия (приказ, угроза, словесный садизм и т.д.).

Убеждение, составляющее основу демократической речи, которое связано с попыткой через аргументацию навязать сознанию другого человека собственную систему взглядов (доказательство, объяснение и т.п.).

Провокация, составляющая основу либеральной речи, которая связана с потребностью в получении информации (организация дискуссии, вопрошающая речь и т.п.).

В соответствии с воздействием на разные аспекты сознания слушающихцелевые установки речи могут формировать определенные сферы эффективности, к которым относятся:

1) провокация эмоции;

2) привлечение внимания;

3) распространение знаний;

4) создание намерений;

5) побуждение к действию;

6) формирование навыков.

Все речи могут быть разделены на однократные (ораторика) и продолжающиеся (гомилетика). Основу ораторики составляют (по Аристотелю) речи: совещательные (о будущем), судебные (о прошлом) и эпидейктические, или показательные (о связи прошлого с будущим). "Есть три вида риторики, потому что есть столько же родов слушателей. Речь слагается из трех элементов: из самого оратора, из предмета, о котором он говорит, и из лица, к которому он обращается; оно-то и есть конеч­ная цель всего (я разумею слушателя). Слушатель необходимо бывает или простым зрителем, или судьей, и притом судьей или того, что уже совершилось, или же того, что может совершиться... Таким образом, ес­тественно является три рода риторических речей: совещательные, судебные и эпидейктические. Дело речей совещательных — склонять или отклонять, потому что как люди, которым приходится совещаться в част­ной жизни, так и ораторы, произносящие речи публично, делают одноиз двух (или склоняют, или отклоняют). Что же касается судебных ре­чей, то их дело обвинять или оправдывать, потому что тяжущиеся всегда делают непременно одно что-нибудь из двух (или обвиняют, или оправдываются). Дело эпидейктической речи — хвалить или порицать. Что касается времени, которое имеет в виду каждый из указанных ро­дов речи, то человек, совещаясь, имеет в виду будущее: отклоняя от чего-нибудь или склоняя к чему-нибудь, он дает советы относительно буду­щего. Человек тяжущийся имеет дело с прошедшим временем, потому что всегда по поводу событий, уже совершившихся, один обвиняет, а другой защищается. Для эпидейктического оратора наиболее важным представляется настоящее время, потому что всякий произносит похва­лу или хулу по поводу чего-нибудь существующего; впрочем, ораторы часто сверх того пользуются и другими временами, вспоминая прошед­шее или строя предположения относительно будущего. У каждого из этих родов речей различная цель, и так как есть три рода речей, то су­ществуют и три различные цели: у человека, дающего совет, цель польза и вред: один дает совет, побуждая к лучшему, другой отговаривает, отклоняя от худшего; остальные соображения, как-то: справедливое и несправедливое, прекрасное и постыдное — здесь на втором плане.

Для тяжущихся целью служит справедливое и несправедливое, но и они присоединяют к этому другие соображения.

Для людей, произносящих хвалу или хулу, целью служит прекрас­ное и постыдное, но сюда также привносятся другие соображения" (Ари­стотель).

Гомилетика с точки зрения убеждения и воздействия — самый сильный вид речи, так как оратор выступает с одной темой перед теми же людьми много раз.

Основная цель ораторической речи — эффективность воздействия, основанная на необходимости "выиграть" речь. Главная же цель гомилетической речи — влиятельность, которая состоит в завоевании доверия и авторитета на будущее.

Жанрами ораторики, кроме судебной, совещательной и показатель­ной речей, являются диалог, молва и фольклор. Гомилетика включает проповедь, учебную речь и пропаганду. Ораторика и гомилетика вмес­те составляют устную словесность. Письменную словесность состав­ляют следующие основные жанры: документы, рукописи, художествен­ная литература, научная литература и публицистика.

Средства массовой информации (радио, кино, телевидение, прес­са) относятся к смешанному устно-письменному роду словесности.

Каждый жанр речи имеет свои сферы эффективности, т.е. главные целевые установки, обусловленные природой этого жанра. В табли­це показана эффективность разных речевых жанров (см. подробнее у Ю.В. Рождественского).

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Род  словесности | Вид  словесности | Жанр  словесности | Сферы эффективности | | | | | |
| Эмоция | Внимание | Знание | Навыки | Принятие решения | Действие |
| Устная словесность | Ораторика | Диалог | + | + | + | + | + | + |
| Молва | + | + | − | − | − | − |
| Фольклор | + | − | + | + | − | − |
| Судебная речь | + | − | − | − | + | − |
| Совещательная речь | + | − | − | − | + | − |
| Показательная речь | + | + | + | − | − | − |
| Гомилетика | Проповедь | + | + | + | + | − | − |
| Учебная речь | + | + | + | + | − | − |
| Пропаганда | + | + | + | + | − | − |
| Письменная словесность | Письменность | Документы | − | + | − | + | + | + |
| Рукописи | + | + | + | + | − | − |
| Литература | Художественная литература | + | + | + | − | − | − |
| Научная литература | − | + | + | + | − | − |
| Публицистика | + | + | + | + | − | − |
| Смешанная словесность | СМИ | Радио, кино, телевидение, пресса | + | + | − | − | + | + |

***ЧАСТЬ III***

##### ЗАМЫСЕЛ РЕЧИ

Глава 11

ЛОГИКО-РЕЧЕВОЕ ДОКАЗАТЕЛЬСТВО

Все люди смертны. Сократ человек, следовательно, Сократ смертен.

Замысел, или логико-речевое доказательство, является вторым уровнем речевой коммуникации, представленный четверкой: *цель — замысел — текст* — *реакция.*

Доказательство (в широком, содержательном плане) — это логи­ческое действие, в процессе которого истинность какой-либо мысли обосновывается с помощью других мыслей. Данное логическое действие имеет огромное значение в процессе познания окружающего мира и в совместных действиях людей.

Доказательство и его приемы стояли в центре внимания почти всех логиков и ораторов со дня возникновения науки о мышлении. Аристо­тель говорил, что люди тогда всего более в чем-нибудь убеждаются, ког­да им представляется, что что-либо доказано. Умение доказать он счи­тал самой характерной чертой человека.

Древнеиндийские логики обстоятельно изучали процесс доказательства. Они вычленили в нем следующие компоненты: предложение, ос­нование, пример, сходство, разнородность, перцепция, заключение. Арабоязычный философ Аль-Фараби учение о доказательстве считал осно­вой логики.

Практика показывает, что в процессе обмена мыслями люди не пассивно воспринимают и передают друг другу суждения и понятия об окружающем мире и собственных действиях. В беседе, в споре, в дискус­сии, в ходе обсуждения любых вопросов производства, науки и житей­ского обихода люди убеждают слушателей, читателей, собеседников и оп­понентов в правоте своих взглядов, защищают, доказывают и отстаивают истинность своих суждений и понятий, опровергают те взгляды, кото­рые они считают ложными. Другими словами, в ходе обмена мыслями собеседники обосновывают соответствие своих представлений, сужде­ний и понятий предметам и явлениям окружающего мира.

Многовековой опыт убедил людей в том, что обоснованность, доказательность — это важное свойство правильного мышления. Оно является отображением в нашем сознании одной из наиболее общих закономерностей объективной действительности — взаимосвязи, взаимообусловленности предметов и явлений. И наши мысли о предметах и явлениях внешнего мира также должны находиться во взаимной связи.

Но связи как в природе, так и в мышлении бывают различные. Одни из них очевидны, бросаются в глаза при первом же знакомстве, другие не видны непосредственно. Так, связь между ударом палкой по воде и волнообразным движением водной поверхности очевидна каждому, но, например, связь между болезнью и причиной, ее вызвавшей, зачастую не видна.

Это в большей мере относится к нашим мыслям о предметах и явлениях. Связь между отдельными мыслями еще менее очевидна, ибо всякая мысль есть отображение предметов и явлений объективной действительности. Причем, как нам уже известно, это отображение не является простым, непосредственным, цельным снимком. Наши мысли не меха­нически, как простое зеркало, отображают закономерности природы и общества. Естественно поэтому, что умение убедительно доказать в процессе того или иного рассуждения необходимую связь мыслей, в ко­торой отображаются связи предметов и явлений объективного мира, является чрезвычайно важной чертой мышления. Голословные утверж­дения всегда считались пустопорожним занятием.

Поскольку всякое доказательство есть вывод истинности доказываемой мысли из других суждений, признанных за истинные, то очень важно решить следующие две задачи:

1. Какой должна быть по содержанию истинная мысль, которую нужно взять в качестве посылки доказательства истинности тезиса, ло­гика, конечно, указать не может. В каждом конкретном случае это оп­ределяется специальными науками. В самом деле, как бы хорошо ни знал логику, например, физик, но для того, чтобы доказать истинность тезиса о том, что волновая функция есть статистическая характеристи­ка квантового ансамбля, а не единичной элементарной частицы, надо знать другие истинные мысли из области квантовой механики.

Но вот *какую взять мысль по форме —* общие, частные или единич­ные суждения, *какие использовать формы связи и отношения* между известными истинными мыслями, взятыми в качестве посылок доказательства, и доказываемым тезисом, — это дело логики. Из этого вытекает первая задача: точно определить и правильно классифицировать формы отношений между мыслью доказываемой и мыслями, с помощью которых обосновывается истинность доказываемой мысли.

2. Мысли доказывающие, или, как их называют, аргументы, сами нуждаются в доказательстве и, следовательно, должны выводиться из других истинных доказанных мыслей; эти последние также в свою оче­редь, если имеется какое-либо сомнение в их истинности, должны обосновываться истинными мыслями и т.д. Но такой процесс обоснования аргументов не может продолжаться бесконечно, иначе невозможно было бы доказательство ни одного тезиса. Отсюда следует, что самая воз­можность доказывать истину неизбежно предполагает существование таких истин, которые в данном доказательстве не нуждаются в особом обосновании их истинности. Из этого вытекает вторая задача: устано­вить, *какого рода мысли* являются уже не нуждающимися в доказатель­стве.

Доказывать тезисы приходится в разных коммуникативных ситуа­циях. При этом содержание мыслей, истинность которых требуется обо­сновать, в каждом случае различное. Логика же находит нечто общее, что характерно для всех доказательств, независимо от того или иного содержания доказательства.

На основании знания того общего, что лежит в основе связи и сочетания мыслей в процессе доказательства, имеется возможность вывести некоторые правила, которые имеют силу во всех случаях доказатель­ства. Общим для всех доказательств являются структура и способы доказательства, общие требования к доказываемой мысли, а также к мыслям, с помощью которых обосновывается доказываемое положение. Структура и способы доказательств отличаются устойчивостью, так как они являются результатом длительной абстрагирующей работы человеческого мышления, продуктом ряда эпох, многих поколений лю­дей.

По способу ведения доказательства бывают прямые и косвенные.

Прямое доказательство основывается на каком-нибудь несомнен­ном положении, из которого непосредственно выводится истинность тезиса[[8]](#footnote-9).

В косвенном доказательстве истинность тезиса обосновывается посредством опровержения истинности противоречащего положения; ина­че говоря, в ходе косвенного доказательства вначале доказывают лож­ность отрицания предложенного тезиса и из этого выводят истинность заданного тезиса. Косвенное доказательство имеет два вида: 1) апагогическое косвенное доказательство и 2) разделительное косвенное до­казательство.

При апагогическом косвенном доказательстве (греч. apagoge — вывод; apagogos — уводящий, отводящий) осуществляется непрямое, как бы в сторону направленное доказательство.

Апагогическое доказательство ведется следующим образом. Нам необходимо доказать истинность какого-то тезиса. Мы временно до­пускаем, что противоречащий тезис истинен, и выводим из него все вы­текающие следствия. Поскольку тезис ложен, естественно, что следствия, вытекающие из него, будут противоречащими действительности. Дока­зав это, мы тем самым показали, что тезис, противоречащий нашему тезису, ложен. Но если данный тезис ложен, то противоречащий ему тезис, т.е. наш, необходимо истинен.

Такой тип доказательства называется также "доказательством от противного", что терминологически неточно, так как в действительно­сти это "доказательство от противоречащего", ибо из ложности про­тивного суждения нельзя сделать вывод об истинности другого против­ного суждения, это возможно только в случае противоречащих сужде­ний.

Разделительное косвенное доказательство применяется в тех случа­ях, когда известно, что доказываемый тезис входит в число альтерна­тив, которые полностью исчерпывают все возможные альтернативы дан­ной области.

Доказательство ведется следующим образом: последовательно исключаются все члены разделительного суждения, кроме одного, кото­рый и является доказываемым тезисом. Так, если установлено, что не­которое действие могло быть вызвано только одной из четырех при­чин — А, Б, В, Г, и если, кроме того, выяснено, что ни А, ни Б, ни В не могли вызвать его, то, следовательно, причиной данного следствия яв­ляется Г.

Косвенное доказательство является частным случаем доказатель­ства от предположения, известного еще Аристотелю и заключающегося в том, что доказываемое суждение выводится путем допущения какого-либо предположения.

Применение косвенного доказательства связано с известной трудностью. В процессе этого доказательства приходится временно отклоняться от тезиса, который обсуждается, привлекать дополнительный материал, что, конечно, усложняет весь процесс рассуждения[[9]](#footnote-10).

По форме, в которой совершаются доказательства, умозаключения могут быть дедуктивными и индуктивными (см. ниже).

Для того чтобы доказательство завершилось успешно, надо в про­цессе обоснования истинности тезиса соблюдать правила, которые обес­печивают выведение истинности тезиса из истинности аргументов. Все правила доказательства определяются законами логики, в которых ото­бразились законы объективного мира.

Доказательства делятся на прогрессивные и регрессивные. В прогрессивном доказательстве ход рассуждений идет от оснований к следствиям. Возможны два вида прогрессивного доказательства.

1. Когда процесс обоснования идет от общего положения к доказываемой мысли как следствию. Так, например, геолог доказывает принадлежность определенной горной породы к той или иной эре в развитии Земли на основании присутствия в этой породе характерных отличий, присущих данной эре. Этот вид прогрессивного доказательства счи­тается обычным и наиболее сильным. Обычный он потому, что наша мысль, как правило, ищет опоры в общих соображениях и положениях; наиболее сильный потому, что мысль, выведенная из общего несомнен­ного положения, всегда более устойчива и тверда.

2. Когда процесс обоснования идет от доказываемого положения к фактам как его логическим следствиям и состоятельностью последних утверждает первое. Этот вид прогрессивного доказательства применя­ется в тех случаях, в которых необходимость известных действий, ве­щей доказывается их пользой. Так, например, конструктор, желая от­стоять предлагаемое им усовершенствование технологического процес­са, доказывает пользу, которую оно будет приносить.

Регрессивное доказательство (лат. regredior — иду назад) — доказательство, в котором ход рассуждений идет от следствий к основани­ям. Возможны два вида регрессивного доказательства.

1. Когда доказательство восходит от доказываемой мысли к ее основаниям. Пример: если нам дано построить треугольник, подобный данному, мы припоминаем какое-нибудь условие подобия треугольни­ков, например взаимную параллельность соответственных сторон, и затем, проведя линии, параллельные каждой из сторон данного треу­гольника и продолжив их до взаимного пересечения, чтобы образовал­ся треугольник, признаем, что получившийся таким образом треуголь­ник подобен данному, так как его стороны параллельны соответствен­ным сторонам последнего. В процессе данного доказательства требует­ся показать, что доказываемое положение необходимо следует из осно­вания, приводимого нами в доказательстве.

2. Когда доказательство идет от фактов, как следствий, к доказываемому положению, как основанию.

Среди всех видов доказательств следует четко выделять условные доказательства, в которых известная мысль прямо возводится к свое­му основанию, а самое основание принимается за истинное лишь при известном определенном условии.

Так, желая доказать, что в данном треугольнике все три угла рав­ны между собою, мы возводим эту мысль к ее основанию — к взаимно­му равенству всех трех сторон треугольника — и затем говорим, что доказываемая мысль верна относительно данного треугольника, если только в нем все стороны взаимно равны.

Условное доказательство основано на методе исключения, состо­ящем в том, что путем перечисления всех частных случаев, содержа­щихся в этом положении, доказывается их невозможность, за исклю­чением одного, относительно которого и ведется доказательство. Ме­тод исключения дает истинный результат только в том случае, если перечислены все случаи и если исключение всех случаев, кроме одно­го, можно строго обосновать. Условное доказательство напоминает, таким образом, разделительное.

Никакого шаблонного, универсального для всех случаев метода, способа доказательства не существует. Каждое доказательство имеет свою специфику, которая определяется характером доказываемого те­зиса и имеющихся аргументов. При выборе аргументов и способа до­казательства необходимо также учитывать личности тех, кому что-либо доказывается.

Любое речевое доказательство включает три блока: тезис, аргу­мент и демонстрацию. Речевое доказательство — триединая сущность, ни один из элементов которой не может быть изъят: все они являются условиями, необходимыми для того, чтобы речевое доказательство было осуществлено, а вместе они при удачном исполнении достаточ­ны для того, чтобы доказательство было осуществлено. Таким обра­зом, каждый из них является необходимым, и только вместе они явля­ются достаточными для доказательства.

Тезисом называется мысль или положение, истинность которого требуется доказать в речи. Тезисом не должно быть суждение очевид­ное, так как то, что достоверно само по себе, не требует доказатель­ства. Например, *в комнате жарко, на площади зажглись фонари, идет дождь, Волга впадает в Каспийское море* и т.п. Начать доказывать по­добные тезисы — означает расписаться в ограниченности своего ума. Ведь еще Аристотель говорил, что это "невежественность — не знать, для чего следует искать доказательства и для чего — не следует".

Аргументом называется мысль, которая предназначена для доказательства тезиса.

Демонстрация — это логическая связь между аргументом и тези­сом. Если не существует логической связи между аргументацией и тем, что вы хотите доказать, то само доказательство не получается (как правило, в этом случае доказывается другой, а не искомый тезис).

Виды демонстрации достаточно разнообразны, самыми распространенными являются дедукция и индукция (доказательство соответ­ственно от общего к частному и от частного к общему).

Приведем пример очень короткого доказательства, построенного по схеме от общего к частному. Предположим, вы хотите доказать тезис о том, что "Сократ смертен". Ваши аргументы: "Все люди смертны" (аргумент 1) и "Сократ — человек" (аргумент 2). "Все люди смертны" — что заключение общего порядка; "Сократ — человек" — это частное заключение. Из этих двух заключений посредством логической связи можно вывести очевидное следствие: "Сократ смертен". Последователь­ность высказываний: *Все люди смертны. Сократ* — *человек. Следова­тельно, он смертен* — называется логическим выводом. Данный вывод нельзя назвать строго дедуктивным, потому что только один аргумент из двух, участвующих в демонстрации, дедуктивный, только одно об­щее положение: "Все люди смертны". Это пример комбинированной де­монстрации, связывающей аргументацию с тезисом.

Конечно, это простейший пример речевого доказательства, кото­рый демонстрирует структуру логического вывода, не более того. В принципе же речевое доказательство принадлежит к категории более трудных в коммуникативном отношении, и поэтому очень редко кого-либо и в чем-либо удается убедить, исключая те особые случаи, когда человек сам внутренне готов принять точку зрения доказывающего и интеллектуально крайне слабо сопротивляется, тогда действительно доказательство строится быстро и эффективно. А в случае, когда перед вами настоящий интеллектуальный оппонент, име­ющий систему аргументов в защиту собственной точки зрения, пере­убеждение оказывается очень трудоемкой операцией. Речевое доказа­тельство — двухэтапная процедура, складывающаяся из вытеснения и замещения (см. выше), где каждый этап представляет собой логи­ческое триединство тезиса, аргумента и демонстрации. На каждый из трех уровней накладываются свои ограничения. Все уровни имеют слож­ности в структуре и в реализации. Несоблюдение специальных требова­ний, которые предъявляются к каждому из этих уровней, является глав­ной причиной, по которой доказательство не получается. Следует заметить, что все требования формулируются крайне просто, но сложны в исполнении.

#### Глава 12

###### ТЕЗИС

Никто не будет утверждать

о классе людей, что это человек.

*Б. Рассел*

Тезисом (от греч. thésis — положение, утверждение), как уже было сказано, называется мысль или положение, истинность которого тре­буется доказать.

Рассмотрим требования, предъявляемые к тезису. Первое и глав­ное требование — тезис должен быть истинным. Что означает истин­ность тезиса? Мы говорили о том (см. выше), что образ внешнего мира, проецируясь на сознание человека через анализаторы и аналитичес­кую деятельность мозга, значительно искажается, и поэтому созна­ние фиксирует только условный, очень неточный образ мира. Можно с уверенностью утверждать, таким образом, что абсолютная истина не дана человеку в наблюдении и знании. Коль скоро истина не дана в непосредственном наблюдении и знании, а логика оперирует стро­гими понятиями "истинность" и "ложность", надо попытаться снять это противоречие. Действительно, с одной стороны, тезис должен быть истинным (иначе его невозможно доказать), с другой стороны, объек­тивная истина не дана человеку в знании. Это диалектическое про­тиворечие разрешается через категорию веры. Под истинностью тези­са понимается вера говорящего в истинность, причем вера настоящая, внутренняя, а не показная. Иногда вера приводит к истинностному угадыванию, и происходит совпадение с объективной реальностью, но далеко не всегда, потому что, если бы совпадение с объективной реальностью было постоянным, у людей вообще не менялась бы точка зрения, а это происходит.

Второе требование — тезис должен быть четко и точно сформулирован. Точность формулировки тезиса есть операция, включающая три процедуры. Процедура первая: точно сформулировать тезис для говорящего. Вторая: четко сформулировать его для слушателей. Дальше осу­ществляется третья процедура: совмещение первого со вторым в еди­ном тексте. Что означает, что тезис четко сформулирован для говоря­щего? Это означает, что говорящий настолько хорошо вдумался в тему, в сам тезис, что у него не осталось внутренних интеллектуальных со­мнений в отношении этого тезиса. Часто человек берется что-то дока­зывать, сам до конца не поняв, что именно. Это в категории убеждения недопустимо, поскольку в таком случае строится не демократическая речь, а либеральная. Если вы начинаете о чем-то говорить с целью по­делиться своей точкой зрения с собеседником, потом выслушать его, чтобы достичь единого мнения, вы не ставите задачу речевого доказа­тельства — и оно у вас не получится. Убедить другого человека удастся только при наличии внутренней убежденности говорящего в истиннос­ти своей идеи.

Четкость формулировки предусматривает аккуратный выбор каж­дого слова в коротком тексте тезиса (а тезис — это, как правило, корот­кий текст), а также постановку каждого слова на строго определенное место в тексте.

Такой язык, как русский, имеет частично жесткий порядок слов (вопреки распространенному мнению о русском языке, как имеющем свободный порядок слов): с ним связана логика предложения. Сравним две фразы: *Вошла девушка,* и *Девушка вошла.* В русском языке они имеют разный смысл. Фраза *Вошла девушка* означает, что речь идет именно о девушке, а не о женщине, не о старухе, не об обезьяне и т.п. *Девушка вошла* означает, что она именно вошла, а не вбежала, не влетела, не вплы­ла и не въехала. Логический акцент падает на одну часть фразы, что связано с таким научным понятием, как актуальное членение предло­жения. Актуальное членение предложения — это членение предложения в контексте на исходную часть сообщения — тему (данное) и на то, что утверждается в ней — рему (новое). Любой член (или члены) предложения в соответствии с контекстом или ситуацией может высту­пать как тема или рема: *Бумага* (тема) на *столе* (рема) есть ответ на вопрос: "Где бумага?" *На столе* (тема) *бумага* (рема) есть ответ на воп­рос: "Что на столе?" Компоненты актуального членения распознаются в основном по позиции в предложении: обычно тема помещается в на­чале предложения, рема — в конце. Распознавание может также проис­ходить по интонации (характер ударения и пауз), по выделительно-ог­раничительным наречиям *(именно, только),* по контексту. (В романо-германских языках указание на смысловой центр сообщения (рему) мо­жет осуществлять неопределенный артикль.) Перемещение логического ударения в одном и том же предложении дает разное актуальное члене­ние. Но основным способом распознавания является все-таки порядок слов. Прямой порядок следования *тема — рема* преобладает и имену­ется прогрессивным, объективным, неэмфатическим. Обратный поря­док *рема* — *тема* встречается достаточно редко и называется регрес­сивным, субъективным, эмфатическим. Он может быть обусловлен не­обходимостью позиционной контактности ремы с соотносимым членом предшествующего предложения, расчлененной ремой, ритмом, желани­ем говорящего скорее высказать главное. В этом случае рема распознается по контексту — путем вычитания из состава предложения са­моочевидной темы, обычно опускаемой или отодвигаемой в конец. На­пример: *Вопрос хочу Вам задать. Как он Вам показался?* — *Старик он уже.* Это нетипичные, редко встречающиеся конструкции.

Основоположником теории актуального членения предложения считают А. Вейля, идеи которого были развиты В. Матезиусом — представителем Пражской лингвистической школы, предложившим и сам этот термин. Согласно концепции Матезиуса, тема (основа) выражает то, что является в данной ситуации известным или, по крайней мере, может быть легко понято и из чего исходит говорящий, а рема (ядро) — то, что говорящий сообщает об основе высказывания. Тема, по Матезиусу, не сообщает новой информации, но является необходимым элементом связи предложения с контекстом. Это не совсем верно, так как тема часто определяется содержанием предшествующего предложения. Но в качестве темы может выступать и не упоминавшийся ранее объект, а ремой мо­жет оказаться упоминавшийся объект, но употребленный предикатив­но — как то, что утверждается о теме. Например, *Поговорим об А. По­пове. Это он изобрел радио.*

Актуальное членение предложения исследуется с разных теоретических позиций. Концепция о семантической (смысловой) природе ак­туального членения предложения (Я. Фирбас, Ф. Данеш и др.) отдает приоритет в определении темы и ремы фактору известности/неизвест­ности, что иногда приводит к неоднозначным толкованиям актуально­го членения конкретного предложения в контексте. Концепция о син­таксической природе актуального членения предложения (К.Г. Крушельницкая) допускает его отождествление с синтаксическими категориями из-за выражения темы и ремы с помощью грамматических средств язы­ка (но иногда — только контекста). Концепция о соответствии актуаль­ного членения структуре логического суждения (Л.В. Щерба, В.В. Виног­радов) получила развитие в теории о логико-грамматическом членении предложения (В.3. Панфилов) — о выражении различными синтаксическими средствами языка логических субъекта (темы) и предиката (ремы). К этой концепции примыкает и Матезиус, отождествляющий тему (основу) и рему (ядро) с психологическими (логическими) субъек­том и предикатом.

Современные лингвистические теории относят феномен актуально­го членения предложения к речи и связывают его с теорией речевых ак­тов. Безусловно, понимание актуального членения предложения есть необходимое условие эффективной речевой коммуникации. В условиях доказательства оно, в первую очередь, необходимо на уровне формули­ровки тезиса.

Уже тот простой факт, что две фразы, отличающиеся друг от дру­га только порядком слов, имеют разный смысл в русском языке, озна­чает, что мы не можем говорить о свободном порядке слов, ведь сам порядок и меняет значение. Из этого положения следует, что измене­ние порядка слов создает формулировку другой мысли. Конечно, важ­нейшее значение имеет и выбор лексических единиц. Это называется работой над словом. Попытки предельно точной формулировки мыс­ли приводят к многократной замене одного слова другим (иногда си­нонимичным) и ощущению неудовлетворенности выбором. Если это­го не происходит, доказательства, как правило, не получается.

Вторая процедура — четкость и доступность формулировки для речевого партнера — означает, что ваши собеседники должны вас адекватно понять. Они должны хорошо осознавать, что вы беретесь им доказывать. А на этом этапе очень часто возникает взаимонепо­нимание. Во-первых, надо использовать только те лексические едини­цы, которые понятны слушающему. Это, в частности, означает, что никакое научное положение нельзя формулировать, предварительно не объяснив значения всех используемых терминов.

Речь при этом идет и о тех терминах, с которыми собеседник зна­ком, так как характерной особенностью современной науки является терминологическая полисемия. В гуманитарном знании каждый исследователь под одним и тем же термином понимает, как правило, не что свое, и поэтому каждый термин имеет множество толкований, каждое из которых является фактом сознания и внутренней научной системы конкретного исследователя. Было бы очень хорошо, если бы каждое научное сочинение предварялось авторским толковым словарем: те научные термины, которые используются в работе, сначала были бы объяснены. Причем следует понять, что объяснение необходимо как профессионалам, так и непрофессионалам, которые будут читать работу, чтобы смысл изложенного стал доступен. Многие научные спо­ры (порою весьма ожесточенные) в этой ситуации потеряли бы свою актуальность, так как внимательный анализ профессиональных дискус­сий позволяет сделать вывод, что в основе большинства из них лежит терминологическое несоответствие.

В ненаучной речи, в частности бытовой, объяснение значения используемых лексических единиц также часто оказывается необходи­мым. Еще Аристотель указывал на то, что лица, начинающие обсуж­дение какого-либо вопроса, должны сначала прийти к соглашению относительно употребляемых понятий, чтобы понимать под ними одно и то же. Если люди не сошлись в определении исходных понятий, то открывать дискуссию или обсуждение просто бессмысленно. А если учесть, что в нашем языке есть слова, которые имеют не одно, а несколько различных значений, то станет еще более ясной важность соблюдения этого непременного условия каждого обсуждения, каждой дискуссии. Это требование так сформулировал Аристотель: "Несомненно, что те, кто намерен участвовать друг с другом в разговоре, должны сколько-нибудь понимать друг друга. Если этого не происходит, какое будет возможно у них участие в разговоре? Поэтому каждое из имен должно быть понятно и говорить о чем-нибудь, при этом — не о нескольких вещах, но только об одной; если же у него несколько значений, то надо разъяснить, какое из них (в нашем случае) имеется в виду. Следователь­но, если кто говорит, что это — вот есть и (вместе) его нет, он отрицает то, что утверждает, так что по его словам <выходит, что> имя не имеет того значения, которое оно имеет: а это невозможно".

Это связано с тем, что при передаче информации, как уже говори­лось, возникает значительная информационная погрешность, и это уже скорее не факт языка, а труднокорректируемая особенность речевой коммуникации. В общем виде механизм приема и передачи информа­ции выглядит следующим образом: человек передает информацию плюс собственные ассоциации, связанные с этой информацией. Например, он рассказывает нечто о лесе (*а*). Предположим, в его биографии был эпи­зод, когда он заблудился в тайге, и поэтому лес внушает ему чувство страха. Эта ассоциация *(a*1*)* присутствует в его сознании, но он о ней умалчивает. Передавая нейтральную информацию, он тем самым пере­дает только часть внутреннего замысла, который равен *а + а*1(систему ассоциаций *a*1он не передает). Слушатель соответственно из внутрен­него его замысла принимает только *а.* Однако при этом в его сознании возникает собственная система ассоциаций *а*2(например, если человек родился в доме, стоящем в лесу, *а*2 — это ассоциативные воспоминания детства), т.е. он принимает на самом деле информацию, равную *а* + *а*2 *.* В общем виде *а*1не бывает равным *а*2, почти никогда. Если это так, то погрешность при передаче информации равна *а*1+ *а*2*.*

*а + а*1 ⇒ *а + а*2

Часть передаваемой информации теряется, зато в качестве "довес­ка" в сознании возникает непереданная информация. Суммарное зна­чение погрешности *а*1 + *а*2может быть очень велико. В оптимальном случае оно составляет 15%, тогда речевая коммуникация признается удовлетворительной в информационном отношении. Мы понимаем то, что нам говорят, максимум на 85%. И так же люди, к которым мы адре­суемся с речью, понимают нас максимум на 85%. Они могут нас понять и значительно хуже, в предельном случае — с точностью до наоборот (и так бывает), в зависимости от соотношения *а*1и *а*2. Такова норма речевой коммуникации. Это одна из причин того, что нельзя сделать адек­ватный автоматический перевод: невозможно формализовать систему индивидуальных ассоциаций, связанных с каждой лексической едини­цей. Разработки систем универсального автоматического перевода, ка­завшиеся столь продуктивными 30 лет назад, потерпели фиаско, так как компьютеризировать сознание вряд ли представляется возможным: для этого требуется неограниченный объем памяти, а каждая программа должна в конечном итоге соответствовать личности отдельного чело­века.

Из тезиса о том, что взаимопонимание между людьми весьма ус­ловно, вытекает несколько частных выводов. Если человек, проживший с вами много лет, говорит, что он вас не понимает, он, как правило, говорит правду, и его нельзя за это осуждать. Всегда следует помнить о том, что и вы его понимаете в лучшем случае частично. Осознание это­го факта приводит к большей терпимости в человеческих отношениях и само по себе улучшает коммуникацию. Следует прощать непонимание, в частности в семейных отношениях. Человек не понимает вовсе не по­тому, что он глупее вас, а потому, что у него индивидуальная система ассоциаций (и он имеет на нее право!), которая определяет его воспри­ятие и которая неизменна, поскольку это факт индивидуальной судьбы. Навязывание своей системы ассоциаций (как это очень часто происхо­дит в паре, где один человек в волевом отношении сильнее, чем другой) само по себе противоестественно и бессмысленно, потому что собствен­ный опыт всегда собственный опыт: если вы однажды заблудились в тайге и вам стало бесконечно страшно, вы вряд ли об этом забудете, а если вы выросли в доме, окруженном лесом, то сам лес — часть вашего детства с его радостью и счастьем узнавания, что тоже, конечно, неза­бываемо. Общаясь с человеком, это следует принять во внимание, т.е. учесть в качестве коммуникативных параметров.

Задавая требование точности формулировки и, таким образом, однозначности восприятия слушающим передаваемой информации, приходится признать необходимость в отношении каждой лексической единицы текста, объяснять собственную систему ассоциаций, с этой лексической единицей связанных, особенно в тех случаях, когда это значимая, важная ассоциация. Иными словами, если человек произносит тезис, который собирается доказывать, в первую очередь необходимо объяснить, что он под этим тезисом понимает. В этом случае сумма информационной погрешности уменьшается: *a*1 *+ а*2⇒ *а*2

Стоящая перед говорящим задача, связанная с точностью формулировки, определяется и особым лингвистическим свойством, которым обладают почти все языки мира (и русский язык, в частности). Речь идет о синтаксической омонимии (некоторые исследователи в этом случае говорят о синтаксической полисемии), в результате которой один и тот же текст может иметь несколько уровней прочтения, как поверхност­ных, так и более глубоких, которые обычно называются подтекстом. Мастерски написанный художественный текст имеет множество толко­ваний, вплоть до индивидуальной трактовки каждым читателем (см., например, пьесы основоположников абсурда в драматургии Э. Ионес­ко и С. Беккета или романы метра литературы "потока сознания" Д. Джойса). Итак, синтаксическая омонимия — это многообра­зие смысловой интерпретации текста. Существуют простые случаи дво­якого толкования фраз типа 1) *Мать любит дочь* (где непонятно, кто кого любит); 2) *На стене висел портрет Репина* (неясно, портрет, напи­санный Репиным, или его изображение на портрете); 3) *Мальчик был одет клоуном* (неясно, одет ли он был в костюм клоуна или его одевал клоун); 4) *Рецензенту следовало посоветовать указать новые издания* (неясно, советуют ли рецензенту или он сам советует); 5) *Ответ комис­сии был представлен к первому октября* (неясно, отвечала ли комиссия или отвечали ей). Омонимия в этих примерах связана в основном с не­различением субъектно-объектных отношений. Но существуют и зна­чительно более сложные тексты, которые трактуются по-разному раз­ными людьми.

Лексическая омонимия так же, как и полисимия, часто сни­мается ближайшим контекстом, так как выбор значения обычно опре­деляется сочетаемостью с другими словами. Рассмотрим, например, со­вокупность значений слова *поле:* 1) безлесное пространство *(собирать цветы в поле);* 2) обрабатываемая под посев земля *(ржаное поле);* 3) ров­ная площадка, специально оборудованная для чего-нибудь *(футболь­ное поле);* 4) пространство, в пределах которого проявляется действие каких-нибудь сил *(электромагнитное поле);* 5)чистая полоса на краю книги, рукописи *(заметки на полях);* 6)края головного убора *(шляпа с широкими полями).* Минимальный контекст определяет реализацию того или иного значения слова.

При синтаксической омонимии (полисемии) только в широком контексте может быть определен точный смысл, и то не всегда.

Если текст тезиса оказывается омонимичным (полисемичным), он недоказуем. Сначала его следует расшифровать.

Таким образом, еще до начала доказательства следует осуществить сложную работу, связанную с оттачиванием формулировки тезиса. Выполнение этой задачи есть необходимое стартовое условие речевой победы в убеждении.

Третье требование, предъявляемое к тезису, связано с его единообразием на протяжении всего речевого изложения. Существует термин "держать тезис". Держать тезис достаточно трудно. Даже преподаватель, если он недостаточно опытен, не может на протяжении полутора часов строго доказывать только то, что он взялся доказать вначале. Ведь название лекции — это и есть тезис, который потом раскрывает­ся. За полтора часа без специального опыта оратора тезис в его речи несколько смещается, лектор начинает приводить примеры и аргумен­ты уже не в защиту тезиса *Т,* который он задал вначале, а в защиту смещенного тезиса *Т*1, и доказательство не выстраивается. На протяже­нии короткой речи держать тезис значительно легче, но это тоже требу­ет определенных усилий. Если человек находится под воздействием нар­котических средств, например, во время приятного застолья, он держать тезис в принципе не может, потому что это тяжелая интеллектуальная работа. Одной рюмки порой бывает достаточно, чтобы человек с боль­шим пафосом доказывал нечто, а через несколько минут переключался на доказательство другой мысли. Его энергетическое состояние сохра­няется, а вектор направленности речевого "запала" очень быстро меня­ется.

Определенность, т.е. ясность и точность рассуждения, а также изложения мыслей в речи вытекает из фундаментального закона формальной логики — закона тождества (лат. lex identitatis), согласна которому каждая мысль, которая приводится в речи, при повторении должна иметь одно и то же определенное, устойчивое содержание. Heобходимая логическая связь между мыслями устанавливается лишь при условии, если всякий раз, когда в рассуждении или в выводе появляется мысль о каком-нибудь предмете, собеседники мыслят "именно этот самый предмет и в том же самом содержании его признаков" (В.Ф. Асмус). В традиционной логике закон тождества записывается в виде одной из следующих формул:

*А есть А;*

*А = А;*

*А тождественно А;*

*А* → *А;*

*А=А.*

В отрицательной форме закон тождества обозначается так: *не-А есть не-А.*

Надо иметь в виду, что данные формулы являются лишь символическими обозначениями закона тождества и не выражают всего его истинного содержания. В истории развития логической мысли делались попытки свести весь закон к этим формулам и приписать формальной логике положение о том, что и вещи, и мысли всегда тождественны самим себе. Однако абстрактное тождество допускает различие внутри себя, а к самому тождеству следует подходить как к временному, но обя­зательному, если речь идет об определенном умозаключении.

Приведем в этом контексте определения двух фундаментальных логических понятий — суждения и умозаключения. Суждением назы­вается форма мысли, в которой утверждается или отрицается что-либо относительно предметов и явлений, их свойств, связей и отношений и которая обладает свойством выражать либо истину, либо ложь. Напри­мер, *Лошадь есть животное, Змеи не имеют ног.* Та часть суждения, ко­торая отображает предмет мысли, называется субъектом (лат. subjectum) суждения и обозначается в логике латинской буквой *S,* а та часть суж­дения, которая отображает то, что утверждается (или отрицается) о пред­мете мысли, называется предикатом (лат. praedicatum) суждения и обо­значается буквой *Р* (ср. понятия темы и ремы в актуальном членении предложения). Слово *есть* (или *суть,* когда речь идет о многих предме­тах) называется связкой. Суждение можно изобразить символически в виде формулы:

*S есть (не есть) Р,*

где *S* и *Р —* переменные, вместо которых можно подставлять какие-то определенные мысли о предметах и их свойствах, а слово *есть —* постоянная.

Под умозаключением понимается форма мышления или ло­гическое действие, в результате которого из одного или нескольких известных и определенным образом связанных суждений получается новое суждение, в котором содержится новое знание. Примером умо­заключения может служить следующая мыслительная операция с дву­мя суждениями — *Все жидкости упруги* и *Вода — жидкость,* в резуль­тате которой возникает новое суждение: *Вода упруга.*

Может показаться, что закон тождества в его строгости, связан­ной с умозаключениями, входит в противоречие с представлением о мире как о чем-то бесконечно и непрерывно изменяющемся, т.е. нахо­дящемся в вечном движении. Движение несотворимо и неразрушимо, а природа находится в процессе постоянного возникновения и унич­тожения — такова сущность бытия. Однако в процессе движения воз­можно временное равновесие, покой или статичность состояния. Воз­можность относительного покоя есть важное условие жизни. В опре­деленные периоды времени предметы и явления остаются качественно теми же, не претерпевая коренных, значимых перемен. Каждое явле­ние наряду с изменением сохраняет основные черты, которые высту­пают как тождественные, т.е. равные самим себе, как те же самые, — таков диалектический закон, которому подчинено все в мире. Разница только в формах относительного равновесия и в его продолжительнос­ти во времени.

Каждый предмет, который отражается нашим сознанием, обладает количественной и качественной определенностью. Он входит в группу предметов, семейство, вид, род. Но вместе с тем он имеет определенные, характерные именно для него черты. Объективное свойство вещи, со­бытия, явления сохранять некоторый период времени тождественные, одни и те же черты должны быть отображены нашим мышлением. Это, конечно, известное огрубление, упрощение явлений, происходящих в мире, поскольку мы пренебрегаем незначительными изменениями, но эта мыслительная операция закономерна, поскольку логические функ­ции нашего интеллекта непосредственно связаны с языковыми, а есте­ственный язык, как уже говорилось, это дискретная система, основан­ная на возможности частичного изменения аргумента при сохранении значения функции (см. выше).

То, что сохраняет относительное тождество, отображается в созна­нии устойчивой мыслью, тождественной на протяжении всех наших рассуждений о данном предмете, пока он не изменил своего качества. Подобно тому, как в окружающем мире предметы и явления не смешиваются друг с другом, а несут в себе конкретные, определенные черты, так и наши мысли о предметах и формах движения должны не смешиваться, аотображать эти черты.

Соблюдение тождества мысли на протяжении данного рассуждения есть мыслительный закон. Еще Аристотель писал в своей "Метафизи­ке", что невозможно мыслить, "если не мыслишь <каждый раз> что-ни­будь одно..."

Если нарушить закон тождества в рассуждении, т.е. вложить в одну и ту же мысль разное содержание, то верного вывода в результате рассуждения не получится. Как правило, это приводит к построению софизма (греч. sophisma — измышление, хитрость), которым называется логическая уловка, умышленно ошибочное рассуждение, которое вы­дается за истинное. Как правило, софистическое рассуждение по форме основано на внешнем сходстве явлений, на преднамеренно неправиль­ном подборе исходных положений, на том, что события вырываются из общей связи, на двусмысленности слов и на подмене понятий. Вот неко­торые из типичных софизмов, известных в логике еще со времен элейцев и Аристотеля.

*1. — Знаешь ли ты этого покрытого человека?*

*— Нет.*

*— Это твой отец. Значит, ты не знаешь своего отца.*

(Древнегреческий философ Эвбулид из Милета)

*2. Сидящий встал. Кто встал, тот стоит.*

*Следовательно, сидящий стоит.*

*3. — Знаешь ли ты, о чем я хочу тебя спросить?*

*— Нет.*

— *Знаешь ли ты, что человечность есть добро?*

*— Знаю.*

*— Об этом я и хотел тебя спросить.*

*4. Эта статуя — художественное произведение.*

*Но она — твоя. Значит, она есть твое художественное произведение.*

*5. Вор не желает приобрести ничего дурного.*

*Приобретение хорошего есть дело хорошее, следовательно, вор желает хорошего.*

*6. Правильное грамматически лучше неправильного.*

*Мир есть лучшее из всего. Следовательно, мир есть нечто правильное грамматически.*

*7. Если стена не дышит, потому что она не есть животное, то она дышала бы, если бы была животным. Но многие животные, например насекомые, не дышат. Следовательно, стена не потому не дышит, что она не животное. Следовательно, стена есть жи­вотное, хотя она и не дышит.*

*8. Животное есть то, что имеет душу. Мое* — *то, чем я могу распоряжаться по своему произволу. Следовательно, со своим жи­вотным я могу распоряжаться по своему произволу. Мои боги дос­тались мне по наследству от отца и составляют мою собствен­ность. Боги имеют душу, следовательно, они суть животные. Со своими богами я могу поступать, как мне угодно.*

*9. Лекарство, принимаемое больным, есть добро.*

*Чем больше делать добра, тем лучше. Значит, лекарства нужно принимать как можно больше.*

*10. Эта собака имеет детей, значит, она — отец. Но это — твоя собака. Значит, она — твой отец. Ты ее бьешь, значит* — *ты бьешь своего отца.*

*11. Кто учит кого-нибудь, тот хочет, чтобы его ученик стал мудрым и перестал быть невеждою. Он, значит, хочет, чтобы ученик его стал тем, что он не есть, и перестал быть тем, что он есть теперь. Следовательно, он хочет его привести из бытия в небытие, т.е. уничтожить.*

*12. Эватл брал уроки софистики у Протагора с тем условием, что гонорар он уплатит только в том случае, если по окончании учебы выиграет первый судебный процесс. Но после обу­чения Эватл не взял на себя ведение какого-либо судебного процес­са и потому считал себя вправе не платить гонорара Протагору. Тогда учитель пригрозил, что он подаст жалобу в суд, говоря* *Эватлу следующее:*

— *Судьи или присудят тебя к уплате гонорара, или не присудят. В обоих случаях ты должен будешь уплатить. В первом случае в силу приговора судьи, во втором случае в силу нашего договора — ты выиграл первый судебный процесс.*

*— На* *это Эватл, обученный Протагором софистике, отвечал:*

— *Ни в том, ни в другом случае я не заплачу. Если меня присудят к уплате, то я, проиграв первый судебный процесс, не заплачу в силу нашего договора, если же меня не присудят к уплате гонорара, то я не заплачу в силу приговора суда.*

Последний софизм, как и некоторые предыдущие, основан на нарушении закона тождества. Один и тот же договор в одном и том же рассуждении Эватл рассматривает в разных отношениях: в первом слу­чае Эватл на суде должен был выступать в качестве юриста, который проигрывает свой процесс, а во втором случае — в качестве ответчика, которого суд оправдал.

Рассмотрим подробнее еще один известный школьный софизм, основанный на нарушении закона тождества:

*13. 2 и 3 есть четное и нечетное;*

*­­­­ 2 и 3 есть пять;*

*5 есть четное и нечетное*

Рассуждение основано на том, что две величины, порознь равные третьей, тождественны между собой. Внешняя форма рассуждения ка­жется правильной, однако союз и, участвующий в умозаключении, ис­пользуется не единообразно, а в разных значениях: в одном случае союз *и* употребляется в смысле соединения, а во втором случае — в смысле сложения, плюса. Эта неопределенность содержания союза *и,* а также разный в обоих случаях смысл предикативной связки *есть* (в первом слу­чае она имеет разделительный смысл: *2 есть четное* и *3 есть нечетное число*)приводят к неправильному выводу в результате рассуждения.

Требуя определенности мысли, закон тождества, естественно, направлен против такого существенного интеллектуального недостатка, как расплывчатость, неконкретность рассуждений. Определенность — одна из глобальных общечеловеческих мыслительных черт. Мышле­ние вне этой черты теряет всякий смысл. Излагая свои мысли неопреде­ленно, мы перестали бы понимать друг друга, что привело бы к невоз­можности информационной коммуникации между людьми.

Необходимость придерживаться закона тождества в пределах дан­ного умозаключения лучше всего доказывает, что формальная логика исходит из признания того, что все в мире, в том числе и мысли, есть единство тождества и различия, ведь, если бы формальная логика во всем видела только тождественное, не нужно было бы предупреждать о необходимости соблюдать закон тождества в рассуждении. Закон тождества потому и существует, что на время данного умозаключения надо отвлечься, абстрагироваться от различного, которое существует в мире наряду и в единстве с тождеством, но которое для данного умозаключения не только не нужно, но и чревато тем, что вывод в умозаключении будет ошибочным.

Законы формальной логики не отрицают того, что вещи меняются. Другими словами, формальная логика не отрицает существования не­ясно очерченных границ, но утверждает, что для ясного рассуждения надо где-то провести границу между *А и не-А.* Закон тождества не ис­ключает возможности познания изменений предметов и явлений. На­оборот, изменения, переходы предмета из одного состояния в другое могут быть понятны и описаны лишь при условии, если точно зафикси­ровано, что именно подвергается изменению и что является результа­том. Поэтому закон тождества нельзя истолковывать в том смысле, что всякое понятие должно навсегда сохранять свое, один раз установлен­ное определенное содержание. Содержание понятия может меняться в связи с изменением того предмета, который отображается в данном по­нятии, могут раскрываться новые стороны, существенные признаки в изучаемом предмете. Однако после того, как установлено, в каком имен­но отношении мыслится данное понятие во всем процессе рассуждения и во всей системе нашего изложения, это понятие надо брать в одном смысле, иначе в нашем изложении не будет ни определенности, ни свя­зи, ни последовательности. Мысль о предмете может и должна менять­ся. Закон тождества запрещает только одно: менять содержание и объем понятия произвольно и без причины. Закон тождества не запрещает и ставить вопрос об изменении термина, но только если на то есть сис­темное обоснование.

При нарушении закона тождества человек, как правило, разрушает и собственные выводы. В самом деле, если собеседник в начале обсуж­дения вкладывает в понятие одно содержание, а затем его мысль перескакивает на другое содержание понятия (или тезиса), то обычно в этом случае становится не о чем спорить и нечего обсуждать.

Закон тождества формулирует жесткое речевое требование: прежде чем начинать обсуждение какого-либо вопроса, необходимо установить ясное, конкретное содержание его, а затем в ходе обсуждения твердо держаться основных определений этого содержания, не допускать двусмысленности.

Неустойчивость понятий часто бывает результатом поверхност­ного изучения предмета, т.е. некомпетентности. Однако иногда это делается преднамеренно (см. ниже).

Соблюдение закона тождества является необходимым условием удачного доказательства, но, конечно, недостаточным; это только одно из условий.

Следует понимать, что ложное рассуждение также строится, исхо­дя из принципа тождества. Разница только в том, что в софистичес­ком рассуждении упор делается на внешнем словесном тождестве, но при этом делается вид, что речь идет о тождестве по содержанию (см. школьный софизм).

Закон тождества — это закон, с помощью которого можно, если это требуется, принудить своего оппонента согласиться с вашим мне­нием.

Допустим, требуется доказать, что столярное дело полезно:

*Ремесла полезны;*

*Столярное дело — ремесло;*

*Столярное дело — полезно.*

В этом рассуждении основой является закон тождества: мы отождествляем столярное дело с ремеслом, а то, что ремесла полезны, — это истина, не требующая доказательства. Это положительная форма использования закона тождества для доказательства истинности той или иной мысли. Существует и отрицательная форма для обоснования правоты взглядов. Допустим, требуется доказать, что Венера — не са­мосветящееся тело. Истинность этого тезиса можно обосновать так:

*Планеты — не самосветящиеся тела;*

*Венера — планета;­­­­­­­­­\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*

*Венера — не самосветящееся тело.*

Если человек в доказательстве не соблюдает требования точности формулировки и смыслового единства тезиса, возникает логико-рече­вая ошибка, которая называется "потерей тезиса" (лат. ignoratio elenchi). Существо ее заключается в следующем: начав доказывать один тезис, через некоторое время в ходе этого же доказательства начинают дока­зывать уже другой тезис, сходный с первым только внешне. Например, желая доказать что-либо несправедливое в моральном смысле, вместо этого доказывают, что это несправедливо в юридическом смысле. Ины­ми словами, тезис, который следовало доказать, оказывается недока­занным. Потеря тезиса может быть связана также с ответом не на тот вопрос, который вам задан, или с раскрытием не той темы, которая за­явлена. Сам текст может быть выстроен очень убедительно, но он не отвечает заданной логике, и поэтому доказательство полностью прова­ливается.

Приведем пример. Из интервью одного известного экономиста (по­теря тезиса в вопросно-ответной системе). Корреспондент спрашива­ет: "Как Вы понимаете термин "приватизация"?"[[10]](#footnote-11)

Экономист отвечает: "Наше общество к приватизации не гото­во". Это было в эфире. Какова реакция слушающих на потерю тези­са? Интеллектуальная дискредитация, вызывающая ироничный смех. Таким образом, это пагубная для речи ошибка. Тем не менее она встре­чается даже у людей с высоким уровнем интеллекта (речь идет о док­торе экономических наук). Конечно, он, видимо, устал, не сосредото­чился в момент, когда его записывали, но несколько миллионов зри­телей этот ответ услышали. Правда, из них, может быть, только де­сять процентов осознали ошибку, поскольку уровень логической обученности в нашей стране, к сожалению, очень низкий. Тот факт, что мы привыкли к потере тезиса как к норме, очень хорошо доказывается простейшими примерами, которые мы постоянно слышим:

*1.* — *Где ты купил этот плащ?*

— *Он там уже не продается.*

*2. — Кого зовут к телефону?*

— *Это не тебя.*

*3. — Ты мне не скажешь, как пройти к зданию вокзала?*

— *Ты все равно не найдешь.*

*4. — Сколько сейчас времени?*

— *Ты в любом случае опоздал.*

Это типично, мы настолько привыкли к подобным текстам, что уже не замечаем в них логической ошибки. Тем не менее следует бо­роться с этим привыканием. И если вам отвечают: "Там этот плащ уже не продается", говорите: "Я вообще-то не спрашиваю, есть он там или нет. Я спрашиваю, где он продавался. Это не совсем одно и то же". Поставьте один раз человека таким образом на место, и он, мо­жет быть, в дальнейшем будет точнее в речи. Это крайне распростра­ненная ошибка. Можно предположить, что если бы удалось проанализировать весь массив русскоязычных текстов, произнесенных и на­писанных, скажем, за сутки, и обработать его на компьютере, то частота встречаемости логически ошибочных текстов оказалась бы очень велика. Это опасная социальная примета.

Приведем еще один распространенный пример, связанный с поте­рей тезиса, который встречается в письменных работах, например в сочинениях. Задается тема, ученик пишет сочинение, которое этой теме полностью или частично не соответствует. В школьной практике в та­ких случаях обычно говорят: "Тема не раскрыта". Надо сказать, что письменных работ, в которых очевидна потеря тезиса, очень много. Более 20% вступительных сочинений в высшие учебные заведения имеют пометку "тема не раскрыта"; обычно такие работы оцениваются неудовлетворительно.

Если вас просят что-либо написать или ответить на какой-то воп­рос, в первую очередь следует проанализировать, что же вас на самом деле просят написать или что хотят услышать в ответ.

Во всех случаях потери тезиса происходит полный речевой провал. *Представьте себе вытрезвитель. Утро, все уже проспались. Приходит врач читать лекцию на тему (а тема — это и есть тезис, кото­рый будет доказываться): "Алкоголь — яд для человеческого организ­ма". Лекция строится следующим образом: "Рассмотрим человеческую печень. Под воздействием алкоголя она расширяется, ее функции час­тично подавляются, что приводит к циррозу* (первый аргумент). *Те­перь рассмотрим центральную нервную систему человека. Под воздействием алкоголя она достаточно часто входит в состояние возбужде­ния, происходит перераспределение торможения и возбуждения, что пагубно отражается на функционировании, возникает невроз* (второй аргумент). *Рассмотрим человеческий интеллект. Под постоянным воз­действием алкоголя начинается деградация личности и появляются при­знаки слабоумия* (третий аргумент) *и т.д." В конце лектор вдруг про­износит такую фразу: "Конечно, бывают случаи, когда не выпить невоз­можно, ну хотя бы чтобы снять стресс* (четвертый аргумент)". *Что происходит с пациентами? Все смеются, почувствовав нечто привычное и близкое.*

Последняя фраза зачеркнула всю предшествующую аргумента­цию, и лекция оказалась прочитанной зря. В чем ошибка? Следовало точнее назвать тему лекции: "Из всех видов воздействия алкоголя на человеческий организм основной процент приходится на вредное, не­гативное воздействие, и только очень малый процент на позитивный эффект". Задай лектор такую формулировку и скажи он, что стрессо­вые ситуации хорошо снимаются небольшими дозами алкоголя, ник­то бы не смеялся, потому что аргументация соответствовала бы заяв­ленному тезису. В прежней формулировке четвертый аргумент не до­казывает, а опровергает заданный тезис, поэтому доказательство и не получается. Этого нельзя делать. Формулировка должна быть в полном соответствии с аргументацией, которая предлагается. Форму­лировка темы — серьезная, ответственная и нелегкая задача, связан­ная с немалым интеллектуальным трудом.

Причиной потери тезиса может быть не только мыслительный сбой, но и осознанное желание человека отвечать не на тот вопрос, кото­рый ему задали, писать не на ту тему, которая обозначена, и доказы­вать не тот тезис, который сформулирован. В этом случае говорят о подмене тезиса. Подмена тезиса — это нарочитая его потеря.

Приведем следующий пример.

*Давая российскому гражданину транзитную визу, сотрудники финского посольства в Швеции хотят быть уверены, что у него есть обратный билет в Россию (па паром, на поезд или на самолет). Человек протягивает свой паспорт сотруднику посольства. Тот его спрашива­ет: "А билет на паром у Вас есть?" Делая вид, что не понимает причи­ны вопроса, человек задает сотруднику посольства встречный недоумен­ный вопрос: "А что, в это время года трудно с билетами?"*

Подмена тезиса чаще всего совершается теми людьми, которые убеждаются в том, что открыто доказать поставленный тезис они не могут. И тогда они пытаются отвлечь внимание собеседника, выдви­гая новый тезис, внешне похожий на доказываемый, но имеющий со­вершенно другое содержание. При этом делается вид, что доказыва­ется истинность содержания первого тезиса.

Логическая ошибка "подмена тезиса" встречается обыкновенно в длинных речах, когда легче заменить одно положение другим.

Подмена тезиса есть типовое поведение студентов и школьников на экзамене. Задан вопрос; совершенно непонятно, как на него отвечать, и студент обычно отвечает на тот вопрос, который он знает, а не на тот, который ему задан (таково негласное правило). Подобные эксперимен­ты обычно неудачны, поскольку любой человек без всякой подготовки обладает врожденным чувством логики, которое обязательно фиксиру­ет потерю и подмену тезиса. Естественно, преподаватели попытки под­мены тезиса на экзамене всегда замечают. Если преподаватель просит объяснить, скажем, причины начала второй мировой войны, а ему рас­сказывают о сражениях, которыми вторая мировая война знаменита, тут же становится понятно, что заданный вопрос остался без ответа. Реакция преподавателя может быть при этом разной в зависимости от дополнительных по отношению к проверке знаний студента целей (но это уже касается профессиональных педагогических тайн).

Подмена тезиса как таковая является одной из характерных черт речей определенного типа. Например, это характерная черта диплома­тической речи, и этому специально учат. Учат, как подменять тезис, но делать это изысканно, очень неявно, когда впрямую и не поймешь, что человек отвечает не на твой вопрос или делает комментарий не на ту тему, на которую его попросили. Это профессиональное умение.

Когда вы замечаете, что в речи, адресованной вам, происходит подмена тезиса, следует попытаться понять: собеседник несмог ответить на ваш вопрос или не захотел этого делать. Бывает так, что человек не смог ответить на вопрос по незнанию, а иногда он не смог понять воп­роса. В частности, это означает, что, когда вам задают вопрос, следует взять небольшой тайм-аут, чтобы понять, о чем вас спросили. Очень часто человек отвечает не на тот вопрос, потому что в стрессовой ситу­ации он просто его не понял. Вы никого не обидите, если попросите повторить вопрос или возьмете время для размышления над ответом.

Если вы почувствовали, что человек не отвечает на ваш вопрос, потому что не знает ответа, это означает, что вы потребовали от человека больше, чем он может вам дать, вы переоценили его возможности. В этой ситуации надо ему помочь. Но если вы почувствовали, что человек не хочет отвечать на ваш вопрос или не хочет раскрывать тему, ко­торую вы ему задали, это прецедент для осмысления ваших взаимоот­ношений с этим человеком.

Незнание в общем виде не должно восприниматься как порок. Скрытность настораживает значительно больше.

Любопытным аналогом рассмотренной ситуации может служить общецивилизационное правило принятия решений в менеджменте. Очевидно, что подчиненный в отношении порученной ему работы может оказаться в одном из четырех положений: может и хочет выполнить (1); не может, но хочет выполнить (2); может, но не хочет выполнить (3); не может и не хочет выполнить (4). Решение администрации должно быть следующее:

(1) → сохранить status quo;

(2) → отправить учиться (на деньги компании);

(3) → поручить более сложную и интересную работу;

(4) → уволить.

С коммуникативной точки зрения, различные ситуации, связанные с рассмотренной логической ошибкой, могут быть представлены следу­ющим образом:

Ignoratio elenchi

бессознательная реакция сознательная реакция

потеря тезиса подмена тезиса

не может не хочет

ответить отвечать

презрение снисхождение анализ причин

нежелания

Коммуникативная реакция

Возможна ситуация, когда в ходе доказательства мы сами прихо­дим к выводу, что доказываемый нами тезис ложен, а верен другой те­зис. Что в таком случае делать? Необходимо заявить, что первоначаль­ный тезис ошибочен, что от него следует отказаться, и выставить но­вый тезис. Заменив таким образом старый тезис, можно доказывать новый. И никто в таком случае не сможет обвинить доказывающего в том, что он "игнорирует" тезис, который должен быть доказан, что он пошел на подмену тезиса.

В отступлении от тезиса, т.е. в логической ошибке "игнорацио эленхи" можно упрекнуть только тогда, когда старый тезис подменяется не­заметно для других участников беседы и доказывается не тот тезис, ко­торый с самого начала доказывался, и при этом уверяют, что доказыва­ют как раз первоначально принятый тезис. Иначе говоря, чтобы в до­казательстве не была совершена подмена тезиса, следует соблюдать пра­вила тождественности тезиса на протяжении всего хода доказательства.

Обратимся теперь к четвертому требованию, предъявляемому к тезису. Это требование внутренней его непротиворечивости. Непроти­воречивость как важный признак логически правильной речи опре­деляется требованиями двух законов формальной логики — закона про­тиворечия и закона исключенного третьего.

Закон противоречия (лат. lex contradictionis) интерпретиру­ется следующим образом: не могут быть одновременно истинными две противоположные мысли об одном и том же предмете, взятом в одно и то же время и в одном и том же отношении. В самом деле, не могут быть одновременно истинными две такие, например, мысли: *Это платье белое* и *Это платье черное.*

Символически закон противоречия изображается так:

*Неверно, что А и не-А.*

Это выражение практически означает, что в процессе данного рассуждения однажды употребленная мысль *(А)* не должна в ходе этого же рассуждения менять своего содержания (если, конечно, не изменится сам предмет, отображенный в этой мысли), т.е. должна оставаться мыслью *А,* но не превращаться в *не-А.*

Закон противоречия был открыт Аристотелем, который писал: "...Невозможно, чтобы противоречащие утверждения были вместе истинными..." Аристотель считал, что данный закон есть отражение за­кона бытия: "Невозможно, чтобы одно и то же вместе было и не было присуще одному и тому же и в одном и том же смысле". У Платона так­же можно найти мысль о том, что "невозможно быть и не быть одним и тем же". Человеческое мышление в данном случае отражает закон мира. Поэтому не могут быть вместе истинными следующие два противопо­ложные суждения: *Сократ жив* и *Сократ умер,* если имеется в виду один и тот же человек, взятый в одно и то же время и в одном и том же отно­шении, т.е. отношении физической жизни и смерти.

Из определения видно, что в данном формально-логическом зако­не подразумевается не всякое противоречие вообще, не диалектическое противоречие, а только один из видов противоречия: а именно — противоречие формально-логическое.

Словесное противоречие появляется в неустойчивой и неуверенной мысли (умышленно и неумышленно) и свидетельствует о том, что чело­век, допускающий логические противоречия в своих рассуждениях по одному и тому же вопросу, противоречит самому себе.

Естественно, что первая логическая машина, построенная в прошлом веке английским логиком С. Джевонсоном, строго подчинялась дей­ствию закона противоречия. "Машина может открыть всякое самопро­тиворечие, существующее между посылками, введенными в нее; если посылки заключают в себе противоречие, то оказывается, что одна или несколько букв-терминов совершенно исчезли из логического алфа­вита", — писал он. Закон противоречия имеет силу во всех наших рас­суждениях, к каким бы областям знания или практики они ни относи­лись. Мусульманский богослов XII века Аль-Газали утверждал, что закону противоречия "подчиняется даже сам Бог".

Знание закона противоречия важно для того, чтобы прийти к вер­ному выводу в процессе того или иного рассуждения. Например, из того, что русское существительное — женского рода, можно сделать од­нозначный вывод, что это существительное — не мужского рода, а из того, что русское существительное — не мужского рода, нельзя сделать однозначного вывода о том, что оно — женского рода. Мысли *это су­ществительное* — *женского рода* и *это существительное — мужского рода* называются противоположными мыслями. Операции с ними регу­лируются законом противоречия. Естественно поэтому, что тот, кто знает этот закон, способен быстрее прийти к верному выводу в тех слу­чаях, когда в рассуждении встречаются противоположные мысли.

В чем же причина того, что некоторые люди противоречат сами себе? Наличие формально-логического противоречия в рассуждении может быть следствием недостаточно развитого, недисциплинированного, эклектического, сбивчивого мышления, когда, не задумываясь, могут сказать одно относительно данного объекта, немного погодя — прямо противоположное. В противоречие с самими собой обычно попадают запутавшиеся в чем-либо люди, которые по каким-либо субъективным соображениям пытаются отстоять явно ошибочное положение (доказать, что "черное" есть "белое").

Источником логического противоречия может быть ошибочная исходная концепция.

Чтобы правильно пользоваться законом противоречия, следует хо­рошо понять, что он касается противоположных высказываний о пред­мете только в одно время. В разное время по поводу одного объекта могут быть высказаны противоположные мысли. Закон не запрещает говорить *да* и *нет* по одному и тому же вопросу, объединять два проти­воположных суждения, если они относятся к разным периодам, к раз­ным стадиям развития предмета. Закон противоречия не только не воз­браняет подобные сочетания противоположных суждений, но, наобо­рот, считает такое сочетание правильным. Это надо иметь в виду в спо­рах, где нередко бывает так, что ваш оппонент диалектическое проти­воречие пытается выдать за противоречие логическое и обвинить вас в непоследовательности, в нарушении закона формальной логики. Обыч­но так себя ведут люди с ярко выраженным догматическим мышлени­ем. Диалектические противоречия — это противоречия внутри единого предмета, явления, процесса. У формально-логического противоречия нет точного прототипа в природе. При логическом отрицании два про­тиворечивых суждения отображают не стороны единого предмета, а существование или несуществование всего предмета или одного его свой­ства в целом: данное платье не может быть полностью белым, и оно же одновременно не может быть черным. Это не стороны диалектического противоречия. Диалектика исследует противоречия жизни, которые яв­ляются источником развития всего сущего, а формальная логика в сво­ем законе противоречия имеет дело с логическими противоречиями, когда мысль неадекватно отображает мир, в результате чего в сознании человека возникают надуманные "словесные" противоречия.

Важно также понять, что закон противоречия рассматривает высказывания о предмете, взятые в одном отношении или смысле. В случае разных толкований противоположные суждения возможны. Распространенное юридическое высказывание: "Отсутствие следа на месте пре­ступления тоже есть след" не является логически ошибочным, посколь­ку слово *след* в первом случае употребляется в своем основном значе­нии "отпечатка чего-либо на какой-либо поверхности", а во втором случае — метафористически, в значении "символа", "знака".

Отсутствие отпечатков пальцев преступника на сломанном замке (отсутствие следа) наводит на мысль о том, что преступление соверше­но опытным преступником [налицо знак (след) уголовного профессио­нализма].

Для того чтобы правильно пользоваться законом противоречия, необходимо понять, что в нем говорится о невозможности одновремен­ной истинности противоположных мыслей, но ничего не говорится о том, могут ли они быть обе ложными. Декарт писал об этом на примере двух спорщиков: "Всякий раз, когда два человека придерживаются противоположных мнений об одном и том же, несомненно, что по крайней мере один из них ошибается или даже ни один из них не владеет исти­ной".

Важно понять также, что закон противоречия не распространяется на заведомо ложные суждения, хотя формально они и находятся в отно­шении противопоставленности. Допустим, имеются такие два суждения: "Русалки теплокровные существа" и "Русалки хладнокровные суще­ства". Применять к этим рассуждениям требование закона противоре­чия нет необходимости, поскольку они оба ложны.

В науке закону противоречия уделяется особое внимание. Л.Л. Столл писал о первостепенной важности установления непротиворечивости теории. Во многих случаях этот вопрос приходится решать с помощью модели.

С законом противоречия логически связан закон исключен­ного третьего (лат. les exclusi tertii sive medii inter duo contradictoria), согласно которому из двух противоречащих высказываний в одно и то же время и в одном и том же отношении одно непременно истинно.

Объединение двух законов приводит к формулировке следующего положения: между противоречащими высказываниями нет ничего сред­него, т.е. третьего высказывания (третьего не дано: tertium non datur). Аристотель писал: "Равным образом не может быть ничего посредине между двумя противоречащими <друг другу> суждениями, но об од­ном <субъекте> всякий отдельный предикат необходимо либо утверж­дать, либо отрицать". Действительно, нельзя в одно и то же время выс­казывать две такие мысли об определенном числе и обе считать истин­ными: "Это число простое" и "Это число не простое", и при этом утвер­ждать, что обе мысли вместе истинны или вместе ложны. Не стоит большого труда определить, что только одна из них истинна (напри­мер, "3 есть простое число"), а другая ("3 не есть простое число") — обязательно ложна, третья же возможность исключена.

Символически закон исключенного третьего изображается форму­лой:

*А есть либо В, либо не-В.*

Важно понять, что эта формула связана только с логикой мышле­ния и по аналогии с законом противоречия не распространяется на внут­ренние противоречия окружающего мира. При применении закона ис­ключенного третьего в содержательных рассуждениях следует учиты­вать, что этот закон распространяется только на такие противореча­щие высказывания:

1. Когда одно из высказываний что-либо утверждает относительно единичного предмета или явления, а другое высказывание это же самое отрицает относительно этого же предмета или явления, взятого в одно и то же время и в одном и том же отношении. Такими высказываниями будут, например, следующие: *Москва — столица Российской Федерации и Москва* — *не столица Российской Федерации.*

Если же противоречащие по форме высказывания относятся не к единичному предмету, а к классу предметов, когда что-либо утверж­дается относительно каждого предмета данного класса и это же отри­цается относительно каждого же предмета данного класса, то такие высказывания в действительности являются не противоречащими, а противными. Противной (контрарной) противоположностью называ­ется такой вид противоположности, при котором сопоставляются об­щеутвердительное и общеотрицательное (см. ниже) суждения об од­ном и том же классе предметов и об одном и том же свойстве. Напри­мер, *Все ученики нашего класса — отличники* и *Ни один ученик нашего класса — не отличник.* Такие суждения вместе не могут быть истинны­ми, но оба сразу могут оказаться ложными, так как между ними воз­можно третье: *Некоторые ученики нашего класса — отличники.* На противное высказывание закон исключенного третьего не распрост­раняется.

Невозможность применения закона исключенного третьего к высказываниям обо всех предметах какого-либо класса отмечал Аристо­тель. Такие высказывания он называл не противоречащими, а противоположными. "Если кто-либо общему приписывает вообще существова­ние или же не существование, — писал он, — то эти суждения будут взаимно противоположными. Говоря "высказаться относительно обще­го вообще", я разумею, например: "всякий человек бел, ни один человек не бел". Между такими суждениями имеется среднее: "некоторые люди белые".

2. Когда одно из высказываний что-либо утверждает относитель­но всего класса предметов или явлений, а другое высказывание это же самое отрицает относительно части предметов или явлений этого же класса. Такими высказываниями будут, например, следующие: *Все рыбы дышат жабрами* и *Некоторые рыбы не дышат жабрами.*

Одно из таких суждений обязательно ложно, другое истинно, а третьего быть не может. Оба эти высказывания не могут быть одновременно ни истинными, ни ложными.

Но закон исключенного третьего распространяется и на тот слу­чай, когда одно из высказываний что-либо отрицает относительно все­го класса предметов или явлений, а другое высказывание это же са­мое утверждает относительно части предметов или явлений этого же класса. Оба таких высказывания одновременно не могут быть истин­ными. Если кто-либо в споре вначале будет отрицать что-либо относи­тельно всего класса предметов, а потом вдруг тут же признает истин­ным прямо противоположное относительно части предметов этого клас­са, то неизбежно потерпит поражение, так как будет пойман на логическом противоречии. (См. пример с вытрезвителем.) Приведем еще один классический пример — спор Рудина с Пегасовым из романа И.С. Тургенева "Рудин" по поводу существования убеждений:

— *Прекрасно! — промолвил Рудин. — Стало быть, по-вашему, убеждений нет?*

*— Нет и не существует.*

— *Это ваше убеждение?*

*— Да.*

*— Как же вы говорите, что их нет. Вот вам уже одно, на первый случай.*

Утверждения *убеждений не существует* и *одно убеждение существует* исключают друг друга. Если второе истинно, то первое тем самым становится ложным.

Закон исключенного третьего формулирует очень важное требо­вание к нашим суждениям, теоретическим исследованиям: всякий раз, когда между утверждением и отрицанием того или иного понятия нет среднего, следует устранить неопределенность и выявить, что из них ложно, а что истинно. Если установлено, что данное суждение ложно, то из этого закономерно следует, что противоречащее ему суждение не­обходимо истинно.

Закон исключенного третьего, как и любой другой закон логики, один не в состоянии решить вопрос об истинности или ложности про­тиворечащих высказываний. Для этого следует разобраться в самих явлениях и закономерностях их развития. В законе утверждается толь­ко одно: два противоречащих высказывания вместе не могут быть ложными.

Знание закона исключенного третьего необходимо, чтобы прий­ти в рассуждении к истинному выводу. Рассмотрим уже известный пример с двумя мыслями об одном и том же предмете: *Это русское су­ществительное — женского рода* и *Это русское существительное — не женского рода.* Если первая мысль истинна, то аналогично случаю с противоположными мыслями можно сказать, что вторая мысль лож­на. А теперь посмотрим, что произойдет, если допустить, что первая мысль ложна. В случае с противоположными мыслями, как было по­казано, нельзя утверждать ни истинности, ни ложности мысли, исхо­дя из ложности одной противоположной мысли. Иная ситуация в дан­ном примере. Если мысль *Это русское существительное* — *женского рода* ложна, то мысль *Это русское существительное — не женского рода* обязательно истинна, поскольку никакой другой возможности нет, как это имеется у мыслей противоположных. Там, кроме существи­тельных женского рода, есть еще существительные мужского рода и среднего рода. А в данном случае все существительные разделены на две исключающие группы: "женского рода" и "не женского рода". Если ложно, что данное существительное — женского рода, то остается ска­зать одно: данное существительное — не женского рода, ибо, и суще­ствительные мужского рода и существительные среднего рода одинако­во входят в группу существительных не женского рода.

Для того чтобы лучше построить доказательство, необходимо знать отношения между противоречащими суждениями, особенно между общеутвердительным суждением и частноотрицательным суждением.

Общее суждение — это суждение, в котором что-либо утверждается или отрицается о каждом предмете какого-либо класса. В общем сужде­нии известное нам свойство распространяется на всех представителей данного класса. Например: *Все люди дышат легкими* или *Ни один чело­век в мире не дышит жабрами.*

Структура общих суждений выражается следующими формулами:

*Все S суть Р.*

*Ни одно S не есть Р.*

Частное суждение — это суждение, в котором что-либо утвержда­ется или отрицается о части предметов какого-либо класса. Например, *Некоторые люди* — *лысые.*

Формула частного суждения такова:

*Некоторое S суть (или не суть) Р.*

Частные суждения могут быть двух видов:

1. Определенное частное суждение — частное суждение, в котором что-либо утверждается или отрицается только о некоторой определен­ной части предметов какого-либо класса. Например, *Только некоторые люди весят больше 100 килограммов.* Формула определенного частного суждения:

*Только некоторые S суть Р.*

2*.* Неопределенное частное суждение — частное суждение, в кото­ром что-либо утверждается или отрицается о некоторой части предме­тов и при этом ничего не утверждается и не отрицается относительно остальных предметов этого класса. Например, *Познакомившись с деся­тью учениками этого класса, я могу сказать, что некоторые ученики это­го класса плохо знают русскую литературу.* Формула неопределенного частного суждения:

*По крайней мере некоторые S (а может быть, и все S) суть Р.*

Утвердительное суждение — это суждение, в котором отображает­ся связь предмета и его признака. Например, *Все черви умеют ползать.*

Отрицательное суждение — это суждение, в котором отображается тот факт, что данному предмету не присуще какое-то свойство. Напри­мер, *У людей нет хвостов.*

Общеутвердительное суждение — это суждение, которое является одновременно общим и утвердительным. Например, *Все матери — женщины.* Формула общеутвердительного суждения:

*Все S суть Р.*

Общеотрицательное суждение — это суждение, которое является одновременно и общим, и отрицательным. Например, *Ни одна собака не является птицей.* Формула общеотрицательного суждения:

*Никакое S не есть Р.*

Частноутвердительное суждение — это суждение, которое одновременно является и частным, и утвердительным. Например, *В некоторых лесах водятся медведи.* Формула частноутвердительного суждения:

*Некоторые S суть Р.*

Частноотрицательное суждение — это суждение, которое одновременно является и частным, и отрицательным. Например, *Некоторые дети не знают своих родителей.* Формула частноотрицательного суж­дения:

*Некоторые S не суть Р.*

Возвращаясь к реализации закона исключенного третьего, следует обратить внимание на одну особенность. Кажется, что ложное общеутвердительное суждение легче опровергнуть с помощью общеотрицатель­ного суждения. На самом деле — это не так. Когда требуется доказать, что, например, утверждение *Все выпускники этой гимназии получили ат­тестаты зрелости с отличием* ложно, то достаточно обосновать истин­ность частноотрицательного суждения: *Некоторые выпускники этой гим­назии не получили аттестата зрелости с отличием.* В самом деле, если доказано, что хоть один случай (в данном примере — выпускник) не под­ходит под общее правило, то этого достаточно для доказательства лож­ности общего суждения.

Важно понять, что закон исключенного третьего применим только к противоречащим понятиям, к тем, для которых не существует средне­го значения; следовательно, он не применим к категориям хорошо/пло­хо, высоко/низко, горячо/холодно, много/мало и т.д. Кроме того, он неприменим в тех случаях, когда субъект по объему является более широким понятием, чем предикат. Так, например, можно ли назвать человека вообще женщиной? В данном случае положительный и отрицательный ответы будут ложными. Человек вообще может быть женщиной, но может и не быть таковой.

Очевидно, что существуют тезисы, в принципе недоказуемые, например невозможно аргументировать тезис *Хорошо бы поехать отдыхать, а также хорошо остаться дома.* Этот тезис доказать невозможно, потому что внутренняя структура его такова: *поехать и не поехать* (ведь *остаться дома = не поехать*).Это внутренне противоречивая струк­тура. А внутренне противоречивая структура, с логической точки зрения, как было показано, вообще доказана быть не может. Поэтому, когда нас просят доказать или объяснить нечто, внутренне противоречивое, следует заявить об этой противоречивости и от доказательства отка­заться. В подобной ситуации могут быть высказаны только некоторые соображения по поводу проблемы, не более. К сожалению, не каждый человек и не в каждой ситуации способен оценить текст с точки зрения наличия в нем внутренней противоречивости. Это требует и трениров­ки, и особых интеллектуальных данных, потому что внутренняя противоречивость не всегда выглядит как противопоставление *да — нет.* Это может быть сложный текст, внутренняя противоречивость которого выясняется после специального интеллектуального анализа, что очень часто встречается, например в науке. Тут необходим специальный ло­гический анализ.

Итак, внутренне противоречивый тезис доказан быть не может. Рассмотрим в этой связи примеры текстов, безусловно, внутренне противоречивых, но представляющихся, тем не менее, вполне осмысленными.

1. *Один критянин сказал, что все критяне — лжецы.*

2.

*В этом квадрате записано неверное высказывание*

В первом примере, если критянин сказал правду, то он обманул, а если он обманул, то он сказал правду. Во втором примере, если высказывание неверно, тогда оно истинно, а если оно верно, тогда оно лож­но. Аналогично устроен следующий текст:

3. *Когда крокодил похитил у одной матери дитя и она стала просить, чтобы он отдал ей похищенное дитя, крокодил обещал ей испол­нить ее просьбу, если она скажет правду.*

*— Однако же, — отвечала мать,* — *ты не возвратишь мне дитя.*

*— Значит, я не должен возвращать тебе твое дитя, — отвечал, в свою очередь, крокодил, — сказала ли ты правду или нет. Если ты сказала правду, то я не должен, по твоим же словам, возвращать его тебе: иначе бы ты сказала неправду. Если же ты сказала неправду, то я также не должен возвращать тебе дитя, потому что в таком случае, т. е. сказав­ши неправду, ты не выполнила условие.*

Рассмотренные тексты являются классическими примерами так называемых логических парадоксов (греч. parádoxes — неожиданный, странный), известных еще со времен античности. Под парадоксом понимается неожиданное, необычное, странное высказывание, резко расходящееся, по видимости или действительно, с общепринятым мнени­ем или даже со здравым смыслом, хотя формально-логически оно пра­вильно. Рассмотрим еще один известный парадокс древнегреческого мыслителя Зенона Элейского "Ахиллес и черепаха": "Быстроногий Ахилл никогда не может догнать самого маленького животного — черепаху, так как при условии одновременного начала их движения в момент появления Ахилла на месте черепахи черепаха уже уползет на 1/10 этого расстояния, и когда Ахилл пройдет эту 1/10 , черепаха уползет вперед еще на 1/100 и т.д. во всех отдельных точках пути дви­жения. Поскольку этот процесс деления пути не имеет конца, постоль­ку Ахилл никогда не настигнет черепаху". Получается неожиданное высказывание, резко расходящееся с общепринятым мнением и прак­тикой, так как в жизни Ахилл, конечно, догонит черепаху. Этот парадокс входит в число так называемых апорий (греч. ароríа — безвыходность) — трудноразрешимых логических затруднений.

В логике парадоксы входят в более широкий класс рассуждений, приводящих к взаимоисключающим результатам, которые в равной мере доказуемы и которые нельзя отнести ни к числу истинных, ни к числу ложных. Такие рассуждения называются антиномиями (лат. and — против, nomos — закон). Апории также входят в класс антиномий.

Учение об антиномиях было развито Кантом, называвшим антиномиями те противоречия, в которые необходимо попадает разум при попытке дать ответ на метафизические вопросы о мире как целом, ибо в этом случае разум пытается выйти за пределы непосредственного чувственного опыта и познать "вещи в себе". В данном случае возни­кают такие антиномии:

1) мир имеет начало во времени и ограничен в пространстве — мир не имеет начала и не ограничен в пространстве;

2) все в мире состоит из простого (неделимого) — нет в мире ниче­го простого, все сложно;

3) в мире существуют свободные причины — нет никакой свобо­ды, т.е. все необходимо;

4) в ряду мировых причин есть некое необходимое существо — в этом ряду нет ничего необходимого, все случайно.

Учением об антиномиях Кант выявил тот важнейший факт, что человеческому мышлению присуши противоречия. Например, в первой антиномии отражено диалектическое противоречие конечного и бесконечного, во второй антиномии — прерывного и непрерывного и т.д.

Известно, что антиномии (и парадоксы, в частности) доставили мно­го труда древним и современным математикам, логикам и философам, пытавшимся с помощью тех или иных методов преодолеть соответствующие противоречия. Однако на протяжении веков они не могли быть объяснены с логической точки зрения. Только в XX веке выдающийся английский философ и логик Бертран Рассел наметил путь объяснения этих случаев.

Рассел заметил, что можно говорить о 1) множестве (классе) объек­тов (например, множестве звезд или людей), но можно рассматривать и 2) множество (класс) множеств объектов. Что касается первого множе­ства, то оно не является членом самого себя, так как множество звезд не есть звезда, а множество людей не есть человек. "Никто не будет утвер­ждать о классе людей, что это человек. Перед нами класс, который не принадлежит самому себе. Я говорю, что нечто принадлежит какому-то классу, когда <оно> подходит под понятие, объем которого есть класс", — писал Рассел. Это впрямую относится к парадоксу Эвбулида "Куча": "Одно зерно кучи не составляет; прибавив еще одно зерно, кучи не получишь; как же получить кучу, прибавляя каждый раз по одному зерну, из которых ни одно не составляет кучи?"

Такое множество, которое не является членом самого себя, называ­ется собственным множеством. Что же касается второго множества, то оно является членом самого себя (например, множество множеств спис­ков есть список). Такое множество называется несобственным множе­ством. Допустим, нам требуется составить множество всех собственных множеств *(М).* Возникает вопрос: каково это множество — собственное или несобственное? Если *М* является собственным множеством, т.е. не является элементом самого себя, мы должны включить его в *М* (по оп­ределению собственного множества). Но включение его в *М* превратит его в несобственное, и потому оно должно быть исключено из *М.* Пред­положим теперь, что *М* — несобственное множество. Тогда оно должно быть исключено из *М,* т.е. оно должно принадлежать к числу множеств, не содержащих себя в качестве элемента, т.е. оно станет собственным множеством. Однако как собственное множество оно должно быть включено в *М.* Оба противоречащих друг другу допущения приводят к противоречию.

Парадокс Рассела может быть проиллюстрирован самыми разны­ми примерами. Приведем еще один.

Каждый муниципалитет в Голландии может иметь мэра, и два разных муниципалитета не могут иметь одного и того же мэра. Иногда оказывается, что мэр не проживает в своем муниципалитете. Допустим, что издан закон, по которому некоторая территория *S* выделяется исключительно для таких мэров, которые не живут в своих муниципалитетах, и предписывающий всем этим мэрам поселиться на этой территории. Допустим далее, что этих мэров оказалось столько, что *S* образует муниципалитет. Где должен проживать мэр *S*? Получается, что мэр муниципалитета *S* не может проживать ни в своем муниципалитете, ни вне его. В са­мом деле, если он захочет жить в своем муниципалитете, то по закону его удалят из его муниципалитета, ибо в этом муниципалитете имеют право жить лишь мэры, которые не проживают в своих муниципалитетах. А закон требует: если мэр *S* не проживает в муниципалитете *S*, то он должен проживать в муниципалитете *S.* Получается неразрешимое противоречие.

Парадоксы Рассела поразили философов и математиков, так как они затрагивали основы не только теории множеств, но и собственно формальной логики, поскольку поставили под сомнение закон исключенного третьего, допустив возможность истинности *A* и н*е-А.* Преодо­ление кризиса наметилось через осознание языкового способа выраже­ния как некорректного. Рассел писал: "Язык не может быть таким уни­версальным, чтобы допустить высказывания обо всех элементах некоторого множества, если совокупность множества не была предварительно точно определена и завершена. То есть высказывание обо всех эле­ментах множества не может быть одним из элементов этого множества, высказывание о "целом" может быть правомочным только "извне" этого целого". Не соблюдая этого запрета, мы получим высказывание не лож­ное, а просто лишенное смысла. Именно эти бессмыслицы лежат в осно­ве так называемого логического круга в рассуждении, ведущего к пара­доксам. С целью избежания опасностей порочных кругов Рассел пред­ложил разделение univers du discours на "типы": индивидов, множеств индивидов, отношения между индивидами, отношения между множе­ствами индивидов и др. "Типы" соответствующим образом закодиро­ваны, что позволяет различать их и ограничивает, таким образом, воз­можность неправильного их употребления, ведущего к парадоксам. Принеправильной подстановке аргумента функция становится бессмыслицей, а это означает, что некоторые подстановки на основании языковых запретов теории типов лишены смысла. Теория типов есть результат изучения языка логических высказываний и установления на этой основе определенной иерархии из предметов и названий этих предме­тов.

Во втором парадоксе ("Квадрат") высказывание говорит само про себя, т.е. является элементом множества (в данном случае — одноэле­ментного), о котором говорит. Таким образом, оно оказывается соб­ственным множеством (что, естественно, приводит к глобальному про­тиворечию).

Следует разделить язык-объект и язык описания, который получил название метаязыка (греч. meta — после). Метаязык — это язык, на основе которого происходит исследование какого-либо другого языка (языка-объекта), его структуры.

В учебнике русского языка, написанном для англичан, есть русский текст и английский. Русский текст — это примеры, а английский текст — объяснение этих примеров. Русский текст в этом учебнике — язык-объект, это тот язык, который изучается, а английский текст в этом учеб­нике — это метаязык, язык для описания исходного языка-объекта, а именно русского. В одном и том же учебнике могут быть совмещены язык-объект и метаязык (язык описания). Это учебник русского языка для русских, где примеры (язык-объект) даны, скажем, одним шрифтом, а объяснения к этим примерам (метаязык) даны другим шрифтом, или примеры даны в кавычках, а объяснения к ним, естественно, без кавы­чек:

*Маша любит Петю* (язык-объект).

*Любит* (язык-объект) — это глагол в настоящем времени, в 3-м лице, в единственном числе (метаязык).

И парадокс "Квадрат", и парадокс "Критянин" основаны на смешении языка и метаязыка в одном тексте.

Аналогичная ситуации лежит и в основе парадоксов следующего типа. Слово "Heterologisch" (нем.) означает разнологический. *Гетерологичный —* слово, обозначающее определенное качество, которым само это слово не обладает. Если само это слово гетерологично, то оно негетерологично, и наоборот. Слово "long" (англ.) означает "длинный", а само этим качеством не обладает: оно короткое. Этот пример ясно по­казывает смешение языка (обозначение длины чего-либо) и метаязыка (длины самого слова).

В речи на уровне единого текста совмещение языка и метаязыка недопустимо: это структуры, находящиеся в разных плоскостях. Их смешение приводит к появлению тезисов — парадоксов, от которых и язык, и наука должны освободиться.

Следует однако понять, что различение в речи языка-объекта и метаязыка часто оказывается затруднительным и требует специальных интеллектуальных усилий говорящего, поскольку язык-объект и мета­язык обычно строятся на основе тех же элементов, т.е. имеют единую (тождественную) субстанцию.

В реальных текстах элементы языка-объекта и метаязыка произвольным образом перемешаны, а для того чтобы исследовать, проанализи­ровать или описать язык *L*1мы нуждаемся в языке *L*2, чтобы сформули­ровать результаты нашего исследования языка *L*1или правила исполь­зования *L*1*.* Это тем более верно для теории перевода, имеющей дело по крайней мере с двумя языками. Теперь предположим, что у нас не два языка, а три (русский, немецкий, французский), и мы сначала истолковываем немецкое выражение средствами русского языка, а затем рус­ское выражение средствами французского. Таким образом, один из языков может быть промежуточным или, как говорят в теории перевода, языком-посредником.

Язык-посредник необязательно может быть языком в обычном смысле слова, т.е. естественным языком. Им может быть любая знако­вая система, т.е. любая система символов при условии, что эти символы поставлены в соответствие со словами переводимого текста.

Можно выделить четыре типа языков-посредников:

1) один из естественных языков (но это невыгодно, так как естественные языки характеризуются высокой степенью многозначности);

2) стандартизованный и упрощенный естественный язык;

3) искусственный международный язык (типа эсперанто или интерлингвы);

4) язык, специально построенный для этой цели.

При конструкции такого языка могут быть предложены два подхо­да:

а) этот язык строится именно как язык со своим словарем и своей грамматикой, т.е. является еще одним искусственным языком;

б) в качестве языка-посредника берется абстрактная сетка соответствий между элементарными единицами смысла ("семантическими мно­жителями") и набор универсальных синтаксических отношений, годный для всех языков.

В любых рассуждениях о переводе факты двух языков сравнивают­ся явно или неявно с какой-нибудь третьей системой, будь то мысли, выраженные в тексте, — на одном полюсе, или абстрактная сетка соответствий между единицами двух языков, как она строится при машинном переводе, — на другом полюсе. Тем самым некоторый язык-посред­ник присутствует всегда, и поэтому очень трудно построить теорию, в которой бы это понятие не использовалось.

#### Глава 13

###### АРГУМЕНТАЦИЯ

Все существующее имеет достаточное основание для своего существования.

### Лейбниц

Аргументом (лат. argumentum — логический довод, основание, доказательство) называется мысль или положение, которое использу­ется для доказательства истинности или ложности тезиса. К аргументу предъявляются определенные требования.

Первое требование совпадает с требованием, предъявляемым к тезису: аргумент должен быть истинным. И точно так же, как в случае с тезисом, эта истинность носит не абсолютный, а относительный харак­тер. Речь идет о вере говорящего в истинность аргумента. Только в дан­ном случае в отличие от тезиса эта вера должна быть разделена и слу­шающим тоже. Оба собеседника должны признавать истинность аргу­мента. Важно понять, что, если один из речевых коммуникантов, а имен­но слушающий, не признает истинность аргумента, этот аргумент не может быть использован для доказательства тезиса, что встречается до­статочно часто.

Если для доказательства мысли приводится положение, которое кажется говорящему очевидным, а слушающий с ним не согласен, это положение (аргумент) само превращается в тезис, и приходится в первую очередь доказывать его истинность как промежуточного тезиса и толь­ко после этого переходить к аргументации первоначального тезиса. Говорящий часто этого не делает, и поэтому доказательство не получа­ется. Эта ситуация крайне частая, впрямую никем не замечаемая. Начи­ная аргументировать тезис и приводя первый аргумент, следует спро­сить: "С этим вы согласны?" По ходу доказательства разумно на каж­дом новом логическом этапе задавать вашему речевому оппоненту этот вопрос, чтобы он подтверждал промежуточный уровень согласия. Осо­бенно удачно это применяется в полемике, когда речевому оппоненту (тому, кто имеет противоположную точку зрения) приводят в качестве аргументов некоторые очевидные положения, с которыми он не может не согласиться, и когда он с ними соглашается, делают один мощный логический шаг (демонстрация) — переход к самому тезису, и человеку ничего не остается, как признать свое интеллектуальное поражение.

Логико-речевая ошибка в доказательстве, связанная с тем, что в качестве аргумента, подтверждающего тезис, приводится такое положение, которое, хотя и не является заведомо ложным, однако само нуж­дается в доказательстве, называется "предвосхищением основания" (лат. petitio principii). Еще древнеиндийские логики знали логико-речевую ошибку "Siddha-sadhya", когда доказательство само нуждается в том, чтобы его доказали. М.В. Ломоносов приводит пример этой ошибки в рассуждениях физиков, доказывающих теорему о том, что "количество материи следует определить по весу". Вся сила этого доказательства, по Ломоносову, основывалась на опытах со столкновением тел, обра­зующих маятники. Для опытов брались или однородные тела разной величины, или же разнородные тела. М.В. Ломоносов согласен с тем, что для первого случая теорема истинна и доказательство убедитель­но. Но что касается второго случая, когда в качестве маятников ис­пользовались разнородные тела, то о нем М.В. Ломоносов писал: "Во втором же окажется, что он [И. Ньютон] определял количество веще­ства в разнородных телах, которые он брал для опытов по их весу и принимал за истину то, что следовало доказать". Если при аргумента­ции в речи выясняется, что один из доводов оказался для слушающих промежуточным тезисом, поведение говорящего должно быть разным в зависимости от коммуникативной ситуации. Если речь гомилетическая, т.е. продолжающаяся (см. выше), следует потратить время на до­казательство этого промежуточного тезиса, а только потом возвращаться к доказательству искомого тезиса. Если это речь ораторическая, т.е. однократная, ограниченная во времени, можно: 1) призвать слушаю­щих поверить вам "на слово" — это возможно только при условии, если в данной аудитории был сформирован ваш личностный авторитет до начала речи (например, если вы человек популярный, пользующийся заслуженной высокой репутацией у публики); 2) сослаться на автори­тетное (для ваших слушателей) лицо, верящее в истинность данного аргумента (см. ниже "апелляция к человеку"). Если ни одно из этих двух условий не может быть выполнено, речь, скорее всего, окажется проигранной. Поэтому так важно, готовя аргументацию, проанали­зировать, в какой мере она будет воспринята как истинная именно теми людьми (с учетом их эрудиции, социальной ориентации, профессиональ­ной принадлежности и т.д.), которые будут вас слушать.

Еще раз следует повторить, что истинность аргумента не абсолют­на, а условна. В качестве простейшего примера речевого доказатель­ства был приведен античный силлогизм: "Все люди смертны. Сократ — человек. Следовательно, Сократ смертен".

Первый аргумент — общий: "Все люди смертны". Он, на первый взгляд, не вызывает сомнений. Тем не менее очевидно, что никто не может стопроцентно утверждать, что это положение верно. Во-первых, никто не наблюдал индивидуальные судьбы всех людей. Во-вторых, никто не наблюдал ни одной судьбы человека, который сегодня еще не рожден. Никто не знает наверное, как будет строиться его жизнь во Вселенной или на Земле. В-третьих, в соответствии с довольно много­численными философскими и религиозными теориями (например, буд­дизмом), человеческая душа переселяется в другую плоть и существу­ет на Земле много дольше, чем мы предполагаем. А почему бы и не веч­но? Под человеком свойственно понимать его духовность, которая включена в плоти. Если дух покидает плоть, человека называют сло­вом "труп" или "тело" — это уже не человек, что достаточно хорошо отражено в нашем сознании. Если духовность, или душа, или дух после физического исчезновения тела переселяется в другую плоть, то, с этой точки зрения, человек не умирает. И так может с ним происхо­дить бесконечно: он проживает множество разных жизней в разной плоти. Существуют специальные исследования, которые объясняют вам, кем вы были в прошлой жизни (правда, не сообщают, кем вы будете в следующей). Сегодня наука не имеет аргументов для опровержения этой концепции. Таким образом, мысль о том, что все люди смертны, неочевидна, хотя большинство людей ее разделяет. Только в отношении последних данную посылку можно использовать в качестве аргумента для доказательства тезиса "Сократ смертен". Вторая посылка (второй аргумент) звучит так: "Сократ — человек". В отношении этой посылки тоже могут быть предложены возражения. Кто запрещает сказать, что человек такого выдающегося ума вряд ли, вообще, человек? Может быть, он наполовину — человек, а наполовину — сын олимпийского бога? Эту мысль нелегко опровергнуть. Таким образом, с точки зрения абсолютной истины, ни один аргумент не кажется стопроцентным. И это есть благо, поскольку, если бы существовали полностью истинные аргументы, человеческое сознание лишено было бы творчества, оно развивалось бы крайне медленно, если бы вообще развивалось. Скорее всего, сознание превратилось бы в систему абсолютных истин, т.е. ста­ло бы догматическим (см. ниже). Скажем только, что догматическое сознание приводит к интеллектуальному распаду. С социальной точки зрения этот феномен можно было наблюдать в нашей стране во второй половине советского периода, когда долгое пребывание в условиях дог­матического мышления привело к массовой интеллектуальной дегра­дации. Догматическое сознание крайне пагубно для человеческого интеллекта, который по своей природе диалектичен. Интеллект так уст­роен, что имеет внутренний стимул к саморазвитию. Все, что ограни­чивает саморазвитие, для интеллекта пагубно. О каком движении впе­ред может идти речь в условиях абсолютной истины? Ни о каком, ведь конечная точка в размышлениях уже достигнута. Это важно понимать, приступая к аргументации.

Как это ни парадоксально, все сказанное об аргументе распространяется и на такое явление, как факт. Факт — это действительное, т.e. достоверное событие[[11]](#footnote-12).

Достоверное событие есть элемент внешнего мира, который интерпретируется человеком с известной мерой погрешности. Это означает, что, даже если вы очевидец факта, если он произошел на ваших гла­зах, это еще не значит, что вы способны его правильно и адекватно интерпретировать. Это научное положение обычно плохо понимается на бытовом уровне, однако давно учитывается, скажем, в юриспруденции. Каждый процесс, каждое следствие на протяжении веков сталкивается с одной и той же трудностью: несколько человек наблюдали одно и то же событие, их просят дать показания, у них нет никаких внутренних оснований, никакой мотивации давать ложные показания, и, с их точки зрения, они дают истинные показания, но показания при этом р а з н ы е. И как потом использовать эти показания, какое из них принимать за достоверное, а какое нет, непонятно — они только запутывают след­ствие. Положим, пять человек наблюдали, как один другого ударил ножом, и пять человек дают разные описания того, что они наблюдали, иногда прямо противоположные. Один увидел рассчитанный, точный удар; другой — угрозу ножом с последующим несчастным случаем из-за неверного движения жертвы; третий — превышение необходимых пределов самообороны преступника; четвертый — предварительное доведение жертвой преступника до состояния аффекта и невменяемос­ти; пятый — попытку самоубийства, совершенную жертвой. Что это означает? Это еще раз подтверждает, что анализаторы со значительной мерой погрешности воспринимают действительность, тем более что угол зрения, т.е. точка видимости в рассматриваемой ситуации, обычно разный. Затем в мозгу происходит перекодирование того зрительного или звукового образа, который зафиксировали анализаторы (переко­дирование тоже происходит с большими погрешностями), а потом на это накладываются погрешности памяти и индивидуальные ассоциации, связанные не с этим событием, а с чем-то, ассоциативно сходным в лич­ной жизни свидетеля, и описания событий оказываются несовпадаю­щими. Например, если преступник внешне представлял собой тип, фи­зиологически неприятный свидетелю, показания обязательно окажутся более жесткими. В качестве примера можно привести внутреннее негативное отношение людей, основанное на этническом различии, что является серьезной проблемой в многонациональных государствах. Пред­положим, свидетелями некоторого криминального поступка, произо­шедшего между белым и негром, являются люди разного цвета кожи. Как правило, они дают разные показания, даже если к инциденту ника­кого отношения не имеют и у них нет оснований для дезинформации. Человек с этим ничего сделать не может, он действительно так увидел событие: его восприятие, в частности связанное с этническим неудоволь­ствием, на бессознательном уровне определяет его оценку события. Это одна из причин распространенного бытового мнения о том, что во мно­гих бедах страны виноваты люди какой-то определенной национально­сти. Имеется в виду мнение отдельных людей, которое основано на том же феномене: человек, оценивая что-то негативное, произошедшее с другим человеком или с целым обществом, искренне верит в то, что он нашел источник этой беды. Как он его ищет? В соответствии с бессозна­тельным негативным отношением к людям определенной националь­ности, с неприятием чего-то инородного в религиозном, в этническом, в культурологическом отношении, в системе привычек, в манере себя вести и даже во внешности. Надо понять, что можно обвинять людей в неприязни к другой нации, в расизме, и с социальной точки зрения это обвинение совершенно оправданно, но с психологической точки зре­ния человека в этом обвинять нельзя, потому что он не властен над своим бессознательным. Это факт внутреннего чувства вины человека, ощущения собственной греховности. А в принципе разве можно обви­нять человека в том, что он, скажем, любит блондинов и не любит брю­нетов? Нельзя. Другое дело, что на эмоциях подобного рода не может быть построена социальная, политическая программа общества, кото­рая в этом случае приводит к преступлению, называемому нацизмом. Индивидуальная же реакция одного человека на другого не подлежит оценке с внешней стороны, она подлежит только внутренней само­оценке.

Итак, свидетельские показания, данные, казалось бы, совершен­но непредвзятым человеком, часто оказываются необъективными. А так как свидетельские показания и факты вообще часто используют­ся в доказательстве, то, анализируя аргументацию, следует помнить о возможной мере существующей в ней информационной погрешнос­ти. Тем не менее, если человек является очевидцем, обычно к его мне­нию можно прислушаться, но с известной мерой внутренней осторож­ности и недоверия.

В некоторых случаях показания очевидцев вообще не могут быть оценены как адекватные, например в случаях наблюдения НЛО. Четырнадцать человек одновременно наблюдали необычное явление. У них были взяты показания, которые по обыкновению оказались мало похожи друг на друга. Вот зафиксированные впечатления:

1. Маленький, летевший прямо к земле и увеличивающийся в размерах шарик; небо при этом стало каким-то черным; шар крутился вокруг своей оси, как глобус; и даже можно было ра­зобрать очертания материков и океанов.

2. В небе свет и какой-то ярко-голубой объект; объект будто взорвался, став наполовину огненно-красным, и выбросил три пылающих хвоста, достигших поверхности земли. Объект двигался в западном направлении и скоро исчез.

3. Все небо осветилось огромной вспышкой. Прямо перед глазами тарелкообразный объект начал делиться на две части, одна из которых оставалась голубой, а вторая — огненно-красной. Когда расстояние между половинками увеличилось, между ними образовалась соединительная лента в несколько метров толщиной. Вскоре объект взорвался.

4. Два светящихся круга, приближающихся друг к другу. Когда круги сблизились, на них зажглись два прожектора, ко­торыми эти круги осветили друг друга, после чего направили свет на землю. Через 2—3 минуты прожектора выключились, а светящиеся круги в полной тишине разошлись и исчезли.

5. Внезапно возникший ярко-оранжевый шар, имеющий раз­меры раз в десять больше полной луны, медленно проплыл с севера на юг и исчез там, как будто его выключили.

6. По небу медленно, с очень тихим гулом проплыла крас­но-оранжевая светящаяся чечевица. От горизонта до горизон­та она пролетела за 15 минут.

7. На небе отчетливо обрисованный черный квадрат. Квад­рат был виден в тучах, подсвеченных розовым светом. Размеры его приблизительно были равны двум лунным дискам. Квад­рат сохранился неизменным, несмотря на то, что тучи вокруг были в движении и, дойдя до границ квадрата, бесследно ра­створялись. Минут через десять квадрат разрушился, розовый свет пропал.

8. Не заметил ничего необычного.

9. Вертикальная пульсирующая веретенообразная черта ро­зово-оранжевого цвета. Высота черты была равна примерно 5 — 8 диаметрам луны. Явление продолжалось около 15 минут.

10. Километрах в 6 — 10 облака осветились ярким светом... Круг света становился все ярче. Было очевидно, что там, за облаками, что-то приближается к земле... Вырвавшись на огром­ной скорости сквозь облака, аппарат сразу затормозил. Ярко освещенный предмет имел форму полусферы. Сзади него по ходу полета тянулся мощный сноп света, напоминающий свет мощ­ного прожектора. Свечение было желтоватого цвета... Аппарат завис на 10— 15 секунд, а потом начал двигаться наклонно вниз, набирая все большую скорость. Он делал это с невероятной легкостью и буквально "растаял на глазах".

11. Объект в виде темной сигары с расположенными по ее краям рядами огоньков. На ее фоне было видно множество дру­гих огней, расположенных без видимого порядка. За "сигарой" летели три языка пламени, похожих на выхлоп ракеты.

12. С юго-запада на северо-восток летело светящееся тело, сзади которого, словно на привязи, летела яркая красная звез­да. На некотором расстоянии от них летело множество огонь­ков салатового цвета.

13. Увеличивающее свои размеры светящееся пятно, которое через некоторое время разделилось на три светящихся тела, при­чем тело, расположенное посередине, было в несколько раз боль­ше двух боковых, оно медленно превратилось в длинную вытя­нутую линию, светящуюся очень ярким светом, сравнимым по яркости с электросваркой.

14. Две звезды протянули друг другу как бы световые нити, которые соединили объекты между собой. Через 7 — 10 секунд из-за горизонта появилось множество светящихся шаров, кото­рые приближались, увеличивая свои видимые формы. Звезды и шары летели синхронно.

Из показаний видно, что некоторые из них принципиально различны. Один же человек утверждает, что, находясь в том же месте, он никакого странного явления не наблюдал.

Интересна библейская интерпретация того, что нам известно как «Колесница Иезекииля»:

"...когда я был среди пленных над рекой Хебар, небо раз­верзлось, и я увидел видение Господне... и вот вихрь пришел с севера, облако великое, и вьющийся огонь, и яркость была вок­руг него... И из середины его вышли подобия четырех живых существ. И вот каков был вид у них: они были как подобия че­ловека. И у каждого было четыре лица, и у каждого по четыре крыла. И ноги были — прямые ноги, и ступни, как у быка; и они сверкали, как чистая медь. И у них были руки ниже крыль­ев, по всем четырем сторонам... Их крылья прикасались одно к другому, и они не поворачивались, когда они шли прямо впе­ред... два крыла у каждого прикасались друг к другу, а два закрывали им тело..."

Конечно, когда речь идет об уфологических феноменах, то можно предположить (и не без оснований), что в этот момент происходит изве­стное воздействие на человеческий мозг, и люди галлюцинируют, при­чем галлюцинации, естественно, у них разные. Иными словами, объект может существовать, но это не значит, что анализаторы воспринимают его адекватно, а сознание правильно интерпретирует. Конечно, если мы встречаемся с иной, более высокой цивилизацией, то частичное пора­жение разума в этот момент у жителей Земли объяснимо: это позволяет высшему разуму многое от нас скрыть. Это понятно с общей точки зре­ния, но тем не менее... два человека стояли рядом и смотрели в одном и том же направлении: один видел нечто необычайное и может описать в мельчайших подробностях, а другой ничего не заметил...

Мера несоответствия в показаниях очевидцев любого, даже самого привычного события так велика, что сама возможность их использова­ния в аргументации может быть поставлена под сомнение.

Следует понять, что описание факта является далеко не лучшим аргументом, поскольку это только интерпретация, степень адекват­ности которой всегда может быть поставлена под сомнение. Если ар­гументация строится со слов очевидца, то ситуация еще больше ус­ложняется, поскольку мы апеллируем даже не к своей интерпретации, а к чужой.

Если все-таки приводить факты для аргументации, то откуда, если вы не очевидец, их описание можно брать? Из каких источников мож­но черпать информацию, каким из них в большей степени доверять? Ответ на этот вопрос имеет очень большое значение. Сначала следует обозначить источники информации, из которых для доказательства брать фактический материал нельзя. В первую очередь это средства массовой информации. Такое заключение может показаться парадок­сальным, потому что это очень распространенный способ аргумента­ции: человек что-то рассказывает, его спрашивают, откуда он это узнал, а он отвечает: "Как, по радио слышал. По телевизору смотрел. Все газеты об этом пишут". Почему нельзя черпать фактическую ин­формацию из прессы? Для ответа на этот вопрос следует обратить­ся к схеме, предложенной в главе "Классификация целевых установок речи", в которой представлены жанры устной и письменной словесно­сти в соответствии с основными задачами, которые этот жанр решает в речевой коммуникации. На схеме видно, что такой жанр словеснос­ти, как средства массовой информации (mass media) — радио, телевидение, пресса, не имеет задачи распространения знаний, т.е. адекватной передачи информации. СМИ существуют для формирования точ­ки зрения, наличие которой, в свою очередь, формирует намерения и стимулирует поступки. Mass media в своей основе — строго идеологизированный жанр. Важно понять, что средства массовой информации идеологизированы во всех странах мира. Таким образом, идеологизация средств массовой информации свойственна не только тоталитарному государству. Это универсальное свойство СМИ. Тоталитарное государство от демократического отличается только тем, что в первом все СМИ формируют одну и ту же точку зрения, а в демократическом каждая газета, телевизионный канал или радиопрограмма формируют точку зрения читателей, зрителей и слушателей в соответ­ствии со своей. Точка зрения редакции — это интерпретация досто­верных событий, которая навязывается публике. Точка зрения дру­гой редакции — это другая интерпретация тех же достоверных собы­тий, и она тоже навязывается публике и т.д.

В любой демократической стране каждому человеку дано право, если он не выходит за рамки законодательства, предлагать собствен­ную интерпретацию любого события вниманию всех, кто захочет с ней ознакомиться. Профессионально этим занимаются так называемые независимые журналисты.

Иногда журналисты берутся за формирование определенной точ­ки зрения, исходя не из своих убеждений или позиции своей редак­ции, а потому, что эта работа профинансирована определенным ли­цом или организацией.

При этом подчас крайне трудно бывает понять, чью точку зрения пропагандирует конкретный репортер. Публика в любом случае ока­зывается "одураченной".

Ни о какой адекватности отражения действительного события в mass media не может быть и речи. При рассмотрении любого события можно найти самую разную его интерпретацию, если взять как мож­но больше газет разной политической направленности или прослу­шать сообщение об этом событии по всем каналам отечественного и зарубежного радио и телевидения. Трактовки будут принципиально отличаться друг от друга.

Кто сказал, что интерпретация любимой вами газеты или про­граммы (а мы обычно выбираем такую прессу, которая нам ближе иде­ологически, и тем самым становимся добровольной жертвой еще боль­шего внешнего давления на наше сознание) является единственно вер­ной, т.е. адекватной действительно произошедшему событию (факту)? Конечно, это не так, хотя бы потому, что другие люди (подчас не глупее, а объективно умнее) выбирают другую прессу, точно так же, как вступают в другие движения и партии. Кто прав? Формирование мировоззрения конкретного человека — во-первых, уникальный, а во-вторых, бесконечный в течение его жизни процесс.

Несколько лет назад произошел прорыв нефтяных магистралей в Сибири. Оценка события прессой имела разброс от мелкого инциден­та до глобальной экологической катастрофы. Прочитав все, что на­писано о войне в Чечне в московской прессе, в азербайджанской, ар­мянской, французской, а заодно в американской, южноафриканской, иракской, можно обнаружить не только полярную интерпретацию событий, но и информационные сообщения, которые в принципе не могут быть скоординированы друг с другом. Если вы не очевидец, возможность оценить уровень достоверности интерпретации у вас от­сутствует.

Какие же тексты, какой жанр может быть использован для отбора фактов? Такой жанр существует: это научная и справочная литера­тура (монографии, словари, энциклопедии и др.), которая специаль­но предназначена для распространения знаний и передачи адекват­ной информации. Конечно, не в каждом таком издании и по поводу далеко не каждого факта дается точная и адекватная информация, но сам жанр соответствует этой задаче. Поэтому из научной и справоч­ной литературы можно и нужно черпать фактическую информацию. Для этой цели обычно предлагается использовать также научно-по­пулярную литературу, но это заключение спорное. В научно-попу­лярном тексте делается попытка изложить сложную теоретическую проблему простым, понятным языком, так как этот текст рассчитан на профессионально неподготовленного читателя. Ни один профессионал научно-популярную литературу не читает. Чтобы объяснить научное положение непрофессионалу, требуется построить текст, лишенный тер­минов, знание которых, в свою очередь, необходимо для понимания научной проблематики, — получается замкнутый круг. На дилетантс­ком уровне невозможно объяснить, например, процесс расщепления атомного ядра, поэтому научно-популярные статьи на эту тему объяс­нения не дают, а предлагают некоторые неформальные соображения по поводу проблемы, в результате чего возникает информационное иска­жение, такое значительное, что саму возможность достоверности сле­дует поставить под сомнение. Если достоверность информации в науч­но-популярных текстах представляется весьма условной, то сами эти тексты вряд ли подходят в качестве источника аргументации. Таким образом, для целей фактической аргументации можно использовать научную и справочную литературу, а научно-популярную с большой мерой осторожности. Если в компании нескольких человек один является профессионалом в какой-то области, а остальные — дилетантами и возникает научный спор, дилетанты, как правило, приводят аргументы, почерпнутые из научно-популярной литературы, а про­фессионал молчит, являясь ироничным свидетелем этой исполненной энтузиазма, но достаточно жалкой полемики.

Это типичная ситуация: чем меньше знаю, тем больше хочу спо­рить, поскольку, чем более человек образован, тем больше он понима­ет безбрежность своего незнания. Каждый раз, как он поднимается на новую ступеньку познания, ему открываются все большие дали, те, которые за пределами его знания. Человек, кичащийся своей эруди­цией, как правило, — человек примитивный, не видящий безбрежности интеллектуального горизонта, который открывается по мере дви­жения вверх точно так же, как путешественник видит все больше про­странства, взбираясь на гору, и только на вершине ощущает его бес­конечность. Известное изречение "Я знаю только то, что я ничего не знаю, другие не знают даже этого" (Сократ) может принадлежать толь­ко мудрейшему из людей, достигшему вершины мыслительного подъе­ма, доступного человеческому разуму.

Второе требование, которое предъявляется к аргументу, требова­ние достаточности для доказательства тезиса. Аргументация должна быть достаточной для людей, на которых она направлена. Важно понять, что мера достаточности неодинакова для разных людей. Это означает, что когда говорящий берется убеждать, скажем, десять человек одновременно в истинности некоторого тезиса, то часть людей будет убеждена уже после предъявления одного или двух аргументов; другие будут интеллектуально сопротивляться дольше, некоторые еще больше и т.д. Таким образом, сама достаточность есть функция, которая меняется в зависимости от аргумента, где под аргументом пони­мается ментальность слушающего. Есть люди, более податливые к аргументации, есть люди, внутренне согласные с тезисом говорящего, но до конца не осознающие своего согласия, есть те, которые име­ют веские контраргументы, а есть люди, которым говорящий просто несимпатичен, и в силу этой неприязни к нему все, что он говорит, вызывает встречное неприятие — все это разные коммуникативные ситуации. Уровень достаточности аргументации всегда индивидуален. Достаточность не есть константа, это переменная, и ее значение зависит от множества факторов, связанных с конкретной личностью слушателя.

Несоблюдение требования достаточности основания ведет к логи­ко-речевой ошибке "не следует" (лат. non sequitur), сущность которой состоит в том, что положение, требующее доказательства, не вытекает, не следует из приведенных аргументов, т.е. предложенные доводы, сами по себе верные, не являются достаточным основанием для выдвинутого тезиса и поэтому не доказывают его.

Так, для доказательства истинности суждения о шарообразности Земли приводятся следующие наглядные доводы: 1) при приближении корабля к берегу сперва показываются из-за горизонта верхушки мачт, а потом уже его корпус; 2) после захода солнца его лучи про­должают освещать крыши высоких зданий, вершины гор и облака, а еще позднее — только облака. Но из этих доводов не следует, что Зем­ля шарообразна. Данные аргументы не обосновывают тезиса. Они доказывают только кривизну земной поверхности, замкнутость фор­мы, изолированность нашей планеты в пространстве. Истинность те­зиса о шарообразности Земли доказывается другими доводами, а именно: 1) в любом месте земли горизонт представляется окружностью, а дальность горизонта всюду одинакова; 2) во время лунного затме­ния тень Земли, падающая на Луну, всегда имеет округлые очерта­ния, а круглую тень при любом положении отбрасывает только шар; 3) свидетельства космонавтов. Из этих аргументов действительно вытекает истинность суждения о шарообразности нашей планеты.

Другая логико-речевая ошибка, связанная с нарушением требования достаточности аргументации, называется "от сказанного в относительном смысле к сказанному безотносительно" (лат. a dicto secundum quid ad dictum simpliciter). Существо этой ошибки заключа­ется в следующем: положение, являющееся верным при определенных условиях, приводится в качестве аргумента, годного при всех усло­виях, при всех обстоятельствах. Например, правильно, что бром явля­ется целебным средством при лечении ряда заболеваний. Но это суж­дение нельзя использовать в доказательстве в качестве аргумента без учета определенных условий. Известно, что если бром принять в боль­шой дозе, то он вызовет тяжелые отрицательные последствия. Значит, суждение "Бром является целебным средством при лечении ряда заболеваний" истинно лишь при определенных условиях.

Иногда по той же причине возникает логическая неправильность иного рода: из истинного тезиса пытаются вывести не вытекающие из него следствия. Например, из социального и юридического равенства мужчин и женщин в современном цивилизованном обществе вовсе неследует, что женщина не нуждается в покровительственном, обходи тельном отношении со стороны мужчины, т.е. не нуждается в снисхождении.

Требования истинности и достаточности вытекают из фундаментального закона формальной логики — закона достаточного основания (лат. lex rationis determinantis sive sufficientis ), согласно которому всякая истинная мысль должна быть обоснована другими мыслями, истинность которых доказана.

Символически закон достаточного основания изображается формулой:

*Если есть В, то есть как его основание — А.*

Открытие закона достаточного основания приписывается немецко­му философу Лейбницу, который его выразил в виде следующего прин­ципа: "Все существующее имеет достаточное основание для своего существования". Это означает, что ни одно явление не может быть истинным или действительным, ни одно утверждение не может быть справедливым без достаточного основания. Почему дело обстоит именно так, а не иначе. Закон достаточного основания Лейбниц считал принципом всех опытных истин, в отличие от закона противоречия, который истолковывался им как принцип всех истин разума.

Однако первую формулировку закона достаточного основания мож­но найти у Левкиппа и Демокрита: "Ни одна вещь не возникает беспри­чинно, но все возникает на каком-нибудь основании и в силу необходи­мости".

Требование обоснованности мышления отображает одно из глобальных свойств внешнего мира, где каждый факт, каждый предмет, каждое явление подготовлены предшествующими фактами, предмета­ми, явлениями. Ни одно явление не может появиться, если оно не подготовлено, если оно не имеет причины в предшествующих явлениях. Это закон объективной действительности. Река замерзает, так как понижается температура окружающего воздуха; дым поднимается вверх, так как он легче окружающей его атмосферы, и т.д. Одной из основных аксиом М.В. Ломоносова была следующая: "Ничто не происходит без достаточного основания".

В мире нет беспричинных явлений. А если каждый предмет, каждое явление в природе и обществе имеет свои причины, условия, которые вызвали его появление, то и наше мышление о предметах и явлениях бытия не может утверждать или отрицать что-либо о предмете или явлении, если утверждение или отрицание необоснованны. Вся практика человеческого мышления показывает, что подлинным знанием является лишь такое, которое сопровождается сознанием хода доказательств этого знания. Так, знать закон диалектики о переходе постепенных, незаметных количественных изменений в качественные — это значит уметь показать, что минная черта проявляется в окружающем мире и мышлении.

Конечно, как уже говорилось, самым верным и надежным доказательством истинности той или иной мысли в опытном знании является также доказательство, когда в подтверждение данной мысли приводится непосредственный предмет, факт, который отображается этой мыслью. Но ведь это не всегда возможно. Так, в подтверждение истинности мысли о происхождении Земли нельзя не только привести сам факт возникновения нашей планеты, который совершился несколько миллиардов лет тому назад, но трудно даже восстановить детали этого возник­новения. Кроме того, приводить в подтверждение истинности мысли каждый раз непосредственный факт нет никакой необходимости. Обоб­щенные формулировки свойственны человеческому мышлению, и они часто принимаются для дальнейшего познания единичных предметов и для логического обоснования мыслей об этих единичных предметах.

Закон достаточного основания требует, чтобы наши мысли в любом рассуждении были внутренне связаны друг с другом, вытекали одна из другой, обосновывали одна другую. Быть последовательным — зна­чит не только выдвинуть то или иное истинное положение, но и объяс­нить его, обосновать, а также сделать из него необходимые вытекающие выводы.

Закон достаточного основания — универсальный закон; он вы­ражает требование обоснованности мысли в наиболее общем виде. Вопрос о конкретном основании является предметом рассмотрения в каждом отдельном случае.

Рассмотрим третье требование, которое предъявляется к аргумен­ту. Аргумент в доказательстве в соответствии с первым требованием должен считаться истинным, а это означает, что он был когда-то до­казан как тезис. Это доказательство строилось безотносительно к ис­ходному тезису, т.е. независимо от него. В этом и заключается третье требование, предъявляемое к аргументу: он должен быть мыслью, ис­тинность которой доказана самостоятельно, независимо от доказы­ваемого положения. Нельзя в защиту тезиса приводить аргумент, ко­торый сам по себе вытекает из этого тезиса. В противном случае воз­никает логико-речевая ошибка, называемая "порочный круг" (лат. circulus vitiosus ), которая, по определению, и заключается в том, что тезис выводится из аргументов, которые, в свою очередь, выводятся из того же тезиса.

У Бентама можно найти описание следующей речевой ситуации, связанной с ошибкой "порочный круг": в церковных делах на соборе, где идет рассуждение о том, должно ли быть предано осуждению изве­стное учение, нельзя доказывать, что это учение должно быть осужде­но, потому что оно есть ересь; но говорить так — это значит поступать бездоказательно, ведь под ересью именно и разумеется такое уче­ние, которое должно подлежать осуждению.

Ж.Б. Мольер так метко высмеял этот род ошибки: *Отец немой де­вочки пожелал узнать, отчего его дочь нема. "Ничего не может быть проще, — отвечал медик Инхарель, — это зависит от того, что она по­теряла способность речи ". "Конечно, конечно, — возразил отец девочки,* — *но скажите, пожалуйста, по какой причине она потеряла способность речи?" "Все наши лучшие авторы скажут вам, — ответил медик, — что это зависит от невозможности действовать языком ".*

"Порочный круг" основан на тавтологии (греч. tautó — то же самое, lógos — слово) — выражении, которое повторяет в иной сло­весной форме ранее сказанное, а иногда даже в близкой словесной фор­ме, и тогда появляются тексты, которые звучат приблизительно так: "Бригада добилась больших успехов в работе, потому что успешно ра­ботала". Эта логическая ошибка является очень распространенной, осо­бенно всредствах массовой информации. Конечно, в приведенном при­мере ошибка очевидна, поскольку в тексте использованы однокоренные слова: *работа — работать, успех — успешно.* Однако в синони­мичных текстах ошибка становится не столь очевидной, особенно если текст объемный (скажем, статья). В СМИ очень часто мысль сначала используется как аргумент, а потом выясняется, что сама эта мысль вытекает из тезиса, который в начале статьи пытался аргументировать автор. Это свидетельство логического, интеллектуального сбоя: чело­век не понимает, где причина, а где следствие. Если нечто однажды за­дано как причина, то может ли оно быть использовано как следствие?

Любопытно, что в прессе стали появляться статьи, представляю­щие собой пасквиль на тему речей, которые публично произносятся нашими известными соотечественниками. То, что эти речи порой во­обще текстами с лингвистической точки зрения не могут быть назва­ны, — совершенно очевидно: логико-речевых ошибок и стилистичес­ких недочетов в них больше, чем смысла, а смысл иногда вообще не улавливается. Нередко эти речи свидетельствуют о мыслительных де­фектах их авторов. Логическая ошибка "порочный круг" является в них практически нормой. К сожалению, это норма не только для тех, кто "наверху", но и для тех, кто смеется над ними. Оказывается, что статьи-насмешки, как правило, грешат теми же ошибками, т.е. жур­налисты сами недалеко продвинулись на пути культуры речи по срав­нению с теми, кого они осмеивают в своих статьях. Это было бы по-настоящему смешно, "когда бы не было так грустно".

По поводу аргументации следует рассмотреть еще одно фундаментальное положение: психологический перенос аргумента, который связан с четвертым требованием, предъявляемым к системе доводов, — требованием индивидуального подхода к аргументации, имеющим фундаментальное значение. Человеческое сознание индивидуально реагирует на убеждение. И поэтому способов убеждения должно быть в идеале столько, сколько людей, на которых направлено доказательство. Процедура убеждения выглядит следующим образом: сначала человек доказывает тезис себе (иногда в течение всей своей жизни, иногда в те­чение короткого срока). Пока человек не доказал тезис себе, у него нет риторического права пытаться доказывать его кому-нибудь другому. Можно рассуждать на тему, полемизировать, расспрашивать других людей, но доказывать тезис рано, говорящий к этому не готов. В мо­мент публичного доказательства себя одновременно со слушателями ни в чем убедить нельзя — это распространенное заблуждение.

Для того чтобы доказать нечто себе, выбираются те аргументы, которые убедительны для вас. Причем аргумент наиболее убедитель­ный называется главным (или заглавным). Грубая ошибка аргумен­тации заключается в том, что человек себе нечто доказал и начинает доказывать это другому, приводя те же самые аргументы и, как пра­вило, в том же порядке значимости, начиная с главного. Такая аргу­ментация обычно проваливается, поскольку выбирались аргументы, приоритетные для сознания говорящего. Когда человек берется убеж­дать другого, следует выбрать те аргументы, которые приоритетны для сознания собеседника, а они могут оказаться совершенно иными. Это называется психологическим переносом аргументации. Для удач­ного осуществления такого переноса следует каждый раз, прежде чем браться за публичное доказательство, разобраться в ментальности слушающего, иначе оно окажется неубедительным для него. Приве­дем пример часто встречающейся коммуникативной ситуации.

Молодая девушка решила выйти замуж. Сначала она приня­ла это решение сама. Принятие решения — это тезис, доказанный самому (ой) себе. Наша девушка доказала себе тезис о необходимости выйти замуж за некого В. У нее были свои аргументы. Как правило, главные аргументы такие: "В. меня любит"(1) и "Я люб­лю В."(2). Но существуют и дополнительные аргументы: "В. при­ятный внешне молодой человек"(3); "В. умен"(4); "В. богат" (5); "В. собирается получить контракт для работы за границей" (6) и т.д. Решение выйти замуж редко принимается по наитию (вопре­ки распространенному мнению), это результат трудоемкого внутреннего доказательства. Далее представим себе, что, решив вый­ти за В. замуж, девушка начинает убеждать маму в целесообразности принятого решения. Мама категорически против, и у нее есть своя контраргументация: "Лет тебе всего 18" (1); "Кто такой В., я совершенно не знаю" (2); "Есть гораздо лучший, П. — сын моей приятельницы" (3); " Учиться тебе надо и рабо­тать" (4) и т.д. Возникает необходимость переубедить маму и доказать ей разумность своего решения.

Что при этом следует сделать? Сначала доказать тезис, который звучит так: "Мама, твои контраргументы неубедительны", т.е. осуще­ствить процедуру вытеснения (см. выше) (это доказательство постро­ить достаточно легко, поэтому не будем его приводить), а затем перей­ти к доказательству искомого тезиса (замещение): "Мне за В. следует выйти замуж". Это распространенная ситуация почти всегда содержит одну и ту же коммуникативную психологическую ошибку: девушка на­чинает приводить маме те же аргументы, которые были убедительны для нее самой и в том же порядке значимости, начиная с заглавного аргумента. И доказательство почти всегда проваливается, потому что мама — другой человек.

Как надо уговаривать маму? Следует проанализировать ее личность (что нетрудно, потому что вы с ней давно знакомы) и воздействовать на ту часть ее сознания, которая наиболее подвержена воздействию, т.е. наиболее уязвима. Скажем, мама — человек жадный. Тогда единствен­ное, что надо говорить — это "В. — очень богат", развивая этот аспект. Таким образом, следует выдвинуть "богатство" в качестве заглавного аргумента, т.е. осуществить психологический перенос аргументации: довод (5) должен быть перемещен в позицию (1). В качестве заглавного всегда необходимо выдвигать тот довод, который хорошо понятен кон­кретному слушающему, а потому убедителен для него. Если мама уста­ла от жизни в России и ей хочется сменить место жительства, надо гово­рить, что В. заключает контракт для работы за границей, и можно бу­дет обеим с ним уехать, причем повторять это несколько раз, а больше ни о чем ей говорить не надо: (6) → (1). Если мама — человек умный, тонкий, интеллигентный, надо говорить о том, какой мощный интел­лект и какая внутренняя утонченность у В., какого мама найдет в нем прекрасного собеседника, духовного союзника и как ей будет прият­но с ним общаться: довод (4) → (1). Если мама — женщина, склонная к кокетству, если она не забыла, что это такое, надо говорить ей, как В. привлекателен (что существенно для внутреннего эмоционального то­нуса, который совершенно неосознанно появляется у стареющей жен­щины в присутствии молодого мужчины): довод (3) → (1). Без психо­логического переноса заглавного аргумента трудно бывает человека и чем-либо убедить. Самая большая ошибка заключается в том, что девушка говорит: "Мама! Он меня любит, и я его люблю", — потому что это ее заглавные аргументы (если она действительно принимает решение выйти замуж по любви). А вот этого как раз говорить маме не следует, по крайней мере, не надо акцентировать на этом внимание, потому что данная эмоция никакого отношения к ней не имеет и, более того, вызывает в ней естественное чувство ревности. Только в конце до­казательства можно очень скромно, маловыразительно сказать маме: "Мы с В. друг друга любим". Эта любовь не является фактом маминой личной жизни, психологически в этой ситуации она как бы выходит из игры, поэтому ни в коем случае на это нельзя делать упор. Таким обра­зом, в ходе доказательства, направленного на другого человека, сле­дует обязательно перенести заглавный аргумент с учетом его личности и никогда, доказывая что-то другому человеку, не выставлять собствен­ный заглавный аргумент (кроме тех случаев, когда слушающий — че­ловек, очень похожий в системе ценностных ориентаций на вас). Зато может быть выдвинут еще один, особый аргумент, который, скорее все­го, окажется убедительным для любой мамы: "В. — такой человек, ко­торый будет за тобой в старости ухаживать".

Нарушение рассмотренных выше требований к аргументации приводит к невозможности доказать тезис. Как правило, это связано с нарушением истинности, что принято называть "ложным основани­ем" или "основным заблуждением" (лат. error fundamentalis). Ошиб­ка "ложное основание" заключается в том, что тезис обосновывается ложными аргументами, т.е. доказательство строится на основе лож­ного суждения. Однако анализ показывает, что разные коммуника­тивные ситуации, задаваемые категорией истинности, формируют неодинаковые причины речевого поражения в доказательстве, и, та­ким образом, под "ложным основанием" следует понимать не одну, а целый класс ошибок.

С точки зрения истинности в речи могут быть выделены четыре возможности:

1) тезис истинный, и говорящий в него верит;

2) тезис истинный, но говорящий в него не верит;

3) тезис ложный, но говорящий в него верит;

4) тезис ложный, и говорящий в него не верит.

Уже указывалось на то, что под истинностью речи принято пони­мать веру говорящего в рассказываемое им. Выдвигая требование ис­тинности аргумента, мы тем самым производим некоторую подмену, поскольку несоответствие между реальностью и нашим восприятием реальности существует всегда. Очевидно, что возможна такая ситуа­ция: какие-то аргументы являются ложными, они не соответствуют действительности, но говорящий в них верит: мифологичность — одно из свойств сознания. Разделение на реальную истинность и истинность восприятия тем не менее возможно и оказывается полезным, так как в разных ситуациях из четырех, приведенных выше, аргументация ока­зывается неудачной по разным причинам. Рассмотрим каждую из этих ситуаций.

1. Тезис истинный, и говорящий в него верит (совпадение истин­ности и веры), но аргументация почему-то не получается. Каковы причины?

А. Недостаточность аргументации, т.е. аргументация может быть вполне удачной, но ее оказывается недостаточно для того, чтобы получилось убедительное доказательство.

Б. Психологический аспект. Аргументация правильная и доста­точная, но неправильно выбран заглавный аргумент, воздействие оказывается малоэффективным: собеседнику неинтересен тот аргумент, который вы выбрали в качестве основного.

В. Потеря тезиса. Предлагается убедительная аргументация, но доказывающая смещенный тезис.

Г. В аргументации появляется не ложный, а преувеличенный в своем значении аргумент. В стремлении сделать аргументацию эффек­тивнее говорящий домысливает или утрирует событие, а среди слу­шателей находится человек, который может его в этом уличить.

Появление в аргументации ложного довода встречается очень часто. В средствах массовой информации часто приводятся в качестве аргументов в доказательство определенной точки зрения факты, которые, возможно, никогда не происходили, слова, которые никогда не произносили люди, которым они приписываются, и т.д. В последнем случае это повод для обращения в суд. Следует учесть, что, если в ходе аргументации у слушателя возникают возражения хотя бы про­тив одного довода, вся аргументация не воспринимается как убедительная.

2. Тезис истинный, но говорящий в него не верит (однако в силу каких-то соображений вынужден его доказывать). Вот пример такой ситуации. Представьте, что вы поступаете в аспирантуру и темой бу­дущей диссертации выбираете некоторую узкую научную проблему. Эта проблема уже рассматривалась известным ученым, но вас не удовлетворяет его точка зрения и предложенное им описание, и в своей диссертации вы собираетесь дать другое. Но вы поступаете в аспиранту­ру, и вашим научным руководителем оказывается как раз этот извест­ный ученый (лишь он может возглавить работу по этой узкой теме). Что нужно сделать, чтобы вас приняли в аспирантуру? Следует во внушительном докладе повторить аргументацию, предложенную будущим научным руководителем, несмотря на то, что она кажется вам неубеди­тельной (рассматривается ситуация, в которой не правы вы), посколь­ку никакая полемика на экзаменах в аспирантуру невозможна, во-пер­вых, потому что к обоснованной полемике со специалистом, который много лет посвятил исследованию проблемы, вы, как правило, еще не готовы, во-вторых, экзамен в принципе не место для дискуссии. Нужно сначала поступить, а потом уже предлагать альтернативные трактовки.

Итак, вы — говорящий, тезис истинный, но вы в него не верите. В чем может быть причина того, что ваша аргументация не получается?

А. Наличие логической ошибки. Если человек не верит в то, что он доказывает, на каком-то этапе аргументации у него обязательно возни­кает логический сбой (это закон, практически не знающий исключений). Поэтому, если вы пришли домой с желанием сказать неправду о том, где вы были, лучше не пытайтесь ничего объяснять: чем больше вы бу­дете говорить на эту тему, тем больше вероятность того, что вы совер­шите логическую ошибку и будете, таким образом, разоблачены, — это известный факт. Если человек не верит в тезис (даже истинный), у него может произойти логический сбой.

Б. Недостаточность аргументации. Очень часто человек не ве­рит в истинность тезиса из-за того, что не владеет полным объемом аргументации вследствие недостатка информации. По мере того как человек расширяет свои знания, становится все более и более компе­тентным в каком-то вопросе, изменяется его представление об истин­ности тезиса, в формулировке которого данный вопрос заключен. Чем дольше мы живем, чем мудрее мы становимся, тем больше транс­формируются наши представления. Больше знаний — больше точ­ности, а большая точность обычно влечет за собой изменение пре­жнего взгляда на мир. Поэтому говорят, что в молодости все просто, все истины абсолютны, а чем дальше, тем сложнее: все мысли кажут­ся относительными в своей истинности.

В. Нервный срыв. Конечно, идя на экзамен к вашему будущему научному руководителю, вы предварительно изучите его личность и выберете в качестве заглавного аргумента тот, который будет для него убедительным. Но проблема в том, что у вас в момент речи может произойти нервный срыв, потому что человеку очень трудно аргументировать то, во что он не верит, и он в этой ситуации, конечно, находится в состоянии значительного эмоционального дискомфорта.

Г. Наличие так называемых значимых оговорок. Известно, что случайных оговорок не бывает. Если человек находится в нервном напряжении, ему трудно контролировать ситуацию, и значимые оговорки вполне естественны — таково психологическое состояние человека.

Д. Наличие ложного аргумента. Ощущая недостаточность аргументации, человек сочиняет довод, понимая прекрасно, что это ложь, но убедительная для доказательства искомого тезиса, и вас в этой лжи разоблачают. Все перечисленные причины или любая из них по отдель­ности могут привести к тому, что аргументация не получится.

3. Тезис ложный, но говорящий в него верит. И берется его доказывать. Типовым примером может служить ситуация в бывшем Советском Союзе, где действительно большое количество людей верили в то, что они живут лучше всех других людей на планете (на десять лет дольше, чем в других странах, много свободнее и т.д.). "Я другой такой стра­ны не знаю, где так вольно дышит человек" — это ведь абсурдный тезис, но в истинность его многие верили. Теперь представьте, что веря­щему в этот тезис человеку потребовалось доказать его истинность (скажем, на экзамене по политэкономии), но доказательство у него не получилось. Что лежит в основе порочности аргументации в этом слу­чае?

А. Ложные доводы, т.е. собственно "ложное основание". Человек говорит, что, по статистике, советская женщина живет, скажем, 85 лет, а советский мужчина — 78 лет. Эти данные, конечно, взяты из прессы, и об их достоверности не приходится говорить. Такого рода ложных ар­гументов можно набрать достаточно много (при этом в их истинность говорящий, как правило, верит, как и в тезис). В соответствии с логи­кой доказательства ложные аргументы имплицируют ложный тезис.

Б. Недостаточность аргументации. Недостаточность аргументов может обнаружиться при возникновении полемики, связанной, напри­мер, с вопросом "А откуда ты знаешь, как в других странах люди живут? Чтобы понять, где лучше, неплохо было бы посмотреть, как там, а потом сравнить". Это простое логическое умозаключение. Ответить, не имея опыта личных наблюдений, очень трудно, что и приводит к недо­статочности аргументации.

В. Потеря тезиса. Набирая сомнительные аргументы, можно предположить, что они вряд ли окажутся объективно убедительными для дока­зательства искомого тезиса, но иногда возникает возможность с их помощью аргументировать смежный тезис. Например, вместо того чтобы доказать, что советский человек живет лучше остальных, можно было доказать, что не так уж он плохо живет. Но это не одно и то же. Доказывая вторую мысль, говорящий совершал логико-речевую ошибку "поте­ря тезиса". В рассматриваемой коммуникативной ситуации оппонент наверняка разобьет ложные аргументы говорящего, а также компенси­рует контраргументами недостаточность его аргументации, и доказа­тельство будет разбито. Известен исторический пример, когда Л.И. Бреж­нев предлагаемый тезис превратил в противоположный сам, т.е. принял для себя другой тезис. Посетив с официальным визитом Швецию, он, ви­димо плохо себя контролируя и не понимая, что его слова станут широко известны, сказал: "Надо же, я думал, что мы строим социализм, а социа­лизм, оказывается, давно построен. Вот он — в Швеции".

Еще раз следует повторить, что такие понятия, как "истинность" и "ложность" тезиса, относительны. Абсолютно только наше ощуще­ние. Каждый из нас во что-то верит, а во что-то не верит. Часты ситу­ации, когда у человека не сформировано мнение по некоторому по­воду (это ситуация, когда он не готов к доказательству). Никого нельзя заставить иметь определенное мнение ни по какому вопросу.

4. Тезис ложный, и говорящий в него не верит. Однако бывают причины, заставляющие человека браться за доказательство даже в этом случае.

Могут быть рассмотрены следующие ситуации.

Ложь во спасение. Вы — доктор, перед вами пациент, который безнадежно болен, и медицина не в силах ему помочь. Вы не открываете страшной тайны и пытаетесь как-то его ободрить, говоря, что вскоре ему станет лучше.

Личная выгода, связанная, например, с необходимостью не оказать­ся уличенным в чем-либо компрометирующем. К сожалению, распрос­транены случаи и осознанной клеветы на других людей с корыстной целью.

Чувство страха, которое иногда вынуждает человека доказывать абсурдные, с его точки зрения, мысли. Известно, например, что в заключении (1938 год) крупный отечественный военачальник маршал В.К. Блюхер, боясь расстрела, подробно письменно обосновал свой план сдачи Дальнего Востока японцам, который он якобы разработал в на­чале тридцатых годов (никакого плана, конечно, не было, но такой от­чет от него требовал лично Сталин, гарантируя сохранить жизнь). По­чему в рассмотренных случаях доказательство не бывает убедитель­ным?

А. Ложный аргумент.

Б. Логический сбой (поскольку нет веры).

В. Недостаточность аргументации. Причем не только недостаточ­ность, но и малая убедительность. Неубедительной будет даже интона­ция в речи.

Г. Потеря тезиса.

Д. Нервный срыв.

Следует обратить внимание на то, что совокупность причин, по которым аргументация оказывается неудачной, в рассмотренных коммуникативных ситуациях несколько разная. Что касается психологического аспекта, то скорее всего говорящий будет искать тот заглавный аргумент, который для слушающего максимально убедителен, поскольку есть отчетливо осознаваемая цель — доказать ложное положение. Не­обходимость психологического воздействия на человека в такой ситуа­ции очевидна. Как правило, заглавный аргумент оказывается удачным, на него говорящим делается ставка в попытке компенсировать недоста­точность аргументации и ложные доводы.

Е. Умалчивание истинных аргументов. Обычно к наличию лож­ных доводов прибавляется умалчивание большого количества дово­дов истинных. Так, доктор скажет больному, что сегодня он лучше выглядит, но при этом не покажет ему градусник, который показыва­ет более высокую температуру, чем была вчера.

Если оппонент приведет в пример один из доводов, о которых говорящий умолчал, остается только сказать: "А я этого не знал" — и признать, таким образом, СВОЕ ПОРАЖЕНИЕ В ДОКАЗАТЕЛЬСТВЕ.

Глава 14

ДЕДУКТИВНАЯ ДЕМОНСТРАЦИЯ

Dictum de omni et de nullo.

(Сказано все и ничего).

Третьим уровнем речевого доказательства является демонстрация. Демонстрация (лат. demonstratio — показывание) — это ло­гическая связь между аргументом и тезисом, т.е. логическое рассужде­ние, в процессе которого из аргументов выводится истинность или лож­ность тезиса. Под демонстрацией понимается и совокупность логи­ческих правил, используемых в доказательстве. Применение этих пра­вил обеспечивает последовательную связь мыслей, которая должна убедить, что тезис необходимо обосновывается доводами и поэтому является истинным. Случайное сочетание доводов почти никогда не приводит к успешному завершению доказательства.

Логическая связь между аргументом и тезисом бывает разных ви­дов. В зависимости от вида логической связи существуют разные демонстрации (или разные доказательства). Рассмотрим главные виды демонстрации. Одним из них является дедуктивная демонстрация.

*Дедукцией* (лат. deductio — выведение) в широком смысле сло­ва называется такая форма мышления, когда новая мысль выводится чисто логическим путем (т.е. по законам логики) из предшествующих мыслей. Такая последовательность мыслей называется выводом, а каждый компонент этого вывода является либо ранее доказанной мыслью, либо аксиомой, либо гипотезой. Последняя мысль данного вывода называется заключением. Выводом будет, например, такая пос­ледовательность:

*A* → *В*

*B* → *С*

*С = D*

*В* → *D*

*D* → *Е* посылки

*А* → *Е*

*А* → *Е* заключение.

Здесь буквы замещают какие-то конкретные мысли; а черта означает слово "следовательно".

В узком смысле слова, принятом в традиционной логике, под термином *дедукция* понимают дедуктивное умозаключение, т.е. такое, в результате которого получается новое знание о предмете или группе предметов на основании уже имеющегося некоторого знания об исследуемых предметах и применения к ним некоторого правила логики.

Дедуктивное умозаключение, являющееся предметом традиционной логики, применяется всякий раз, когда требуется рассмотреть какое-либо явление на основании уже известного общего положения и вывести в отношении этого явления необходимое заключение. Нам известен, например, следующий конкретный факт — "данная плоскость пересекает шар" и общее правило относительно всех плоскостей, пересекающих шар, — "всякое сечение шара плоскостью есть круг". Применяя это общее правило к конкретному факту, каждый верно мыслящий человек необходимо придет к одному и тому же выводу: "значит, данная плоскость есть круг". Ход рассуждения при этом будет таков: если данная плоскость пересека­ет шар, а всякое сечение шара плоскостью есть круг, то, следовательно, и данная плоскость есть круг. В итоге этого умозаключения получено но­вое знание о данной плоскости, которого не содержится непосредственно ни в первой мысли ("данная плоскость пересекает шар"), ни во второй ("всякое сечение шара плоскостью есть круг"), взятых отдельно друг от друга. Вывод о том, что "данная плоскость есть круг", получен в резуль­тате сочетания этих мыслей в дедуктивном умозаключении.

Структура дедуктивного умозаключения и принудительный харак­тер его правил, заставляющих с необходимостью принять заключение, логически вытекающее из посылок, отобразили самые распространен­ные отношения между предметами материального мира: отношения рода, вида и особи, т.е. общего, частного и единичного. Сущность этих отношений заключается в следующем: то, что присуще всем видам дан­ного рода, то присуще и любому виду; то, что присуще всем особям рода, то присуще и каждой особи. Например, что присуще всем нервным клет­кам (например, способность передавать информацию), то присуще и каждой клетке, если она, конечно, не отмерла. Но это именно и отобра­зилось в дедуктивном умозаключении: единичное и частное подводит­ся под общее. Миллиарды раз, наблюдая в процессе деятельности отно­шения между видом, родом и особью в объективной действительности, человек выработал соответствующую логическую фигуру, получив­шую затем статус правила дедуктивного умозаключения.

Дедукция играет большую роль в нашем мышлении. Во всех слу­чаях, когда конкретный факт мы подводим под общее правило и за­тем из общего правила выводим какое-то заключение в отношении этого конкретного факта, мы умозаключаем в форме дедукции. И если посылки истинны, то правильность вывода будет зависеть от того, насколько строго мы придерживались дедуктивных правил. Извест­ную роль дедукция играет во всех случаях, когда требуется проверить правильность построения наших рассуждений. Применение дедукции на основе формализации рассуждений облегчает нахождение логичес­ких ошибок и способствует более точному выражению мысли.

Впервые теория дедукции была обстоятельно разработана Аристотелем. Он выяснил требования, которым должны отвечать отдельные мысли, входящие в состав дедуктивного умозаключения, определил значение терминов и раскрыл правила некоторых видов дедуктивных умозаключений.

Оценку дедукции и ее роли в процессе познания осуществлял Де­карт. Он считал, что к познанию вещей человек приходит двумя пу­тями: путем опыта и дедукции. Но опыт часто вводит нас в заблужде­ние, тогда как дедукция, или, как говорил Декарт, чистое умозаклю­чение от одной вещи через посредство другой избавлено от этого не­достатка. Исходные положения для дедукции, с точки зрения Декарта, в конечном счете, дает интуиция, или способность внутреннего созерцания, благодаря которой человек познает истину без участия логической деятельности сознания. Таким образом, исходные поло­жения дедукции являются очевидными истинами благодаря тому, что составляющие их идеи "врожденны" нашему разуму.

Классическая аристотелевская логика начала уже формализовать дедуктивный вывод. Дальше эту тенденцию продолжила математичес­кая логика.

Под термином *дедукция* в узком смысле слова понимают также следующее.

1. Метод исследования, при котором для того, чтобы получить но­вое знание о предмете или группе однородных предметов, надо, во-пер­вых, найти ближайший род, в который входят эти предметы, и, во-вто­рых, применить к ним соответствующий закон, присущий всему данно­му роду предметов; переход от знания более общих положений к зна­нию менее общих положений. Дедуктивный метод играет огромную роль в математике. Известно, что все доказуемые предложения, т.е. теоремы, выводятся логическим путем с помощью дедукции из небольшого ко­нечного числа исходных начал, недоказуемых в рамках данной систе­мы и называемых аксиомами.

2. Форма изложения материала в книге, лекции, докладе, беседе, ког­да от общих положений, правил, законов идут к менее общим положе­ниям, правилам, законам.

Дедуктивная демонстрация (в традиционной логике) — одна из форм доказательства, когда тезис, являющийся каким-либо единичным или частным суждением, подводится под общее правило. Существо та­кого доказательства заключается в следующем: надо получить согла­сие своего собеседника на то, что общее правило, под которое подхо­дит данный единичный или частный факт, истинно. Когда это достиг­нуто, тогда это правило распространяется и на доказываемый тезис. Пример дедуктивного доказательства (демонстрации):

тезис: *курица имеет крылья;*

общее правило: *птицы имеют крылья;*

рассуждение: *если все птицы имеют крылья, а курица* — *птица,*

*то, следовательно, курица имеет крылья.*

Дедуктивное доказательство предлагает заглавную, ведущую идею, которая признается говорящим и слушающим истинной и из которой доказываемый тезис вытекает как следствие. Из общего по­ложения выделяется частный случай. Этот частный случай и есть те­зис, который следует доказать.

Очевидно, что далеко не каждый тезис, не каждое положение может быть доказано дедуктивным способом. Почему существует много разных видов демонстрации? Потому, что для каждого конкретного слу­чая годится обычно какой-то один вид доказательства, редко исполь­зуются одновременно два. Каждый раз следует выбирать тот тип доказательства, который максимально естествен в конкретной речевой ситуации и легок в реализации. Для того чтобы доказать, что курица имеет крылья, действительно удобно использовать дедуктивное дока­зательство, так как птицей является животное, обладающее определен­ными признаками и, в частности, обязательно имеющее крылья. Опре­деление птицы можно найти в словаре или энциклопедии: "Птица — покрытое перьями и пухом позвоночное животное с крыльями, двумя конечностями и клювом". Из этого определения как из истинного (имен­но потому, что это словарное определение, а словари — источник дос­товерной информации, см. выше), вытекает как естественное следствие, что у курицы есть крылья. Этот тезис дедуктивным способом доказыва­ется очень легко. А вот мысль о том, что "в сборной РФ по футболу нет ни одного лысого человека", доказать дедуктивным способом нельзя Невозможно предложить никакого общего положения, из которого этот тезис вытекал бы как следствие. Потому что, даже если привести широ­кое заключение: "спортсмены должны быть здоровыми", в доказатель­стве это ничего не даст, поскольку облысение не всегда является тем за­болеванием, которое мешает быть профессиональным спортсменом, а иногда вообще не является заболеванием.

Самым распространенным видом дедуктивного доказательства является силлогизм.

*Силлогизм* (греч. syllogismos — сосчитывание) — это умозаклю­чение, в котором из двух категорических суждений, связанных общим средним термином, получается третье суждение, называемое выводом; при этом средний термин в заключение не входит.

Категорическим называется суждение, в котором выражается зна­ние о принадлежности или непринадлежности признака предмету независимо от каких-либо условий, например: *Гриб есть споровое растение; Киты не относятся к рыбам.*

Средний термин силлогизма (лат. terminus medius) — термин силлогизма, который является общим для обеих посылок и который, отображая связи вещей объективного мира, служит посредствующим элементом между двумя другими терминами. Например, рассмотрим силлогизм:

*Всякий учебник должен быть написан ясным языком;*

"*Руководство по черчению*"— *учебник*

"*Руководство по черчению* " *должно быть*

*написано ясным языком.*

Средним термином в нем будет термин *учебник.*

Средний термин употребляется в тех случаях, когда не имеется возможность сравнить две вещи прямо и приходится прибегать к сравне­нию их с помощью третьей вещи. М.В. Ломоносов поэтому называл средний термин "посредствующим термином". Так, мы не можем изме­рить величину двух полей, помещая одно из них в другое; но мы мо­жем измерить каждое из них метром и выяснить после подсчетов срав­нительные размеры полей.

В средние века нахождение среднего термина силлогизма рассматривалось как своего рода искусство. Философу Жану Буридану приписывается выражение о так называемом мосте ослов (pons asinorum), имеющем целью научить всех, в том числе и тупиц, нахо­дить средний термин в силлогизме.

Аристотель определил силлогизм как высказывание, в котором "при утверждении чего-либо из него необходимо вытекает нечто от­личное от утверждаемого и именно в силу того, что это есть".

Силлогизм — это умозаключение, в силу которого, признав истинность посылок, нельзя не согласиться с истинностью заключения, вытекающего из посылок.

Например:

*Все граждане РФ имеют право на труд;*

*Федоров гражданин РФ;*

*Федоров имеет право па труд.*

Если исходные суждения силлогизма истинны, то, при условии соблюдения соответствующих правил, в результате умозаключения получается истинный вывод, как это и имеет место в только что приведенном примере.

Силлогизм состоит из трех суждений. Это опосредованное умозаключение (опосредованным называется умозаключение, в котором вывод делается на основании нескольких посылок). В первом суждении содержится общее правило ("Все граждане РФ имеют право на труд"). Во втором приводится конкретный случай ("Федоров является граж­данином РФ"). И, наконец, в третьем суждении дается вывод, или зак­лючение ("Федоров имеет право на труд").

Каждое из этих суждений имеет свое собственное название. Суждение, в котором содержится общее правило, называется *большей посылкой*; суждение, в котором дается частный случай, — *мень­шей посылкой*; а третье суждение, в котором приводится вывод из посылок, — *заключением силлогизма*. Для удобства изучения силлогизма принято располагать все три суждения, входящие в него, одно под другим, в виде колонки. При этом заключение отделяется от посылок горизонтальной чертой.

В данном силлогизме в меньшей посылке содержится единичное суждение. В нем говорится об одном человеке. Но в меньшей посылке часто выставляется и общее суждение. Это мы видим в таком, напри­мер, силлогизме:

*Все люди ошибаются;*

*Ученые* — *люди;*

*Ученые ошибаются.*

Меньшей посылкой в этом силлогизме является суждение *ученые* — *люди.* Это общее суждение, ибо в нем высказывается мысль не об одном предмете, а о всех ученых. Но данное общее суждение все же есть част­ный случай по отношению к суждению, которое содержится в большей посылке: *Все люди ошибаются.*

Понятно, что его заглавная посылка представляет некоторое об­щее знание, из которого заключение так или иначе вытекает. Оно из категории "больших" истин типа: "Все люди смертны", "Земля вра­щается вокруг Солнца", "Наша планета состоит из суши и воды" и т.д. — это общие заключения. А вторая посылка более конкретна, зак­лючение тоже конкретно, оно вытекает как следствие из этих двух посылок. Если силлогизм начинается с меньшей посылки, его называ­ют восходящим силлогизмом (лат. ascendens). Например:

*Слюда минерал;*

Минералы — продукты физико-химических процессов,

совершающихся в земной коре;

*Слюда* — *продукт физико-химических процессов,*

*совершающихся в земной коре.*

Рассмотрим структуру обычного силлогизма: в начале заглавной посылки обычно стоит слово со значением *все, всякий, каждый* и т.д., т.е. объединяющим значением, иначе сама заглавная посылка не могла бы носить общий характер. Это значение задается квантором общ­ности. Итак, заглавная посылка начинается с квантора общности. Текст заглавной посылки делится на две логические группы. Наш текст делится легко: *люди* и *ошибаются,* однако совершенно необяза­тельно, чтобы каждая из этих групп состояла из одного слова. На­пример, текст может быть таким: "Все люди, которые родились и жи­вут в Москве, имеют прописку". Тут тоже две логические группы: "люди, которые родились и живут в Москве" и " имеют прописку". Может быть и более длинный текст: "Люди, родившиеся и живущие в Москве, достигшие шестнадцатилетнего возраста, имеют прописку, которую они получают в отделении милиции, ближайшем к их месту жительства". Теперь посмотрим на вторую посылку. Она тоже состо­ит из двух логических групп: "ученые" (первая логическая группа) и "люди" (вторая логическая группа). Она тоже может представлять собой развернутый текст, например первая группа может быть: "Уче­ные, получившие образование" — иными словами, словесное распро­странение каждой логической группы может быть значительным.

Первая посылка состоит из одного срединного (среднего) и одного крайнего термина, вторая — из другого крайнего термина и соответ­ственно того же срединного, а заключение состоит из двух крайних тер­минов. Такова логическая структура классического трехчленного гре­ческого силлогизма.

Как известно, каждое суждение состоит из субъекта и предиката, которые в логике принято называть терминами. На первый взгляд ка­жется, что если в силлогизме три суждения, то терминов в нем должно быть, по крайней мере, шесть. Но, посмотрим, так ли это на самом деле. Возьмем следующий силлогизм:

*Все планеты движутся вокруг Солнца;*

*Меркурий — планета;*

*Меркурий движется вокруг Солнца.*

В большой посылке этого силлогизма субъектом является термин *планеты* и предикатом — *движутся вокруг Солнца.* В меньшей посылке субъект — *Меркурий,* а предикат — *планета.* Уже из посылок видно, что в них не четыре термина, а только три, так как в обеих посылках есть один общий термин — *планета.* Что касается заключения силло­гизма, то в нем никаких новых терминов нет. Оба термина заключе­ния повторяют те, которые мы уже встретили в посылках, а именно: *Меркурий,* который содержится в меньшей посылке, и *движется вок­руг Солнца,* который имеется в большей посылке.

Во всех трех суждениях, таким образом, только три термина.

Каждый из терминов силлогизма имеет свое название: средний тер­мин, который является общим для обеих посылок, не переходит в заключение силлогизма. В данном примере термин, который встречается в большей посылке (помимо среднего) и является предикатом заклю­чения, называется большим термином (terminus major). А термин, который содержится в меньшей посылке (помимо среднего термина) и яв­ляется субъектом заключения, называется меньшим термином (terminus minor). Больший и меньший термины называются также крайними тер­минами. Оба они, как уже сказано, переходят в заключение.

Каково же место каждого термина в суждениях, и как складывают­ся взаимоотношения между ними в процессе силлогистического умозаключения?

В суждении *Все планеты движутся вокруг Солнца* определяется отношение между средним термином *(планеты)* и большим термином *(движутся вокруг Солнца),* в суждении *Меркурий — планета —* отноше­ние между средним термином ("планета") и меньшим термином ("Мер­курий"). В посылках, таким образом, рассматривается отношение сред­него термина к меньшему и большему терминам. И именно потому, что в посылках выяснено отношение крайних терминов к общему средне­му термину, появляется возможность прийти к выводу о том, какое от­ношение существует между крайними терминами.

Из этого становится ясным значение силлогизма в мыслительном процессе. Ни в одном из суждений, которые имеются в силлогизме, взятом в отдельности, не видно, что Меркурий движется вокруг Солнца. В посылках больший и меньший термины непосредственно не связаны между собою. Но меньший и больший термины связаны со средним тер­мином, что и позволило связать меньший и больший термины друг с другом. Связав крайние термины в заключении, мы получили новое суждение, в котором имеется новое знание.

Итак, сопоставив две истинные посылки, мы в результате рассуж­дения пришли к истинному выводу. Но в силу чего становится возмож­ным в заключении их двух истинных посылок получить при помощи силлогизма истинный вывод? В силлогизме отобразились самые обыч­ные отношения вещей. Человек много раз наблюдал связь рода и вида, общего и единичного в мире, которая выражается, как уже говорилось, в следующем: то, что характерно для рода, характерно и для вида, то, что присуще общему, присуще и единичному. Например, что прису­ще всему классу животных (способность чувствовать), присуще и каждому животному.

С течением времени эта объективная связь общего и единичного отобразилась в мышлении в виде следующего положения: "все, что утверждается (или отрицается) относительно всех предметов класса, то утверждается (или отрицается) относительно любого отдельного предмета и любой части предметов этого класса", — которое называется аксиомой силлогизма и является истиной, которая множество раз подтверждалась и поэтому уже не нуждается в доказательстве.

Аксиома силлогизма часто обозначается краткой латинской фор­мулой dictum de omni et de nullo. Согласно аксиоме силлогизма и стро­ится силлогистическое умозаключение. Это можно показать на следую­щем примере:

*Все имена прилагательные изменяются*

*по родам, падежам и числам;*

*Слово* "*бесстрашный*" *— имя прилагательное;*

*Слово* "*бесстрашный*" *изменяется по родам,*

*падежам и числам.*

Данное силлогистическое умозаключение подчиняется следующе­му правилу: если данной вещи присущ какой-то признак, а этому признаку, в свою очередь, присущ другой признак, то этот второй признак является тоже признаком вещи. Это положение также называется аксиомой силлогизма. Формулируется она так: признак признака некоторой вещи есть признак самой вещи; то, что противоречит признаку не­которой вещи, противоречит самой вещи.

Аксиома силлогизма также может быть обозначена латинской формулой nota notae est nota rei ipsius.

Из аксиомы силлогизма видно, что не каждые два суждения могут явиться посылками силлогизма и дать в выводе правильное заключе­ние. Надо соблюсти 7 правил силлогизма.

Правило 1. В силлогизме должно быть только три термина — не больше и не меньше. Если появляется четвертый термин, то истинный вывод получиться не может.

*Материя вечна;*

*Сукно есть материя;*

*Сукно вечно.*

Подобная ошибка в силлогизме называется учетверением терминов. Значит, средний термин, который связывает крайние термины, должен быть одним и тем же в обеих посылках силлогизма.

Правило 2. Средний термин должен быть распределен хотя бы в одной из посылок. Например, в приведенном ниже умозаключении, внешне похожем на силлогизм, вывод ошибочен, так как в нем нару­шено это правило:

*Некоторые рабочие автозавода — изобретатели;*

*Иванов — рабочий автозавода;*

*Иванов* — *изобретатель.*

Правило 3. Термины, не распределенные в посылках, не могут оказаться распределенными и в заключении. Например, даны две такие посылки: *Все газетные работники должны быть грамотными* и *Федоров — не газетный работник.* Можно ли из этих посылок сделать такой вывод: Следовательно, Федоров не должен быть грамотным. Конечно, нельзя.

Правило 4. Из двух отрицательных посылок нельзя получить ника­кого вывода. Для примера рассмотрим две следующие посылки: *Ни одна планета не светит собственным светом* и *Комета — не планета.*

Средний термин не связывает крайние термины, ибо он сам не свя­зан ни с одним крайним термином. Вывода из таких посылок сделать невозможно.

Правило 5. Если одна из посылок является отрицательной, то и вы­вод также будет отрицательным и не может быть утвердительным. Действительно, это видно, например, в таком умозаключении:

*Все грибы размножаются спорами;*

*Данное растение не размножается спорами;*

*Данное растение — не гриб.*

Вывод в умозаключении отрицательный. И это закономерно, так как в посылках средний термин разъединяет крайние термины.

Правило 6. Из двух частных посылок нельзя получить с помощью силлогизма никакого вывода. В самом деле, возьмем для примера такое умозаключение:

##### Некоторые отличники заканчивают школу

*с золотыми медалями;*

*Некоторые учащиеся нашей школы — отличники;*

*Некоторые учащиеся нашей школы закончили* *школу*

*с золотыми медалями.*

Заключение сделано ошибочно. Не все отличники награждаются золотыми медалями. Это правило силлогизма было известно еще Аристотелю. В "Первой аналитике" он писал о том, что никоим образом не получится силлогизма тогда, когда обе посылки будут частными.

Правило 7. Если одна из посылок частная, то и вывод, если он вообще возможен, может быть только частным. Это видно на примере такого умозаключения:

*Все рыбы — позвоночные животные;*

*Некоторые водные животные — рыбы;*

*Некоторые водные животные — позвоночные животные.*

Было бы ошибкой сказать, что "Все водные животные — позво­ночные животные".

Анализ различных силлогизмов показывает, что средний термин может занимать в силлогизме различное место, так как он отображает различные объективные связи между вещами и явлениями окружаю­щего мира.

В зависимости от положения среднего термина различаются четы­ре фигуры силлогизма:

1. Средний термин (*М*) является субъектом *(S)* в большей посылке и предикатом *(Р)* в меньшей:

*Все люди (М) имеют генетического отца*

*и генетическую мать (Р);*

*Ньютон (S) — человек (М);*

*Ньютон (S) имеет генетического отца*

*и генетическую мать (Р).*

2.Средний термин является предикатом в обеих посылках.

*Все науки (Р) изучают закономерности*

*объективной действительности (М);*

*Ни одна религия (S) не изучает закономерностей*

*объективной действительности (М);*

*Ни одна религия (S) не есть наука (Р).*

3. Средний термин является субъектом в обеих посылках:

*Ртуть (М) не тверда (Р);*

*Ртуть (М) есть металл (S);*

*Некоторые металлы (S) не тверды (Р).*

Средний термин является предикатом в большей посылке и субъектом в меньшей:

*Все киты (Р) — млекопитающие (М);*

*Ни одно млекопитающее (М) не есть рыба (S);*

*Ни одна рыба (S) не есть кит (Р).*

Умение различать фигуры силлогизма имеет практическое зна­чение. Дело в том, что каждая фигура отображает различные при­емы оперирования посылками. Так, если требуется доказать истин­ность единичного или частного суждения, используется первая фи­гура силлогизма: когда единичный или частный случай подводится под общее правило. Если требуется опровергнуть единичное утвер­дительное суждение, можно использовать вторую фигуру силлогиз­ма. Для опровержения общих суждений используется третья фигура силлогизма.

При этом в каждой фигуре имеется по нескольку модусов; после­дние отличаются друг от друга количеством и качеством тех сужде­ний, которые составляют посылки силлогизма.

Модусы силлогизма принято записывать тремя заглавными бук­вами, которыми обозначаются общеутвердительные *(А),* общеотри­цательные (*Е*), частноутвердительные (*I*) и частноотрицательные *(О)* суждения. Например, первый модус первой фигуры силлогизма обозначается тремя буквами: *ААА.* В первом модусе первой фигуры силло­гизма три общеутвердительных суждения:

*Все млекопитающие имеют постоянную температуру тела; (А)*

*Все грызуны — млекопитающие; (А)*

*Все грызуны имеют постоянную температуру тела. (А)*

Поскольку в каждом силлогизме три суждения, а в каждой из трех частей силлогизма (две посылки и заключение) может быть один из четырех видов суждений, постольку, как показали подсчеты, возмож­ны 64 различных сочетания суждений, составляющих посылки и заключение силлогизма.

Но не каждое сочетание трех суждений может быть модусом силлогизма. Если, например, взять две общеотрицательные посылки, то из них, по четвертому правилу силлогизма, никакого вывода сделать невозможно и, следовательно, невозможно построить силлогизм. Если посмотреть все 64 возможных сочетания суждений в силлогизме с точ­ки зрения соответствия их правилам силлогизма, в которых отобра­зились связи вещей, то можно установить, что 45 сочетаний суждений не могут являться модусами силлогизма, так как они противоречат этим правилам.

Так, модус *АЕА* нарушал бы пятое правило, которое говорит, что при одной отрицательной посылке и заключение должно быть отрица­тельным и не может быть утвердительным; модусы *ЕЕА, EEI, ЕЕЕ* на­рушают четвертое правило, которое запрещает выводить какое бы то ни было заключение из двух отрицательных посылок; модусы *AIA* и *EIE* нарушают седьмое правило, согласно которому заключение должно быть частным, если одна из посылок частная. Некоторые модусы невозможны потому, что они сразу противоречат нескольким прави­лам. Так, в модусе *ООО* оказываются и частные, и отрицательные по­сылки. Оставшиеся 19 сочетаний суждений являются модусами силло­гизма и распределяются по фигурам следующим образом:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *1-я фигура* | *2-я фигура* | *3-я фигура* | *4-я фигура* |
| ААА | *EAE* | *AAI* | *AAI* |
| *ЕАЕ* | *AEE* | *IAI* | *AEE* |
| *AII* | *EIO* | *AII* | *IAI* |
| *EIO* | AOO | *EAO* | *EAO* |
|  |  | *OAO* | *EIO* |
|  |  | *EIO* |  |

Только указанные выше сочетания дают правильные силлогизмы.

Каждому модусу присвоено название, в котором гласные буквы обозначают качество и количество посылок и заключения:

1 -я фигура: *Barbara, Celarent, Darn, Ferio;*

2-я фигура: *Cesare, Catnestres, Festino, Baroko;*

3-я фигура: *Darapti, Disamis, Datisi, Felapton, Bocardo;*

4-я фигура: *Bramantip, Camenes, Dimaris, Fesapo, Fresison.*

Так, в названии первого модуса первой фигуры *Barbara* мы и видим три *а,* т.е. в нем три общеутвердительных суждения, а в назва­нии первого модуса второй фигуры *Cesare — е, а* и *е,* т.е. общеотрица­тельное, общеутвердительное и еще общеотрицательное суждения.

Из числа действительных модусов математическая логика исклю­чает два модуса третьей фигуры *(Darapti* и *Felapton)* и два модуса чет­вертой фигуры *(Bramantip* и *Fesapo).* Дело в том, что математическая логика оперирует не только с содержательными, но и с пустыми клас­сами, а если ввести пустой класс в Аристотелеву силлогистику, что не исследовал Аристотель, то данные четыре модуса окажутся неправиль­ными, ибо в них из посылок не будет вытекать заключение.

Может показаться, что некоторые модусы умозаключений не име­ют приложения в мыслительной практике. Это неверно. Глубокое зна­ние фигур и модусов человеческой мысли, в том числе фигур и модусов силлогизма, очень понадобится, например, по мере расширения прак­тики машинного перевода. Следует знать, кроме того, что знание моду­сов силлогизма и поиск собственных речевых примеров — прекрасный способ тренировки мышления.

Все силлогизмы делятся на три большие группы: категорический силлогизм, разделительный силлогизм и условный силлогизм.

Категорический силлогизм — силлогизм, в котором вывод получа­ется из двух посылок, являющихся категорическими суждениями. На­пример,

*Все однодомные растения несут на одном и том же*

*экземпляре и тычиночные, и пестиковые цветки;*

*Береза* — *однодомное растение;*

*Береза на одном и том же экземпляре несет и*

*тычиночные, и пестиковые цветки.*

Разделительный силлогизм — силлогизм, в котором обе посылки ПК заключение являются разделительными суждениями. Например,

*Каждое суждение есть или единичное суждение,*

*или общее суждение, или частное суждение;*

*Каждое частное суждение есть или определенное*

*частное суждение, или неопределенное частное суждение;*

*Каждое суждение есть или единичное суждение,*

*или общее суждение, или определенное частное*

*суждение, или неопределенное частное суждение.*

Формула чисто разделительного силлогизма такова:

*А есть или В, или М, или Н*;

*Н есть или С, или D*

*А есть или В, или М, или С, или D.*

Условный силлогизм — такой силлогизм, в котором по крайней мере одна из двух посылок является условным суждением. Условным называется суждение, в котором отображается зависимость того или иного явления от каких-либо условий и в котором основание и след­ствие соединяются посредством логического союза *если ... то ...*

Условное суждение ложно, когда основание является истинным, а следствие — ложным, и истинно, когда и основание, и следствие ис­тинны. Различаются три вида условных суждений:

1) суждения, отражающие причинные связи, например: *Если Зем­ля попадает в тень, отбрасываемую Луной, то наступает солнечное затмение;*

2) суждения, в которых знание об одном факте есть логическое основание для утверждения нашего знания о другом факте, например: *Если ртуть в термометре поднялась, то, значит, в комнате стало теп­лее;*

3) суждения, в которых факт выдвигается как условие для существования другого факта, например: *Если завтра будет хорошая погода, мы отправимся в лес.*

Условные суждения очень часто применяются и в обычной речи, и в науке — во всех случаях, когда мы утверждаем или отрицаем что-либо не в безусловной форме, а в зависимости от какого-либо обстоя­тельства.

Условный силлогизм может быть задан в положительной или отрицательной форме. В положительной форме меньшая посылка — утвердительное суждение, заключение — также утвердительное сужде­ние. Например:

*Если белый свет проникает сквозь какую-нибудь*

*поглощающую среду, то в спектре получаются*

*темные полосы;*

*В данном спектре получились темные полосы;*

*Белый свет проник сквозь поглощающую среду.*

Формула такого условного силлогизма следующая:

*Если А есть В, то С есть D;*

*А есть В;*

*С есть D.*

В отрицательной форме (лат. modus tollens) меньшая посылка и заключение являются отрицательными суждениями. Например,

Если белый свет проникает сквозь какую-нибудь

поглощающую среду, то в спектре получаются

темные полосы;

*В данном спектре нет темных полос;*

*Белый свет не прошел сквозь поглощающую среду.*

Формула такого условного силлогизма следующая:

*Если А есть В, то С есть D;*

*С не есть D;*

*А не есть В.*

К условному силлогизму прибегают в тех случаях, когда решается вопрос о следствии, с необходимостью вытекающем из известных нам условий. Если известна необходимая связь между условием и следстви­ем, то можно сделать заключение о наступлении следствия.

Силлогизм может быть упрощен за счет отсутствия второй посыл­ки, но не с логической точки зрения, а на речевом уровне. Вполне мож­но сказать без ущерба для понимания: *Все люди ошибаются, поэтому и ученые ошибаются.* Это означает, что, не меняя логической схемы ут­верждения (потому что говорящий имеет в виду то, что ученые — люди, хотя этого и не произносит за очевидностью посылки), силлогизм мо­жет быть превращен в энтимему.

Энтимема (в пер. с греч. — "в уме") — сокращенный силлогизм, в котором выпущена одна из подразумевающихся трех частей. В пол­ном виде силлогизмы применяются сравнительно редко. В повседнев­ной речи мы чаще всего пользуемся сокращенными силлогизмами. Иногда говорят так: *Москва — город, следовательно, она имеет своего мэра.* В данном случае упущено общее суждение *все города имеют мэров,* которое должно было быть в большей посылке. Таков первый вид сокращенного силлогизма, когда выпущена большая посылка.

Несколько реже, но все же употребляется силлогизм, в котором выпущена меньшая посылка. В качестве примера такого сокращенного силлогизма можно привести следующее умозаключение: *Всякое ремесло полезно; следовательно, слесарное дело полезно.* Здесь выпущена и подразумевается меньшая посылка *слесарное дело — ремесло.*

Но можно выпустить не только одну из посылок, а также и заключение. Еще древнеиндийский логик Дхармакирти приводил такой силлогизм, в котором заключение словесно не выражено:

*Где нет огня, нет и дыма;*

*а в данном месте дым есть.*

Здесь выпущено и подразумевается заключение: *следовательно, в данном месте есть и огонь.*

Подобные сокращенные силлогизмы употребляются во всех случа­ях, когда не требуется лишний раз высказывать всем известные истины. Аристотель называл энтимему испытанным приемом логического убеждения в риторике. Объясняется это тем, что аудитория не всегда может скрупулезно следить за ходом аргументации оратора, и потому оратор использует энтимему. Речи, наполненные примерами, говорил Аристо­тель, убедительны, но "более впечатления производят речи, богатые энтимемами".

Как правильно заметил один английский логик, если иногда и встречается полный силлогизм, то он имеет вид щегольства логической точностью и правильностью. В средние века в английских университетах проводились такие публичные диспуты, на которых одна часть студен­тов доказывала свои положения формальными строгими силлогизма­ми, а другая — опровергала их точно такими же силлогизмами.

В самом деле, зачем в процессе доказательства того положения, что *химия полезна, так как химия есть наука,* восстанавливать еще и то положение, что "*все науки полезны*"*?* Это известно каждому здравомыслящему человеку. Поэтому большую посылку можно вполне выпустить. Высказывание, не теряя ясности, становится более лаконич­ным. Чаще всего, поэтому пропускается большая посылка, так как в ней, как правило, содержится общее суждение, которое обычно выра­жает известную всем истину.

В первой фигуре простого категорического силлогизма может опускаться как первая, так и вторая посылка. Большая посылка в этой фигуре опускается в тех случаях, когда общее положение ясно каждому. Так, мы говорим: *Комета есть небесное тело, следовательно, она подчиняется закону всемирного тяготения.* В этой энтимеме первой фигуры выпущена большая посылка: *Все небесные тела подчиняются действию закона всемирного тяготения.*

Но можно опустить и меньшую посылку. Так, мы говорим: *Все небесные тела подчиняются действию закона всемирного тяготения, а следовательно, и комета подчиняется действию закона всемирного тяготения.* В этой энтимеме опущена меньшая посылка, понятная без особого о ней напоминания: комета — *небесное тело.*

Во второй фигуре простого категорического силлогизма также мо­гут опускаться как большая, так и меньшая посылки. Так, мы говорим; *Религия основана на вере, следовательно, она не есть наука.* В этой энтимеме опущена большая посылка: наука не может быть основана на вере. Но можно опустить и меньшую посылку. Так, мы говорим: *Все науки основаны на знании закономерностей окружающего мира, следовательно, религия не есть наука.* Здесь выпущена меньшая посыл­ка: *Религия не основана на знании закономерностей окружающего мира.*

Надо сказать, что сокращение второй фигуры значительно труд­нее, чем первой. Собеседнику не всегда ясна опущенная посылка. По­этому сокращение силлогизма второй фигуры должно производиться более осмотрительно. Ведь если собеседник не уловит опущенной по­сылки, то для него неясен будет и вывод.

Еще более внимательным надо быть при сокращениях в третьей фигуре простого категорического силлогизма. Эту операцию можно производить только при исключительных обстоятельствах. Дело в том, что от собеседника требуется большая сообразительность, чтобы вос­становить в уме недостающую посылку. Приведем такой пример: *Демокрит жил в V в. до н.э., следовательно, некоторые люди, жившие в V в. до н.э., были материалистами.* Но, как видно, в этом умозаключении ощущается недостаток опущенной посылки: *Демокрит был материали­стом.*

В четвертой фигуре простого категорического силлогизма никакие сокращения посылок невозможны.

Можно сократить и условный, и разделительный силлогизмы. Прав­да, здесь, в отличие от категорического силлогизма, меньше возможно­стей, так как опустить можно только большую посылку. Например: *Дан­ный треугольник непрямоугольный и нетупоугольный; следовательно, он* — *остроугольный;* здесь опущена большая посылка: *Треугольники бывают или остроугольные, или прямоугольные, или тупоугольные.* Это — энтимема разделительного силлогизма. Другой пример: *Медь подвергается трению, следовательно, она нагревается;* здесь опущена большая посыл­ка: *Если медь подвергнута трению, то она нагревается.* Это энтимема условно-категорического силлогизма.

Силлогизм, в котором каждая из посылок представляет энтимему, называется *эпихейремой* (в пер. с греч. — нападение, наложение рук).

Например,

*Ложь вызывает недоверие, так как она есть*

*утверждение, не соответствующее истине;*

### Лесть есть ложь, так как она есть

### умышленное извращение истины;

*Лесть вызывает недоверие.*

Каждая из посылок этого силлогизма является сокращенным силлогизмом. Первая посылка, например, может быть развернута в следующий полный силлогизм (пример проф. В.Ф. Асмуса):

*Всякое утверждение, не соответствующее истине,*

*вызывает недоверие:*

*Ложь есть утверждение, не соответствующее истине;*

*Ложь вызывает недоверие*

Схема эпихейремы такова:

*М есть Р, так как она есть N;*

*S есть М, так как она есть О;*

*S есть Р.*

Первая посылка могла бы быть построена следующим образом;

*Все N суть Р;*

*Все М суть N;*

*М суть Р.*

Вторая посылка могла бы быть выражена следующим образом:

*Все О суть М;*

*Все S суть О;*

*Все S суть М;*

Эпихейрема употребляется обычно в спорах, но не только, — она весьма часто применяется и в других наших рассуждениях. Объясняется это тем, что в форме эпихейремы сложное умозаключение сохраняет еще тип простого, и поэтому в ней легко выделить составные части силлогизма: большую и меньшую посылки и заключение. Особенно употребительна эпихейрема в ораторской речи, потому что дает воз­можность с большим удобством распределять умозаключение по его составным частям. В качестве примера можно привести речь Цицеро­на в защиту Милона: "Дозволительно умертвить того, кто угрожает нашей жизни (большая посылка — подтверждается правом и примера­ми); Клодий угрожал жизни другого — Милона (меньшая посылка — подтверждается разбором обстоятельств, сопровождавших умерщвле­ние Клодия); следовательно, умертвить Клодия было дозволительно".

Применяя сокращенный силлогизм, надо иметь в виду, что в таком умозаключении труднее заметить ошибку, чем в полном силлогизме. Недаром английский логик Минто говорил, что для целей "убежде­ния" энтимемы лучше полных и расчлененных силлогизмов, потому что здесь легче может пройти незамеченной всякая непоследовательность в доказательстве. В полном силлогизме четко видны и обе посылки, и вывод. В энтимеме же легко может получиться так, что в выпущенном суждении и содержится ошибка, которую труднее заметить, ибо сужде­ние в данном случае не высказывается, а только подразумевается.

Кроме рассмотренного классического трехчленного греческого силлогизма, существуют сложные силлогизмы, которые называются соритами.

*Сорит* (греч. sōrós — куча) — вид сложного силлогизма, в кото­ром приводится только последнее заключение, проводимое через ряд посылок; промежуточные же заключения не высказываются, а подразумеваются.

Строение сорита выражается следующей формулой:

*Все А — Б;*

*Все Б — В;*

*Все В — Г;*

*Все Г— Д;*

*Все А* — *Д.*

Сорит, в котором опускаются меньшие посылки силлогизма, называется *аристотелевским*, а сорит, в котором опускаются большие посылки силлогизмов, *гоклениевским*.

Приведем пример аристотелевского сорита:

*Буцефал есть лошадь;*

*Лошадь есть четвероногое;*

*Четвероногое есть животное;*

*Животное есть субстанция;*

*Буцефал есть субстанция.*

В данном сорите соединены три следующих силлогизма:

1. *Лошадь есть четвероногое;*

*Буцефал есть лошадь;*

*Буцефал есть четвероногое.*

2. *Четвероногое есть животное;*

*Буцефал есть четвероногое;*

*Буцефал есть животное.*

3. *Животное есть субстанция;*

*Буцефал есть животное;*

*Буцефал есть субстанция.*

Многие рассуждения во всех областях знания излагаются в этой форме сложного силлогизма.

Соритом, или кучею, стесненным доводом, Ломоносов называл соединение многих посылок таким образом, что следствие одной становится посылкой для другой. В качестве примера он приводит такой со­рит:

*Что добро, того желать должно;*

*Что желать должно, то и одобрить надлежит;*

*А что одобрить надлежит, то похвально;*

*Следовательно, что добро, то похвально.*

Сочетание силлогизмов, при котором заключение одного силлогиз­ма является посылкой для другого (при этом умозаключение идет от более общего к менее общему), называется прогрессивным полисилло­гизмом. Например,

*Все позвоночные имеют красную кровь;*

*Все млекопитающие суть позвоночные;*

*Все млекопитающие имеют красную кровь;*

*Все млекопитающие имеют красную кровь.*

*Все хищные суть млекопитающие;*

*Все хищные имеют красную кровь;*

*Все хищные имеют красную кровь.*

*Тигры суть хищные животные;*

*Тигры имеют красную кровь.*

С IV в. до н.э. известен пятичленный индийский силлогизм. Например:

1) *на холме есть огонь* (тезис);

2) *ибо на холме есть дым* (основание);

3) *где дым, там есть огонь, как, например, на кухне,*

*но в пруду, например, нет огня* (пример);

4) *на этом холме есть дым* (применение);

5) *следовательно, на этом холме есть огонь* (заключение).

В индийском силлогизме третий член (пример) соответствует боль­шей посылке аристотелевского силлогизма, второй член (основание) и четвертый (применение) соответствуют меньшей посылке аристотелевского силлогизма, а первый член (тезис) и пятый (заключение) соот­ветствуют заключению аристотелевского силлогизма. Но основных терминов в индийском силлогизме, как и в аристотелевском, три: 1) субъект (и данном случае — холм), который содержится в тезисе и в заключе­нии; 2) причинный признак (присутствие дыма) и 3) доказываемое свой­ство (наличие огня).

Правда, третий член (пример) индийского силлогизма полнос­тью не адекватен большему термину аристотелевского силлогизма. Дело в том, что Аристотель не употреблял единичные термины в силло­гизме, и в большей посылке он обычно ставил общее суждение, а индий­ские логики не включали в силлогизм общие суждения, поэтому третий член их силлогизма — единичное суждение.

Поскольку основание в индийском силлогизме доказывает то, что должно быть доказано, посредством указания на сходство с приме­ром или на отличие от него, постольку многие исследователи индийс­кой логики отождествляют индийский силлогизм с умозаключением по аналогии.

Пятичленный силлогизм введен в индийскую логику буддийским логиком Гаутамой.

Оригинальность учения индийских логиков о пятичленном силлогизме состоит в требовании подкреплять общее положение понят­ными конкретными примерами. В этой теории заключается верная мысль о том, что всякое общее положение основывается на отдельных фактах, которые мы наблюдаем. Это диалектическое положение о един­стве дедукции и индукции выражено в индийской логике в наивной форме.

Но в индийских логических учениях встречается не только пятичленный силлогизм, который был характерен для школы ньяя. Так, в ранней буддийской логике силлогизм включал семь и даже десять чле­нов. Но уже в конце II — начале III в. н.э. появляются рекомендации сократить число членов силлогизма до пяти и даже до трех (логик Нагарджуна).

В европейской науке силлогистика в первую очередь связана с име­нем Аристотеля, который впервые не только подверг анализу с фор­мальной точки зрения приемы рассуждения, но и систематизировал их, открыв объективные правила, которые распространяются на частные случаи и которые независимы от частных конкретных объектов. Дру­гим выдающимся вкладом Аристотеля в науку о мышлении явилось то, что он ввел буквенные символы для обозначения переменных, заложив, таким образом, основы формального построения логики.

Как любой тип демонстрации, дедукция имеет свои положительные и отрицательные характеристики. Положительной является характери­стика, в соответствии с которой дедуктивное доказательство может счи­таться абсолютным, потому что, действительно, если некоторая заглав­ная идея, которую вы используете в качестве аргумента, является всеми признаваемой истиной, то истинным оказывается любое вытекающее из нее следствие, и доказательство выглядит очень простым и убеди­тельным. Здесь фигурирует категория универсальная, т.е. нечто вне ис­ключений. Но дедуктивное доказательство именно в силу абсолютиз­ма имеет значительный недостаток, связанный с тем, что оно часто оказывается догматическим.

*Догма* (греч. dógma — мнение, учение) — это положение, принимаемое без какой-либо критической проверки за непреложную ис­тину, слепо на веру; неизменная формула, применяемая без учета кон­кретных условий.

Доказательство очень большого количества положений в обществе, построенном на принципах тоталитаризма, носит догматический дедуктивный характер. Если проанализировать отечественные тексты советских лет, легко заметить значительное количество дедуктивных заключений. Нам говорили, что коммунизм — светлое будущее всего челове­чества. Это одна из догматических идей, из которых следовало множе­ство других. И, безусловно, перед нами абстрактная гипотетическая идея, истинность которой невозможно проверить. Это иллюзорная, мистическая идея. Тем не менее, она являлась дедуктивной посылкой, обосновывающей целесообразность разнообразных античеловеческих деяний. Если коммунизм — это светлое будущее всего человечества, то не пожалеем сил, труда и человеческих жизней для его достижения. Вот вам один из догматов, из-за которого много людей погибло, мно­го крови было пролито и много костей было зарыто в земле.

Для текстов тех лет характерна значительная категоричность лю­бого рода заключений, в которых внутренняя логическая общность ("все, всегда") почти не знает исключений. Поэтому некоторые поло­жения звучат достаточно дико. Так, из положения: "У нас каждая ку­харка может управлять государством", как естественное следствие мож­но сделать вывод, что, если гражданин Иванов является выпускни­ком кулинарного техникума, он может управлять государством.

К сожалению, догматическое дедуктивное доказательство является феноменом не только тоталитарного общества (где оно естественно), но встречается, скажем, и в богословских текстах, где многие положе­ния не могут быть ни опровергнуты, ни впрямую доказаны, и которые следует поэтому принимать на веру. Однако религиозные тексты в этом отношении не могут быть объектом критики, так как они базируются на категории веры, на приоритетах ее в духовной жизни людей: или че­ловек верит в то, что Творец изначален, или не верит, но тогда бого­словский текст определяется как написанный не для него. Вера принад­лежит к внутренним психологическим категориям, которые выведены за порог аргументации. Перед вами может быть злодей, но у вас есть внутренняя вера в то, что его злодейство никогда не распространится лично на вас (и вы, может быть, правы, хотя ни один другой человек с вами не согласится). Это фактор веры. Как можно человеку доказать наличие Творца или его отсутствие?! Именно на категории веры и бази­руется дедуктивное доказательство. Ведь для того, чтобы человеку до­казать, что можно пожертвовать многим ради светлого будущего чело­вечества, нужно, чтобы этот человек верил в возможность светлого бу­дущего. И действительно, в СССР был сформирован определенный тип людей, которые аналогично вере в Творца свято верили в коммунисти­ческие идеалы. Это тоже вера.

Пользоваться дедуктивным доказательством следует с большой осторожностью, т.е. использовать только те общие положения, которые действительно ни у кого не вызывают раздражения и сомнения, т.е. на самом деле являются универсальными. Строго говоря, универсальные, абсолютные истины, касающиеся всего, что связано с людьми, самими людьми сформулированы быть не могут, поэтому тезисы о человеке пло­хо поддаются дедуктивному доказательству. (См. в гл.13 "Аргумен­тация" разбор силлогизма "Все люди смертны; Сократ — человек, сле­довательно, Сократ смертен".) Положение о том, что все люди смерт­ны, никто не может опровергнуть, точно так же как и доказать. Сама проблема приобретает характер философской интерпретации.

То же самое происходит с любой глобальной общечеловеческой идеей: она не является абсолютной.

Библейская заповедь "Не возлюби жены ближнего своего" трак­туется как жесткое ограничение не только поведенческого, но и эмо­ционального порядка (глагол *возлюбить* полисемичен), что противо­речит психобиологическому свойству бессознательного искать удо­вольствие вне рационального выбора. Человек не властен над своими чувствами — такова его природа. Вряд ли библейский постулат мо­жет считаться универсально истинным.

Когда человек демонстрирует свой интеллект в речи, в коммуника­ции с другими людьми, он, конечно, должен продемонстрировать интеллектуальную мобильность, диалектичность собственного мышления. Для этого нужно отказаться от абсолютных постулатов. Все, что связа­но с собственно дедуктивным доказательством, догматично по самой своей природе, и поэтому живому человеческому мышлению оно в изве­стной мере противоестественно. Хотя если вы тот человек, который ве­рит в абсолютную идею, изложенную в посылке, то для вас дедуктив­ный вывод будет абсолютным, и вас очень легко будет убедить.

Часто дедуктивное доказательство оказывается очень эффектив­ным в русскоязычной коммуникации, поскольку мышление людей еще приближено к догматическому, легко воспринимающему прямой вы­вод от общего к частному. А вот, скажем, к англичанину с дедуктив­ным доказательством обращаться не следует. Скорее всего, он усомнится в абсолютной истинности главной идеи и попытается свои сомнения аргументировать. Критичное, привыкшее к иронии сознание англича­нина не выносит догматических положений: англичанину свойственно осмеивать все на свете и делать это крайне остроумно и удачно.

Если перед вами стоит задача разбить, опровергнуть дедуктивное доказательство, это можно сделать, только придравшись к истинности заглавной посылки, к тому, что она носит абсолютный характер, пото­му что сам ход доказательства в дедукции логически безупречен.

#### Глава 15

#### ИНДУКТИВНАЯ ДЕМОНСТРАЦИЯ

Общее в частных случаях

познается путем сравнения.

*Сократ*

Индуктивная демонстрация наравне с дедуктивной является глав­ным видом речевого доказательства. В основе индуктивной демонст­рации лежит понятие индукции (лат. induction — наведение) — в широком смысле слова — форма мышления, посредством которой мысль наводится на какое-либо общее правило, общее положение, присущее всем единичным предметам какого-либо класса.

Индуктивное умозаключение сложилось в процессе многовековой практики людей. В течение десятков тысяч лет человек много раз заме­чал и фиксировал такие, например, явления: когда при изготовлении каменного топора быстро шлифуется один камень о другой, то оба трущиеся камня нагреваются; когда при сооружении лодки выскаб­ливается древесина из ствола дерева, то нагреваются и дерево, и нож; когда во время постройки жилища приходится быстро волочить боль­шое сухое дерево по другим сухим деревьям, то трущиеся стороны дере­вьев становятся горячими; если быстро покрутить палку в углублении деревянного бруска, то от получившейся в результате трения теплоты может вспыхнуть сухой прут; зимой, когда замерзнут руки, стоит поте­реть их друг о друга, и они быстро начинают согреваться и т.п.

Так, исследуя явления природы, наблюдая и изучая отдельные предметы, факты и события, люди приходили к общему правилу. Этот процесс познания совершался индуктивно: от единичных суждений человек шел к обобщениям, в которых выражалось знание общего пра­вила, общей закономерности.

Никакое теоретическое мышление вообще не было бы возможно, если бы человек индуктивным путем не приходил к установлению тех или иных общих положений. Пока человек не изучил на практике раз­личные металлы, он не знал общего правила, по которому можно оп­ределить пригодность того или иного металла, например, для изго­товления сверла или ножа. Пока человек не познакомился с отдель­ными жидкостями, он не мог знать, что "все жидкости упруги". Пока человек в процессе трудовой деятельности не начал исследовать от­дельные газы, он и представления не имел об общем законе равномер­ного давления газов на стенки сосудов.

Изучение любых областей внешнего мира человек начинает с исследования единичных предметов, а не с изучения общих положений, общих закономерностей. Это не означает, конечно, что из одних общих правил нельзя логически вывести другие. Это не означает также, что то или иное общее правило нельзя почерпнуть из книги или из беседы с другим человеком. Но при этом ясно одно: новые общие правила, полу­ченные логическим путем, не могли бы возникнуть, если бы не было тех общих положений, которые легли в их основу. А исходные общие поло­жения вырабатываются в процессе человеческого опыта.

Одним из первых, кто начал исследовать индуктивные приемы мышления, был Сократ. Знания, говорил он, есть понятия об общем, а общее в частных случаях познается путем сравнения этих случаев меж­ду собой, т.е. от частного надо идти к общему. Сократ изобрел став­ший хорошо известным метод *майевтики* (в пер. с греч. — акушер­ское, повивальное искусство), который является одним из приемов ус­тановления истины. Метод Сократа заключается в следующем: с по­мощью искусно поставленных вопросов и полученных ответов приве­сти собеседника к истинному знанию. Подобно повивальной бабке, помогающей рождению ребенка, Сократ помогал "рождению мысли". Майевтика была родственна элементарным индуктивным приемам. Сократ искал общее в частных случаях путем сравнения этих случаев между собой.

Майевтика всегда выступала в сочетании с другими приемами сократовского метода: 1) иронией, заключающейся в том, что собеседни­ка уличают в противоречивости, а следовательно, в незнании; 2) индук­цией, требующей восходить к общим понятиям от обычных представ­лений, единичных примеров из обыденной жизни; 3) дефиницией, озна­чающей постепенное восхождение к правильному определению поня­тия в результате исходных определений.

Спор по методу майевтики должен идти таким образом: от собеседника требуют дефиниции (определения) обсуждаемого вопроса; если от­вет оказывается поверхностным, собеседники привлекают примеры из повседневной жизни и уточняют первое определение; в результате получается более правильная дефиниция, которая снова уточняется с помощью новых примеров, и так до тех пор, пока не "родится" истинная мысль.

Таким образом, метод майевтики включал в себя элементарные индуктивные приемы. Указав на то, что Сократ стремился делать логи­ческие умозаключения, Аристотель писал: "И по справедливости две вещи надо было бы отнести за счет Сократа — индуктивные рассужде­ния и образование общих определений..." Аристотель много занимался проблемами теории индукции. Он выявил такие виды индукции, как индукция через простое перечисление и неполная индукция. Индукцией особенно заинтересовались в XVII—XVIII вв., когда быстро начали развиваться естественные науки.

В узком смысле слова термин *индукция* имеет три значения.

Первое значение — индуктивное умозаключение — такое умозаключение, в результате которого на основании знания об отдельных предметах данного класса получается общий вывод, содержащий ка­кое-либо знание о всех предметах класса. Рассмотрим, например, два следующих рассуждения.

Первое рассуждение:

*Натриевая селитра хорошо растворима в воде;*

*Калиевая селитра хорошо растворима в воде;*

*Аммиачная селитра хорошо растворима в воде;*

*Кальциевая селитра хорошо растворима в воде;*

*Никаких иных селитр больше неизвестно;*

*Все селитры хорошо растворимы в воде.*

Второе рассуждение:

*Круг пересекается прямой в двух точках;*

*Эллипс пересекается прямой в двух точках;*

*Парабола пересекается прямой в двух точках;*

*Гипербола пересекается прямой в двух точках;*

*Круг,*  *эллипс, парабола и гипербола —*

*это все виды конических сечений;*

*Все конические сечения пересекаются прямой*

*в двух точках.*

Данные умозаключения различаются по содержанию. Форма же свя­зи мыслей в них одна и та же. В обоих случаях рассуждение развивается индуктивно, т.е. от знания об отдельных предметах к знанию о классе, от знания одной степени общности к новому знанию большей степени общности. В индуктивном умозаключении возможен ход мысли не толь­ко от отдельных предметов к общему, но и от подклассов к общему.

Индуктивное умозаключение выступает в двух видах: полная индукция и неполная индукция. Полной индукцией называется такой вид индуктивного умозаключения, в результате которого делается общий вывод обо всем классе каких-либо предметов на основании знания о всех без исключения предметах этого класса.

Например:

*В понедельник на прошлой неделе шел дождь;*

*Во вторник шел дождь;*

*В среду шел дождь;*

*В четверг шел дождь;*

*В пятницу шел дождь;*

*В субботу шел дождь;*

*В воскресенье шел дождь;*

*На прошлой неделе все дни шел дождь.*

Зная, что неделя не имеет никаких других дней, кроме упомяну­тых в посылках, вполне правомерно сделать вывод: на прошлой не­деле все дни шел дождь.

В результате полной индукции получено в первых двух рассмот­ренных примерах знание о том, что все селитры хорошо растворимы в воде, а также что все конические сечения пересекаются прямой в двух точках. Полная индукция характеризуется тем, что общий вывод из­влекается из ряда суждений, сумма которых полностью исчерпывает все случаи данного класса. То, что утверждается в каждом суждении о каждом отдельном предмете данного класса, в выводе относится ко всем входящим в него предметам. Формула полной индукции такова:

*S*1 *есть Р;*

*S*2 *есть Р;*

*S*3 *есть Р;*

*но S*1, *S*2*, S*3 *исчерпывают весь класс;*

*Все S есть P.*

Полную индукцию Аристотель называл "силлогизмом по индук**­**ции". Некоторые логики, приводя такой пример:

###### Меркурий, Венера, Земля и проч. все движутся вокруг Солнца

###### с запада па восток;

*Меркурий, Венера, Земля и проч. суть все известные планеты;*

*Все известные планеты движутся вокруг Солнца с запада на восток,*

считают, фактически следуя Аристотелю, что полная индукция сход­на по форме с силлогизмом третьей фигуры, а именно Darapti (см. выше), в котором средний термин состоит в данном примере из группы извес­тных планет.

Другие логики видели в полной индукции разделительный сил­логизм (см. выше). Приведенный выше пример они представляли в сле­дующей форме:

*Планета есть или Меркурий, или Венера, или Земля, или проч.;*

*Но Меркурий движется вокруг Солнца с запада на восток;*

*Венера движется вокруг Солнца с запада на восток и проч.;*

*Все известные планеты движутся вокруг Солнца с запада на восток.*

Посредством полной индукции может быть достигнуто так назы­ваемое соединительное доказательство. Например, для доказательства теоремы "всякий вписанный угол равен половине центрального угла, опирающегося на ту же дугу", приводятся три случая: 1) когда вписан­ный угол составлен из диаметра и хорды; 2) когда он составлен из двух хорд, между которыми находится центр круга; 3) когда он составлен из двух хорд, между которыми не находится центр круга. Во всех этих слу­чаях теорема правильна. Никаких других случаев представить себе нельзя. Следовательно, при всех возможных положениях теорема пра­вильна, т.е. вписанный угол равен половине центрального угла, опира­ющегося на ту же дугу.

Надо знать, что иногда в полной индукции допускается логичес­кая ошибка. Заключается она в следующем. Рассмотрев ряд суждений об отдельных предметах данного класса или об отдельных видах дан­ного рода, мы формулируем общий вывод, не проверив того, полнос­тью ли исчерпаны все случаи данного класса. Между тем заключение в полной индукции правильно только в том случае, если в частных посылках дан полный перечень всех предметов данного класса.

Знания, полученные в результате полной индукции, основанной на истинных посылках, вполне достоверны. Но полная индукция не дает знания о других предметах, которые не встречаются в посылках. В самом деле, общий вывод имеет отношение только к тем предметам, которые мы наблюдали. Значение же полной индукции заключается в том, что, не вооружая нас знанием о новых предметах, она раскры­вает рассматриваемые предметы в некотором новом отношении. В вы­воде мы судим о тех же предметах, но взятых уже в качестве класса, тогда как в каждой частной посылке мы судили об одном предмете и только о нем.

Изучением закономерностей умозаключений по полной индукции занимался русский логик М.Н. Каринский. Он писал о том, что ка­жется, будто вывод полной индукции есть просто сокращенное выра­жение существовавшего уже знания, а не новая истина, так как оно не простирается далее тех предметов, о которых говорят посылки. Од­нако видимо, это не так: "Новость мысли зависит не от того только, что в ней определение распространяется на новый реальный предмет; мысль будет новой, если определение дано было уже предмету, но он характеризовался иначе и поэтому представлялся нам иным предме­том. В суждении о логической группе мы приписываем определение не только предметам, характеризованным известными признаками, но всем предметам, так характеризованным; произнося суждение о та­кой группе, мы утверждаем, что существования в предмете признаков группы совершенно достаточно для отнесения к нему определения, при­писанного к группе. Но этот оттенок мысли никак не заключается в суждениях, в которых мы приписываем это определение частным пред­метам".

Конечно, заключает Каринский, для науки наиболее ценны суж­дения о таких логических группах, которые обнимают неисчислимое количество экземпляров. И естественно, что выводы на основании пол­ной индукции, в которых суждения частные суть суждения об экземп­лярах, не могут иметь сколько-нибудь значительного применения в на­уке. Но нельзя забывать, что полная индукция может оперировать не только с экземплярами, но и с видами, а это неизмеримо увеличивает число предметов, с которыми приходится иметь дело. Такие выводы на основании полной индукции от видов к классу применимы в науках.

Неполной индукцией называется вид индуктивного умозаклю­чения, в результате которого получается какой-либо общий вывод обо всем классе предметов на основании знания лишь некоторых однород­ных предметов данного класса. Например:

*Гелий имеет валентность, равную нулю;*

*Неон тоже;*

*Аргон тоже;*

*Но гелий, неон и аргон — инертные газы;*

*Все инертные газы имеют валентность, равную нулю.*

Здесь общий вывод сделан обо всем классе инертных газов на основании знания о некоторых видах, т.е. части этого класса. Поэтому неполную индукцию иногда называют расширяющей индукцией, так как она в своем заключении содержит большую информацию, чем та, кото­рая содержалась в посылках. Схема умозаключения неполной индук­ции такова:

*A1 имеет признак В;*

*А*2 *имеет признак В;*

*А*3 *имеет признак В;*

*Следовательно, и А4 и вообще все А имеют признак В.*

В неполной индукции на основании наблюдения некоторого количества известных фактов приходят к выводу, который распространя­ется и на другие факты или предметы данной области, еще неизвест­ные нам.

Неполная индукция выступает в двух видах.

1. Неполная индукция, основанная на знании необходимых призна­ков и причинных связей предметов, явлений, — вид индуктивного умозаключения, в результате которого получается какой-либо общий вы­вод обо всем классе предметов на основании знания необходимых при­знаков и причинных связей лишь некоторых предметов данного класса.

2. Неполная индукция через простое перечисление, в котором не встречается противоречащих случаев, — вид индуктивного умозаклю­чения, в результате которого получается какой-либо общий вывод обо всем классе предметов на основании знания лишь некоторых предме­тов данного класса, при том условии, что не встречалось противореча­щих случаев. Неполная индукция через простое перечисление дает нам возможность перейти от известных фактов к неизвестным, и этим са­мым с ее помощью мы расширяем наши знания о мире.

Но такая индукция не дает в заключении, в общем правиле достоверных выводов, а только приблизительные, вероятные. Ведь выводы в данном случае базируются на наблюдении далеко не всех предметов данного класса. И могло случиться, что противоречащий пример случайно не попался нам на глаза. А часто это бывает только потому, что мы еще плохо знаем исследуемую область явлений.

*Железо — твердое тело;*

*Медь — твердое тело;*

*Цинк — твердое тело;*

*Золото* — *твердое тело;*

*Алюминий — твердое тело;*

*Железо, медь, цинк, золото, алюминий — металлы;*

*Все металлы — твердые тела.*

Вывод сделан по методу индукции через простое перечисление, в котором не встречается противоречащих случаев. Исследован ряд ме­таллов, а вывод сделан в отношении всех. В результате получился оши­бочный вывод, так как, например, ртуть — металл, но она — жидкое тело.

Индукция через простое перечисление, принося известную пользу в нашей повседневной житейской практике, может применяться лишь на начальной ступени исследования, когда происходит процесс на­копления фактического материала и совершается первый отбор нуж­ных данных. Она называется популярной индукцией. Издавна популярная индукция считалась самым ненадежным видом неполной ин­дукции. Вероятность ее заключения крайне слабо обоснована, так как единственное основание для ее вывода состоит в незнании случаев, которые противоречили бы ее заключению.

Заключение, полученное в результате такой индукции, постоянно находится под угрозой опровержения его истинности, стоит только обнаружиться противоречащему случаю, как это было с австралийскими черными лебедями, открытие которых опрокинуло держав­шееся столетиями утверждение, что все лебеди белые. В речевой ком­муникации желательно пользоваться только полной индукцией, по­тому что неполная индукция действительно часто приводит к доказа­тельству неверных тезисов. Рассмотрим пример. Во многих универси­тетах существует правило, в соответствии с которым сильные группы получают лучших преподавателей, которые, таким образом, учат са­мых способных. Это оправданная педагогическая установка, посколь­ку усилия профессионала высокого класса, направленные на челове­ка, которому это, может быть, и не нужно, плода не принесут. Это не­целесообразно: вопрос упирается в то, кто что может взять от образо­вания. Пусть лучше крупный специалист в определенной области научит троих, но таких, которые станут его последователями. В этой связи важными являются анализ успеваемости каждого студента и оценка учебных групп по результатам сессии. Предположим, на засе­дании кафедры английского языка рассматривается успеваемость сту­дентов первой английской группы, которая состоим из девяти чело­век. Куратор курса дает им следующую характеристику:

Афанасьев И. — очень слабый студент, плохо подготовленный;

Броневой М. — обладает очень посредственными способностями;

Гальперина Т. — усидчивая студентка, но с неразвитым мышлением;

Ежов К. — ленив, пропускает много занятий;

Климов В. — крайне посредственный студент, с трудом сдал сессию на удовлетворительно;

Михенькова С. — легкомысленная студентка, не имеющая склон­ности к интеллектуальному труду;

Орлов А. — с большими усилиями справляется с материалом, не сдал один экзамен.

После чего куратор говорит: "Я думаю, достаточно. Группа очень слабая".

А теперь представьте, что оставшиеся два студента (Шевцов С. и Юдин Т. — их не рассмотрели, так как фамилии начинаются с последних букв алфавита) — одни из самых блестящих на курсе.

Сотрудники кафедры не задают куратору дополнительных воп­росов, и принимается решение, в соответствии с которым в следующем семестре первую английскую группу будет учить молодой неопытный педагог. Что происходит в этой ситуации? Шевцов и Юдин не получа­ют полноценного образования. Может так оказаться, что английский язык они знают лучше нового педагога. Кроме того, в их присутствии другие студенты чисто психологически "немеют" на занятиях, чтобы не потерять авторитета (по этой причине в высшей школе группы форми­руют по возможности однородные). Административное решение, безус­ловно, было принято неверное, так как в результате неполной индук­ции был доказан ложный тезис: "Первая английская группа — очень слабая". Верный же тезис таков: "Первая английская группа неровная: семь студентов — очень слабые, а двое — сильные". И этот тезис был бы доказан при применении полной индукции. Административный вы­вод соответственно тоже оказался бы другим: "Первую английскую груп­пу следует расформировать, переведя студентов Шевцова и Юдина в другую, сильную группу, которую возьмет лучший преподаватель ка­федры".

Второе значение термина *индукция —* метод исследования, заключающийся в следующем: для того чтобы получить общее знание о каком-либо классе предметов, необходимо исследовать отдельные пред­меты этого класса, найти в них общие существенные признаки, которые и послужат основой для знания об общем, присущем данному классу предметов. Индуктивный метод исследования заключается также в следующем: исследователь переходит от знания менее общих положений к знанию более общих положений.

Третье значение термина *индукция —* форма изложения материала в книге, лекции, докладе, беседе, когда от единичных и менее общих положений идут к общим заключениям, выводам, положениям.

Интерес к проблемам индуктивной логики особенно, как мы уже говорили, проявился в XVII—XVIII вв. Английский философ-матери­алист Фр. Бэкон в своем трактате "Новый Органон" высказал новый взгляд на индукцию. Признав индукцию через простое перечисление не­надежной, он поставил задачу отыскания форм, т.е. чего-то устойчиво­го в явлениях как основу их внешних связей.

Отыскивать формы Бэкон предлагал с помощью ряда приемов, которые он называл "вспоможествованием" разуму. Найденные факты требовалось распределять по таблицам "присутствия", "отсутствия" и "степеней". В результате, как думал Бэкон, можно будет выявить необходимую связь между явлениями. В бэконовской схеме все бесконечное многообразие явлений мира сводилось к небольшому числу форм. Бэ­кон призывал изучать факты, ставить научные эксперименты.

Идеи Бэкона, а также английского естествоиспытателя Дж. Гершеля, развил английский логик и философ-позитивист Джон Стюарт Милль. Он предложил простейшие логические методы установления причинных связей между явлениями и вытекающими из них следстви­ями. Цель этих методов — выяснение вопроса о том, можно ли считать предшествующее явление причиной последующего или нет. Причиной называется такое явление *А,* при наличии которого имеет место дру­гое явление *В,* которое называется действием причины *А,* а при отсут­ствии явления *А* отсутствует и явление *В.*

Предлагается пять логических методов исследования причинных связей, которые выражены в виде следующих правил.

1. Метод сходства: "Если два или более случаев подлежащего исследованию явления имеют общим лишь одно обстоятельство, в кото­ром только и согласуются все эти случаи, то оно есть причина или след­ствие данного явления".

2. Метод различия: "Если случай, в котором исследуемое явление наступает, и случай, в котором оно не наступает, сходны во всех обстоятельствах, кроме одного, встречающегося лишь в первом случае, то это обстоятельство, в котором одном только и разнятся эти два случая, есть следствие, или причина, или необходимая часть причины явления".

3. Соединительный метод сходства и различия: "Если два или более случая возникновения явления имеют общим одно лишь обстоятельство, и два или более случая возникновения того или иного явления имеют общим только отсутствие того же самого обстоятельства, то это обсто­ятельство, в котором только и разняться оба ряда случаев, есть или след­ствие, или причина, или необходимая часть причины изучаемого явле­ния".

4. Метод сопутствующих изменений: "Всякое явление, изменяюще­еся определенным образом всякий раз, когда некоторым особенным об­разом изменяется другое явление, есть либо причина, либо следствие этого явления, либо соединено с ним какою-либо причинной связью".

5. Метод остатков: "Если из явления вычесть ту его часть, которая, как известно из прежних индукций, есть следствие некоторых опреде­ленных предыдущих, то остаток данного явления должен быть следстви­ем остальных предыдущих".

Милль утверждает возможность подходить к изучаемому явлению и рассматриваемым в связи с ним обстоятельствам как к отдельным, изолированным событиям и говорить о связи отдельной причины и отдельного действия, т.е. отвлекаться от взаимного влияния обстоя­тельств данного явления, от обратного действия следствий на причи­ны, между тем как данное явление может быть порождено, как это ча­сто бывает, не одной какой-либо причиной, а совместным действием ряда причин, находящихся между собой в сложных отношениях. Это упрощение обусловливает то, что данные методы, как и любые мето­ды индуктивного исследования, дают в заключении вероятное зна­ние. Так, степень вероятности выводов по методу сходства определя­ется числом исследованных случаев, но даже если их очень много, то все равно трудно решить, является ли причиной данного явления един­ственное обстоятельство, оказавшееся сходным во всех случаях, или совместное действие этого единственного обстоятельства и всех осталь­ных обстоятельств. Более вероятное знание дает метод различия. Это объясняется тем, что данный метод сочетается с экспериментом. Но вводимое в эксперимент явление может оказаться сложным, и потому останется невыясненным, является ли причиной все явление или ка­кая-либо часть. Вероятностный характер носят и другие методы.

Милль разъединил индукцию и дедукцию, что привело его к "всеиндуктивизму". О единстве индукции и дедукции прекрасно сказано еще Аристотелем: "Общее нельзя рассматривать без посредства индукции".

В связи со всеми имеющимися у исследователя средствами позна­ния — дедукцией, аналогией, гипотезой и др. — методы исследования причинной связи традиционной логики широко применяются в каче­стве вспомогательных орудий нахождения причинных зависимостей.

Причинные связи издавна волновали умы людей. Уже в сочинениях древнегреческого философа V в. до н.э. Аристиппа имелось предвосхищение индуктивных приемов исследования причинных связей.

Математическая логика также занимается изучением логического механизма индуктивных умозаключений, используя для этого методы математической логики и теории вероятностей.

Многие ученые полагают, что в настоящее время перед индуктив­ной логикой ставится задача не изобретать правила открытия научных истин, а найти объективные критерии подтверждения гипотез их империческими посылками и, если возможно, определить степень, в которой эти посылки подтверждают гипотезу. В соответствии с этим должна из­меняться форма самой индуктивной логики, ибо она становится веро­ятностной логикой, а классическая индуктивная логика оказывается ча­стным случаем вероятностной логики. Задача вероятностной логики — оценить вероятность обобщения, так как установление достовернос­ти возможно лишь в крайне простых случаях.

Безошибочность вывода в индуктивном умозаключении зависит, прежде всего, от истинности посылок, на которых строится заключе­ние. Если вывод основан на ложных посылках, то и он ложен. Ошиб­ки в индуктивных умозаключениях очень часто объясняются также тем, что в посылках не учтены все обстоятельства, которые являются причиной исследуемого явления.

Но ошибки могут проникать в индуктивные выводы и тогда, ког­да посылки являются истинными. Это бывает в тех случаях, когда мы не соблюдаем правил умозаключения, в которых отображены связи единичного и общего, присущие предметам и явлениям окружающего мира. Первая ошибка, связанная с нарушением правил самого хода индуктивного умозаключения в связи с непониманием закона доста­точного основания, известна издавна под названием "поспешное обобщение" (лат. fallacia fictae universalitatis). Существо ошибки зак­лючается в следующем: в посылках не учтены все обстоятельства, ко­торые являются причиной исследуемого явления.

Еще более распространенной в индуктивных выводах является ошибка, также связанная с нарушением закона достаточного основа­ния, которая называется ошибкой заключения по формуле: "после это­го, стало быть, по причине этого" (лат. "Post hoc, ergo propter hoc"). Источник этой ошибки — смешение причинной связи с простой после­довательностью во времени. Иногда кажется, что если одно явление предшествует другому, то оно и является его причиной. Но это не все­гда так. Каждые сутки люди наблюдают, что за ночью следует день, а за днем — ночь. Но если бы на основании этого кто-нибудь стал утверж­дать, что ночь есть причина дня, а день — причина ночи, то тот оказал­ся бы рассуждающим по формуле "после этого, стало быть, по причине этого". В самом деле, ни ночь не является причиной дня, ни день не яв­ляется причиной ночи. Смена дня и ночи есть результат суточного вра­щения Земли вокруг собственной оси. Следовательно, неправомерно заключать о причинной связи двух явлений только на том основании, что одно явление происходит после другого.

Индуктивное доказательство применяется во всех науках, когда те­зис является общим суждением. Вот пример индуктивного доказатель­ства тезиса о том, что во всех треугольниках сумма внутренних углов равна двум прямым.

Аргументы: "в остроугольных треугольниках сумма внутренних уг­лов равна двум прямым"; "в прямоугольных треугольниках сумма внут­ренних углов равна двум прямым"; "в тупоугольных треугольниках сум­ма внутренних углов равна двум прямым".

Рассуждение: "поскольку, кроме остроугольных, тупоугольных и прямоугольных треугольников, нет больше никаких треугольников, а во всех остроугольных, тупоугольных и прямоугольных треугольни­ках сумма внутренних углов равна двум прямым, то, следовательно, во всех треугольниках сумма внутренних углов равна двум прямым".

Существо такого доказательства заключается в следующем: надо получить согласие своего собеседника на то, что каждый отдельный предмет, входящий в класс предметов, отображаемый в общем сужде­нии, имеет признак, зафиксированный в нем. Когда согласие на это получено, тогда с необходимостью вытекает истинность тезиса: раз каждый предмет в отдельности имеет этот признак, то естественно, что и все данные предметы имеют этот признак.

Резюмируя, следует сказать, что индуктивное доказательство вы­водит наличие некоторого свойства *S* у множества *М,* состоящего из *n* элементов, на основании того, что каждый из этих элементов обладает свойством *S*. Если мы хотим сделать заключение о целом множестве объектов (людей, предметов и т.д.), мы должны рассмотреть каждый элемент этого множества. А отсюда делается естественный и простой вывод: индуктивному доказательству подвергаются только те множе­ства, которые имеют малое количество элементов. Если множество имеет бесконечное количество элементов, строгое индуктивное доказательство построить невозможно. Если количество элементов множества очень ве­лико, но конечно, строгое индуктивное доказательство построить мож­но, но это очень трудоемкая, а потому обычно малоцелесообразная де­ятельность, так как каждый элемент в отдельности следует оценить с точки зрения наличия искомого признака. Поэтому строгое индуктив­ное доказательство распространяется только на так называемые мало­мощные множества (под мощностью множества понимается количество элементов, входящих в него). Множество мощностью 4 легко подверга­ется индуктивному доказательству, множество мощностью 100 — уже достаточно трудно, а множество мощностью 10000 почти не подверга­ется такому доказательству. Индуктивным способом невозможно дока­зать, скажем, тезис о том, что все москвичи умеют говорить по-русски. Но очень легко можно доказать тезис о том, что в определенной комна­те нет ни одного битого стекла, если в этой комнате, скажем, два окна, каждое окно имеет четыре стекла (всего стекол, таким образом, восемь). Можно рассмотреть первое стекло — нет трещин. Рассмотреть второе стекло — нет трещин и т.д. Удостоверившись, что каждое стекло — целое, можно сделать общий вывод: вэтой комнате нет ни одного бито­го стекла, что важно, например, в условиях надвигающейся зимы для принятия решения о замене стекол в помещении.

Наблюдения показывают, что индуктивное доказательство час­то вызывает затруднение. Приведем два примера.

1. *У комнатного цветка 20 листьев. Посмотрим на первый лист: он живой. Посмотрим па второй лист: он живой и т.д. Посмотрим на двадцатый лист: он живой. Значит, можно сделать вывод, что цве­ток жив.* Это неправильно. Ведь если у цветка хотя бы один листик жив, то весь цветок является живым (приведено излишнее доказательство). В логике эта ошибка звучит так: "кто чрезмерно доказывает, тот ничего не доказывает" (лат. qui nimium probat, nihil probat) — ког­да доказывается слишком много, из данных оснований следует не толь­ко тезис, но и какое-нибудь другое (иногда противоположное или лож­ное) положение.

2. Рассмотрим тезис: *Семья Петровых — хорошая. Отец — акаде­мик. Мать — профессор. Дочь* — *очень способная девушка, аспирантка. Сын* — *подающий надежды молодой физик.* Доказательство не получа­ется, потому что хорошая семья — это семья, в которой сохраняются доброжелательные человеческие отношения. Чтобы доказать индуктив­ным способом искомый тезис, надо установить пары: мама — дочка, мама — сын, папа — дочка, папа — сын, сын — дочка, папа — мама. После этого проанализировать отношения в каждой паре, признать эти отношения благополучными и тогда сделать заключение, что это хоро­шая семья (и то это будет достаточно неубедительно). Гораздо легче доказать тезис: *В семье Петровых все имеют высшее образование.* А кри­терий *быть хорошей* не является формальным (это вопрос интерпрета­ции), кроме того, слово *хороший* многозначно. Один человек, наблю­дая семью, назовет отношения в ней прекрасными, другой сочтет не­благополучными. Семейные отношения бесконечно сложны: даже дра­ка может быть свидетельством любви. Подобные тезисы лучше оставлять без доказательства. Их истинность или ложность докажет сама жизнь.

***Глава 16***

#### ДЕМОНСТРАЦИЯ ПО АНАЛОГИИ

Уподобления не доказывают, а лишь

объясняют доказанное. *M.B. Ломоносов*

Очень распространенным типом доказательства является *демонстрация по аналогии* (греч. analogía — соответствие, сходство). В доказательстве по аналогии обосновывается сходство двух предме­тов в каком-либо признаке на основании того, что эти предметы име­ют ряд других сходных признаков.

Например, для того чтобы доказать идею о возможности существования органической жизни на какой-либо другой планете, ученые рас­суждают так: на данной планете есть атмосфера с наличием в ней кислорода, есть вода, есть необходимая для возникновения жизни температура; на Земле есть такая атмосфера, есть вода, есть требуемая температура и есть органическая жизнь. Поскольку данная планета и Земля сходны в ряде существенных признаков, поэтому, вероятно, они сходны и еще в одном признаке — наличии органической жизни.

Схема доказательства по аналогии такова: пусть некоторый объект *А* обладает последовательностью свойств *а*1, *а*2*, ..., an*+1 —

*А: а*1 *, а*2 *, а*3 *, аn ,..., аn*+1*.*

Второй объект *В* обладает набором свойств, совпадающих со свойствами объекта *А,* за исключением *аn*+1, про который ничего не известно, —

*B: a*1*,a*2*,a*3*, ...*, *аn*.

Тогда из этих двух наблюдений можно сделать вывод, что и второй объект *В* обладает свойством *аn*+1 (формула 1).

Доказательство по аналогии основано на том, что предметы могут быть подобными, сходными в каких-либо свойствах, признаках или отношениях, причем такие предметы, которые в целом различны. Умозаключение по аналогии — это логический вывод, в результате которо­го достигается знание о признаках одного предмета на основании зна­ния того, что этот предмет имеет сходство с другими предметами.

Очевидно, что доказательство по аналогии не является абсолютным, оно гипотетическое. Вы только предполагаете, что второй объект об­ладает еще и дополнительным свойством. Не являясь абсолютным, в определенных случаях доказательство по аналогии бывает крайне убе­дительным. Приведем исторический пример доказательства по анало­гии, которое оказалось настолько убедительным, что под это доказа­тельство была выделена очень крупная сумма денег. Человек по имени Гаргреве отправился в Австралию в район, который называется Новый Южный Уэльс, и обнаружил там горные породы, очень напоминающие породы знаменитых калифорнийских гор, которые находятся в США. Калифорнийские горы он хорошо знал, так как неоднократно бывал там и работал. Горы в Калифорнии очень богаты минералами.

Пусть в нашем определении *A* — это горы в Калифорнии, а *В* — это горы в Новом Южном Уэльсе. Гаргреве заметил поразительное сход­ство: олово есть и там, и там *(а*1*),* цинк есть и там, и там *(а*2*),* свинец есть и там, и там (*a*3), железная руда есть и там, и там (*а*4), и т.д.

Оценивая признаки, которые оказываются одинаковыми для этих двух горных массивов, он доходит до главного признака, который им не обнаружен, но он подозревает о его существовании. Этот признак *an*+1 — наличие золота. В горах Калифорнии очень много золота. И он делает предположение, что в Австралии в породе должно быть золо­то. Он возвращается домой, пишет доклад и в этом докладе, предла­гая доказательство по аналогии, аргументирует наличие золота в Австралии. Доклад заканчивается просьбой о выделении очень круп­ной суммы денег на организацию экспедиции для поиска золота. До­казательство сочли убедительным. Деньги были выделены. Экспеди­ция отправилась в Австралию, и золото действительно нашли.

Основоположник кибернетики Н. Винер, приступая к исследова­ниям в области конструирования логических машин, вдохновлялся такой, оказавшейся очень эффективной аналогией. "С самого нача­ла, — пишет он, — я был поражен сходством между принципами дей­ствия нервной системы и цифровых вычислительных машин. Я не со­бираюсь утверждать, что эта аналогия является полной, и мы исчер­паем все свойства нервной системы, уподобив ее цифровым вычисли­тельным устройствам. Я хотел бы только подчеркнуть, что в некото­рых отношениях поведение нервной системы очень близко к тому, что мы наблюдаем в вычислительных устройствах".

О том, какую огромную роль аналогия играет в кибернетике, свидетельствует французский ученый Л. Куффиньяль. Убедившись в аналогичности двух механизмов, показывает он, предполагают, что известные функции одного механизма присущи и другому механизму, для которого их наличие не установлено. Как, например, устанавливают дозы новых лекарств для человека? По аналогии функций организ­мов животного и человека. При изучении действия лекарственного препарата сначала проводят опыты на животных и затем предполага­ют, что при назначении этого лекарства человеку результаты будут аналогичны результатам, полученным в опытах с животными.

Умозаключение по аналогии, как и любое другое умозаключение, является отображением в нашем сознании обычных отношений вещей. Человек на практике многократно наблюдал постоянство и устойчи­вость связей между признаками в предметах и явлениях внешнего мира. С течением времени эти связи признаков вещей зафиксировались в со­знании человека в виде определенной фигуры логики, которая приоб­рела аксиоматический характер. Так, человек давно заметил, что если в двух предметах или явлениях имеются какие-то общие существен­ные признаки, то вполне возможно, несмотря даже на ряд свойственных этим предметам отличительных черт, предполагать, что эти предметы об­ладают также и другими сходными признаками. Если есть корни, ствол и ветки, то, как правило, есть и листья; если тело жидкое, то в любых сообщающихся сосудах оно расположится на одинаковом уровне, хотя бы эти сосуды отличались формой; если тело хорошо проводит тепло, значит, можно ожидать, что оно хорошо проводит и электричество, и т.д.

Эта уверенность имеет и другое основание в окружающем мире: общая закономерность, которая выражается в существенных призна­ках предмета или явления, всегда встречается в связи с рядом одних и тех же постоянных устойчивых признаков, хотя условия, в которых проявляется данная общая закономерность, могут быть различными.

Привычка нашего ума к аналогии настолько сильна, что она иног­да начинает действовать как бы механически. Аналогия, как мы уже видели, основана на том, что сходные в одном отношении вещи сходны и в остальном. Привыкнув к этому, люди удивляются, что шерстяные одеяла употребляются для предохранения льда от таяния, тогда как обычно шерстяные одеяла применяются для сохранения тепла.

Такой вид аналогии часто встречается в практике самых различ­ных ученых и специалистов. Так, ботаник, замечая по некоторым при­знакам сходство какого-либо растения с известными ему представите­лями вида, относит данное растение к этому виду, предполагая, что в найденном растении есть все, еще и не исследованные видовые призна­ки. Говоря об аналогии, можно сослаться на ряд примеров из истории науки: на аналогию Ньютона между падением яблока и движением не­бесных тел, на аналогию Франклина между электрической искрой и молнией, на аналогию между распространением волн на воде и звука в воздухе и пр.

Ломоносов в одной из своих ранних работ на основании аналогии сделал вывод о том, что свет есть материя. "Один свет, — пишет он, — затемняет другой, например, солнце — свет свечи; подобно тому, как более сильный голос заглушает другой, слабый. Отсюда следует, что свет есть материя". Английский логик Джевонс говорит, что даже жи­вотные "делают заключения" до некоторой степени путем аналогии. Так, битая собака боится каждой палки, и существует очень немного собак, которые не убегут, если вы сделаете вид, будто поднимаете камень, хотя бы на этом месте не было никакого камня. Признание нормальной ана­логии между двумя системами идей, говорит Дж.К. Максвелл, "приво­дит к более глубокому знанию обеих, чем познание, которое можно было получить, изучая каждую систему в отдельности".

Аналогия благодаря своей наглядности и доступности широко используется в математике: а) при изучении десятичных дробей подчеркивается их аналогия с натуральными числами; б) свойства алгебраических дробей аналогичны свойствам арифметических (обыкновенных) дробей; в) методика решения задач на составление уравнений второй степени аналогична методике решения задач на составление уравнений первой степени; г) свойства членов геометрической прогрессии во мно­гом аналогичны свойствам членов арифметической прогрессии и т.п.

Ход умозаключения по этому виду аналогий можно записать в виде следующей формулы:

*А имеет признаки а*1*, а*2*, а*3*, х;*

*В имеет признаки а*1*, а*2*, а*3*;*

*Вероятно, В имеет и признак х.*

Возьмем такой пример: модель самолета *(А)* имеет такую же форму *(а*1*),* такое же отношение веса к плоскости крыльев *(а*2*),* такое же соотношение между весом носовой части и остальной части фюзеляжа (*а*3), как и конструируемый самолет. При испытании модели в аэродинами­ческой трубе оказывается, что модель неустойчива *(x).* На основании аналогии (сходство модели и самолета в трех признаках) конструктор непременно сделает вывод, что самолет будет также неустойчив при полете.

Умозаключения по аналогии применяются в физике, строительстве плотин, в лингвистике, кибернетике, истории и т.д. Это, в частности, объясняется тем, что во всех областях науки начинает интенсивно внедряться моделирование, когда возможное поведение интересующих нас объектов исследуется на условных образах, аналогичных исследуемому объекту.

*Под моделью* (лат. modulus — мера, франц. modèle — образец) в науке понимается искусственно созданный объект в виде схемы, чер­тежа, логико-математических знаковых формул, физической конструк­ции и т.п., который, будучи аналогичен (подобен, сходен) исследуе­мому объекту (самолету, человеческому сознанию, клетке и т.д.), ото­бражает и воспроизводит в более простом, уменьшенном виде струк­туру, свойства, взаимосвязи и отношения между элементами исследу­емого объекта, непосредственное изучение которого невозможно, не­доступно или связано со значительными трудностями, большими зат­ратами средств и энергии, и тем самым облегчает процесс получения информации об интересующем нас предмете.

Исследуемый объект, по отношению к которому строится модель, называется *черным ящиком,* который представляет собой оригинал, об­разец, прототип, подчас не данный нам в наблюдении.

Все существующие модели обычно подразделяются на три типа: физические, вещественно-математические и логико-математические. *Физические модели* имеют природу, сходную с природой изуча­емого объекта, и отличаются от него лишь размерами, скоростью тече­ния исследуемых явлений и иногда материалом. *Вещественно-ма­тематические* модели имеют отличную от прототипов физическую природу, но допускают одинаковое с оригиналом математическое опи­сание. *Логико-математические* модели конструируются из зна­ков. Это абстрактные модели, которые строятся как исчисления (лат. calculus — счет). Под исчислением понимается, таким образом, систе­ма изучения объектов внешнего мира, в которой предметам какой-либо определенной области ставятся в соответствие материальные знаки (цифры, буквы и др.), и с ними затем по принятым в системе точным правилам производятся операции, необходимые для достижения постав­ленной цели. Исчисление можно определить и как формальное устрой­ство, позволяющее получать одни последовательности символов из дру­гих путем вывода. Исчисления имеют конечный алфавит и правило вывода (С.К. Клини). Математика, возникшая шесть тысячелетий тому назад в Древнем Египте и Вавилонии, строилась прежде всего как исчисление. Только в III в. до н.э. Евклид впервые построил математи­ку в виде аксиоматической теории, т.е. теории, построенной из конеч­ного числа аксиом (греч. axioma — значимое, достойное уважения, при­нятое, бесспорное) — истинных суждений, которые в рамках замкну­той теорий принимаются без доказательств в качестве исходного поло­жения и которые кладутся в основу доказательства всех других поло­жений этой теории. Из аксиом с помощью заданных правил вывода дедуктивно могут быть получены содержательно истинные предложе­ния (теоремы), сформулированные на языке данной теории.

Но до сих пор в современной школе изучение математики начи­нается с нумерации и четырех действий арифметики, т.е. с оперирова­ния знаками (цифрами), что само по себе является исчислением.

В математической логике имеется несколько взаимосвязанных исчислений:

1) исчисление высказываний, изучающее логические операции с простыми высказываниями, которые объединяются в сложные высказывания с помощью логических связок, сходных с принятыми в обычной речи союзами: *и* (конъюнкция, в математической логике он представлен сим­волом &), *или* (дизъюнкция, символ V), *если ... то...* (импликация, сим­вол →), *тогда и только тогда, когда* (эквивалентность, символ ~), а также с отрицанием, обозначаемым частицей *не* (символ ⎤ );

2) исчисление классов, изучающее символику Аристотеля;

3) исчисление предикатов, исследующее операции с высказыва­ниями, расчлененными на субъект и предикат;

4) исчисление отношений, исследующее логические свойства и операции над двухместными, трехместными и т.п. отношениями.

Примером модели, построенной как исчисление, может служить модель (или теория) трансформационных порождающих грамматик *(ТТПГ),* предложенная выдающимся американским лингвистом Н. Хомским. *ТТПГ* опирается на тот факт, что любой носитель естественного языка может понять подавляющее большинство предложений, которые он никогда не слышал. Следовательно, в мозгу человека существует ус­тройство, которое помогает ему понимать и воспроизводить правиль­ные фразы известного ему языка (языков) и отвергать неверные. Это устройство, как уже говорилось, называется competence и является объек­том изучения лингвистики, так как этот объект сегодняшними сред­ствами естественных наук не может быть изучен. Ставится задача его моделирования. Под языком в *ТТПГ* понимается множество цепочек из конечного числа элементов. Одни цепочки являются предложения­ми, другие — нет. Основная задача лингвистики определяется как уме­ние отличить грамматически правильные предложения от неправильных и исследовать структуру правильных предложений. Грамматика — это модель устройства, порождающего все правильные фразы данного языка и только их. Порождение — это не построение в мозгу правиль­ной фразы, а перечисление правильных фраз. При этом грамматичность нельзя путать с осмысленностью и вероятностью встречаемости. Так, неправильными считаются предложения типа:

*1)Furiously sleep ideas green colorless (англ.)*

*2) Read you a book on modern music (англ.)*

*3) Je n'ai vu rien (фр.)*

*4) Je n'ai personne vu (фр.).*

А предложение *Green colorless ideas sleep furiosly* (Зеленые бесцвет­ные идеи яростно спят) рассматривается как правильное. Грамматич­ными являются предложения, в которых при замене одних членов дру­гими с теми же грамматическими показателями получается правиль­ная фраза. Каждый человек в своей жизни слышал не так уж много предложений, но всегда может отличить правильную фразу от непра­вильной. Лингвист моделирует структуру такого типа на базе конеч­ного числа известных (наблюденных) правильных и неправильных предложений. В качестве примера могут быть рассмотрены следующие правила порождения, предлагаемые в *ТТПГ:*

*(I) S* → *NP+ VP (S —* предложение, *NP—* группа существитель­ного, *VР —* глагольная группа)

*(II) NP* → *Det +N*

*(III)* *VP* → *V+ NP*

*(IV) Det* → *the*

*(V) N* → *man, ball...*

*(VI) V → hit, took…*

С помощью этих правил можно образовать правильную английскую фразу: *The man* *hit the ball (* "Мужчина ударил по мячу"):

###### S

*NP + VP (I)*

*Det + N + VP (II)*

*Det + N + V + NP (III)*

*the + N + V + NP (IV)*

*the + man + V + NP (V)*

*the + man + hit + NP (VI)*

*the + man + hit + Det + N (II)*

*the + man + hit + the + N (IV)*

*the + man + hit + the + ball (V)*

Предложения типа *The man hit the ball* называются ядерными, так как являются следствием прямого вывода. Из ядерных предложений по специальным правилам можно получить пассивные, вопросительные фразы и т.д.

Все правила делятся на *Р*-правила (правила структуры составляю­щих) и *T*-правила (трансформационные правила).

*А* → *В (Р-* правила: заменить *А* на *В,* или *А* ≡ *В,* или "*A*"is "*В*"*);*

*А* ⇒ *В (Т-* правила: т.е. *В* выведено из *А).*

*Р*-правила бывают двух видов: контекстно-свободные (context-free) и контекстно-связанные (context-restricted). Правило называется контекстно-связанным, если оно устанавливает, что символ *А* может быть заменен символом *В,* только если находится в окружении *X* — *Y,* т.е. *X* предшествует *А* , a *Y* непосредственно следует за *А:*

*А* → *В / X — Y.*

Все остальные правила — контекстно-свободные. Действие *P*-пра­вил определяется следующими требованиями:

1) каждое правило должно развертывать один символ;

2) каждый развертываемый символ (за исключением начального) должен входить и в правую часть какого-либо правила;

3) ни один символ не может заменяться пустым символом (т.е. опускаться);

4) результирующая цепочка должна быть отлична от начальной, т.е.

*А*↛ *Х + A + Y;*

5) для любой пары символов в грамматике не может одновременно содержаться пара правил: *А* → *В*; *В* → *А.*

S

NP VP Adv

Det N V NP

Det N

a girl cut the flower yesterday

ься пара правил: *А* → *В; В* → *А.*

Вывод по *Р*-правилам может быть представлен в виде дерева. Например:

*T*-правила — это правила подстановки вида *А* ⇒ *В.* Если *Р*-правила переводят одни цепочки в другие, то *T*-правила переводят одни дере­вья в другие деревья. *T*-правила делятся на обязательные (Tob) и фа­культативные (Topt).

Например, Topt: *NP+ VP+ Adv* ⇒ *Adv+ NP+ VP* (факультативно наречие из конца предложения может быть перенесено в начало).

Левая часть трансформации (*T*-правила) называется структурным описанием (structural description), правая — структурным изменением (structural change), а сама подстановка — операцией. Операции мо­гут быть элементарными или представлять собой комбинацию элемен­тарных операций. Элементарными операциями являются: 1) добавле­ние (addition); 2) опущение (omission); 3) перестановка (permutation); 4) субституция (substitution).

Примеры:

1. *X + Y* ⇒ *Х+ Y* +Z (добавление)
2. *X+ Y* ⇒  *Y*(опущение)

3) *Х+ Y+ Z* ⇒ *X +Z + Y* (перестановка)

4) *Х+ В + С* ⇒ *X + D + C,* где *D* может быть только терминальным, т.е. конечным символом.

Правила могут комбинироваться. Например:

*B + C + D* ⇒ *D + C* (перестановка и опущение).

Пример применения трансформационного правила (факультатив­ный перенос наречия в начало предложения, см. рис. ниже).

Правила оперируют с символами, превращая их в цепочки и де­ревья.

Все символы делятся на основные (словарные) и вспомогательные. Словарные символы состоят из символов классов, которые репрезенти­руют составляющие высоких рангов — *NP, VP* и т.д., и морфемных символов, которые представляют собой составляющие низших рангов — *man, hit* и т.д. Начальный символ S — sentence (предложение), который относится к основным, задается до первого правила, он определяет гра­ницы порождающей грамматики. Среди морфемных символов разли­чают символы грамматических морфем (морфемы Pres, Past и т.д.) и сим­волы лексических

S S

NP VP Adv Adv NP VP

Det N V NP Topt Det N V NP

Det N permutation Det N

a girl cut the flower yesterday yesterday a girl cut the flower

морфем. Морфемные символы являются конечными, они называются терминальными (лат. termino — ограничивать). Цепоч­ка — это соединение одного или нескольких словарных символов. Вспо­могательные символы делятся на переменные символы, для каждого из которых должна быть задана область его применения ( *W, У, Z* и т.д.), операторы (→, + и т.д.) и символы сокращений, т.е. скобки. *Р*-правила устанавливают структуры, лежащие в основе языка, а *Т*-правила из­меняют структуры. Предложение, полученное применением *Т*-правил, называется производным, или выведенным, предложением (derived sentence). Терминальные цепочки имеют абстрактный вид, обязатель­ные трансформации *(Тов)* превращают их в предложения языка, гото­вые к фонетической интерпретации. Предложения, полученные в ре­зультате применения *Р*-правил и обязательных *Т*-правил (и только их), — называются ядерными предложениями (kernel sentences). Если два предложения выведены посредством *Т*-правил из одного глубин­ного, их называют родственными (related sentences). Например, род­ственными являются следующие четыре предложения:

*1. Mary hit the boy.*

*2. The boy was hit by Mary.*

*3. Whom hit Mary?*

*4. Who hit the boy?*

Общая глубинная структура этих предложений следующая:

S

NP VP

N V NP

Det N

Mary hit the boy

*P*-правила всегда предшествуют *T*-правилам. Оба типа правил строго упорядочены: после применения правила *i* правило *j* приме­нять нельзя, если *i* < *j.* Одно и то же правило можно применять сколько угодно раз подряд, если сохраняются условия для его применения. Для *Р*-правил обязательно развертывание нетерминальных символов высших рангов прежде развертывания нетерминальных символов низ­ших рангов, а развертывание нетерминальных символов должно пред­шествовать развертыванию терминальных символов. Эти последствия должны группироваться в конце.

Для *T*-правил обязательно выполнение следующего требования: более общие правила должны следовать за менее общими, при этом выход одного должен являться входом другого.

Для построения *ТТПГ* нужен корпус, содержащий: а) список различных максимально грамматичных предложений рассматриваемого языка; б) список различных максимально неграмматичных предложе­ний языка. (Пробную грамматику можно построить уже по первому списку.)

Ключевыми моментами процедуры построения *ТТПГ* являются:

1. Определение значения морфем и составление словаря вида: мор­фема — ее значение — принадлежность к некоторому классу (напри­мер, к классу суффиксов существительного).

2. Установление того, про какие классы можно сказать, что они образуют субъект и т.п., т.е. установление функций классов, полу­ченных в первом пункте, и выделение типов предложений, объединяе­мых тождественным порядком тождественных функций, например:

*субъект — глагол — объект* (1-й класс),

*субъект — глагол* (2-й класс) и т.д.

3.Установление, начиная с самого длинного предложения, и запись в виде таблицы встречаемости классов и позиции этой встречаемости.

4. Установление того, какие элементы встречаются всегда, какие не всегда, какие встречаются вместе и т.п., и сведение таким способом к минимуму число возможных комбинаций и типов.

5. Установление синтаксических отношений между членами в предложениях разных типов.

6. Сравнение типов предложений и изучение их сходства и разли­чия.

7. Запись решения с соблюдением рекомендуемого порядка применения правил.

8. Проверка решения и внесение исправлений.

*ТТПГ* претендует на статус общей теории, которая объясняет все имеющиеся факты и предсказывает все возможные новые. Объясни­тельные теории считаются высшей ступенью научного описания.

Любая моделирующая теория должна удовлетворять требовани­ям внешней адекватности (в нашем случае — перечислять только пра­вильные предложения) и общности (в *ТТПГ* общие понятия формули­руются вне зависимости от конкретного языка).

Наука о языке проходит в своем развитии стадии, связанные с тре­мя разными процедурами.

1. Процедура открытия грамматики:

Совокупность Грамматика

высказываний

Лингвист

2. Процедура суждения о грамматике:

Грамматика Да

Совокупность Нет

высказываний

Лингвист

3. Процедура выбора грамматики:

*G*1 *G*1

(грамматика 1)

*G*2 *G*2

(грамматика 2)

Совокупность

высказываний

Лингвист

На долю лингвистической теории выпадает третья процедура. Причем на современном уровне развития науки о языке становится понятно, что разные грамматики (т.е. разные модели, разные описа­ния) одновременно могут быть признаны удовлетворительными, а их выбор связан с конкретной целью, для которой данная модель строи­лась, т.е. определяется прагматически (например, *G*1  *—* грамматика, предназначенная для обучения данному естественному языку иност­ранцев, а *G*2 — грамматика, используемая в программах по автома­тическому переводу).

Любой грамматике как модели должны быть присущи следующие свойства:

1) формальность — апелляция к материальной стороне знака, а не к значению, т.е. опора не на интуицию;

2) эксплицитность — самостоятельная интерпретация всех форм;

3) полнота — покрытие всех фактов языка;

4) простота — использование по возможности меньшего числа символов и обладание максимально обобщенными правилами.

При наличии первых трех свойств четвертое свойство позволяет сравнивать разные грамматики между собой.

По определению Н. Хомского, трансформационная порождающая грамматика языка *L* — это такое, устройство, находящееся в рамках определенной общелингвистической теории, удовлетворяющее требова­ниям внешней адекватности и общности и обладающее свойствами формальности, эксплицитности, полноты и простоты, которое порождает (т.е. перечисляет) все правильные предложения языка *L*,приписывает им их структурные описания и не порождает неправильных предло­жений (не предложений).

Трансформационная порождающая грамматика, как показано на схеме, состоит из трех компонентов: синтаксического, фонологическо­го и семантического.

Непреходящее значение теории трансформационных порождающих грамматик заключается в том, что фактически — это единственная полноценная попытка создания непротиворечивой модели языковой способности человека, локализованной в мозгу, но являющейся одной из самых недоступных научных тайн — тайной речевого мышления лю­дей!

Схема трансформационной порождающей грамматики

Синтаксический компонент Семантический компонент

База (глубинно-синтаксические структуры)

Глубинные структуры

Словарь

Категориальные правила

Правило лексического включения

Глубинные

структуры

I

Правила проекции

Лексикон (множество лекси­ческих записей)

Семантическая репрезентация

Трансформационные правила

Поверхностные структуры

Фонетические правила

Фонетическая репрезентация

Фонологический компонент

Три типа моделей: физические, вещественно-математические и ло­гико-математические не являются полностью автономными. Так, ло­гико-математические модели можно воплотить в вещественно-матема­тические и даже в физические и наоборот.

Модели могут создаваться как из однородного с оригиналом ма­териала (например, макет деревянной церкви в Кижах тоже был сделан из дерева), так и из материала, совершенно отличного от матери­ала оригинала (например, модель мыслительной операции логик изоб­ражает в виде чертежа на бумаге или дедуктивного построения).

Простейшей формой физической модели является макет. Так, строители плотин, как правило, первоначально изготовляют макет (мо­дель) плотины в уменьшенном размере и на ней производят необходи­мые измерения, изучают движение воды, формы русла, свойства грун­та, водонапорных сооружений и т.п.; архитекторы строят макет дома; авиаконструкторы — модель самолета и т.д.

В формальной логике модели применяются издавна. Так, например, моделью первой фигуры простого категорического силлогизма, нося­щей название Barbara (см. выше), служит следующая схема:

Большой термин

Средний термин

Меньший

термин

В логике модель выступает, кроме всего прочего, как средство конкретизации, наглядного представления абстрактного. В ней как бы сочетаются в единстве чувственное и логическое.

Логическое моделирование развивалось и в средние века. Испанс­кий философ и богослов Раймунд Луллий попытался смоделировать логические операции с помощью изобретенного им логического круга (первой "логической машины"). В XVIII веке Ч. Стенхоп разработал "демонстратор", который он применял для проверки, в частности, сил­логизмов с количественно определенными предложениями. В XIX веке английский логик У.С. Джевонс построил логическую машину, позво­лившую механизировать ряд процедур в логике классов и в силлогисти­ке. В принципе сегодня открыта возможность моделирования многих умственных процессов, хотя и не создано запоминающих устройств, сравнимых по емкости и эффективности с миллиардами нейронов коры головного мозга. Однако думается, что разработки в сфере искусствен­ного интеллекта a priori ограничены некоторым пределом (см. выше). Сегодня исследования идут по пути моделирования отдельных про­цессов работы мозга и отдельных видов умственного труда, привлекая огромные возможности быстродействующих компьютеров. Моде­лирование все шире начинает применяться в ходе формулирования и проверки гипотез (греч. hypóthesis — основание, предположение) — вероятных предположений о причине каких-либо явлений, достовер­ность которых при современном состоянии производства и науки не может быть проверена и доказана, но которые объясняют данные яв­ления, без них необъяснимые. Гипотеза — прием познавательной деятельности человека.

Остановимся на этой проблеме несколько подробнее. Кроме дан­ного истолкования термина *гипотеза,* как проблематичного, вероятно­го знания, в логической литературе выделяются еще два значения этого термина: 1) гипотеза в широком смысле слова — как догадка о чем бы то ни было, как описательная гипотеза, которая, как правило, является кратким резюме изученных явлений, описывающим формы их связи; 2) гипотеза в узком смысле слова — как научная гипотеза, которая все­гда выходит за пределы изученного круга фактов, объясняет их и пред­сказывает новые факты; систематизируя знания, научная гипотеза по­зволяет объединить некоторую полученную совокупность информации в систему знаний и образует теорию, если ее предположение подтверж­дается практикой.

В каких же случаях употребляется гипотеза? Она необходима:

1) когда известные факты недостаточны для объяснения причин­ной зависимости явления, а есть надобность в том, чтобы его объяс­нить;

2) когда факты сложны, и гипотеза может принести пользу как обобщение знаний в данный момент, как первый шаг к разъяснению их;

3) когда причины, произведшие или производящие факты, недо­ступны опыту, а между тем действия или следствия их могут быть изу­чаемы.

Значение гипотез в познании окружающего мира огромно. Без ги­потез невозможно развитие современных научных знаний. В процессе производства материальных благ, в ходе научного исследования люди ежедневно открывают десятки и сотни новых фактов и явлений в окружающем их мире. Подавляющее большинство этих новых фак­тов и явлений находит свое объяснение с помощью существующих научных теорий.

Но в жизни нередко бывает так, что то или иное новое явление не поддается истолкованию с помощью существующих уже научных тео­рий, приемов и средств научного исследования. В таких случаях снача­ла выдвигается научное предположение о возможных причинах су­ществования вновь открытого факта или явления природы. Давно, например, было замечено, что с углублением в кору земли через каждые 30—33 метра температура в шахте повышается на 1 градус. На ос­новании этого факта и некоторых других известных явлений (наличие потоков горячей лавы при извержении вулканов, существование горя­чих источников подземных вод и др.) было высказано предположение о том, что внутри земного шара температура достигает многих тысяч градусов. При современном уровне научных знаний и техники дан­ное предположение о температуре внутри земного шара не могло быть доказано путем непосредственного наблюдения. Но, несмотря на это, такое предположение ценно тем, что объясняет ряд природных явлений (повышение температуры Земли с увеличением глубины шахты, высо­кую температуру лавы, изверженной вулканом, и т.д.).

Значение гипотезы в науке высоко ценили все выдающиеся уче­ные. М.В. Ломоносов видел в гипотезе главный путь, на котором ве­личайшие люди открывали самые важные истины. Д.И. Менделеев говорил, что гипотезы облегчают научную работу так же, как плуг земледельца облегчает выращивание полезных растений. На основе научных гипотез ведутся дальнейшие исследования закономерностей природы и общества. Научные теории, как правило, появляются на свет в виде гипотез.

Научное предположение помогает развитию производства и связан­ной с ним науки. Предвидя ход развития научного знания, гипотеза толкает вперед производство и науку. Без гипотезы не может обойтись ни одна наука.

Любая гипотеза до тех пор остается предположением, пока она не прошла стадии проверки. Естественно поэтому, что не подтвержденная гипотеза еще не является научным предположением. Чтобы выдвину­тое предположение приобрело значение научной гипотезы, его необхо­димо проверить, т.е. сравнить следствия, вытекающие из предположе­ния, с данными наблюдения и опыта.

Если в результате сравнения будет установлено, что данные наблюдения и опыта находятся в противоречии со следствиями, вытекающими из гипотезы, то в таком случае единственно правильным будет решение о том, что данная гипотеза, несомненно, ложна и должна быть отброшена. При этом гипотеза ставится под сомнение уже в том случае, когда вступает в противоречие хотя бы с одним единственным фактом. Но каждая вновь возникающая гипотеза не отбрасывает, как правило, целиком содержание прежних гипотез, а использует все рациональное, что имелось в предыдущих научных предположениях по данному вопросу.

Ценность гипотезы Лейбниц видел в ее способности объяснить возможно больше данных, установленных наблюдением, возможно меньшим числом предпосылок.

Проверенная и доказанная гипотеза переходит из разряда веро­ятных предположений в разряд достоверных истин, становится науч­ной теорией. Подобное превращение гипотезы в теорию можно пока­зать на примере научного предположения, сделанного Коперником о строении Солнечной системы. Его теория строения Солнечной систе­мы в течение трехсот лет оставалась гипотезой. Когда же астроном Леверрье на основании данных этой системы доказал, что должна су­ществовать еще одна, неизвестная до тех пор планета, и определил посредством вычисления место, занимаемое ею в небесном простран­стве, и когда в 1846 г. Галле действительно нашел эту планету (на­званную Нептуном), тогда система Коперника была доказана.

Гипотезы бывают общими и частными. Частная гипотеза — вид гипотезы, когда предположение высказывается относительно отдель­ного, частного факта, явления, в отличие от научной гипотезы, даю­щей объяснение относительно закона, присущего целому классу пред­метов. В частной гипотезе речь идет, таким образом, о предполагае­мой причине единичного частного факта, явления. Можно с уверен­ностью сказать, что с каждой моделью, как правило, связывается та или иная гипотеза или аналогия.

Создание моделей невозможно без того, чтобы не был применен метод мышления по аналогии. Конструируя модели, необходимо все время не упускать из виду, что как бы хороша ни была модель, она лишь приближенно отображает исследуемый объект, огрубляет и уп­рощает его. Если ученому удалось в модели повторить истинную структуру объекта — это свидетельство величайшего научного про­зрения. Такие случаи крайне редки, но все же встречаются. Американ­ский (а прежде отечественный) лингвист С.К. Шаумян разработал много лет назад аппликативную синтаксическую модель языка, струк­тура зависимостей элементов которой оказалась очень близкой к структуре одного из участков головного мозга, явившегося предме­том нейрофизиологического исследования научной лаборатории в США. Совпадение обнаружилось спустя много лет почти случайно и произвело настоящую сенсацию в научном мире.

Модель и оригинал очень редко оказываются сходными (тем более тождественными), ведь от модели требуется не повторение структуры объекта, а имитация его функционирования. В первую очередь отсут­ствие сходства с оригиналом, видимо, проявится в моделях мыслитель­ной формы. Но аналогия полезна уже тем, что наводит на догадки, а в этом — одна из целей моделирования.

Общим для всех выводов по аналогии является то, что непосредственному исследованию подвергается один предмет, а вывод делается о другом. Поэтому вывод по аналогии в самом общем смысле слова определяется как перенос информации с одного предмета на другой. Как уже было сказано, предмет, который является непосредственным объектом исследования, называется моделью, а предмет, на который переносится информация, добытая в результате изучения модели, на­зывается образцом, оригиналом, прототипом; аналогия — это вывод от модели к оригиналу.

Из этого видно, что моделирование — широкое понятие, которое включает в себя выводы по аналогии как неотъемлемую часть. Ана­логия в интерпретации традиционной логики имеет в виду соотноше­ние между уже данной тем или иным способом моделью и оригиналом, причем результат исследования модели в этом случае предполагается известным. В понятие же метода моделирования включается также сам процесс построения модели или нахождения ее в природе. Важным эта­пом применения метода моделирования считается исследование пост­роенной модели, получение с ее помощью необходимой информации и, наконец, практическое использование в функциях объектов моде­ли и оригинала. Но для более глубокого понимания метода модели­рования важно знание всех различных типов выводов по аналогии, известных формальной логике.

Аналогия и другие формы умозаключения — индукция и дедук­ция — неразрывно входят в единый мыслительный процесс. Они вза­имосвязаны и не могут существовать без непрерывного взаимного дополнения и взаимодействия.

Аналогия имеет определенную познавательную ценность. В про­цессе такого умозаключения получается вероятное знание, но оно не­сет в себе нечто новое, помогающее разбираться в окружающей об­становке и предвидеть направление развития данного явления или события.

Различается несколько видов аналогии.

*Безусловная аналогия* — аналогия, которая применяется тогда, когда точно и определенно установлена связь между общими признаками, имеющимися у обоих сопоставляемых предметов, и тем признаком, который присваивается исследуемому предмету по анало­гии с известным уже предметом. Так, в схеме умозаключения по анало­гии

*А имеет признаки а* + *b + с;*

*В имеет признаки а + b + х;*

*Вероятно, x = c*

общими будут признаки *а* и *b,* апризнаком, который присваивается по аналогии исследуемому предмету, — *с.* Например, исследуемые млекопитающие животные имеют теплую кровь. Отношение между организацией млекопитающих и теплой кровью настолько известно, что можно сказать: теплота крови есть следствие организации животно­го. Если же затем у кита замечено несколько признаков, указываю­щих, что он принадлежит к классу млекопитающих, — то по безус­ловной аналогии можно заключить, что его кровь теплая.

*Условная аналогия* — такая аналогия, когда определенно не установлена связь между общими признаками, имеющимися у обо­их сопоставляемых предметов, и тем признаком, который присваива­ется исследуемому предмету по аналогии с известным уже предметом.

*Простая аналогия* — аналогия, в которой по сходству двух предметов в одних каких-либо признаках заключают о сходстве этих предметов в других признаках. Так, заметив, что предмет *А* внекото­рых свойствах сходен с другим предметом, заключают, что он сходен и в остальных свойствах.

Основанием для такого вывода служит предположение, что не случайно предметы, явления сходны в некоторых своих признаках, а потому, что они принадлежат к одному роду или виду и, следовательно, имея некоторые их черты, имеют и остальные.

Этот прием аналогии имеет значение при подведении предметов под известный род или вид, т.е. при классификации; зоолог, замечая по некоторым признакам сходство данного животного с известными ему представителями рода или вида, относит его к последним, предполагая, что в этом животном есть все, еще и не исследованные, родовые или видо­вые признаки.

*Строгая аналогия* — аналогия, основанная на знании того, что признаки сравниваемых предметов находятся в зависимости. Ход умозаключения идет от сходства двух предметов в одном признаке к сходству их в другом признаке, который зависит от первого. Например, студент А довольно часто строит выводы на основе поспешных обобщений, и потому рассуждения его часто бывают ошибочными. Зная, что студент Б также довольно часто делает поспешные обобщения, можно заключить, что и его рассуждения часто завершаются ошибочными выводами. В данном случае аналогия строгая, так как мы делаем заклю­чение от сходства двух лиц в одном признаке (поспешное обобщение) к сходству их в другом признаке (ошибочные выводы), который зависит от первого (ошибочные выводы есть результат поспешного обобщения).

*Нестрогая аналогия* — аналогия, в результате которой де­лается заключение из сходства двух предметов в известных признаках к сходству их в таком новом признаке, о котором неизвестно, на­ходится ли он в зависимости от первых или нет. Например, нам изве­стно, что медь ковка, электропроводна и теплопроводна. Изучая бе­риллий, мы установили, что он ковок и электропроводен. На основа­нии этого мы можем предположить, что бериллий также теплопрово­ден. В отличие от строгой аналогии, предполагаемый у бериллия при­знак не находится в прямой зависимости от первых известных при­знаков (ковкости и электропроводности).

*Неполная аналогия* — такая аналогия, когда ход умозак­лючения идет следующим образом: предметы, сходные с *С* по некото­рым, точно не определенным свойствам, должны производить явление *В,* но из известных нам знаний о предмете (или предметах) *А,* вслед­ствие наибольшего сходства их с *С*, мы имеем наибольшее основание предполагать, что он (или они) подойдет под очерченную группу, сле­довательно, имеем и больше права ожидать встретить в нем (или в них) явление *В.*

Значение неполной аналогии в том, что данный вывод указыва­ет путь наблюдателю или экспериментатору при исследовании явле­ния, подмеченного в известном предмете. Даже если заключение этого вывода невозможно пока проверить экспериментально, то и тогда он остается правдоподобной догадкой, которая побуждает доискивать­ся каких-либо косвенных подтверждений или опровержений ее, т.е. является исходным пунктом для новых исследований и соображений, всегда плодотворных для знания. В качестве такой догадки можно привести мысль о существовании растительной жизни на Марсе на основании значительного сходства этой планеты с Землей, которая обладает условиями для такой жизни.

Вывод по неполной аналогии — вывод от группы к частному предмету, но от группы, которая характеризуется не отвлеченными представлениями, а указанием на экземпляр, поэтому меньшая посылка может быть лишь проблематической.

Но как бы ни было значительно найденное нами сходство при­знаков двух вещей, выводы в умозаключениях по аналогии всегда бывают только вероятны. Выводы по аналогии использовать можно и нужно, но они не должны являться единственным источником наше­го знания о мире. При этом данные любой, самой верной аналогии должны проверяться на практике.

При оценке степени вероятности умозаключения по аналогии надо принимать в расчет ряд следующих условий:

1) чем больше известно общих свойств *(Р*1*, ..., Pn)* у сравниваемых предметов, тем выше степень вероятности вывода по аналогии;

2) чем существеннее найденные общие свойства у сравниваемых предметов, тем выше и степень вероятности;

3) чем глубже познана взаимная закономерная связь сходных черт, тем вероятнее вывод, тем он ближе к достоверности;

4) если предмет, в отношении которого мы делаем умозаключение по аналогии, обладает каким-нибудь свойством, не совместимым с тем свойством, о существовании которого мы делаем заключение, то общее сходство не имеет никакого значения.

Данный перечень может быть дополнен такими правилами:

общие свойства должны быть любыми свойствами сравниваемых предметов, т.е. подбираться "без предубеждения" против свойств ка­кого-либо типа;

свойство *Рn*+1, т.е. свойство, обнаруженное в модели, должно быть того же типа, что и общие свойства *(Р*1*, ..., Pn);*

общие свойства *(Р*1*, ..., Pn)* должны быть возможно более специфичными для сравниваемых предметов, т.е. принадлежать возможно меньшему кругу предметов;

свойство *Рn*+1наоборот, должно быть наименее специфичным, т.е. принадлежать возможно большему кругу предметов.

При употреблении аналогии, предупреждал русский логик Л. Рутковский, нужна большая осторожность. "Лучшее средство против погрешностей аналогического умозаключения состоит в проверке основания, на котором оно утверждается. Поэтому нужно наблюдать, существенны ли и в каком количестве представляются сходные призна­ки между предметами, которые мы сближаем посредством аналогичес­кого умозаключения. Чем в большем числе существенных признаков сходны сравниваемые предметы, тем вероятнее их одинаковость и в других отношениях; чем короче мы знакомы с особенным устройством этих предметов, тем выводы наши по аналогии бывают основатель­нее и более приближаются к истине".

В одной из своих ранних работ Ломоносов писал, что "уподобле­ния не доказывают, а лишь объясняют доказанное".

Каков главный недостаток и какое главное достоинство доказа­тельства по аналогии? Главный недостаток заключается в том, что, как уже подчеркивалось, такое доказательство нестрогое, оно носит гипо­тетический характер. А самое главное достоинство этого доказатель­ства: его с большой легкостью и естественностью воспринимают слу­шатели. Почему? Потому что восприятие мира по аналогии есть гене­тическое, врожденное свойство каждого человека. С самого раннего дет­ства мы познаем мир по аналогии с нашим собственным опытом и опы­том людей, которые жили больше, чем мы, в частности с опытом родителей. Как человек понимает, что трогать кипящий чайник не надо? Во-первых, потому что ему об этом сказали мама с папой и, во-вторых, по­тому что однажды, схватившись, он обжегся. Мы не трогаем чайник по аналогии с теми ощущениями, которые у нас уже были или которым нас научили. Почему мы надеваем зимой шубу? Потому что наш личный опыт показывает, что если выйти в куртке, то холодно, а если выйти в шубе, то комфортно. Эти примеры можно продолжать бесконечно, так как огромное количество поступков, которые мы совершаем, суть поступ­ки, совершенные по аналогии. Аналогия естественна для человеческой природы, человеческого интеллекта. Поэтому, апеллируя к этой особен­ности человеческого интеллекта, мы находим очень внимательного и удовлетворенного нашими доводами слушателя. Представьте себе ситу­ацию, когда вам надо попросить субсидию для производства кинокар­тины. Вы приходите к спонсору и говорите: "Эту картину я хочу зака­зать режиссеру *X,* который снял на сегодняшний день четыре фильма. Посмотрите: фильм первый дал в прокате два миллиона долларов при­были, фильм второй дал в прокате полтора миллиона долларов, фильм третий был несколько менее коммерческим, но, тем не менее, окупился с прибылью в полмиллиона долларов, ну а четвертый фильм — просто бе­стселлер, мировая сенсация, окупил себя пять раз и до сих пор не снят с проката". Убедительное доказательство? Убедительное. Если из четырех снятых фильмов все были коммерчески очень выгодны, есть немалая ве­роятность того, что деньги, вложенные в пятый фильм, принесут прибыль. Индуктивное доказательство кажется порой излишне скрупулезным, де­дуктивное доказательство — слишком догматичным. А доказательство по аналогии настолько для человека естественно, что он даже подчас не осознает, что ему что-то доказывают.

В умозаключениях по аналогии возникают ошибки. Главный ис­точник заблуждения состоит в том, что умозаключающий может не об­ратить внимания на те свойства сравниваемых предметов, которыми они отличаются друг от друга. В таких случаях аналогия ведет к оши­бочным заключениям.

Ложная аналогия возникает и в тех случаях, когда общие признаки не связаны с тем, который является предметом доказательства. Рассмот­рим пример. Представим себе, что в формуле 1 (см. начало главы) под *A* понимается не горный массив Калифорнии, а медведь, которого зовут Мишка, а под *В* понимается другой медведь, которого зовут Гришка. Эти медведи оказались обладающими большим количеством одина­ковых признаков: первый медведь — самец и второй — самец (при­знак *a*1). Первый медведь — крупный, второй — тоже крупный *(а*2*),* первый медведь агрессивный и второй — агрессивный *(а*3*),* первый медведь — физически здоровый и второй — физически здоровый *(an).*

У первого медведя есть дополнительный признак *аn+*1*:* он бурый. Можно ли с уверенностью утверждать, что второй медведь — Гришка — тоже бурый? Нет. Почему же в ситуации с золотом сделать утверждение по аналогии можно, а в ситуации с медведем — нельзя? Схема ведь та же самая. Чего не хватает, почему не получается доказательство? Почему если есть олово, цинк, свинец, железная руда, естественно предположить наличие золота? А почему пол, размер, агрессивность и состояние здо­ровья не дают основания предполагать, что второй медведь тоже бу­рый? Если у них общие родители, т.е. они братья, — тогда можно пред­положить, что они оба бурые, если бурый первый. Если ввести в набор единообразных признаков общих родителей или такой признак, как среда обитания, то тогда из того, что первый бурый, будет очевидно следовать, что и второй бурый. Это означает, что признаки a1 — *аn+*1 должны быть связаны между собой. Цвет и пол — не связанные друг с другом признаки, размер и окрас — не связанные друг с другом при­знаки, и т.д. Реально все признаки, которые были перечислены для этих двух медведей, не связаны с признаком окраса. А вот среда обитания или наличие общих родителей связаны с признаком окраса, и поэтому введение данных признаков делает доказательство адекватным.

Развитие научной мысли знает много примеров ложной анало­гии. Результатом ошибочной аналогии было мнение древних астро­номов о том, будто темные плоские пространства на поверхности Луны представляют моря. Они рассуждали так: Луна подобно Земле долж­на иметь моря и океаны. Когда же с помощью мощных телескопов было установлено, что темные места на Луне — это длинные тени от гор, то прежняя аналогия была отброшена как неверная.

Каждый педагог по своему опыту знает, что значительное количе­ство логических ошибок, допускаемых учащимися, есть результат не­верных умозаключений по аналогии. Так, наличие некоторых сходных свойств в действиях сложения и умножения известно с первых классов начальной школы. И сложение, и умножение подчиняются переместительному и сочетательному законам. Зная это, ученики иногда при­ходят к ошибочной аналогии, что арифметические действия сходны и в остальных свойствах.

Ошибочная аналогия нередко приводит к печальным результатам. Так, дети иногда собирают и едят ядовитые ягоды, ошибочно заклю­чая, что их можно есть, потому что другие ягоды, несколько сходные с ними по внешнему виду, оказывались вкусными.

Таким образом, доказательство по аналогии получается только в том случае, когда общие признаки объектов и искомый признак (т.е. тот, который ищется в доказательстве) оказываются связанными меж­ду собой.

Наибольшее значение аналогия имеет при изучении и объяснении связи причин и действий. Укажем два случая. Во-первых, когда от сходных явлений приходится делать заключение о сходстве произвед­ших их причин. Во-вторых, когда от сходных причин приходится де­лать заключение о сходстве производимых ими действий. Такая ана­логия называется распространенной.

То есть любые случаи *распространенной* аналогии могут быть разделены на те, которые относятся к прошлому, и те, которые относят­ся к будущему. Аналогия, устремленная в прошлое, это попытка воссоздать причину по имеющемуся результату. Модель такова: известно, что некоторое следствие *В* обычно является производной от некоторой причины *А;* возникает феномен *В,* который человек наблюдает и вос­станавливает причину этого феномена в виде *А.* Если наблюдаются при­знаки, причина порождения которых известна, восстанавливается сама причина. На принципе аналогии, устремленной в прошлое, построена медицинская диагностика. Как ведет себя доктор? Он наблюдает симп­томы: жалобы пациента, результаты анализов и др. Доктора когда-то учили, что симптоматика такого рода есть следствие некоторого заболе­вания *К.* Кроме того, его медицинский профессиональный опыт дает ему основание предполагать, что его учили правильно. Действительно, каж­дый раз эти симптомы оказывались следствием заболевания *К.* Наблю­дая вновь ту же симптоматику, доктор делает заключение, что его паци­ент болен заболеванием *К.* К сожалению, достаточно часто диагноз ока­зывается неверным, т.е. причина восстанавливается неправильно. По­чему ставятся неверные диагнозы? Разве был неудачный жизненный опыт? Нет. Просто человек и его организм так сложно устроены, что одна и та же симптоматика может быть результатом разных заболеваний. На­пример, если человек физически слабый, т.е. у него ослаблен весь орга­низм, в частности нервная система, достаточно серьезные симптомы мо­гут быть следствием и незначительного заболевания. Если же человек крепкий и выносливый, то даже тяжелое заболевание может не давать очень сильной симптоматики. Каковы погрешности в точности диагно­за, т.е. погрешности, связанные с аргументацией по аналогии? Диаг­ноз может оказаться неверным в определении стадии заболевания, тогда аналогия оказывается неверной частично. Но диагноз может быть не­верным полностью. Например, болезненное состояние организма может быть связано с разрывом энергетического поля, ауры вокруг тела чело­века, которая нас защищает и в которой иногда возникает брешь. В эту брешь попадает пучок отрицательной энергии, пагубно влияя на тот орган, около которого брешь пробита. Орган не болен, а просто пучок отрицательной энергии давит на него. Это феномен, о котором сейчас много говорят. Таким образом, первая причина неверного диагноза: сим­птоматика определена не тем, что это больной орган, а тем, что это "не­везучий" орган, который оказался первым на пути пучка отрицатель­ной энергии, проникшей в организм, и "принял удар на себя". Возмож­на и другая причина: заболевание может быть связано не с тем органом, который болит. Заболевание есть, но оно локализовано в другом месте. Например, в мозге человека. Очень часто симптоматика болезни любого органа есть на самом деле симптоматика болезни психической. Приве­дем достоверный пример, который заставляет задуматься не столько о чудесах медицины и диагностики, сколько вообще об относительности интерпретации того, что мы наблюдаем.

Одна девушка много лет страдала заболеванием печени: у нее часто бывали приступы, наблюдалась сильная боль в пра­вом боку, озноб и другие симптомы. У нее были очень обеспеченные родители (папа был известным адвокатом), которые не жалели ни сил, ни средств для лечения дочери, бывали и в Трускавце, и в Карловых Варах, и в Пятигорске. Каких только вод эта девушка не пила, и у каких только врачей она не лечилась. Был даже доктор из Швейцарии. От многолетнего лечения ре­зультат был скорее отрицательный, поскольку с каждым годом ей становилось все хуже и хуже. Ей ставили диагноз: холецис­тит и засорение желчных протоков. Однажды в доме адвоката и его дочери случайно оказался врач-психиатр: он нанял адвоката — отца этой девушки — для ведения личного дела. Они сидели в гостиной и обсуждали правовые проблемы, а в это время дочка, которая тоже находилась в гостиной, почувство­вала себя плохо, потом все хуже и хуже — у нее начался при­ступ. Отец очень разволновался, бросился за лекарствами и ре­шил вызвать "Скорую помощь". В этот момент психиатр, ко­торый наблюдал, как развивается приступ, сказал адвокату: "Яже все-таки врач, не надо "Скорой помощи". Я попробую ей сам снять приступ". На что адвокат возразил: "Но вы же не гастроэнтеролог!" "Ничего, — ответил доктор, — я врач, я попро­бую, только вы мне не мешайте, выйдите из гостиной, пожалуй­ста, ненадолго". Отец вышел. Психиатр поговорил с девушкой в течение нескольких минут, и приступ у нее стал утихать и вскоре прошел. Растерявшийся от неожиданности и радости отец не знал, как отблагодарить врача, но психиатр его очень расстро­ил, сказав, что девушка, конечно, больна, но печень у нее совер­шенно здорова, зато у нее шизофрения. "Если вы хотите, чтобы у нее перестала болеть печень, ее следует положить ко мне в клинику", — сказал психиатр. И действительно, девушку положили в психиатрическую больницу, долго лечили психотропными сред­ствами — печень у нее уже 20 лет не болит. Что же произошло? На протяжении многих лет ее диагностировали лучшие гастроэнтерологи, находили у нее заболевания, подтвержденные ана­лизами и рентгеноскопией, которых просто не было. У нее оказа­лись так называемые фантомные боли и фантомные симптомы. Ей действительно казалось, что у нее болит печень, что ее тошнит и знобит, а на самом деле ничего этого с ней не происходило, а был страх перед болью и внутренняя уверенность в том, что от этой боли нет исхода, что является симптомом тяжелого психи­ческого заболевания, которое, к счастью, удалось вылечить. Этот пример доказывает относительность медицинской диагнос­тики, построенной на принципе аналогии.

Каждый, кто будет по наблюдаемым признакам устанавливать причину явлений, должен помнить, что если он будет это делать по шаблону, по аналогии, то может оказаться столь же "удачливым", как те врачи, которые много лет лечили девушку от болезни, которой она ни­когда не страдала. Два разных человека могут вести себя совершенно одинаково (симптоматика поведения) по причинам, прямо противопо­ложным. В качестве примера можно привести толкование разнуздан­ного некорректного поведения, характерного, увы, для многих моло­дых людей сегодня. Такое поведение принято считать следствием внут­ренней распущенности и излишней уверенности в себе. Тем не менее оказывается, что более чем в 50% случаев, это совершенно неверно. Раз­нузданное поведение может быть признаком комплекса неполноценно­сти, очень большой неудовлетворенности собой, значительной незащи­щенности и попытки тщательно скрыть эту неудовлетворенность собой и эту незащищенность. Человек надевает маску для того, чтобы себя хоть как-то защитить. Если делать прямолинейные выводы, они, ско­рее всего, приведут к доказательству неверного тезиса, что случается очень часто. Мы делаем неверные заключения о людях преимуществен­но потому, что делаем их по аналогии с другими людьми. В средней школе на каждого ученика принято повесить ярлык, и, по аналогии с теми, на кого повешен такой же ярлык, будет интерпретировано его по­ведение. К сожалению, в школах порой различение персоналий заме­няется различением групп, помеченных единым ярлыком.

Другим типом распространенной аналогии является аналогия, устремленная в будущее. Эта аналогия основана на том, что по идентичности событий или действий прогнозируется идентичность результата. Точно так же, как аналогия, устремленная в прошлое, является основой медицинской диагностики, аналогия, устремленная в буду­щее, является основой педагогики. Педагогический принцип основы­вается на том, что, воспитывая ребенка по унифицированной схеме, мы предполагаем добиться прогнозируемого результата: формирования со­циально уравновешенного, законопослушного, полноценного челове­ка, реализовавшего свой внутренний личностный потенциал. Счита­ется, что для того, чтобы в будущем такой человек получился, надо се­годня, в настоящем, заложить такие-то и такие-то основы: обучить его правилам поведения, наукам, законам общежития, внушить ему нрав­ственные принципы, подарить ему веру. Эти усилия должны привести к прогнозируемому результату. И точно так же, как в сфере диагности­ки и медицины, могут быть установлены и определены погрешности в рамках педагогики. Тот факт, что в одном и том же классе учится 30 детей, которые подвергаются педагогическому воздействию одних и тех же учителей, а в конечном итоге получается 30 совершенно разных ха­рактеров и 30 судеб абсолютно разных людей, — даже не стоит обсуж­дать. Еще более показательным примером являются случаи воспитания нескольких детей в одной семье, где братья и сестры (особенно при ма­ленькой разнице в возрасте) подвергались одному и тому же воспита­тельному воздействию, но впоследствии очень по-разному сформиро­вали свою судьбу — один стал законопослушным, уважаемым челове­ком, а второй стал изгоем общества или даже преступником. Прекрасный роман Ирвина Шоу "Богач, бедняк..." представляет собой семей­ную хронику, касающуюся судеб трех людей — двух братьев и одной сестры. Все трое выросли в доме родителей, в семье выходцев из Герма­нии, учились в одной гимназии и росли в одной атмосфере. Тем не менее, разброс судеб внушительный: один брат становится американским се­натором, а второй — преступником, просидевшим несколько лет в тюрь­ме. Другое дело, что на более глубоком психологическом уровне в этом произведении показан их общий генотип, и в конечном итоге стано­вится понятно, что, несмотря на разницу судеб, внутренне все трое очень похожи друг на друга. Но на социальном уровне один — сенатор, вто­рой — преступник. Это пример убедительный. Он доказывает тот факт, что, вне всякого сомнения, прогнозирование в сфере человеческого "Я" есть прогнозирование весьма условное. Поэтому, когда человек воспи­тывает своих детей, предполагая, что они станут такими, такими и та­кими, не следует очень отчаиваться, если они станут совершенно дру­гими. Усилия, связанные с установкой на воспитание личности опре­деленного типа, обычно приводят к результатам, которые могут оце­ниваться только в вероятностных категориях. Прилагая такие усилия (иногда — очень значительные), не следует обнадеживать себя удач­ным результатом, чтобы потом не испытать сильного разочарования.

Почему существует пропасть между родителями и детьми? Это ча­сто связано с тем, что родители прогнозировали формирование гения, представляя своего ребенка вундеркиндом, прогнозировали суперлич­ность, а получился живой человек, да еще и возмущенный тем, что от него требуют экстраординарности. И родители не могут простить сво­ему ребенку, что он не соответствует тому результату, который был запрограммирован в момент, если хотите, зачатия или несколько по­зднее. Все мы не удовлетворяем прогнозу своих родителей. Совершенно очевидно, что мы не можем являться тем эталоном, на который когда-то рассчитывали наши мамы и папы. Лишь в редких случаях происхо­дит соответствие эталону или даже возникает превосходство над ним, но эти результаты единичны и не опровергают общего правила. Таким образом, аналогия, связанная с проскопическими, перспективными зак­лючениями, представляется особенно сомнительной.

Следует сделать следующее общее заключение: аналогия, касаю­щаяся человеческой личности, как правило, оказывается ложной. Про­екция поведения одного человека на другого, во-первых, нецелесооб­разна и, во-вторых, ограничена в своей истинности. Но, тем не менее, очень распространена. Мы все судьи, мы очень любим судить друг друга. Когда мы начинаем судить, то делаем это, как правило, по аналогии с уже известными нам людьми. Классическим примером яв­ляется перенос признаков отца на признаки сексуальных партнеров или потенциальных сексуальных партнеров. Вся психоаналитическая теория З. Фрейда построена на познании внутренней муки, страдании и неудовлетворенности человека, женщины в первую очередь, от того, что каждый новый ее избранник не есть ее кумир. Культ мужского на­чала в сознании маленького человека, в частности девочки, форми­рует тот мужчина, которого в раннем детстве часто наблюдает эта девочка (обычно это бывает отец, но может быть дедушка, старший брат и т.д., т.е. под отцом понимается первая крупная мужская фигу­ра, которая в бессознательном маленького ребенка идеализируется и воспринимается как недоступная, а поэтому особенно желанная). Вся личная жизнь женщины — это поиск мужчины, напоминающего иде­альный образ отца, поиск тщетный и бессмысленный. Путь челове­ческий на земле — это путь страдания, поскольку это цепь пустых и бесплодных усилий. Что это за поиск? Это поиск по аналогии. Когда женщина начинает выбирать партнера в жизни, то на бессознатель­ном уровне она ищет человека, который соответствует ее внутренне­му эталону, и каждого нового человека с этим эталоном сравнивает. Сопоставительная деятельность начинается с роста и цвета глаз, рас­пространяется на мелкие и крупные привычки и переходит в конечном итоге на личность. Это, по Фрейду, и есть путь страдания: ищи не ищи — все равно не найдешь, потому что человек есть замкнутая систе­ма, и она создана как не имеющая аналогов. Люди потому и люди, что они абсолютно неповторимы, личность одного никогда не копирует лич­ности другого (разве что возможны какие-то физиономические совпа­дения). Бывает поиск образа отца по контрасту, когда в силу обстоя­тельств было значительное отчуждение с отцом, или страх перед ним, или какие-то другие комплексы, и тогда женщина ищет образ, прямо противоположный образу отца. Это тоже аналогия, поскольку снача­ла в качестве точки отсчета берется признак отца и ищется такой, который с точностью до противоположного знака является тем же самым признаком. Это происходит на бессознательном уровне. Тем мучитель­нее этот поиск. Причем в 99% случаев женщина даже не осознает, кого она ищет на самом деле. На этом пути могут быть иллюзорные наход­ки, но они приносят только временное удовлетворение. Никакая попыт­ка провести аналогию между одним человеком и любым другим челове­ком не внушает доверия. Проекция личности одного на личность дру­гого есть заблуждение, очень устойчивое, которое, в первую очередь, и следует назвать ложной аналогией. Приведем бытовой пример.

Женщина жила в браке, и этот брак закончился драмати­чески: муж ей изменил с другой женщиной и ушел. Разрыву пред­шествовали следующие особенности поведения: стал очень вни­мательно следить за своим туалетом и внешностью утром перед уходом на работу (признак *а*1);стал позднее приходить домой (*а*2); стал иногда распространять запах дорогого коньяка (*а*3); стал невнимателен (*а*4); стал иногда грубить (*а*5). Кончилось изменой и разводом. Прошло некоторое время, и наша женщина вступает вторично в брак. И вдруг она начинает замечать: но­вый муж подозрительно следит за своей внешностью по утрам перед тем, как уйти (*а*1); начал позднее приходить домой (*а*2); от него стало пахнуть дорогим, хорошим коньяком (*а*3); стал менее внимателен (*а*4); стал иногда грубить (*а*5). Жена тут же, по ана­логии с собственным опытом (а собственный ее опыт очень дра­матичен), делает заключение: "Все! Нашел другую. Этот такой же, как и предыдущий". Может быть, скандала и не происхо­дит, но не вызывает ни малейшего сомнения, что она после это­го заключения что-то выискивает, прислушивается к телефон­ным звонкам — в общем, превращает свою жизнь в муку.

Симптоматика схожая. Разберемся в причине. Муж на работе почувствовал возможность профессионального роста (de facto — не de jure сначала) и стал, как говорят, "рвать подметки": элегантно одеваться, больше времени проводить на работе, иногда выпивать с началь­ником. Чувство самосознания у него выросло, поэтому он стал менее внимателен к жене; у него повысилась внутренняя самооценка — и он стал позволять себе иногда грубость, тем более, в подвыпившем состо­янии. Ничего общего с первым случаем, ни к какой другой женщине это отношения не имеет, хотя симптоматика та же самая. Трудно най­ти женщину, которая, проанализировав все во втором браке, не сде­лала бы прежнего вывода. Она по аналогии сделает тот же вывод, особенно если совпадение происходит и в мелочах (та же туалетная вода, та же марка коньяка и т.д.).

Любые выводы по аналогии относительно человеческого поведе­ния бессмысленны. Каждый новый человек, которого мы встречаем на жизненном пути, должен нами восприниматься как Адам, как первый человек на Земле, как инопланетянин, чтобы никакие ассоциации не довлели над нами в тот момент, когда мы начинаем входить в коммуни­кацию с этим человеком. Конечно, это невозможно. Потому что, как уже было сказано, такова природа человеческого сознания. Мы — дети аналогии: мы одеваемся по аналогии, мы ведем себя и говорим по аналогии, мы входим в человеческие отношения по аналогии и т.д. Но само знание факта ложности аналогии, проводимой между людь­ми, позволяет увеличить уровень адекватности восприятия в челове­ческом общении. Мы все равно будем судить по аналогии каждого следующего человека, который встретится нам в жизни, но мы, по край­не мере, будем знать, что зря это делаем. Внутреннее ощущение того, что, совершая нечто неотвратимое, мы делаем это зря, и есть залог диа­лектического столкновения, в результате которого только и вызрева­ет истина. Когда одна часть нашего сознания мучительно отвергает другую, вот тогда в этой борьбе возникает то, что может претендо­вать на правоту в оценке людей. На этом пути открываются внутрен­ние интеллектуальные ресурсы.

Еще один пример ложной аналогии. Есть такое правило (которое в отечественных престижных высших учебных заведениях выдержива­ется очень строго): если студент не сдал один экзамен через две недели после того, как начался новый семестр, его отчисляют. Почему? Пото­му что считается, что объем информации за семестр по курсу так ве­лик, что, если человек его вовремя не постиг, он не постигнет и того, что в следующем семестре будет изучать. Это очень жесткая установ­ка — исключают без снисхождения, — основанная на восприятии по аналогии всех человеческих интеллектов как бы равными по мощнос­ти. Да, объем информации велик, но есть люди, столь способные, что для них малого труда стоит восполнить такой информационный пробел, который для другого стоит, может быть, многих месяцев, а то и лет тяжелого труда. Есть люди, для которых анекдот: "Знаешь ли ты китайский язык? — А когда сдавать — завтра утром или, может быть, послезавтра?" — не есть анекдот. За несколько месяцев, находясь в языковой среде, молодые люди выучивают иностранный язык в дос­таточной степени для того, чтобы сдать вступительные экзамены в высшее учебное заведение, т.е. войти в речевую коммуникацию с при­емной комиссией. Такая коммуникация требует достаточно прилич­ного уровня владения языком. Некоторым же не хватает целой жизни, чтобы заговорить на иностранном языке. Поэтому, когда говорят, что если студент, скажем, к двадцатому февраля не сдаст экзамен, то его надо отчислить, потому что он не воспримет дальнейшую информа­цию из-за прежнего пробела в знаниях, говорят неверно. Это одна из административных установок по аналогии, и аналогия — ложная, поскольку сделанное заключение касается людей.

***Глава 17***

**ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ВИДЫ ДЕМОНСТРАЦИИ**

Миф есть развернутое магическое имя.

*А.Ф. Лосев*

Речевое доказательство представляет центральную часть ритори­ки как дисциплины, поскольку содержательная, эффективная и целесо­образная речь есть только производная от мыслительной деятельности человека. Нельзя построить удачный текст, если логически не сформи­рованы идея и замысел, в этой ситуации речь становится несодержа­тельной, приукрашенной и производящей впечатление просто глупой. Иными словами, всякие попытки работать с текстом безотносительно к содержательному уровню, бессмысленны и бесплодны. Сначала трени­руется сознание, потом, как его производная, тренируется речь. В этом отношении в трудном положении оказываются люди, не изучавшие ло­гику человеческого мышления, что повсеместно встречается в России. Отсутствие в образовательных программах средних и высших учебных заведений курса логики абсурдно, такое положение "мотивировано" только идеологией тоталитарных систем и недопустимо (так как анти­человечно), с точки зрения здравого смысла, в цивилизованном обще­стве. Особенно печальная ситуация возникает в тех случаях, когда не­которые гимназии вводят курс логики, но приглашают читать этот курс людей, специально не подготовленных, например преподавателей ин­форматики или физики (в высших учебных заведениях, хочется верить, это невозможно): возникает дилетантский педагогический хаос, в ре­зультате которого дети не только не обучаются стройной мыслитель­ной деятельности, но и разрушают принципы врожденного логическо­го мышления. Советские идеологи сделали все для того, чтобы воспи­тать людей, с которыми легко договориться, которыми легко управ­лять, потому что они не могут осуществить интеллектуального проти­востояния. Задача создания человека нового типа тоталитарным об­ществом была поставлена и решена. Три поколения — это очень боль­шой срок; мало того что в школе логике не учат, сама языковая среда, в которой растет ребенок, — это среда людей, логике не обученных. Где тогда постигать основы логического мышления?

В сегодняшней отечественной ситуации это привело к интеллектуальному парадоксу: ни один политик не может доказать правомер­ность своей точки зрения, а почти ни один избиратель реально не по­нимает, за кого голосовать и за что голосовать. Когда нет обоснова­ния голосовать за что-то позитивное, новое, возникает желание не голосовать ни за что. В этой ситуации голосование "ни за что" оз­начает голосование за прошлое, за привычную ментальность. Неваж­но, хороша она или плоха, но неубедительно ничто другое. Ортодок­сальное, неразвитое мышление склоняется к тому, чтобы никакой ин­теллектуальной деятельности не осуществлять и, таким образом, го­лосовать за то, что уже привычно и знакомо.

В этом контексте разумно привести те дополнительные виды демонстрации, которые также отражают специфику отечественного мышления.

Первый дополнительный тип демонстрации — *апелляция к человеку* (лат. ad hominem) — такое средство убеждения, когда вме­сто обоснования истинности или ложности рассматриваемого тезиса с помощью объективных аргументов все сводится к положительной или отрицательной характеристике личности человека, утверждение ко­торого поддерживается или оспаривается. Этот прием убеждения рас­считан на чувство оппонента или слушателей вместо опоры на объек­тивные данные. Поэтому считается, что он может применяться в каче­стве дополнения к доказательству "к истине", но как самостоятельное доказательство является логической ошибкой.

На чем строится логическая связь в "апелляции к человеку"? Вме­сто того чтобы аргументировать тезис прямым образом, т.е. приво­дить разумные, осмысленные аргументы в защиту своей точки зрения, говорящий выдвигает только один аргумент: данная точка зрения разделяема некоторым лицом, передоверяя, таким образом, аргументацию мнению известного и авторитетного человека. И этого оказывается совершенно достаточно в определенных ситуациях. Например, чело­век заболел язвой желудка и начинает лечиться от этого заболева­ния, выбирая определенный способ лечения. К нему обращаются и спрашивают, почему он выбрал именно этот способ. Существует, бе­зусловно, прямая аргументация в обосновании правомерности выб­ранного способа лечения.

1. Лекарство, которое я принимаю, расщепляет ферменты, зажив­ляет внутренние язвочки стенок желудка или двенадцатиперстной кишки и т.д. (расписывается действие лекарства).

2. Специальные водные процедуры регулируют кровеносный обмен, который, в свою очередь, приводит к улучшению обмена веществ; об­мен веществ, восстановившись, уменьшает жировые прослойки в струк­туре ткани — и это приводит к ликвидации заболевания.

3. Особый режим нормализует состояние нервной системы, нервная система непосредственно скоррелирована с деятельностью коры го­ловного мозга. Мозг — это командный центр организма, а точный приказ — залог четкой работы всех органов и т.д.

Эту прямую аргументацию в подобной ситуации редко предлага­ют. Обычно человек поступает совершенно по-другому, он говорит: "Я был на приеме у К. (и называет имя известного, авторитетного врача), и доктор сказал, что я должен так лечиться. И я так лечусь". Разве не ар­гумент? Конечно, аргумент. Эта речь — есть апелляция к человеку, к авторитетному лицу. При этом, чем более авторитетно это лицо, тем лучше получается аргументация. Само понятие авторитета — это не бинарное, не двоякое противопоставление (есть авторитет — нет ав­торитета), это шкала, на которой каждый человек в нашем сознании занимает определенную позицию. Авторитет бывает больший и мень­ший. Есть две предельные точки: полное отсутствие авторитета и обо­жествление. Приведем достоверный пример (правда, несовременный).

В Москве есть Государственный научно-исследовательский институт гастроэнтерологии. Директором этого института много лет был академик АМН В.X. Василенко, о необычайных профессиональных данных которого в 60—70-е годы ходили легенды. У него был огромный кабинет; когда в другом конце этого кабинета открывалась дверь и входил человек, которого он видел первый раз в жизни, Василенко на расстоянии определял, чем посетитель болен, а пока этот человек шел к его столу, ему уже выписывался рецепт. Симптомы болезни Василенко мог не спрашивать, а рассказать о них сам. Он практически никогда не ошибался и очень часто в своих диагнозах входил в противоречие с полным клиническим обследованием, которому боль­ной человек подвергался до того, как попадал в этот кабинет. Считалось, что Василенко — гениальный диагност и великий врач. Видимо, так и было. В те годы это была легендарная лич­ность. Многие люди, страдавшие каким-либо желудочно-кишечным заболеванием, знали это имя, и его мнение считалось совершенно неоспоримым. Если Василенко говорил, что не надо ничего делать, это означало, что лечиться человек не будет, а если он давал предписания, им строжайше следовал больной.

Понятно, что существуют люди, к мнению которых можно апеллировать. Если вам нужно составить контракт и вас спрашивают, почему вы внесли в него такие-то пункты, можно подробно объяснить, на основании какого закона и подзаконного акта это сделано, а мож­но сказать, что вы наняли профессионального юриста из известной консалтинговой компании, и юрист составил этот контракт. Если ком­пания имеет безупречную репутацию, то контракт, написанный со­трудником этой компании, не обсуждается с точки зрения юридичес­кой адекватности и грамотности.

Безусловно, апелляция к человеку исходит из такого внутреннего состояния психики слушателей, при котором само ощущение кумира естественно. Если перед вами человек, у которого ни в какой сфере ку­мира нет, апелляция к человеку как прием окажется бессмысленной. Суть данной коммуникативной ситуации заключается не в том, что говоря­щий считает мнение кого-то авторитетным, поскольку убеждает он не себя, а в том, что его слушатели считают это лицо авторитетным. Если же человек принимает решение (скажем, лечиться так, как прописал известный доктор), он убеждает сам себя. Но обычно это бывает в речи, направленной на других людей. И в этом случае апелляция к человеку возможна только тогда, когда авторитетность по отношению к кому-то естественна для слушающих.

Люди, живущие в России, очень подходят для аргументации та­кого типа, потому что сознание российского человека — сознание *мифологическое.* Остановимся на этом подробнее.

*Миф* (греч. mýthos — повествование, предание) — создание коллективной общенародной фантазии, обобщенно отражающей действительность в виде чувственно-конкретных персонификаций, которые мыслятся сознанием вполне реальными. Хотя миф в точном смысле сло­ва есть повествование, совокупность "рассказов" о мире, это не жанр словесности, а определенное представление о мире. Мифологическое мироощущение выражается не только в повествовании, но и в иных формах: обрядах и ритуалах.

*Ритуал* — традиционные формы поведения, сопровождающие наиболее важные моменты жизнедеятельности коллектива на всех социальных уровнях: семьи, общины, государства (см., в частности, ритуальную речь выше).

Мифологическое мышление характеризуется рядом специальных признаков. Оно основано на факте "еще-невыделенности" человека из природы, на недифференцированности логической мысли от эмоцио­нальной сферы, неумении абстрагироваться от конкретного и т.п.

В первую очередь специфика мифа тесно увязана с личностью на том основании, что в личности наличествует и преодолевается антите­за "себя" и "иного", т.е. субъекта — объекта. В мифе обычно выделяют­ся альтернативы (бинарная оппозиция): свой — чужой, жизнь — смерть, мужское — женское, природа — культура, которые считаются универ­сальными. Личность предполагает телесность и сознание, она сама есть выражение и символ; личность не только есть, но и понятна как тако­вая. На каждой вещи есть слой личностного бытия, т.е. мифа, притом каждая "личность" может быть представлена бесконечно разнообраз­ными формами в зависимости от телесного и пространственно-времен­ного бытия.

В статическом образе мифической эпохи есть черты синкретическо­го представления о времени как сфере причинности, как области элементарного противопоставления "раньше" и "теперь", прошлого и настоящего. Концепция мифа как орудия сознательной борьбы с историческим временем созвучна определенной антиисторической философс­кой позиции в XX в.

Вторичные чувственные качества по смежности в пространстве так­же могут преобразовываться в причинно-следственную связь, а про­исхождение — в известном смысле подменять сущность. Последняя чер­та (характерная и для детского мышления) чрезвычайно существен­на, так как ведет к самой специфике мифа.

Миф сопоставим с религией, в мифологии многое сводится к дог­матам и таинствам, к субстанциональному утверждению личности в вечности.

Религия требует веры в сверхчувственный мир и жизни согласно этой вере. Важнейшей предпосылкой мифологического мышления яв­ляется невыделенность человека из природы, порождающая, в част­ности, всеобщее одушевление и персонализацию. Невыделенность же человека из родовой общины, стихийный коллективизм приводят к тому, что человек везде и всюду видит родовые отношения, все пред­меты и явления объединены родственными отношениями.

Миф историчен как инобытийное историческое становление лич­ности в идеальном синтезе этого становления и первозданной нетро­нутости личности ("священная история"), что составляет истину "чуда". Только через историческое инобытие "личность" достигает са­мопознания, осуществляемого в "слове". Личность, история, слово и чудо — основные моменты мифа.

Итак, "миф есть в словах данная чудесная личностная история", но с учетом диалектического синтеза личности, ее самовыражения и словесного осмысления в имени, "миф есть развернутое магическое имя" (А.Ф. Лосев).

Прежде всего, мифологическая мысль сконцентрирована на таких "метафизических" проблемах, как тайна рождения и смерти, судьба и т.д., которые в известном смысле периферийны для науки и по которым чи­сто логические объяснения не всегда удовлетворяют людей даже в со­временном обществе. Этим отчасти объясняется известная живучесть мифологии, а следовательно, и право на ее рассмотрение в синхрони­ческом плане. Впрочем, дело тут не столько в самих объектах интереса, сколько в установке мифологии на исключение необъяснимых событий, неразрешенных коллизий, выходящих за пределы неизменного социаль­ного и космического порядка. Она постоянно передает менее понятное через более понятное, умонепостигаемое через умопостигаемое и осо­бенно более трудноразрешимое через менее трудноразрешимое (отсю­да возникает необходимость в нахождении мифологических медиато­ров — героев и объектов).

Мифология не только не сводится к удовлетворению любопытства первобытного человека, но ее познавательный пафос подчинен гармонизирующей и упорядочивающей целенаправленности, ориенти­рован на такой целостный подход к миру, при котором не допускают­ся даже малейшие элементы хаотичности, неупорядоченности. Превра­щение хаоса в космос составляет основной смысл мифологии, причем космос с самого начала включает ценностный, этический аспект.

"Мифологические символы функционируют таким образом, что­бы личное и социальное поведение человека и мировоззрение (аксиологически ориентированная модель мира) взаимно поддерживали друг друга в рамках единой системы. Миф объясняет и санкционирует су­ществующий социальный и космический порядок в том его понима­нии, которое свойственно данной культуре, и через это объясняет че­ловеку его самого" (Е.М. Мелетинский).

Одним из характерных элементов мифа является карнавал. Однако цикличность карнавала никоим образом не содержит в себе модернис­тской идеи вечного круговорота и исторического топтания на месте. В гуманистической обработке карнавальность содействует и историческому преобразованию мира. Праздничность и пиршественность, породившие, скажем, у Ф. Рабле столько причудливых образов, проанализированных М.М. Бахтиным, прямо и непосредственно указы­вают на ритуальный генезис, понимаемый, однако, в очень широком смысле в связи с народным миросозерцанием. Речь идет не о генезисе сюжета из ритуала, а о генезисе специфических образов из особой на­родной формы ритуального мироощущения.

Бахтинский анализ карнавала и карнавальных "мировоззренчес­ких" традиций находит интересное подтверждение в недавней работе В. Тернера о временном разрушении иерархической социальной струк­туры и возникновении аморфной "коммунальности" в период изоля­ции испытуемых в обряде инициации и других переходных обрядах вплоть до окончания обряда и получения нового социального стату­са. Нечто аналогичное Тернер видит в соотношении исторических периодов жесткой социальной иерархичности и их ломки, вдохнов­ленной "коммунальными", уравнительными идеями.

Мифологическое мышление отходит от эволюционизма, теории "пережитков" и всякого рода просветительских традиций. Не случай­но апологетика мифа была подхвачена нацизмом, демагогически пытавшимся "возродить" германское язычество и его экстатическую героику. Этот опыт способствовал отождествлению мифа с социальной демагогией и как следствие — стремлению разоблачать различные иде­ологические мифы. Развенчивание мифов постепенно захватило и сфе­ру социального быта, который предстал полем действия множества малых мифов и ритуалов.

Из всех теоретиков мифа Леви-Стросс наиболее четко указывает барьер, отделяющий мифотворческие архаические "холодные" куль­туры с очень высокой мерой семиотичности и тотальной структурнос­тью от "горячих" исторических обществ, хотя другой структуралист — Р. Барт, наоборот, считает наиболее "мифологичной" нашу современ­ность.

Миф, безусловно, сыграл значительную роль в генезисе различных идеологий в качестве воплощения первобытного синкретизма и в этом — именно в этом — смысле является прообразом идеологических форм. Кроме того, некоторые особенности первобытного мышления (как мыш­ления конкретного, чувственного, с сильным эмоциональным началом, с бессознательным автоматическим использованием символических кли­ше, сакрализованных исторических воспоминаний и т.п.) воспроизво­дятся фрагментарно в определенных социальных средах, особенно, ска­жем, в рамках современной западной "массовой культуры". Наконец, некоторая ритуализованность поведения существует в любом обществе как в плане социальном, так и в личном, вплоть до ослабленных или субституированных "переходных обрядов".

Миф на каждом шагу нарушает законы формальной логики, в частности закон исключенного третьего, единый признак логического разделения и т.п. Логика мифа использует ложное основание, когда посылка, необходимая для вывода заключения, заранее принимается в качестве молчаливого допущения. В мифе все условное безусловно, гипотетическое категорично, а безусловность условна. В результате из-за господствующей в мифе творческой свободы желаний и эстетической игры появляется "чудесное" с присущей ему абсолютизацией качеств и свойств, существ или предметов, их полной превращаемостью, явнос­тью всего тайного и тайностью всего явного и т.д.

Однако эстетика мифа по-своему объективна, онтологична. Мифологическое мышление есть творческая познавательная деятельность, имеющая свой разум и свою логику. Кое в чем оно даже предвосхища­ет теоретические построения в современных науках (примат вообра­жения над опытом в мифологии и примат теории над опытом в кван­товой механике), когда убеждает читателя, что образ не только и не столько представление, сколько смысл, поскольку конкретный предмет в мифе становится символом.

Одной из важнейших особенностей мифа является наличие "культурного героя", который "добывает" и культурные блага, и природ­ные объекты: огонь и солнце, полезные злаки и другие растения, и орудия труда, и т.д.

Актам первотворения соответствуют в архаических мифологиях жившие и действовавшие в мифическое время герои, которых можно назвать первопредками-демиургами. Представления об этих категори­ях переплетены между собой, вернее — синкретически нерасчленены. В этом комплексе базисным началом является первопредок — родовой, племенной. Он может иногда мыслиться и как общечеловеческий, по­скольку племенные границы в сознании членов первобытной общи­ны совпадают с общечеловеческими. Первопредок-демиург (культур­ный герой) моделирует первобытную общину в целом, отождествляе­мую с "настоящими людьми". У племен Центральной Австралии и у палеоафриканских народностей (бушменов), отчасти у папуасов и некоторых групп американских индейцев мифические герои — это тотемные предки, т.е. прародители или создатели одновременно как определенной группы животных (реже — растений), так и человечес­кой родовой группы, которая рассматривает данную породу живот­ных в качестве своей "плоти", т.е. своих родичей, тотема.

«Единая субстанция социальной группы и породы животных, таким образом, также возводится к их общему генезису в соответствии с мифологической логикой отождествления сущности и происхождения. Тотемизм, классические формы которого как раз дают австралийские аборигены, представляет своеобразную идеологическую надстройку в раннеродовом обществе и, с одной стороны, переносит на окружаю­щую природу представления о родовой социальной организации, а с другой — предлагает своеобразный природный код для классификации различных явлений, прежде всего социальных, и более того, "язык он­тологической системы". Тотемизм служит своеобразным медиатором между "временем сновидений" и современными людьми» (Е.М. Мелетинский).

Часто недооценивается своеобразие мифологического мышления и высказывается резко отрицательная позиция по отношению к само­му мифу как продукту иррациональной мысли, грубо деформирую­щей действительность (об этом писал К.Г. Юнг).

Юнг сблизил миф с другими формами воображения и возвел к коллективным подсознательным психологическим символам — архети­пам. Он открыл общность в различных видах человеческой фантазии (включая миф, поэзию и совершенно бессознательное фантазирование в снах) и высказал предположение о существовании исконно образного символического языка человеческого воображения. В некоторых отношениях Юнг сделал шаг вперед по сравнению со своим учителем 3. Фрей­дом, перейдя от индивидуальной психологии к "коллективной" и от аллегорического толкования мифа (как прямого выражения подавленных инфантильных сексуальных влечений и т.п.) к символическому. Глу­боким пониманием метафоричности мифа (его нельзя полностью рационализировать, можно только перевести на другие образные язы­ки), гипотезами о диалектике "психической" энергии, о множествен­ности значений бессознательного Юнг предвосхитил некоторые по­ложения теории информации и семиотики. Он выдвинул гипотезу о наследственном характере архетипов.

Так как миф невозможен без наличия культурного героя, то мифологическое сознание предусматривает жизнь с кумиром ("Мне надо на кого-нибудь молиться"), со святой верой в этого кумира и, в соот­ветствии с этой верой, желанием делать то, что кумир предлагает де­лать, и иметь то мнение, которое кумир предлагает иметь. Мифологи­ческое сознание, которое стало сейчас темой многочисленных науч­ных конференций, отечественных и международных, есть факт, кото­рый необязательно формируется в тоталитарном обществе (например, в советском). Мифологическое сознание — это национальный фактор. Более того, возможность культа личности (например, культа личности Сталина на протяжении стольких лет в Советском Союзе) — проекция мифологического сознания, присущего русскому человеку исторически. Русский царь официально считался Божьим помазанником. Мифологи­ческое сознание формируется на основе религий определенного типа. Оно, как правило, формируется исламом, а в христианстве — православием. Если в христианстве рассмотреть его католическую или протестантскую вет­ви, то становится очевидным, что викарий обычно занимается толкова­нием канонического библейского текста, а, скажем, православный свя­щенник навязывает библейский текст как догму, являющуюся истиной по определению, которая подлежит не обсуждению, а восприятию на уровне веры. На аналогичном принципе базируется ислам. Поэтому дог­матическое мышление как таковое — это приоритет азиатского созна­ния, и Россия в этом отношении — страна азиатская. Мифологическое мышление так было сильно в России начала XX века, что при приходе тоталитарной власти было естественно перенести обожествление образа Христа на образ конкретного человека: Ленина, потом Сталина и т.д. Мифологическое сознание российского человека легко осуществило пе­ренос веры с одной субстанции (надчеловеческой, высшей) на другую субстанцию (человеческую), подняв ее до уровня божественной, после чего критический анализ поступков и мыслей этой личности стал табу. Как факт сознания, этот феномен не подлежит оценке по шкале хорошо/пло­хо, а требует изучения. В наши дни происходит трагический для мифо­логического сознания процесс — развенчание идола как такового. Стра­на довольно давно существует без идеологического, духовного и интел­лектуального кумира, а Россия без кумира не жила на протяжении мно­гих веков — привычка не выработана. После того как возникла эконо­мическая необходимость краха советской власти, была осуществлена по­пытка реставрации позиции церкви. Это чисто психологический прием. Вере в коммунистический идеал, которая очень у многих людей присут­ствует и которую резко и достаточно грубо с помощью средств массовой информации "отменили", должна была найтись замена. Если когда-то большевики верой в коммунизм умудрились заменить Бога, то казалось возможным заменить Богом веру в коммунизм. Но ничего не вышло: ком­мунистические идеалы рухнули (не рухнуло только умение жить среди них и умение приспосабливаться к ним), но Бог не вернулся, поскольку истинная вера в Бога не может возникнуть как результат пропаганды, т.е. по рекомендации.

Но вакуум должен быть заполнен кем-то (об этом много пишут психологи), и этот кто-то ищется людьми. Это закономерный и очень опасный процесс: не следует забывать, что все фашистские режимы в мире устанавливались суперличностями, умными, экстремистского склада, прекрасными ораторами. Проанализировав историю человечества, на­чиная хотя бы с Нерона, легко понять, какой тип личности завоевывал умы простого народа. Человеческая история глубоко драматична. Толь­ко девиз "Не сотвори себе кумира" может оградить от тяжелых ошибок, которые совершает в жизни жертва культа личности.

Для такого человека естественным основанием принятия решения о поступке является призыв кумира, вождя, отца народов и т.д. Возникает ситуация эйфорического восприятия определенной личности, и тогда, что бы эта личность ни декларировала, это признается истиной в первой инстанции. В принципе любой настоящий оратор и проповедник явля­ется той фигурой, которая подавляет интеллект и психику окружающих его людей, сама становясь богочеловеком. Речи Гитлера поднимали нем­цев на чудовищные злодеяния, которые они совершали в эйфории опоры на авторитет. Далеко не всегда немцы считали, что приказ есть приказ и его надо выполнять. На этом не держится ни одна тоталитарная власть. Тоталитарная власть держится на образе психологического кумира, сформированного одновременно у большого количества людей. Когда в 30-е годы в СССР был выдвинут лозунг "Сын за отца не отвечает" (что яви­лось призывом к доносительству как к норме жизни), очень большое ко­личество людей начали писать доносы друг на друга. Должна быть пси­хологическая причина, которая бы объясняла этот коллективный "по­морок" сознания и нравственный сбой. Павлик Морозов — это не миф, это норма, на протяжении многих лет существовавшая у нас в стране. Это донос, доведенный почти до апогея, — донос на собственного отца. Предельной точкой является донос на самого себя.

Таким образом, массовая апелляция к мнению личности, превратившейся в идола, чрезвычайно опасна для человечества.

В интимной жизни многие из нас также становятся жертвой силь­ной, авторитетной, привлекательной личности. Внутренняя потреб­ность отдать кому-то свою душу, выбрать этого человека в качестве наставника является тем психологическим ощущением, которое мно­гими (особенно женщинами) воспринимается как любовь. Женщины часто выбирают не столько мужчину, сколько кумира. Этот выбор, как правило, неудачен, поскольку он приводит к подавлению лично­сти, что плохо соотносимо, в частности, с сексом. Особенно это каса­ется молодых женщин, если выбор падает на человека постарше, уже с положением в обществе или наоборот — с ярко выраженным анти­положением (лидер андеграунда — "меня здесь никто не понимает") — такая фигура часто привлекает к себе в силу психологических при­чин. Следует проанализировать свое окружение и понять, нет ли в нем человека, который вас подавляет, к которому вы все время внутренне апеллируете, совершая какой-то поступок, обязательно думаете (хотя вас никто не заставляет этого делать): "А ей (ему) это понравится?" Надо ли это? Конечно, существуют люди, которые могут быть образ­цами для подражания. Но каждый человек — это отдельный мир, и если уж быть совсем точным, то в любом человеке есть что-то такое, чему следовало бы подражать.

Править народом с мифологическим сознанием можно только, если ты становишься для этого народа кумиром.

Греческий термин *демократия* состоит из двух корней: démos — народ и krátos — сила, власть. Распределение этих корней внутри слова следующее: demos — аргумент, a krátos — функция. В зависимости от значения аргумента меняется значение функции. В применении к раз­ным народам само понятие *демократия* неодинаково. Поэтому демок­ратия в такой стране, как Великобритания, — это не то же самое, что демократия во Франции, и, тем более, не то же самое, что в России, или на Кипре, или в Китае. Это разные значения одной и той же функции при разных аргументах. Народ не универсален на планете. (Поэтому слово *народ* имеет множественное число.) У каждого народа есть исто­рические традиции и культурологические предпосылки формирования мышления определенного типа. Так как демократия — это не статичес­кая величина, а переменная, это, в частности, означает, что американ­ской демократии в России быть не может (упрек в американизации спра­ведлив), для этого нужно, чтобы русские стали американцами. Нельзя после многих столетий переделать сознание российских граждан по соб­ственному желанию и предложить им демократию по модели Соединен­ных Штатов Америки или какой-нибудь иной страны. Само значение функции *демократия* должно быть другим. Отсутствие обожествления верховной персоны сегодня — залог политического провала. Средства массовой информации на протяжении последних лет занимаются раз­венчиванием любого культа, что для российской ментальности совер­шенно не годится, потому что приводит сознание людей к хаосу. В нос­тальгии по прошлому в России реализуется внутренняя потребность иметь Бога, иметь кумира. Советская власть продержалась так долго еще и потому, что необходимость возвеличить, возвести себя в ранг Бога была понимаема как Лениным, так и Сталиным, что определяло пуб­личное поведение обоих лидеров. На похоронах Ленина и на похоро­нах Сталина люди умирали от отчаяния, от горя и ужаса — они теряли Бога! Нравится нам это или не нравится — это психолого-исторический феномен, который надо учитывать. Выстраивать модель демокра­тии можно только с учетом особенностей народа, которому лидер пред­лагает ее реализацию в качестве нормы общественной жизни.

Коль скоро российский человек в силу многовековых традиций есть существо со склонностью к мифологическому сознанию, к созданию идо­ла, апелляция к человеку очень естественна для любого русскоязычно­го собеседника, и поэтому данный способ аргументации, как правило, оказывается очень убедительным. Почти у каждого человека в России есть свой интеллектуальный, идеологический и духовный кумир, и апеллировать к мнению этого кумира на самом деле очень действенная и убедительная процедура. Представим себе научную дискуссию, ска­жем, в аспирантской среде. С вами кто-то полемизирует, и вдруг вы вспо­минаете подтверждающую вашу мысль цитату из научного сочине­ния ученого, который является теоретическим вождем вашего оппонен­та. Это очень серьезный аргумент в споре (см. ниже). Именно поэтому большое количество докладов и сообщений, особенно связанных с не­которым know how, с предложением самостоятельной точки зрения, на­чинается с развернутой основополагающей цитаты из сочинений че­ловека, который пользуется значительным уважением у публики. И это хороший стиль. Дело тут не столько в этикете, сколько в том, что с само­го начала возникает доверие к тем интеллектуальным источникам, на которые вы опираетесь. На фоне прямой аргументации целесообразно дополнительно апеллировать к человеку, мнение которого чрезвычай­но авторитетно именно у тех, к кому вы обращаетесь.

На бытовом уровне мы пользуемся апелляцией к человеку доволь­но часто. Предположим, у вас есть подруга, обладающая прекрасным вкусом и хорошо понимающая, что стоит смотреть в театре, а что — нет. Она является авторитетом в данной сфере. Прежде чем принять ре­шение посмотреть новый спектакль, вы обязательно спросите ее совета. Если у человека такого советчика нет, его место, как правило, зани­мает реклама: о чем больше говорят, то и следует смотреть. Авторитет­ная позиция (связанная с понятием качества) подменяется количеством текстов на заданную тему. Отсюда важное правило рекламы: она должна быть многократно повторяема, так как ее задача заключает­ся в формировании у потенциальных потребителей привычки к опре­деленному названию (банка, фирмы, товара).

Жертвой рекламной навязчивости являются все люди в той или иной степени, даже если они пытаются внутренне бороться с ее воз­действием, поскольку удачная реклама основана на скрупулезном изу­чении человеческой психологии. Другое дело, что у нас в стране под­час малопрофессиональная реклама. Но следует ожидать прогресса в этом отношении: на рекламе зарабатываются большие деньги, а это немалый стимул к совершенству.

Итак, в практике авторитетность мнения часто подменяется боль­шим количеством повторений, однако такая замена малодейственна при принятии сложного мыслительного решения. В этом случае значи­тельно эффективней оказывается апелляция к человеку. Так как люди в России легко сдаются под натиском аргументации ad hominem, этот факт следует учитывать, выбирая способ доказательства. Но разумно воздержаться от применения апелляции к человеку в общении с иност­ранцами, поскольку мифологическое сознание не есть сознание совре­менной Европы (и тем более США), где принята концепция одновре­менного существования многих эталонов, т.е. образцов для подража­ния (см. об этом выше). Наличие многих образцов приводит, с одной стороны, к истинному уважению каждой личности; с другой стороны, к невозможности для одной личности превратиться в идола в сознании другой личности. Поэтому, апеллируя к человеку и выделяя его, вы, скорее всего, вызовете недоумение у западного речевого коммуникан­та, для которого категория культа личности чужда и непонятна (апел­лировать следует только к закону). В его сознании собственная лич­ность имеет ничуть не меньшую значимость, чем любая другая.

Наблюдая разные слои американского и европейского общества, можно утверждать, что апелляция к человеку малоэффективна, кроме двух исключений: если ваш собеседник — жертва массовой культуры, навязываемой обывателю, или если он — студент престижного университета: Гарварда, Оксфорда, Кембриджа, Массачусетсского технологического института, Сорбонны и др., где престиж и авторитет профессуры крайне велик. Западная система образования значительно отличается от отечественной, так как там не принято слушать курсы, а принято слушать профессора, которого студент выбирает сам, об­ладая правом альтернативы. Коль скоро выбор носит индивидуаль­ный характер, очевидно особое уважение к выбранному профессору. Принятая демократическая манера общения профессора со студента­ми не мешает его авторитету. В сознании студента точка зрения его профессора всегда верна (за редким исключением). Если возникает внутреннее противоречие, непонимание или несогласие, оно разреша­ется этим же профессором. Студент не ищет эксперта на стороне, а ждет семинара, чтобы снять интеллектуальные затруднения. Поэтому "про­гулы" крайне редки, хотя двери аудитории всегда открыты. Профес­сор возведен в ранг верховного арбитра, поэтому, когда вы беретесь студенту, скажем, Гарварда доказывать некоторый тезис и говорите, что он разделяем его профессором, это очень убедительный аргумент.

Крайне важно проанализировать до начала доказательства ad hominem уровень авторитетности конкретного лица в данной ауди­тории, т.е. у публики, к которой вы обращаетесь с речью. Это не все­гда очевидно и требует предварительного анализа. Одно и то же физическое лицо, человек, к мнению которого вы апеллируете, может восприниматься разными людьми и коллективами совершенно по-разному, и поэтому в одних случаях аргументация ad hominem оказывается убедительной, в других не дает желаемого результата, а в третьих — может доказывать противоположный заданному тезис. Рассмотрим пример.

Представим себе физический конгресс, где делается доклад, в котором (как это часто бывает) представлена базовая формула, на которой основаны дальнейшие рассуждения. Докладчик пишет формулу, а из зала поступает просьба: "Уважаемый коллега! Хотелось бы сначала услышать обоснование истинности вашей формулы. Спасибо! "В качестве реакции существует два способа поведения. Докладчик обращается к председательствующему с просьбой дать ему лишние 15 минут для доклада, чтобы аргумен­тировать формулу (как правило, в этой просьбе ему отказыва­ют), или говорит: "Господа! Эта формула — не моя, а Эйнштей­на, найденная мною в его черновиках", — после чего необходи­мость доказательства становится абсурдной, потому что нет та­кого физика, который бы не считал, что мозг Эйнштейна мощ­нее, чем его собственный. Эйнштейн — это высший авторитет в научном мире, мерило истинности XX столетия. Для современных физиков апелляция к интеллектуальному достоянию Эйнштейна есть апелляция абсолютная, и она принимается в качестве доказательства более чем убедительного.

Теперь представим себе человека, приехавшего на Крайний Север к чукчам убеждать их в относительности правоты много­векового представления о том, что жить надо в чуме (он хочет их переселить в дома со светом, теплом и водой). В качестве ар­гумента он приводит положения теории относительности Эйн­штейна, в частности относительности исторического мировоз­зрения. Разве этот аргумент может убедить чукчей, которые вряд ли когда-нибудь слышали имя Эйнштейна?

Разберем третий случай. Представим себе человека, который приходит с речью в общество "Память", пропагандирующее ан­тисемитизм, и в аргументации своего тезиса апеллирует к мнению Эйнштейна, который, как известно, был евреем. Какова реакция? Тезис тут же начинает восприниматься как ложный, и, таким образом, доказывается истинность антитезиса, т.е. тезиса, противоположного заданному.

Изощренный оратор может воспользоваться этим приемом, если истинной целью его речи является доказательство антитезиса. Модель простая: аргументируется тезис *А* через апелляцию к *X,* упоминание имени которого прогнозируется как дающее резко отрицательную ре­акцию у слушателей, что автоматически приводит к доказательству те­зиса *анти-А.* Понятно, что подобное речевое поведение требует особо­го риторического умения.

Другим дополнительным видом демонстрации является *апелля­ция к публике* (лат. ad populum) — такое средство убеждения, когда вместо обоснования истинности или ложности тезиса с помощью объек­тивных аргументов ставится задача только воздействовать на чувства людей и тем самым не дать слушателям составить объективное, беспри­страстное мнение о предмете, подлежащем обсуждению.

Данный прием убеждения имеет более психологическую, нежели логическую природу, ибо действие его всегда рассчитано на душевное, эмоциональное состояние слушателей. Этот прием служит более тому, чтобы привести в движение волю, нежели тому, чтобы воздействовать на разум.

Это средство в сочетании с разумными доводами должно использоваться в любом выступлении. Ведь каждый оратор имеет дело с людьми, обладающими определенными эмоциями, а каждая мысль становится более понятной, когда воспринимается не только рассудком, но и серд­цем. Но это средство часто берут на вооружение и разного рода демагоги, которые за неимением разумных аргументов пытаются играть лишь на чувствах слушателей. Апелляция к чувствам слушателей обычно строится в таких случаях на подборе внешне эффектных примеров. Разновидность этого подхода — широко известный пропагандистский трюк, когда оратор "доверительно" обращается к аудитории и клянет­ся в понимании ее нужд и чаяний. Он как бы говорит аудитории: "Смотрите, как я близок вам, как я понимаю вас, я разделяю все ваши нужды, все ваши стремления, я такой же, как и вы, верьте мне".

Как правило, апелляция к публике подменяет прямое доказатель­ство аргументом "это вам выгодно".

Представим следующую ситуацию. Преподаватель за месяц до кон­ца учебного года предлагает написать реферат по дисциплине, кото­рую он ведет, обещая авансом поставить "отлично" на экзамене. Мож­но не сомневаться, что для многих учащихся дальнейшее объяснение полезности написания реферата окажется излишним. Это пример пря­мой апелляции к публике.

Каждый из нас в жизни неоднократно был объектом применения рассматриваемого типа доказательства, нас ловили на этом приеме, и мы совершали поступки не в соответствии с разумностью (посколь­ку нас никто не убеждал в разумности), а под воздействием внутрен­него ощущения выгоды, присущего каждому человеку.

Прием апелляции к публике оказывается очень эффективным при воздействии на американских и европейских слушателей, так как основывается на важной черте западного мировосприятия — "культе полезности", что связано с тотальным распространением философии прагматизма (см. выше). Апелляция к выгоде, к прагматике — это апелляция к тому, что естественно для современного западного сознания. Ребенка учат с детства: истинно то, что полезно. Если в аргумента­ции предлагается полезность тезиса, он автоматически воспринимается как истинный в соответствии с законом транзитивности: *А = В* и *В = С* ⇒ *А = С* (тезис полезен, польза равна истине, следовательно, тезис исти­нен). Мировое сообщество открыто для апелляции к публике.

Надо сказать, что на апелляции к публике в истории человечества "замешено" немало кровавых преступлений. Например, аргументация Гитлера, направленная на доказательство положения о необходимости завоевания Советского Союза, строилась именно на принципе апелля­ции к публике: каждый, кто наденет мундир и пересечет границу Совет­ской России, получит на территории этой огромной страны поместье. Это был один из основных лозунгов Гитлера. Таким образом, немцы воевали за землю для своих семей.

Апелляция к публике, следовательно, может иметь как позитив­ные, так и негативные последствия в зависимости от того, какой те­зис доказывается. Только внутренний нравственный барьер может по­мешать оратору призывать людей ко злу, когда зло им выгодно. Здесь каждый сам себе судья.

Еще раз подчеркнем, что западное сознание открыто для апелляции к публике точно в такой же степени, как российское сознание открыто для апелляции к человеку, — это зависит от особенностей культурологического развития разных наций и народов. Непонимание этого факта приводит к речевым поражениям. В России сейчас нередко пытаются на западный манер апеллировать к публике (сделайте так это вам выгодно) и не находят в обществе понимания.

Апелляция к публике лежит в основе любого рекламного текста: "Купите данный товар — это вам выгодно". Внутренняя структура рекламы товара следующая.

Цель: сделать так, чтобы товар *А* купили.

Тезис: товар *А* покупать выгодно.

Прямая аргументация: товар *А* обладает рядом достоинств — удобство, эстетика, дешевизна и др.

Аргументация от противного: без товара *А* возникает дискомфорт.

Императивное воздействие: покупать конкурирующий товар *А*1 *(*другой фирмы): а) невыгодно *(А*1дороже, менее удобен, менее прочен и т.д., чем *А) —* воздействие на корысть; б) опасно *(А*1 не гарантирует качества в отличие от *А) —* воздействие на страх.

Каждый человек может оказаться объектом апелляции к публике (в частности, жертвой умелой рекламы), поэтому всякий раз необходимо анализировать баланс меры выгоды и невыгоды того, к чему вас при­зывают; то, что вам выгодно сегодня, завтра может оказаться невыгод­но. Представьте себе школьников, у которых сегодня должна быть кон­трольная по математике. Все мы когда-то учились в школе и мечтали "сбежать с контрольной". В каждом классе есть лихой мальчишка, ко­торый призывает это сделать, апеллируя к публике: "Мы все сейчас от­сюда уходим. Если уйдем все, из школы не выгонят, а контрольную мы писать не будем". И все уходят, но никому в силу, может быть, возраста не приходит в голову, что будет завтра. Во-первых, разразится скан­дал, а во-вторых, контрольную все равно придется писать. От нее не уйти, можно только "потянуть время". Когда вас призывают к чему-то и апеллируют к вашему пониманию выгоды, вы всегда должны понять: эта выгода пролонгированная или только сиюминутная.

Еще одним средством аргументации, основанным на психологи­ческом воздействии, является "*возвратный удар*", при котором реплика или аргумент обращаются против того, кто их высказал.

Искусством "возвратного удара", в том числе такой его острой полемической разновидностью, как подхват реплики, должен владеть любой оратор, поскольку это распространенный прием в полемике. "Воз­вратный удар" построен на следующем: вас просят аргументировать какой-то тезис (как правило, в форме вопроса), трудный для вас или в известной мере вас дискредитирующий. Вместо аргументации этого те­зиса вы переносите "жало" своего языка на личность задающего воп­рос. Например, вы выступаете перед публикой, и кто-то из публики спрашивает: "Скажите, пожалуйста, как вы умудрились так разбога­теть?" Можно аргументировать тезис "Я стал богатым легально" (но делать этого, как правило, не хочется!), а можно сказать: "Я жуликам на такие вопросы не отвечаю". Это грубо, конечно. Но "возвратный удар" — в принципе резкая форма речевого поведения (надо сказать, что тезис "Вы сам — жулик" можно доказать, и выражаясь крайне кор­ректно, — это производит более сильное впечатление).

"Возвратный удар" построен на подмене прямой аргументации так же, как апелляция к человеку и апелляция к публике, но эта под­мена особого свойства: перенос смысла текста на личность говоряще­го. Суть приема заключена в словах Аристотеля: "Сказанное против нас самих мы обратим против сказавшего". Этот удар под силу лю­дям с мощным умом, быстрой реакцией и острым языком. Перехватив, как мяч, слово (понятие), брошенное соперником, человек обыгрыва­ет его и пародирует. Если вас обвиняют в жульничестве (на смысловом уровне), вы переносите признак "быть жуликом" на личность того, кто к вам обращается. Если вас пытаются заставить объяснить ка­кое-нибудь малоосмысленное, неудачное ваше решение (с кем не бы­вает!), вы публично объясняете, что задающий вопрос — сам неболь­шого ума и склонен ошибаться, и поэтому не ему спрашивать.

"Возвратный удар" — это публичное речевое поведение в при­сутствии свидетелей, которые на самом деле и являются адресатом речи, поскольку основная цель данного речевого поступка — завоевание ав­торитета у публики.

Рассмотрим еще несколько примеров.

1. А. — Вот мне рассказывал академик Сахаров, что...

В. — Ну, конечно, вам рассказывал, а больше никому не рассказывал, ведь это нигде не опубликовано.

A. — Если он вам не рассказывал, то это еще не значит, что он никому не рассказывал.

В этой полемике одна и та же реплика "перепасовывается" от одного спорящего к другому обязательно с элементами иронии и агрессии.

2. Проследим, как взаимно использовали этом прием два известных полемиста в диспуте 1925 года.

Митрополит Введенский: "Я совсем не настаиваю на той точке зрения, что мы все не произошли от обезьян. Вы, материалисты, лучше знаете ваших родственников".

А. Луначарский: "Но я не знаю, кто лучше — тот ли, кто, произойдя с низов, произойдя от животных, поднялся усилиями своего гения до нынешнего человека, или тот, которого высочайший Господь создал по образу и подобию своему и который опустился до того, что, как говорит гр. Введенский, обидно за животных, когда людей сравнивают с ними". "Возвратный удар" наиболее эффективен, когда соперник пользуется сомнительной репутацией, вызывает недоверие, в полемике прояв­ляет неуважение к оппонентам.

1. Полемика подсудимого с председателем суда.

Подсудимый: "На странице 72 обвинительного акта говорится, что хотя подсудимый не был на месте преступления в момент его совершения, однако это не меняет дела и не освобождает его..."

Председатель: "Вы не должны здесь зачитывать весь обвинительный акт: он нам достаточно известен".

Подсудимый: "Я должен сказать, что три четверти всего того, что здесь говорили на суде прокурор и защитники, всем давно известно, но здесь они снова повторили это".

4. Известен исторический анекдот. В британском парламенте шли дебаты. Речь держал Черчилль — лидер консерваторов. Онпо обыкновению едко высмеивал своих вечных оппонентов — лейбористов. Наконец, не выдержав, вскочила с места пожилая и к тому же некрасивая лейбористка и крикнула на весь зал: "Мистер Черчилль, вы несносны! Если бы я была вашей женой, то подлила бы вам в кофе яд!" Раздался смешок. Но невозмутимый потомок герцогов Мальборо, выдержав паузу и окинув соболезну­ющим взором разгневанную леди, промолвил: "Если бы вы были моей женой, то я бы этот яд с наслаждением выпил..."

5. В июне 1979 года на венской встрече в верхах Л. Брежнев, по сути дела, не мог ходить. Его ловко, почти незаметно для по­стороннего глаза носили, именно носили, а не поддерживали бравые молодцы из личной охраны. Атмосфера была наполнена воп­росами о здоровье генсека. Советские дипломаты чувствовали себя весьма уязвимо. Чтобы хоть как-то "восстановить нарушенный паритет", один из них — М. Стуруа — позволил себе спро­сить: "Как обстоит дело с политическим здоровьем президента Картера?" В зале раздался дружный смех. Смысл вопроса был ясен для посвященных, а в зале сидели только они. Политическое будущее президента Картера выглядело весьма мрачно... Американский дипломат не растерялся: "Политическое здоровье Картера такое же, как и здоровье Брежнева", — ответил он, слегка улыб­нувшись: мол, понимай, как знаешь.

Были очень распространены случаи применения "возвратного удара" в дискуссиях начала века на литературных собраниях, осо­бенно в среде футуристов, где часто читали свои стихи В. Маяковс­кий и Д. Бурлюк. Выступающий обязательно выходил в эпатирую­щем публику виде (в желтой рубахе, например), тем самым провоци­руя слушающих на резкие реплики (заранее рассматривались возмож­ные реплики и готовились ответные). Это был блестящий спектакль, в котором героем оказывался наиболее изощренный оратор (Маяковс­кий, как правило, побеждал Бурлюка). Молодежь специально соби­ралась поучаствовать в речевом поединке, и люди редко обманыва­лись в своих ожиданиях — спектакль стоил того.

Резюмируя, следует повторить, что "возвратный удар" рассчитан на низвержение авторитета человека, с которым пикируешься, и одно­временно на подъем собственного авторитета. На речевом уровне "воз­вратный удар" требует не только особого риторического умения и бы­строты реакции, но и чувства юмора.

Глава 18

ИСКУССТВО ПУБЛИЧНОГО

ВЫСТУПЛЕНИЯ И ДИСКУССИИ

Многие только потому и спорят против истины, что пропадут, признав ее за таковую.

## И. В. Гете

Особым видом речевой коммуникации, в которой реализуются все виды демонстрации, является спор.

Спором называют доказательство чего-либо, в ходе которого каж­дая из сторон отстаивает свое понимание обсуждаемого вопроса и оп­ровергает мнение противника. Частной, однако очень распространен­ной разновидностью спора является полемика (греч. polemikós — воинственный, враждебный) — спор на собрании, диспуте, в печати и т.д. по какому-либо вопросу, при обсуждении какой-либо проблемы. Иногда в этом значении употребляют термин "дискуссия", который сам по себе многозначен. Под дискуссией может пониматься обсужде­ние спорного вопроса, основанное на искусстве рассуждать и излагать свои мысли соответственно законам разума, а также форма научного общения и получения нового знания, т.е. логика научного поиска.

Приведем суждение Аристотеля о дискуссии: "Что касается диалектических бесед, в которых рассуждают не ради спора, а ради приобретения навыка или исследования истины, то еще никто не разоб­рался, к чему должен стремиться в них отвечающий, с чем соглашать­ся и с чем не соглашаться для того, чтобы надлежащим или ненадле­жащим образом защитить тезис; так как, стало быть, у нас нет для них, а именно для тех, которые беседуют друг с другом ради исследо­вания истины, правил, оставленных нам предшественниками, то мы должны попытаться сказать кое-что сами".

Понятно, что в основе дискуссии лежит спор, искусство ведения которого всегда интересовало мыслителей. Мастерство спора, искусство вести полемику, пользуясь при этом всеми приемами, рассчитанными только на то, чтобы победить противника, так называемая "эристи­ка" (греч. eristikós — спорящий) в наиболее классическом виде оформи­лась у философов V в. до н.э. Древнегреческому философу, главе антич­ных софистов Протагору из Абдер приписывают сочинение "Искусство спора". Античные философы-софисты выдвинули учение о всеобщей относительности, о том, что о каждом явлении можно высказать два противоположных мнения, что человек есть мера всех вещей (см. выше).

Аристотель рассматривал вопросы полемики в связи с риторикой, логикой, эстетикой и диалектикой.

Последователи китайского философа Мо-цзы различали семь ме­тодов ведения спора: 1) аналогия (сопоставление вещей), 2) сравнение суждений по частям, 3) использование противоречий в аргументах про­тивника, 4) подражание противнику и др.

Еще древнеиндийские логики высоко ценили такие черты участ­ника спора, как умение найти ошибки в рассуждениях противника, способность быстро понять то, что высказано оппонентами, вникнуть в их мысли и найти ответы на них, не проявлять во время спора деп­рессии, сохранять присутствие духа, не обнаруживать усталости, не раздражаться, не сердиться, не допускать грубости и колкости по от­ношению к оппоненту: "Нельзя выходить из себя, даже когда быва­ешь прав".

После средневековья с его схоластическими словопрениями в эпо­ху Возрождения снова появилось полнокровное, непосредственно свя­занное с острыми жизненными проблемами искусство спора. Попыт­ки обобщить теоретические основы и практические приемы полемики предпринимались и в Новое время. В 1820 году вышла в свет книга А. Шопенгауэра "Эристика, или Искусство спорить". Рассуждения и рекомендации философа основывались на мысли о том, что в борьбе все средства хороши. Шопенгауэр перечисляет около четырех десят­ков уловок, среди которых есть, например, такие как сбивание с тол­ку бессмысленным набором слов, возбуждение гнева придирками и т.п.

Научные споры имеют огромное значение для нахождения исти­ны. Недаром говорится, что истина рождается в споре, в борьбе мне­ний. Но как спорить, с чего начинать спор и чем его завершать, — совета на все случаи споров дать невозможно. Специально разрабо­танной процедуры спора не существует. Спор требует умственной активности, творческого напряжения сил, и невозможно найти такое средство, которое автоматически научило бы, как быть оригиналь­ным, так как такое средство в первую очередь исключало бы ориги­нальность. Правда, уже Сократ применил ряд приемов спора. Нема­ло содержится указаний на технику спора в "диалогах" у Галилея, Беркли, Юма и других авторов. Немецкий логик и математик П. Лоренцен разработал "логику спора", напоминающую по своему харак­теру так называемые таблицы голландского логика Э. Бета. Но обоб­щающего и систематического труда о приемах спора пока не создано.

Нет и какой-то общепринятой классификации споров. В начале XXвека широко стала известна работа русского профессора С.И. Поварнина, в которой автор различает два вида спора: 1) из-за истинности мысли, когда в результате спора устанавливается истинность или ошибочность доказываемого тезиса, и 2) из-за доказательства, когда в результате спора устанавливается, что тезис противника им не оправдан или что собственный тезис не опровергнут противником. Кроме этих двух основных видов спора, автор анализирует много других (сосредоточенный и бесформенный, простой и сложный, пись­менный и устный и др.). Второй раздел книги посвящен выяснению различных уловок в споре. Уловкой в споре автор называет всякий прием, с помощью которого хотят облегчить спор для себя или затруд­нить спор для противника. Уловки могут быть позволительные ("от­тягивание возражения", выявление слабых пунктов аргументации и др.) и непозволительные ("срыв спора криком", угроза чем-либо и др.). Могут быть также психологические уловки (раздражение противни­ка; отвлечение внимания противника от какой-нибудь мысли, кото­рую необходимо провести без критики, и др.).

Самыми обычными и излюбленными уловками автор называет софизмы, или намеренные ошибки в доказательстве. Все софизмы он де­лит на несколько больших групп.

1. Отступление от задачи спора. Сюда автор относит прежде всего софизм умышленной неопределенности или запутанности (тезиса, дово­дов или всего доказательства), когда доказывающий говорит так, что сразу не поймешь, что именно он хотел сказать. К этому виду софизмов относятся также "подмена спора из-за тезиса спором из-за доказатель­ства", когда опровергается не тезис, а ход доказательства, но делается вывод, что опровергнут тезис. Софистическим отступлением от задачи спора является и такая уловка, когда опровергается не существо тезиса, а его маловажные частности, но делается вид, что опровергнут тезис.

2. Отступление от тезиса. К числу таких приемов автор относит прежде всего уловку, известную под названием "сделать диверсию", когда спорщик с самого начала оставляет довод или тезис и хватается за другой. Сюда же автор относит и "переход на личную почву". От диверсии автор отличает "подмену тезиса" (см. выше), когда от тезиса спорщик не отказывается, но, наоборот, делает вид, что все время его держится, но на самом деле защищает другой тезис. К числу видов та­кой подмены автор относит сужение или расширение тезиса. Напри­мер, спорщик видит, что его тезис "Все люди трусливы" доказать не удается, тогда он старается сузить его и заявляет, что он имел в виду не всех людей, а большинство. Одной из самых частых подмен тезиса ав­тор считает такую подмену, когда мысль, которая приводится с извест­ной оговоркой, при которой эта мысль истинна, подменивается той же мыслью, но уже высказанной вообще, без всякой оговорки.

3. Лживые доводы. К этой группе относится прежде всего "умно­жение довода", когда один и тот же довод повторяется в разных фор­мах и словах и выдается за несколько доводов. Но бывает, что спор­щик выдвигает просто ложный довод. Сюда же относятся нелепые до­воды, произвольные доводы.

4. Мнимые доказательства. Они относятся к приемам произволь­ного довода. Здесь возможно несколько уловок: а) тождесловие, ког­да в виде довода приводится для доказательства тот же тезис, только выраженный в других словах; б) обращенное доказательство, когда мысль достоверную делают тезисом, а мысль вероятную — доводом; в) "круг в доказательстве", когда мысль *А* доказывают с помощью мыс­ли *Б,* а потом мысль *Б* доказывают с помощью мысли *А* (см. выше).

5. Приемы непоследовательности, которые автор называет софиз­мами неправильного рассуждения и в которых тезис "не вытекает" из доводов.

Причиной многих споров, как показывает опыт, является упот­ребление слов в разных смыслах. Поэтому прежде чем начать спор, необходимо уточнить понятия (см. выше).

Особенно надо следить за тем, чтобы спор не превращался в само­цель, когда внимание сосредоточивается не на том, чтобы найти ис­тину, а только на том, чтобы выйти победителем, оказаться правым во что бы то ни стало. Такие споры вырождаются в перебранку, сплет­ни и дрязги. В "балаганных" спорах, как правило, переходят на лич­ную почву, когда вместо обоснования истинности тезиса все сводят к отрицательной характеристике оппонента; начинают прибегать к софистическим уловкам, к психологическим приемам (раздражение противника, отвлечение внимания от основной мысли и т.д.), к лож­ным доводам, к оскорбительным эпитетам, к брани и прочим недостойным приемам. Но такие "методы" обычно не достигают цели.

Когда спор переходит на личную почву, надо уметь отклонить попытку уйти от обсуждения тезиса на сведение личных счетов, разоблачить софистические и психологические уловки, а для этого нуж­но их знать.

*В публичном выступлении*, если оно является элементом ораторской речи, т.е. однократным речевым актом, особенно важно внимание аудитории, поскольку фактически у оратора нет времени ни повторять, ни уточнять. Завоевание внимания аудитории и есть реализованное ораторское мастерство. Все предлагаемые правила могут быть рассмотрены только как рекомендательные, возможность применения которых диктуется конкретной коммуникативной ситуа­цией.

Как советовал Плутарх, говорить надо "или как можно короче, или как можно приятнее". Можно начинать и с цели выступления, с напоминания известного факта, с незнакомых статистических дан­ных. Но всякий раз ищите приемы возбуждения интереса, которые, конечно, в каждом случае будут разными.

Сначала желательно поляризовать внимание аудитории, вызвать интерес, динамично увеличить эмоциональный фон, а затем можно развивать главную мысль речи.

Дайте слушающим вас возможность ухватить основную мысль уже во вступлении. Это достигается четкой формулировкой тезиса, мудрым афоризмом, цитатой авторитетного лица или документа. Цель речи тоже должна быть всем понятна, тогда люди начинают следить за развитием мысли и тем, как вы ее аргументируете.

Но не только для начала выступления пригодятся какие-либо "сюрпризы" — случай, какая-то приятная неожиданность, юмористичес­кое замечание, комплимент и другие "крючки", как называл их А.Ф. Кони, — они необходимы на протяжении всего выступления. До­бивайтесь внимания и расположения аудитории.

Композиция речи состоит из восьми форм, расположенных в определенном порядке, однако их можно компоновать по-разному, в зависимости от того, каково расположение речи, т.е. в зависимости от объема речи и выводов по содержанию. Эти восемь форм древнегреческие риторики называли частями речи.

Композиция речи складывается как последовательность частей речи в той или иной конфигурации, когда одна форма сменяется другой, повторяется, комбинируется с другими различным образом. Искусное использование частей речи составляет основу ее расположения.

*Части речи* — это крупные риторические аргументы, средства риторического доказывания. Вот их классическая последовательность: обращение, называние темы, повествование, описание, доказатель­ство, опровержение, воззвание, заключение.

Первая часть речи — *обращение*. Это аргумент от личности говорящего. Здесь убеждает сам образ оратора. Но образ оратора дей­ствует через обращенную к аудитории речь. Поэтому содержание обра­щения — так или иначе высказанная просьба прослушать все то, что последует за ним.

Обращение действует как отдельный риторический аргумент толь­ко в совещательной речи. Если оратор хорошо известен публике, публика уважает и доверяет ему, то одно его обращение к аудитории в состоянии решить дело. Особенно в том случае, когда дискуссия требует перехода к действиям. В остальных случаях обращение употребляется обязательно вместе с другими частями речи.

Непосредственная задача обращения — расположить аудиторию к оратору. Поэтому в обращении оратор представляет себя как чело­века определенного духовного склада и общественного положения, прямо или косвенно призывает выслушать речь, показывая свою ос­ведомленность в нуждах, настроении и образе мыслей аудитории. Он как бы говорит: "Я вам сейчас нужен".

Сила обращения в том, что по правилам ведения речи всякий говорящий должен быть выслушан. Следует прервать любое занятие и выслушать того, кто обращается к вам. Правило предпочтения слу­шания любым действиям заучивается с детства и приобретает харак­тер автоматизма. Поэтому на обращение аудитория всегда отвечает напряжением внимания. Лекторы нередко пользуются обращением в ходе лекции, когда внимание слушателей начинает ослабевать.

Обращение создает и развивает фактическую функцию речи. Оно непосредственно связано с эмоцией любви. Поэтому в обращении важ­но быть обильным в словах, уметь отозваться о своей аудитории с по­хвалой, как прямой, так и косвенной, можно прибегать к отступлениям. В обращении нельзя быть скучным, сердить публику или показывать пренебрежение к ней, кроме исключительных случаев.

Иногда можно опустить обращение, если аудитория уже распо­ложена слушать.

Вторая часть речи — *называние*, или обозначение темы. Это тоже важный риторический аргумент. Само название темы и ее объяс­нение составляют смысловой центр аргументации. Бывает, что, выс­лушав только одно название, публика не хочет слушать дальше или, наоборот, уже согласна с оратором. Аудитория понимает, что тема — центр содержания речи, и предполагает все возможные аргументы.

Название темы должно, во-первых, соответствовать предмету речи, во-вторых, быть понятным аудитории и, в-третьих, быть построено стилистически так, чтобы заинтересовать слушателей. Это значит, что из разных по стилю высказываний нужно выбрать яркое и современное, отвечающее вкусам аудитории и описывающее предмет лекции.

Название темы — необходимая часть композиции любой лекции. Этой частью после обращения или значимого пропуска обращения открывается публичная речь. Название темы в гомилетической пуб­личной лекции опустить нельзя. В ораторике же, напротив, название, как правило, опускается.

Если тема сформулирована с применением выражений, содержа­щих загадку, или если название имеет описательный характер, ора­тор обычно раскрывает его содержание, комментирует или делает сло­ва комментария как бы названием отдельных частей своей речи, ис­пользуя их как оглавление в последующем построении речи.

Следующая часть речи — *повествование*. Здесь предмет лек­ции развивается в его историческом становлении. История становле­ния предмета (либо как вещи, либо как мысли) обычно проста для вос­приятия аудитории. Но всякое повествование заведомо неполно. Со­бытия, составляющие повествование, подбираются так, чтобы подве­сти слушателя к определенным выводам. Яркий состав частей истори­ческого повествования — предмет искусства слова. Благодаря тому, что повествование удобно для восприятия, аудитория обычно охотно следит за последовательностью и составом событий.

Но принципиальная невозможность дать полный состав событий делает повествование легкоуязвимым для критики. Кто-либо из присутствующих в аудитории может вспомнить опущенные в повествова­нии события и тем опровергнуть ход и смысловое содержание этой час­ти речи, а то и речи в целом. Поэтому при повествовании выбор собы­тий необходимо хорошо обосновать, а не просто опустить невыгод­ные для говорящего эпизоды (как это нередко делают судебные ора­торы). В повествование входит также рассмотрение предмета лекции как части более широкой проблемы.

Четвертая часть речи — *описание*, в котором дается системати­ческая картина предмета. Предмет рассматривается и по частям в их соотношении, и в целом. Это всегда системный анализ предмета.

В описание обычно вводятся примеры, содержащие мысленный эксперимент. В этом случае описание непосредственно предшествует доказательству.

Пятая часть речи — *доказательство*. Она содержит логическое доказывание, в котором применяются разные виды аргументации, примеры и другие формы доказывания, несловесные — например, ве­щественные доказательства. Избрание формы доказательства зави­сит от характера аудитории и от направления доказывания, а также от убеждений и от настроений слушателей.

В древности говорили: "Аргументы не перечисляются, а взвешиваются". Действительно, важно не количество доказательств, а их весомость, уместность. Сразу же нужно отводить в сторону доводы, не относящиеся к сути дела.

Доказательство — центральная часть речи. Поскольку речь мо­жет занимать разный объем, то по конкретным условиям речи доказа­тельство может быть опущено. Однако опущение доказательства не означает его отсутствия. Оратор должен держать в уме доказатель­ство и предварительно хорошо проработать его.

Шестая часть речи — *опровержение* — следует за доказатель­ством. Опровержение в риторической теории частей речи представляет собой доказательство от противного. Выдвигаются возможные возра­жения против доказательства, и затем они опровергаются. Благодаря этому путем всестороннего обсуждения темы укрепляется доказательство.

В конкретной ораторской практике опровержение может стать не только абстрактным, но и реальным. Это бывает тогда, когда лектор получает вопросы и возражения, начинающие спор. Тогда опроверже­ние в зависимости от характера аудитории может вестись как диалек­тика, полемика или эристика.

Под *диалектикой* в данном (античном) смысле слова понима­ется логическое доказывание с употреблением примеров и энтимем, а не одних силлогизмов, в диалектике говорящий и слушающие совмест­но ищут истину.

В ораторике, т.е. судебной, совещательной и показательной речи, всегда преследуют интерес, а не ищут истину. Поскольку интересы различны, возникает полемика или спор.

В письменной речи диалектическая позиция возможна в литера­турном тексте и невозможна в письмах, документах и средствах мас­совой информации.

Диалектические отношения к предмету речи специально оговариваются. Это делается путем обращения к аудитории: необходимо при­звать ее отнестись к предмету диалектически, т.е. начать совместно искать истину, а не просто утверждать самого себя.

В условиях публичной лекции спор может вестись либо с абстрак­тным оппонентом, когда лектор и аудитория выступают как бы со­вместно против него, либо с кем-либо из слушателей, а то и со всей аудиторией.

Бывает (и нередко), когда аудитория в целом или кто-либо из присутствующих склонен "дать бой лектору", т.е. настроен на полемику. Тогда переходят к полемическому опровержению.

При *полемическом опровержении* целью является дока­зать оппоненту справедливость своей точки зрения и склонить его при­нять ее. Успех полемики определяется тем, что оппонент оказался убеж­денным и признал справедливость и правильность аргументов, выдви­нутых противником.

Полемика выгодна лектору. Она помогает развить и укрепить его точку зрения. Обычно полемика принимает форму вопросов аудитории и ответов лектора.

При *эристическом споре* понятие правильности и справед­ливости аргументов практически не меняется, здесь происходит утвер­ждение своего интереса (простейший пример эристики — умение торго­ваться на базаре). Результатом эристического спора должно быть со­глашение, в определенной степени устраивающее обе стороны.

Седьмая часть речи — *воззвание*. Это обращение к сердцам слушателей и к их эмоциям.

Восьмая часть речи — *заключение*, в котором обычно подво­дится итог лекции и даются перспективы на будущее.

Остановимся на некоторых особенностях публичного выступления.

В композиции ораторской речи, таким образом, первый крупный этап — установление контакта с аудиторией — имеет очень большое значение. Лучшее начало — это как бы приглашение к размышлению, приглашение заманчивое, от которого невозможно отказаться.

Первыми фразами вам удалось привлечь внимание и даже заинтриговать перспективой речи. Но слушатель пойдет за вами, если уяснит, зачем все это. Человек должен ощутить потребность в информации лич­но для себя. Возможно, он и думает о голоде в Эфиопии, но невольно задается вопросом, какое отношение данная проблема имеет к нему лич­но. Надо помочь слушателю осознать его сопричастность к теме. Вто­рой этап подчинения аудитории воле оратора, таким образом, — "перекидывание моста" от общих интересов и потребностей (государствен­ных, групповых и т.д.) к личным, индивидуальным.

До тех пор, пока оратор не настроил человека на слушание речи, не выявил мотивации, потребности в восприятии сообщаемого не бу­дет. Основную часть речи следуют посвятить обоснованию главной мысли — начните общим целевым утверждением тезиса.

Излагайте позицию открыто. Умолчание о чем-либо вызывает оживление оппозиции. Побольше искренности, не скупитесь на чув­ства. Демонстрируйте свою личную убежденность. "Посеете скрыт­ность — пожнете недоверие". Показывайте пользу ваших предложений не вообще, а конкретно, вплоть до деталей. Чем ниже образовательный уровень аудитории, тем больше надо заботиться о примерах, как мож­но чаще использовать наглядные средства, подключая также и внут­реннее зрение. Что это такое? "Слушать на нашем языке означает ви­деть то, о чем говорят, а говорить — значит рисовать зрительные обра­зы. Природа устроена так, — писал К.С. Станиславский, — что мы при словесном общении с другими сначала видим внутренним взором то, о чем идет речь, а потом уже говорим о виденном. Если же мы слуша­ем других, то сначала воспринимаем ухом то, что нам говорят, а потом видим глазом услышанное". Порой люди помнят, о чем шла речь, толь­ко благодаря примерам. Они видят предмет, воображают и фиксируют его в памяти (так реализуется образное мышление).

Сенека говорил: "Длинен путь через наставления, короток и легок — через примеры". Примеры подразделяются на краткие или подробные иллюстрации (ссылка на случай, известный аудитории, или рассказ, событие), фактические истории или анекдотические курьезы; шуточные повествования или строгую констатацию фактов и др.

1. Примеры в виде историй.

Допустим, вы ставите перед публикой вопрос, можно ли победить, будучи приговоренным к смерти. И далее уместна история. Приведем такую. В Древней Греции красавицу Фрину, по преданию, судьи приговорили к смертной казни за то, что она слишком любовалась своим обнаженным телом. Чтобы спасти красавицу, на суде защитник сорвал с нее одежду. Судьи увидели ее наготу и, ошеломленные красотой ее тела, отменили приговор.

2. Примеры из жизни известных слушателям людей.

3. Примеры, в которых используются новые статистические данные.

"В Швеции за последние годы возрос ассортимент продук­тов для домашних животных — в нем теперь около 200 позиций. Консервы собачьи и кошачьи, галеты, потроха, косточки... Что еще? Не хватает фантазии".

4. Примеры, построенные на контрастных или красочных сравне­ниях.

Наиболее эффектное сравнение построено на аналогиях, зафиксированных в индивидуальном жизненном опыте.

5. Визуально оформленный пример.

Если оратор не пытается достичь образности, используя слова, которые будоражат воображение, не реконструирует сцены из личного опыта слушателей, то речь его останется абстрактной, не произведет на аудиторию впечатления. Яркая, т.е. стимулирующая воображение, эмоциональная, т.е. апеллирующая к чувствам, искренняя, т.е. демонстрирующая убежденность говорящего, речь — произведение ораторского искусства. В этой связи ораторское искусство — особая фор­ма воздействия не только и не столько на разум слушателя, сколько на его чувства и воображение. Не случайно один древний китайский философ заключил: "Искренний человек, исповедующий ложное уче­ние, делает его истинным, неискренний человек, исповедующий ис­тинное учение, делает его ложным".

Говорите ясно. Все великие ораторы придерживались правила, сформулированного еще Аристотелем: ясность мысли — ясность речи — ясность общественного интереса.

Непоследовательность — типичный порок нелогичного мышления, когда оратор, докладчик, автор или участник спора высказывает ка­кое-либо положение, а затем тут же отрицает его. Непоследовательность всегда является нарушением требований формально-логического закона противоречия. Непоследовательность — это и такое положение, ког­да из посылок не делают того вывода, который из них неизбежно сле­дует.

Обязательно включайте в свои рассуждения доводы сомневающих­ся (оппонентов) в выгодном для своего рассуждения ракурсе. Для этого определите заранее слабые стороны аргументации соперников. Возмож­но, вам удастся посеять предубеждение к выступлению противника, если вы уверены, что полемики не избежать.

Если вы предполагаете явное противодействие со стороны незаинтересованных лиц, дайте фундаментальное обоснование своих взглядов, ошеломите слушателей оригинальным теоретическим доказательством, удивите логичностью обоснования.

Избегайте давать собственные оценки, использовать превосходные степени сравнения, частые ссылки на авторитеты. Это обижает собеседников.

Ведите мысль по трем ступенькам: вначале дайте определение понятию (дефиниция), далее сравните предмет с чем-либо известным (идентификация), а после приведите аргументы. Этим вы обеспечите доступность вашей аргументации и логичность изложения.

Выступая первыми, сначала докажите свой тезис, а в конце постарайтесь посеять сомнение в отношении антитезиса, слегка покритикуйте оппонентов. Тем самым вы затрудните их задачу. Ведь в этом случае им надо будет начинать не с убеждения, а с нейтрализации брошенных вами посылок — время на обоснование альтернативы будет потеряно. В любом случае начинайте с того, что вас объединяет. Существуют два известных латинских изречения: "Cum principia negante non est disputandum" и "Contra principia negantem disputari non potest", кото­рые означают, что против отрицающего основные положения спорить невозможно, нельзя спорить с тем, кто отрицает принципы, спорящие стороны должны признавать какие-то общие начала, на основании которых может быть разрешен их спор. В каждой аудитории есть опреде­ленные области содержания, которые признаются как правильные и про­веренные общественным опытом. Они носят название общих мест. Необ­ходимо различать общие места и предрассудки. *Общие места* — категории содержания речи, проверенные историческим опытом людей и поэтому правильные. *Предрассудки* — заблуждения, временно разделяемые большинством людей. Так, например, общим местом будет то, что дети рождаются только благодаря союзу женщины и мужчины. Предрассудком — что в этот союз могут вмешаться нечистые силы.

Общие места — результаты познавательной деятельности человечества. Они развиваются вместе с развитием знания и речи. Поэтому общие места бывают основные, не зависящие от вида словесности, и дополнительные, принятые только в ее определенном виде. Основные общие места возникают прежде всего в фольклоре. Фольклор является всеобщим знанием, он содержит исходную систему знания, от которой отправляются все другие знания в последующем развитии обществен­ной мысли. Эти общие места сформулированы в самом кратком фольк­лорном жанре — пословицах и поговорках.

*Топика*, т.е. совокупность общих мест (словом *топ* или *топос* называют общее место; *топ* и *общее место —* синонимы), у Аристотеля связана с логической формой противопоставлений, свойственных пословицам, которая характеризуется сочетанием утверждений и частных отрицаний уже утвержденного, по типу: *Много — хорошо, а больше* — *лучше того; Мал золотник, да дорог.* Этот тип суждений вошел в "Риторику" Аристотеля при описании им топики.

Общие места основного характера были разработаны рационалистической риторикой, образцом которой может служить риторика Ло­моносова: "Все идеи изобретены бывают из общих мест риторических, которые суть: 1) род и вид, 2) целое и части, 3) свойства материальные, 4) свойства жизненные, 5) имя, 6) действия и страдания, 7) место, 8) время, 9) происхождение, 10) причина, 11) предыдущее и последующее, 12) признаки, 13) обстоятельства, 14) подобия, 15) противные и несход­ные вещи, 16) уравнения".

Дополнительные общие места характеризуются тем, что они применяются в текстах с определенным смысловым содержанием, напри­мер в научных. Но при этом они как бы разделяют данный вид сло­весности на диаметрально противоположные группировки. Так про­тивопоставляются в пределах науки диаметрально противоположные виды фундаментального знания: естественно-исторические и обще­ственно-исторические.

Совокупность таких дополнительных общих мест в области на­уки есть образ научного предмета. Развитие общих мест — итог по­знавательной деятельности. Информационные классификации знаний выстраиваются с ориентацией на общие места. Впервые эта мысль была сформулирована в "Частной риторике" К.П. Зеленецкого.

Кроме общих мест и предрассудков, позитивный познавательный процесс в речевой коммуникации содержит и временные итоги позна­ния. Это такие явления, как распространенные научные гипотезы, оп­равданные положения разных идеологий, религиозные догматы, тер­мины, стандарты и, наконец, общепринятые в данном состоянии об­щества или определенной его части положения в области права, адми­нистрации, идейных построений массовой информации и т.п.

Для убедительности изложения содержания речи необходимо держаться общих мест, мнений, распространенных в настоящее время, и отдавать себе отчет в том, что существовали и существуют предрассуд­ки, с которыми нужно бороться.

Общие места в схоластической риторике понимались как механистическое средство изобретения речи. Не избегла такого понимания об­щих мест и рационалистическая риторика. В ней общие места понима­лись как средство изобрести мысль путем соединения общих мест, их логического перемножения. Этот метод, как оказалось, годится только при формировании догматической речи, когда целью изобретения яв­ляется напоминание или дополнительное освещение истин, уже извест­ных слушателям, т.е. изобретается новая словесная форма для триви­ального знания. Общие места — только средство установления речевой коммуникации, для которой нужна смысловая общепонятность. Опи­раясь на общепринятое и общепонятное, оратор развивает принципи­ально новую мысль.

Если вы выступаете вторыми, то существуют два варианта нача­ла речи.

Можно сразу доказывать свою точку зрения, не принимая в рас­чет то, что говорил оппонент. Этот порядок выигрышный, когда вы уверены в неуязвимости своей аргументации. У вас есть чем удивить аудиторию, и атмосфера благоприятствует вашей позиции.

Если же силы примерно равны, то следует начать с анализа, раз­бора аргументации соперника, расшатать демонстрацию и тем самым ослабить состоявшееся на слушателей воздействие. После этого можно приступить к доказательству своего положения. Второй случай требует больше времени и сильной контраргументации. При этом "Из доводов сильные и важные должно положить наперед, и те, которые других слабее, в середине, а самые сильные — на конце утверждения, ибо слушатели и читатели больше началу и концу внимают и оных больше помнят" (М.В. Ломоносов).

Как только вы почувствуете, что цель достигнута, просите определенных действий от аудитории. Здесь уместны призывы и обращения. Финал речи должен прозвучать мощно, чтобы люди услышали вас.

Трудным собеседником следует считать человека, о котором мы ничего не знаем. Самым же сильным может оказаться тот, о котором мы ничего не желаем знать. С другой стороны, не подготовленный к раз­говору человек может быстро вызвать у доброжелательного и пози­тивно настроенного собеседника активную неприязнь, переходящую в конфронтацию. Некоторым людям свойственна "врожденная испорченность": они считают себя всегда правыми, а собеседника — заблуждающимся. Отсюда неуважительное отношение к чужим принци­пам, мнениям, суждениям; предвзятость и недоброжелательность в об­щении. Такой человек даже не скрывает нежелания слушать вас. Свер­ните разговор, так как он приведет лишь к ссоре, обидным упрекам, психологическому барьеру. "Многие только потому и спорят против истины, что пропадут, признав ее за таковую" (И.В. Гете).

Психологический барьер в общении создают повышенный эгоцентризм (все внимание концентрируется на себе, возвышении себя), недисциплинированность, лень, нежелание думать, нечестность, грубость, болезненное самолюбие, тщеславие, консерватизм в мышлении, неуравновешенность, беспринципность, властолюбие, вспыльчивость и др. Как видим, есть что принять во внимание. Значит, умейте "смоделировать" своего собеседника и до разговора с ним спрогнозировать ситуации общения.

Готовиться к противоборству, защите вынуждают многие обстоятельства, но главное из них — стремление к истине. "Люди умные и энергичные борются до конца, а люди пустые и никуда не годные подчиняются без малейшей борьбы всем мелким случайностям своего бессмысленного существования", — замечал Писарев.

Почему необходимо готовиться к противодействию?

Во-первых, из-за того, что к спору подключаются и некомпетентные, недальновидные, ограниченные в своем представлении об обсуждаемом предмете люди. Приходится сталкиваться и с упрямством оппонентов.

Во-вторых, из-за непримиримости позиций спорящих, их "престижных" побуждений, конъюнктурных соображений, расхождения целей.

В-третьих, из-за неприятия участниками спора взглядов и гипо­тез до тех пор, пока их очевидность не станет неотвратимой необхо­димостью.

В-четвертых, из-за привлечения к дискуссии общественности, мне­ние которой может быть случайным, умышленно неправильно сформированным.

В-пятых, из-за неумения слушать и понимать собеседника.

Если перед вами вздорный человек, сохраняйте спокойствие, не давайте вывести себя из равновесия. Предоставьте критику его пози­ции другим — сохраните силы и со стороны обнаружите уязвимые места соперника.

Позитивно настроенного собеседника не следует подталкивать к одобрению ("ну что же вы молчите?"), форсировать его активность. Так как он ваш потенциальный соратник, лучше дайте ему возмож­ность подвести итог, высказать резюме.

Демагогов следует очень тактично останавливать контрвопроса­ми, уточнениями. В этом случае уместна ирония.

В робких же надо укрепить уверенность (быть замеченным публи­кой всегда приятно.) Смотришь, у кого-то из них появится желание выступить в поддержку вашей идеи.

Что касается признанного авторитета, то лучше всего ограничить­ся комплиментом в его адрес. Если же вы проявите внимание к его мне­нию, попросите советов в отношении вашей аргументации, то ваш со­беседник ощутит значимость своей персоны и охотно поддержит вас.

Незаинтересованные скептики отличаются обостренным чувством собственного достоинства. Их не стоит лишний раз задевать, возра­жения лучше оставлять без внимания либо в мягкой форме нейтрализовывать их негативную реакцию.

Защита собственной позиции заключается не столько в ограждении идеи от критики собеседников или в неуязвимости аргументации, сколь­ко в успешности контрударов по слабым местам альтернативы. Мозг человека делает окончательный выбор после срабатывания всей це­почки: аргументация, оппонирование, контраргументация. И решаю­щим, как правило, может оказаться прием конструктивной критики. Поэтому, слушая собеседника, замечайте уязвимые места его выступ­ления для контрудара. Что здесь имеется в виду? Противоречия в суж­дениях, несостоятельные аргументы, подтасовки, неудачные аналогии, предвзятые оценочные суждения, спекуляции, демагогические увертки, софистические уловки и ошибки из-за нарушения законов логики. Без обнаруженных изъянов в аргументации оппонента защита превратит­ся в оборону. Идея обычно овладевает людьми только при сочетании наступления с утверждением и контрнаступления с упреждающими уда­рами. Не случайно в символе древней риторики — муза, держащая меч и щит. Цицерон утверждал, что ораторское искусство сродни искусст­ву военному. Дискуссия — это сражение умов.

Чего нам прежде всего не хватает в дискуссии, так это умения внимательно слушать и улавливать мысли собеседника. Понаблюдайте за двумя спорящими, и вы поймете, скорее всего, что оба стремятся переубедить другого и совсем забывают о необходимости выслушать собеседника. Что же предпринять для успеха защиты своей позиции? Дайте возможность человеку высказаться и не перебивайте его. Ста­райтесь понять его точку зрения и найти соприкосновение позиций, запомните взаимодополняющие доводы. Стремитесь уловить мысль оппонента, сосредоточьтесь на ее развитии и обосновании, не приди­райтесь к неточным словам. Не пытайтесь одновременно хвалить со­беседника и после этого сразу же критиковать. Не показывайте своего торжества, побеждая его в споре: не задевайте его самолюбия. Если вы оказались неправы, признайтесь в этом быстро и без колебаний. Ни­когда не говорите собеседнику прямо: "Вы не правы". Помните, он пе­реживает за свою репутацию. Прежде чем критиковать, вспомните ана­логичный случай из вашей практики, приведите его собеседнику. По­казывайте знаками (кивками, словами, жестами), что вы следите за раз­витием его мысли, одобряете его искренне. Проявляйте терпение, не под­гоняйте собеседника, если вам понятна его мысль, а он еще говорит. Наши мысли во много раз опережают слова и фразы. Чем образованнее человек, тем быстрее он делает вывод. Чтобы не обидеть оппонента, попросите его аргументировать заинтересовавшие вас мысли.

В психологии делового спора и общения выработаны рекомендации, как реагировать на различное поведение оппонента (см. таблицу).

|  |  |
| --- | --- |
| Некорректное действие собеседника | Нейтрализующая защита собеседника |
| «Раздувание» проблемы, вывод ее за принятые в дискуссии границы | Напомнить о рамках дискуссии, о ее цели. Попросить еще раз уточнить антитезис и вернуть разговор в прежнее русло, в установленные границы обсуждения |
| Выхватывание мелочи (факта), не затрагивающей основного тезиса | Спросить оратора о цели дискуссии, цели его выступления. Спросить, какую мысль развивал и доказывал собеседник |
| Попытка со стороны оппонента перехватить инициативу в выборе направления разговора: | Предусмотреть возражения соперников, изучить их мотивы, позиции и т.д.: |
| а) подмена принципиального положения ссылками на мелочи; | а) указать собеседнику на его уход от спорного вопроса; |
| б) выдвижение вопроса не по существу проблемы; | б) спросить его, какую мысль он доказывал; |
| в) выдвижение контрвопроса, игнорирование высказанного мнения, аргументации | в) попросить высказать отношение к аргументации, изложенному мнению |
| Высказывание намеков, компрометирующих собеседника, ставящих тем самым под сомнение его мысль, предложения: | Не исключать комплиментов в адрес соперника, выигрывать доброжелательностью, демонстрировать свою объективность: |
| а) перенесение критики на выступающего, на личность; | а) заметить, что «умная мысль может засветиться и в темной комнате»; |
| б) приписывание выступающему явно нелепых высказываний | б) не пытаться оправдываться, не проявлять резких эмоций, не поддаваться на провокацию |
| Намеренный увод к ложным выводам, подтасовка фактов для того, чтобы впоследствии уличить оппонента в безграмотности и дилетантстве | Прекратить обмен мнениями, похвалить собеседника за глубину анализа и попросить его сделать обобщающий вывод |
| Скрывание резко отрицательного отношения к позиции или автору идеи под маской доброжелательности | Остроумно сорвать маску оратора, напомнить факт подобной «доброжелательности» и раскрыть его замысел всем присутствующим |
| Демонстрация некомпетентности соперника в проблеме, ведение демагогических рассуждений | Не проявлять излишнюю деликатность, спросить, о чем конкретно шла речь, ради чего |
| Игра на ошибках оппонентов, недоработках, несовершенствах их, игнорирование фактов «за» и «против», тенденциозное преподнесение материала | Попросить высказать соображения, как выйти из затруднения |
| Постоянное изменение позиции, кружение вокруг да около, попытки найти что-то третье свое | Не настаивать на признании, согласии и поддержке вашей идеи. Ваш соперник – марионетка. Сверните разговор, который все равно ни к чему не приведет |
| Грубое одергивание собеседника | Не давать волю своим чувствам. Это попытка соперника вывести вас из равновесия и на этом сыграть. По возможности использовать сатиру, иронию, сарказм, пародию |

Полезные советы содержатся в размышлениях французского по­эта и писателя Л. Вовенарга. Предлагаем некоторые из них.

1. Не рассчитывайте на поддержку со стороны друзей. Делайте ставку на совокупность людей.

Обычно люди только в крайнем случае отдают должное достоин­ствам других. И часто даже те, кого мы считаем друзьями, медлят с при­знанием чужих достоинств. Испокон веку говорится: "Свой своему не верит". А почему? Да потому, что самые великие люди начинали так же, как мы. Тот, кто видел их первые робкие шаги, запомнил этих лю­дей слабыми и неумелыми, и ему не по душе нарушение былого равен­ства (как ошибочно ему казалось). К счастью, посторонние люди ока­зываются справедливее друзей.

2. Не падайте духом от обнаруженных ошибок. Возможно, это спасение от провала. Заблуждение — свойство разума.

Никто не грешил так ошибками, как великие люди. Об ошибках их молодости, стертых посмертной славой, даже историки не упомина­ют. Мудрецы тысячи раз ошибались в своих суждениях и догадках, испытывали унижение из-за незнания. Путь к истине прегражден предрассудками, кознями, домыслами и ловушками завистников на каждом шагу. Молва коварна. Но не впадайте в уныние. Видите цель и знаете дорогу — идите. Оступились — и снова идите вперед.

В споре искренне благодарите за замечания и, сохраняя самообладание, обещайте доработать свое предложение. Продумывайте свой замысел и тактику так, чтобы даже неудача приносила известные выгоды.

3. Будьте общительны. Не избегайте разговоров с умными людьми. Общение придает уму гибкость и непринужденность, делает выдержан­ней, уступчивей, подавляет излишнее тщеславие, приучает к естествен­ности и раскованности и в то же время вооружает благоразумием, ос­нованиями для выводов не на умозрительных иллюзиях, а на неоспо­римых уроках личного опыта и опыта других собеседников.

4. Уклоняйтесь от полемики с самовлюбленным и надменным человеком. Если перед вами повеса, который готов по любому поводу высказывать свое мнение, то будьте уверены — собеседник способен без устали высмеивать все, что претендует на признание. Это чело­век, которого мало кто любит. Он чаще предпочитает тиранить дру­гих, умеет болтать, обо всем разглагольствует, на все притязает.

Как правило, он не признает духовных ценностей, но инициати­ву готов перехватить, потому что ей придают значение другие. Кредо у него одно — покрасоваться при любом случае. В дискуссии насту­пайте незамедлительно с внезапной шуткой, иронией, сарказмом. Все­общий хохот надолго посадит его на место.

5. Опасайтесь робких. Даже если наскоком или силой доводов вы сумеете вырвать у них одобрение, они, расставшись с вами, вернутся к своей ограниченности и лишь станут еще более враждебны к вам.

*Вопросы и замечания* — непременные атрибуты механизма споров, дискуссий, брифингов. Именно в вопросах и замечаниях выра­жаются сомнения, т.е. несовпадения мнений, выясняются позиции, ар­гументы, основания. Возникновение вопроса — это первый признак мышления человека. Однако далеко не все замечания и вопросы имеют конструктивную, плодотворную направленность. Они могут носить и деструктивный (разрушительный) характер, вплоть до обструкции (сры­ва) творческого процесса. Для того чтобы подход к спору носил конструктивный характер (т.е. выражался в стремлении спорящих к обмену мнениями, к беседе, к нахождению приемлемого решения), все участни­ки должны руководствоваться следующими психологическими принци­пами: а) равной безопасности, б) децентрической направленности и в) адекватности (соответствия) того, что воспринято, тому, что сказано.

Принцип равной безопасности гласит: не причиняйте психологического или иного ущерба ни одному из участников спора; не делайте того, что самим не понравилось бы (см. выше в главе "Нравственность речи"). Принцип относится ко многим психологическим факторам личности, но в первую очередь — к чувству собственного достоинства. Он запрещает оскорбительные, унижающие выпады против личности собеседника, какие бы тот мысли и идеи ни отстаи­вал. Если кто-то нарушает этот принцип, то происходит подмена цели (достижение истины), спор сходит с рельсов логики развития мысли, и начинается противоборство амбиций. Оказавшись объектом насме­шек, человек нередко слепо и беспощадно мстит за унижение.

Другой принцип — принцип децентрической направленности — предписывает: умейте анализировать ситуацию или проблему с точ­ки зрения другого человека, смотрите на себя и других исходя из ин­тересов дела, а не из личных целей. Если кратко, то кредо таково: не причиняйте ущерба делу.

Принцип предполагает помощь друг другу и решение проблемы объединенными усилиями, поиск устраивающего всех варианта. Если в споре будет достигнута подобная направленность, то собеседники смогут не только подняться над личными интересами, но и сделать прорыв через внешние и внутренние ограничения, в частности через психоло­гические барьеры, мешающие увидеть истину или решение, которое является оптимальным.

Децентрическая направленность развивается в условиях альтерна­тивы, т.е. при рассмотрении нескольких точек зрения. Совершенствуется такое мышление в частом общении с людьми, умеющими отстаи­вать свой взгляд при конструктивном подходе к решению проблемы.

Однако направленность как совокупность относительно независи­мых от ситуации устойчивых мотивов деятельности может быть и только эгоцентрической. При этом личность руководствуется исключительно мотивами собственного благополучия, стремлением к престижу, победе в споре. Собеседники с эгоцентрической направленностью обычно заняты больше всего своими проблемами и не интересуются проблемами других; спешат с выводами и предположениями; пытаются навязывать свое мне­ние окружающим; лишают других участников спора чувства свободы; не ориентируются в обстановке, когда нужно говорить, а когда — мол­чать и слушать; их поведение не отличается дружелюбием.

Кредо эгоцентриста: "В центре внимания моя точка зрения, моя теория, но не точка зрения противника". В споре он делит людей на полезных, помогающих ему отстаивать его мнение, и вредных, препятствующих его успеху. Такой человек способен "поставить на место", распечь, одернуть, обругать, унизить, оскорбить соперника. Когда ни­чего другого не удается, эгоцентрист изображает непонятость, горь­кую обиду. Искренность его возмущения может привести собеседника в смятение. Человек с эгоцентрической направленностью чаще дру­гих склонен к деструктивному подходу в споре.

Немаловажен и третий принцип — принцип адекватности того, что воспринято, тому, что сказано. Он гласит: не причиняйте ущерба мысли намеренным или ненамеренным искажением сказанного (услы­шанного).

Чтобы этот принцип сослужил службу спорящим, необходимо максимально точное восприятие смысла услышанного. Надо стремиться к простоте и точности высказываний. Если фразы непонятны, то угасает внимание, теряется интерес к речи собеседника (см. выше). А когда ин­терес сохраняется, чувство такта сдерживает желание слушающего уточнить смысл сказанного и приходится достраивать понимание по своим представлениям. В этом всегда скрыта опасность отразить в со­знании не то, что имел в виду оппонент. В результате возникает смыс­ловой барьер — несовпадение воспринятого с тем, что было услышано.

На пути к точному восприятию речи оратора могут быть и психологические барьеры. Они связаны с особенностями личности, ее психическим состоянием или реакциями, препятствующими пониманию или принятию адекватного смысла высказывания, точки зрения про­тивника. Это могут быть проявления излишней уверенности орато­ра, апломб, амбиции, пренебрежение другими мнениями, самолюбо­вание, зависть, вражда и т.д.

Принцип обязывает участников спора учитывать способность противника достаточно точно улавливать смысл цепочек рассужде­ния и делать материал доступным, не перегружая и не упрощая изло­жение в ущерб глубине мыслей.

Кроме того, необходимо принимать во внимание свойственные многим косность мышления, приводящую к догмам (см. выше). Новые научные истины всегда парадоксальны, если судить на основании обыденного сознания, человек неохотно сбрасывает шоры привычно­го, оправдавшего себя опыта.

Не все обладают системным мышлением, т.е. способностью рассматривать предмет как систему, включенную во множество связей с другими подсистемами. Для одного предмет речи словно высвечен мно­гими прожекторами, а для другого из-за узости собственных знаний видится только пятно на объекте познания. Частичные, бессистемные знания обусловливают сомнения там, где другому все ясно. Так возни­кают смысловые барьеры.

В итоге — заблуждение: "То, что я увидел и услышал, есть все, что можно увидеть и услышать в этом высказывании".

Убежденность в непогрешимости собственного мнения в споре приводит к бесполезной перепалке, в результате которой предмет разногласий остается в стороне, а спорящие еще прочнее защищают свои позиции, считая неправым противника.

Для реализации третьего принципа следует учиться слушать друг друга. В чем проявляется неумение слушать собеседника и, как след­ствие, неадекватное понимание его?

Мы не умеем сдерживать свое желание высказать скороспелое мне­ние; спешим опровергнуть противника, не вникнув как следует в его рассуждения; перебиваем его, хотя он не закончил свою аргумента­цию, а потом оказываемся в глупом положении; цепляемся за несуще­ственное и в итоге утомляемся, прежде чем добираемся до главного; отвлекаемся на что-либо во внешности оратора, на недостатки его речи и упускаем из виду суть его мыслей; не дослушав до конца, готовимся парировать намеки на нашу неосведомленность; не принимаем во внимание мотивы противника, побуждающие его сопротивляться на­шему взгляду на проблему; пребываем в уверенности, что наших знаний вполне достаточно, чтобы защитить свою позицию; уверовав, что истина на нашей стороне, заранее настраиваемся на несогласие с ут­верждениями противника.

Все это мешает взаимопониманию и адекватному восприятию сказанного.

Вот некоторые цели спекулятивных замечаний и вопросов, возникающих в этой ситуации: навязать конфронтацию; выхолостить ценность идеи; усугубить разногласия; скомпрометировать инициа­тора предложения; блокировать обсуждение; завести проблему в ту­пик; помешать собеседнику решить свои задачи. Надо иметь в виду, что в основе вопросов и замечаний — основания, мотивы, побуждаю­щие силы собеседника. Укажем некоторые из них.

1. Природные мотивы: осторожность как результат жизненного опыта; защитная реакция от неожиданности; неосознанное сопротив­ление; реванш за неудачи в делах (соперничество); зависть, личная неприязнь; консервативность мышления.

2. Мотивы, диктуемые интересом: угроза личной позиции; ослабле­ние позиции соперника; желание получить дополнительную информа­цию; исключение ошибки в принятии решения; установление возмож­ностей собеседника; выяснение компетентности оппонента; обнаруже­ние возможных трудностей; установление степени совпадения мнений; отстаивание классических подходов; выявление аргументов; выигрывание времени для обдумывания своей тактики.

Как видим, сомнения, выраженные в форме вопросов и замечаний, отражают большой спектр личностных мотивов.

Кроме конструктивного и деструктивного подходов к дискуссии, существует еще третий: Laissez faire, laissez passer (фр.), когда пытают­ся занять позицию невмешательства, умалчивания, недоговоренности.

Какие вопросы встречаются в спорах, дискуссиях, беседах? Непол­ный перечень говорит об их многообразии.

1. *Вопрос-капкан* предполагает уловку. Следует иметь в виду, как показывает практика, что ряд умело подобранных вопросов может довести любого собеседника до кипения. Сорвавшись, человек потеря­ет самообладание и нить своих рассуждений, а деморализованный со­перник уже не соперник. Не давайте втянуть себя в разговор, от кото­рого выигрывает противник. Юмор, ирония, анекдот, пародия, "воз­вратный удар" — вот средства парирования вопросов-капканов.

2. *Контрвопрос*, который часто применяется для нейтрализа­ции суждения.

3. *Блокирующий вопрос*, функция которого — "закрыть го­ризонт" оппоненту и добиваться таких ответов, которые соответству­ют концепции собеседника; и если вопросы сформулированы доста­точно искусно, то они подталкивают мысль только в одном направле­нии, блокируя возможные альтернативы.

4. *Каверзный вопрос*. Сократ, как известно, приводил оппо­нента к полному краху своими каверзными вопросами (см. выше). Когда его судили, он подробно объяснил, почему постоянно задавал людям каверзные вопросы: им двигало стремление пробудить у них чув­ство справедливости и отвратить от дурных поступков. Себя он срав­нивал с оводом, не дающим скотине зажиреть от дремоты.

Если слушатель чувствует фальшь или ложь в рассуждении оратора, то его протест чаще выражается в каверзных вопросах. Диле­тантский подход, вздор и попытки ввести в заблуждение, украша­тельства — все это вызывает каверзные вопросы оппонентов. Как себя уберечь от этого? Будьте искренними. Доверительность нейтрализует желание некоторых людей задавать каверзные вопросы.

5. *Принудительным вопросом* собеседник стремится угово­рить нас согласиться с ним. Обычно это вопросы типа: "Ведь вы не буде­те этого отрицать?" Вымогая наше согласие, оппонент практически ос­тавляет нам лишь одну возможность — признать себя побежденными. Какой здесь выход? Пожалуй, один — сказать: "Не занимайтесь вымо­гательством".

6. *Риторический вопрос*. Если необходимо или слушатели готовы к одобрению, то прибегайте к таким вопросам. Они обеспечи­вают молчаливое согласие участников беседы с нашим мнением, т.е. поддержку. Формулируйте вопросы так, чтобы на них можно было дать однозначные ответы — *да* или *нет,* чтобы они звучали кратко, создавали ритм, закрепляя мысль. В большой аудитории риторичес­кие вопросы очень сплачивают людей (в такой обстановке молчание и будет означать одобрение вашей точки зрения).

7. *Ускоряющий вопрос*. В тех случаях, когда мы хотим по­влиять на точку зрения собеседника, подтолкнуть его к согласию или подтверждению ранее достигнутой договоренности, следует применять ускоряющие вопросы. Ускоряющие вопросы вынуждают собеседника форсировать аргументацию своего мнения. Однако здесь кроется опас­ность: у собеседника может сложиться впечатление, будто его допра­шивают. Центр усилий смещается в вашу сторону, а собеседник ли­шен активности и может поэтому "взорваться": "Вы меня не подго­няйте". Применяйте данные вопросы с осторожностью и в тех случа­ях, когда участники дискуссии достаточно осведомлены в проблеме.

8. *Уточняющий вопрос*. Пользуйтесь этими вопросами, ког­да вам нужны дополнительные сведения или вы хотите выявить истин­ные мотивы стороны, когда собеседник занимает нейтральную или позитивную позицию по отношению к вам и готов передать информацию. Они начинаются со слов *что, кто, как, почему, сколько.* Например: "Чего, по вашему мнению, недостает в аргументации этого предложения?"

В чем польза такого вопроса? Собеседник находится в активном состоянии, становится источником информации, идей, предложений; он имеет возможность по своему усмотрению сообщать информацию; ему льстит внимание к его мнению, и этим устраняется психологичес­кий барьер в споре.

В чем опасность увлечения уточняющими вопросами? Вы, конечно же, теряете инициативу, и беседа может перейти в русло интересов и проблем собеседника. Не давайте увести себя такими вопросами в пус­той разговор. Противник может оградить себя от критического анали­за, а из вас выжать все, что его интересует. И сделает это с большим вниманием и тактом.

С помощью вопросов мы, с одной стороны, максимально активизи­руем оппонента и даем ему возможность самоутвердиться, с другой — улуч­шаем свое положение, уводим собеседника от критического анализа наших позиций. Он испытывает удовлетворение от возможности выго­вориться, а мы облегчаем себе решение задачи.

Вопросы выполняют важную роль на всех фазах дискуссии, зак­репляя промежуточные результаты обмена мнениями.

А как мы реагируем на замечания. Становится ли это помехой в беседе, мешает ли достижению взаимопонимания? Конечно, мешает, но избежать их в споре невозможно. Остается согласиться с мнением Леонардо да Винчи: "Противник, вскрывающий ваши ошибки, го­раздо полезнее, чем друг, скрывающий их".

Какие могут встретиться замечания?

1. Ироническое. "Учась ходить, человек учится и падать, и только падая, он учится ходить". Скептическое. Злобствующее. Провоциру­ющее. "Плешивый обрушился на Диогена с руганью за его пренебре­жение к богам.

— А я ругать тебя не буду, вовсе нет. Я даже похвалю твои волосы за то, что они с дурной твоей головы повылазили", — ответил Диоген.

2. Компрометирующее. Паганини в юности пообещал своему товарищу Кьярелли: «Я "натаскаю" тебя, и ты станешь первой скрип­кой в военном оркестре». Впоследствии завистливый Кьярелли стал инквизитором, и по его воле тело Паганини даже после смерти долго "таскали" по всей Италии, а потом сорок лет не предавали земле.

3. Объективное. Один из сотрудников заметил своему начальни­ку: "Древний философ Плиний говорил, что "человек познается по его отношению к рабам и скотам". Тот ответил: "Но у нас же нет рабов".

4. Угроза. "Будешь так рассуждать, кафедру, а тем более совет, не пробьешь" (А. Райкин).

5. Недоброжелательное. "Кредо недоброжелателя: мало, чтоб гора свалилась с плеч; важно, чтоб она придавила соседа" (В. Колечицкий).

6. Обструкционистское (громкий выкрик, истерический возглас, упрямое повторение). "Соловей замолкает, когда начинают орать ослы" (Саади).

7. Лесть. "На языке лесть, а в голове месть". Помните слова Пага­нини: "Способным завидуют, талантливым вредят, гениальным — мстят"?

8. Нападки. "Спор нельзя устранить другим спором, так же как бешенство одного нельзя устранить бешенством другого. Необходимо убеждать" (Антисфен).

9. Ехидство. "Ум теряет все свое очарование, если он проникнут злостью" (Р. Шеридан).

10. Упреждение. "Ум острый, но не широкий выскакивает вперед на каждом шагу, но двигаться вперед не может" (Р. Тагор).

Для того чтобы отстоять свою позицию в споре, надо нейтрализо­вать оппонента. Для этого необходимо осуществить локализацию, т.е. ограничение области, на которую будет распространяться ответ, и осуществить анализ, т.е. уточнение цели возражения или другой реак­ции собеседника, мысли, скрываемой в вопросе или реплике, выявле­ние причины (основания) и ценности сомнения. От этой операции за­висит выбор тактики и подходящего приема защиты.

Тактика подразделяется на четыре вида.

1. Не противоречить. Если собеседник пытается навязать конфронтацию не по существу, вывести вас из равновесия, направить разговор по ложному пути, то следует промолчать, оставив без внимания его замечания.

2. Отговориться. Если действительность не совпадает с нашим мнением, а противник заставляет признаться в неспособности обосновать свою позицию сейчас же, можно избежать прямого ответа. На прово­кации не всегда надо реагировать.

3. Оправдаться. Не всегда наша аргументация при обосновании является безупречной. Прикрыть слабые места ее уважительными причинами тоже можно, хотя и неэффективно.

4. Защититься. В случае мощного противодействия со стороны оппонента, решительного наступления с целью дискредитировать авто­ра или загубить идею на стадии ее рождения необходимо действовать.

Ответ может быть дан до и после высказывания оппонента.

Если известно, что оппонент настроен поставить нас в трудное положение, следует уже на стадии аргументации привести предполагаем мое замечание как альтернативу и дать ответ на него до того, как оп­поненту представится возможность высказаться.

Ответ сразу после замечания оппонента необходимо во всех слу­чаях давать в спокойной атмосфере общения взаимно заинтересован­ных собеседников. Оправдан немедленный ответ лишь для предотв­ращения дальнейшего развития разговора по неприемлемой для нас линии, для пресечения некорректных действий соперника.

С некоторой задержкой (отсрочкой) ответы можно давать, если нет подходящего материала и если немедленный ответ поставит под угрозу нормальный ход дискуссии с психологической точки зрения, т.е. может последовать эмоциональный взрыв с нежелательными последствиями.

Допустимо игнорировать замечания и вопросы тогда, когда мы ви­дим психологическую уловку, замечание оппонента диктуется его враждебностью, составляет умышленную помеху и не затрагивает суть дела, даже если собеседник прав. В последнем случае ничего другого не оста­ется.

Далеко не всегда надо стремиться к исчерпывающим ответам и медленно реагировать на замечания, реплики, возражения собеседников.

Как правило, нейтрализация осуществляется в защиту своего тезиса и не затрагивает антитезиса оппонента. Но в ряде случаев эффект защиты проявляется в прямой критике позиции противника. Критика означает разбор, анализ рассуждений противника и состоит из двух этапов разрушения неверной аргументации его идеи. Оратор, проводя критический анализ, реализует вторую фазу — *почему нет* формулы конструктивной критики.

Доказательство ложности или несостоятельности какого-либо тезиса называется *опровержением*. Самый верный и успешный спо­соб опровержения тезиса, выставленного оппонентом, это опроверже­ние фактами. Если в доказательство ложности или несостоятельности какого-либо тезиса приведены действительные явления, события, про­тиворечащие тезису, то задача опровержения часто оказывается разре­шена. Факты, как говорят, упрямая вещь.

Есть и другие способы опровержения. Подвергаются критике доводы, которые оппонентом выдвинуты в обоснование его тезиса. Задача заключается в том, чтобы доказать, что аргументы опровергаемого доказательства ложны или несостоятельны. Если удается это сделать, то тезис оказывается недоказанным.

Говоря о критике доводов оппонента, следует заметить, что нельзя отвергать чужих аргументов без доказательства их несостоятельности (ложности или сомнительности). Кроме того, надо иметь в виду, что опровержение чужих аргументов не заключает в себе еще опроверже­ние самого тезиса вашего оппонента и не доказывает истинности вашего тезиса. Дело в том, что тезис вашего оппонента может иметь и более точные аргументы, чем опровергнутые. Поэтому для окончательного опровержения чужого тезиса следует доказать несостоятельность не только представленных аргументов, но и содержания самого тезиса.

Доказывается, что истинность опровергаемого тезиса не вытекает из доводов, приведенных в подтверждение тезиса.

Самостоятельно доказывается новый тезис, который является противоположным или противоречащим суждением по отношению к опровергаемому тезису. Этот способ опровержения встречается довольно часто. Заключается он в следующем. Допустим, наш оппонент выдви­нул определенный тезис и обосновал его соответствующими доводами, Будучи не согласными с этим тезисом, мы временно оставляем в сторо­не данный тезис и те доводы, с помощью которых доказывается его ис­тинность, и все внимание сосредоточиваем на другом: доказываем ис­тинность тезиса, который является противоречащим или противополож­ным суждением по отношению к тезису, выставленному оппонентом.

Допустим, что один из участников биологического кружка выставил тезис "Ни одно глубоководное морское животное не может быть ракообразным". Тезис ошибочный. Для того чтобы доказать это, нам необходимо обосновать истинность противо­речащего ему тезиса. "Известно, что некоторые глубоководные морские животные являются ракообразными", что доказывает­ся несколькими единичными фактами, например глубоководное морское животное креветка является ракообразным; к ракооб­разным принадлежат живущие в морских глубинах каракати­цы. Значит, действительно "некоторые глубоководные морские животные являются ракообразными". А если это истинно, то тезис "Ни одно глубоководное морское животное не может быть ракообразным" не является истинным.

Опровержением часто доказывается, что из данного тезиса необ­ходимо вытекает следствие, противоречащее истине. Это очень рас­пространенный способ опровержения; он называется *приведение к нелепости* (лат. reductio ad absurdum), которое заключается в сле­дующем: временно допускается, что опровергаемый тезис истинен. Затем из него выводятся следствия. Поскольку и следствия, вытекаю­щие из него, оказываются противоречащими действительности, дела­ется заключение, что и сам тезис ложен. Из истины по правилам логи­ки может быть получена лишь истина. Поскольку же следствия лож­ные, то делается заключение, что тезис ложен (см. выше).

Выражение reductio ad absurdum используется в тех случаях, когда оппонент сам настолько запутывается, что в результате приходит к абсурдным выводам.

Иногда применяется косвенный метод опровержения суждений — метод, который состоит в противопоставлении следствию, выведен­ному из опровергаемого суждения, такого суждения, которое было бы истинным и вместе с тем противоположно этому следствию.

В общем виде опровержение может быть разделено на два этапа. Этап первый: критика несостоятельных аргументов. Это разрушение ос­нований, из которых выводят заключение, претендующее на истину. Ис­пользуются следующие приемы: выявление источника информации; изобличение сомнительных авторитетов; апелляции к фактам; контрас­тное сопоставление; указание на умолчание; приведение контраргумен­тов.

Этап второй: критика демонстрации, т.е. разрушение неправиль­ной связи аргументов между собой и с тезисом в процессе рассуждения. Это своего рода отсечение источников от тезиса, лишение его поддер­живающей силы оснований. При этом применяются более сложные ло­гические приемы: конкретно-исторический анализ; авторский коммен­тарий высказываний; анализ очевидной (а по существу несостоятель­ной) аналогии; разбор индукции (мысленная операция наведения); разбор дедукции (мысленная операция выведения); "раскручивание" фальсификаций; выявление подмены понятия; показ мнимого след­ствия, построенного на домыслах и предположениях.

Когда нанесен удар по основаниям, разрушены аргументы, из ко­торых выводится идея, тогда вся аргументация представляется неубе­дительной, тезис необоснованным, и, естественно, он не считается до­казанным. Тот, кто его отстаивал, вынужден готовить новую аргу­ментацию, более прочную и убедительную.

В дискуссии совсем необязательно предлагать острую критику. Если аргументация построена надежно, то вряд ли умный противник станет провоцировать активную защиту. Как замечал французский писатель А. Моруа, "самое трудное — не защищать свое мнение, а знать его".

Какой бы объективной, спокойной, товарищеской критике мы ни подвергались, удовольствия она нам не доставляет. Помните, что лю­бой человек может быть неправ (хотя и не думает так). Разбор аргу­ментов, их анализ, хотим мы этого или нет, все-таки представляют собеседника в невыгодном для него свете. Мы ведь все в той или иной степени, стремимся к престижу, признанию, уважению. Некорректная, злая, торжествующая защита всегда воспринимается соперником как унижение. Так что, может быть, прав Ларошфуко, советовавший: "Если вы хотите иметь врагов, старайтесь превзойти своих друзей. Но если вы хотите иметь друзей, дайте вашим друзьям превзойти вас".

Выделяют три вида спора: аподиктический, эристический и софистический. Вид спора зависит от цели, которая определяет способ и средства ее достижения. Если цель собеседника — поиск истины, то он ведет аподиктический (достоверный, основанный на формальных за­конах мышления и правилах вывода) спор. Если цель оппонента убе­дить, склонить к своему мнению, то он ведет эристический (или, как его называют, диалектический, т.е. основанный на всех законах ди­алектики) спор. Если цель соперника победить любым путем, то про­исходит софистический (основанный на словесных ухищрениях, вво­дящих в заблуждение, см. выше) спор.

В споре участвуют минимум две стороны, и их совместное поведе­ние может быть различным. Вот лишь несколько вариантов.

Первый стремится к истине (аподиктический спор), второй — тоже (аподиктический спор). Первый стремится к истине (аподиктический спор), второй — убедить (эристический спор). Первый стремится к ис­тине (аподиктический спор), второй — к победе (софистический спор). Первый стремится убедить (эристический спор); второй — победить (со­фистический спор). Оба стремятся убедить друг друга (эристический спор). Оба стремятся победить друг друга (софистический спор) и т.д.

Спор может быть символически представлен, как движения фигур на шахматной доске. Конь ходит по-своему, ферзь — по-своему, слон — тоже. В шахматной игре уже имеются точно просчитанные партии с названиями и возможными исходами. Их тысячи. Но если представить, что шахматные фигуры — живые существа, обладающие душой, всеми человеческими страстями, тогда любая партия оказалась бы непредс­казуемой. У шахматных фигур жесткие ограничения — у людей их нет.

В споре надо настраивать себя на самые непредвиденные проявле­ния ума и чувств собеседников. Человек, подготовленный к спору, дол­жен быть способен играть свою партию, импровизируя в условиях имп­ровизации других, не сбивая мысль, а подхватывая ее, вливаясь в ме­лодию оппонента, чувствуя ритм и придерживаясь общей темы. Дру­гими словами, в споре, как в диксиленде, исполняются мыслительные партии: диалектик ведет партию к истине, оратор всех склоняет к еди­номыслию, софист видит свою цель только в победе, но тема звучит.

Рассмотрим подробнее основные виды спора.

*Аподиктический спор*. Он предполагает точное формулиро­вание тезиса, наличие основного аргумента (достоверного утверждения — большой посылки, с которой начинается цепь умозаключений), отсут­ствие противоречий в рассуждениях, достоверность и достаточность аргументов. При этом умозаключения будут строиться по фигурам силлогизма.

При формальном соблюдении законов мышления и правил выво­да разум приведет нас к истине путем умозаключений, которые назы­ваются аподиктическими. Кредо участника такого спора: "Платон мне друг, но истина дороже". Этот вид спора требует точных (науч­ных) определений понятий, доказанных научных положений в каче­стве больших посылок, установленных фактов, ясно сформулирован­ных проблем, надежных аргументов и понимания сути разногласий (спорного вопроса). В силлогизмах, как замечал К.Л. Зелинский, "в движении мысли по рельсам логики есть та принудительность выво­да, которая пленяет всякого ученого и парализует воображение... Все это рельсовый транспорт мысли, который доставит вас к истине как к конечной станции назначения".

В чем заключается психологический аспект аподиктического спо­ра, когда его ведут оба участника и цель у них одна — найти истину или хотя бы приблизиться к ней? Противники проявляют себя психологи­чески симметрично, т.е. осуществляют взаимную проверку достовер­ности тезиса (пропонента) и антитезиса (оппонента). При этом, глу­боко уважая друг друга, они дают восхищенные оценки суждениям собеседника, взаимно побуждают к уточнению и исправлению фор­мулировок, толкований, определений, проявляют терпение, стремятся прояснить взгляды соперника, ищут и замечают то, в чем противник прав. Вся их деятельность направлена на взаимную коррекцию точек зрения. Образно говоря, ведут они себя, как два человека, распили­вающие ствол дерева двуручной пилой.

Для осуществления аподиктического спора необходимо развивать в себе такие качества, как компетентность (знание общих положений, деталей обсуждения), заинтересованность, оптимизм (в том числе чув­ство юмора), чувство ответственности, конструктивность подхода (го­товность к защите позиции, мнения в интересах созидания и продолже­ния диалога), глубина суждений (философский уровень мышления), аргументированность выводов (прочность фактов, умение пользовать­ся вариантами аргументации, так как истина требует не деклариро­вания, а логического доказательства), сосредоточенность на пробле­ме (выделение самого существенного, четкое изложение спорного пун­кта, короткая и ясная формулировка тезисов), компромиссность (го­товность уступить, рискнуть, изменить свою позицию), общительность (умение восстановить психологический контакт), интеллигентность (интеллектуальная терпимость, искренность в проявлении радости, сдержанность в гневе).

*Эристический спор*. Как уже было сказано, эристический спор ведется тогда, когда необходимо убедить партнера в чем-либо, перетянуть на свою сторону, сделать единомышленником.

Этот вид спора ведут инициатор и сопротивляющийся ему партнер. В группах — это сторонники позиции и оппозиции. Поэтому та­кой спор еще называют парламентским. Теоретической базой его явля­ются понятия: рассуждение, аргументированность, убедительность. Рас­суждение — цепочка умозаключений (необязательно аподиктических), изложенных в логической последовательности. Аргументированность — логическая принудительность вывода тезиса (рассуждение может казаться доказательным). Убедительность — психологическое понятие, в основе которого вера в правдивость излагаемого, связанная с определенными эмоциями слушателя. Аргументированность обеспечивает совпадение мнений, убедительность — совпадение чувств. В споре неспе­циалистов чаще верх берут именно страсти и эмоции. Не волнуя, не затрагивая нервную систему людей, нельзя даже просто собрать их и направить тушить пожар. Тем более нельзя без этого "склонять"! Аргу­ментированность понимается как обоснованность утверждений, подкрепленность тезиса источниками, фактами, наблюдениями и т.д. Сто­ит придать аргументам психологическую окраску, как сразу усилива­ется их убедительность, и они начинают работать на реализацию цели говорящего. Иными словами, воздействие на разум и рассудок необхо­димо подкрепить иррациональным воздействием на чувства, тогда рас­суждение будет аргументированным и убеждающим.

Рассуждения спорщиков могут быть оценены таким образом: а) аргументированные, но не убеждающие; б) убеждающие, но не совсем аргументированные; в) аргументированные и убеждающие.

Безупречно аргументированное рассуждение называют доказатель­ным. Его признаки: определенность понятий; непротиворечивость суж­дений; достаточность оснований для утверждения тезиса (см. выше). Однако, обладая логической безупречностью, такое рассуждение может оказаться неубедительным, т.е. не затрагивающим эмоциональ­ное состояние человека.

Следует понять, что очень часто большей убеждающей силой обладают недедуктивные умозаключения, особенно для тех, кто привык полагаться на мнение большинства, авторитеты, лидеров, уважаемых лиц или на собственный опыт.

Чтобы представить психологическую характеристику эристического спора, сопоставим мотивы человека, который склоняет аудиторию к своему мнению, и мотивы собеседника, который сопротивляется этому воздействию.

|  |  |
| --- | --- |
| Зачем спорит инициатор? | Чем продиктовано сопротивление ему? |
| Чтобы добиться своей цели; | Стремлением не попасть под влияние другого человека; |
| предостеречь от непродуманного решения; | осознанием принципиальной несовмести­мости своей и чужой точек зрения; |
| вызвать готовность к участию в работе; | неверно понятым высказыванием инициатора; |
| склонить на свою сторону; | предубеждением к его личности; отношением к спору как к спорту («кто |
| добиться согласия; | кого?» |
| сделать партнера единомышленником; |  |
| найти истину или оптимальное решение. |  |

Как видим, диапазон мотивов эристического спора очень широк. Все это заставляет спорщиков испытывать большую нагрузку в обще­нии. Плюс ко всему сказываются личностные особенности, которые предопределяют подход собеседника в споре: конструктивный (сози­дательный) и деструктивный (разрушительный). Оба могут проявлять защитную реакцию. Допустим, инициатор выдвигает предложение и аргументирует его, но партнер под влиянием собственных мотивов, личных невзгод, неудач на работе или из-за страха оказаться втяну­тым в ситуацию, которая не сулит ему выгоды и спокойной жизни или непредсказуема, защищается выдвижением альтернативы.

Возникшее столкновение альтернатив также порождает защитную реакцию, которая может быть контраргументацией или обструкцией (преградой, препятствием) для собеседника. В этом случае у спорщика наблюдается повышенная чувствительность к малейшим попыткам соперника повлиять на него.

Сомневаясь в искренности и доброжелательности первой позиции инициатора, партнер возражает, либо поставив альтернативу, либо воздвигая психологическую защиту; проявляет настороженность, со­мнения; засыпает собеседника вопросами, замечаниями; жестко кон­тролирует его высказывания; цепляется за неточности.

Если пропонент в такой ситуации еще пытается продолжать разго­вор, то оппонент может вообще выйти из спора. В худшем случае он начинает контратаку с обструкцией, убийственной критикой, дискре­дитацией и разоблачением нападающего, пуская в ход любые аргумен­ты. Два—три слова — и начинается перепалка. Спор завершается пря­мым или косвенно выраженным несогласием сторон.

Какие ошибки часто допускаются в эристическом споре?

Первая ошибка: завышение информированности собеседника. При нарушении принципа децентрической направленности происходит следующее: то, что известно и понятно инициатору, считается известным и понятным партнеру. Следствие — не обеспечивается аргу­ментированность доводов.

Вторая ошибка: наше мнение должно вызывать у другого те же эмоции, которые возникли у нас. Это частое заблуждение. Эмоции и чувства связаны и зависят прежде всего от мотивов, которые непросто выявить и понять.

Третья ошибка: из-за пренебрежения принципом адекватности завышается оценка собственных возможностей и способностей и недооценивается оппонент.

Четвертая ошибка: собеседнику приписывается несуществующий мотив его поведения, и инициатор тратит время и силы на ложном направлении.

Пятая ошибка: чрезмерная апелляция к уму партнера в ущерб убедительности эмоционального воздействия. Цицерон сделал такой вывод: "Оратор должен владеть двумя основными достоинствами: во-первых, умением убеждать точными доводами, а во-вторых, волновать души слушателей внушительной и действенной речью".

Но следование добрым советам и знание ошибок еще не гаранти­рует положительного исхода спора. В общении, не лишенном эмоцио­нального накала, как уже говорилось, возникают психологические барьеры, связанные с особенностями личности, психологическими состояниями, ситуационными отношениями, препятствующими взаимо­пониманию или адекватному восприятию смысла высказывания.

Психологические барьеры подразделяются на смысловые и коммуникативные. Смысловые возникают из-за нарушения законов логики (см. выше). Коммуникативные — из-за непонимания природы и психологии общения людей, сущности процессов их восприятия и взаимо­действия и, наконец, из-за неприятия действительности.

Существуют два важнейших коммуникативных правила, на которых базируется любой спор, и в особенности эристический.

Первое правило: договоры должны выполняться. Это правило сформулировано еще древними римлянами на заре формирования государственных отношений между людьми. С этого начинается право. Всякие договоренности, волеизъявления, обещания, заверения необходимо доводить до поступков, конкретных действий. Невыполнение этого правила причиняет огромный вред как деловым, так и личным взаимоот­ношениям. Легко представить, что бы случилось, если бы эта норма повсеместно утратила смысл: поведение людей стало бы абсолютно не­предсказуемым. Мы не смогли бы ориентироваться в самых простых человеческих отношениях.

Второе правило: человек — мера всех вещей. Общечеловеческой нормой общения является признание человека высшей ценностью. Если в споре два соперника бьются за идею, то не следует истреблять друг дру­га за инакомыслие, не губить самих себя как носителей идей.

Вежливость — великое искусство. Недаром было сказано, что нич­то не дается так легко и не стоит так дорого, как вежливость, которая исходит из установки на уважение достоинства партнера, желания по­нять его стремления, страха задеть самолюбие. "Ум теряет все свое очарование, если он проникнут злостью" (Р. Шеридан).

При любом полемическом накале человека не должны покидать самообладание и такт, умение соразмерить силу нападения с объектом "атаки": смешно палить из пушек по воробьям. Полезно бывает время от времени взглянуть на спор как бы со стороны, чтобы подавить неоправданное раздражение, из-за которого подвергаются опасности та­кие жизненные ценности, как уважение, расположение, дружба, луч­ше жить с людьми так, "чтобы твои друзья не стали недругами, а не­други стали друзьями" (Пифагор).

Чтобы в споре собеседник не занял эгоцентрическую позицию, В.Л. Леви предлагает четыре правила, с помощью которых один эгоист может психологически нейтрализовать другого эгоиста с самыми при­ятными эмоциями для обоих.

Первое: вникните в суть высказываний собеседников. Это значит — приглушите свои эмоции и посмотрите на того, с кем имеете дело. Пой­мите его точку зрения, его обстоятельства, поставьте себя ради себя же на его место. Узнайте о нем заранее, запомните даты, вкусы и интере­сы.

Второе: создайте благоприятную атмосферу. Это значит — улыбай­тесь пошире, начинайте с "да", с согласия. Если соперник обвиняет вас, обезоруживайте его фразой: "Да, я неправ". Выражайте сочув­ствие, и как можно более искренне. Говорите с ним о том, о чем он хо­чет, или о нем самом, начинайте только с этого, никогда не начинай­те с "я". Обращайтесь к мотивам личной заинтересованности. И да­рите, дарите, дарите...

Третье: не унижайте другого. Не ущемляйте самолюбия, не заде­вайте его неосторожно. Не обвиняйте, не угрожайте и не приказывай­те; не выказывайте недоверия; не прерывайте собеседника, не хвали­тесь; не показывайте, что он вам неинтересен или противен; отказы­вая, извиняйтесь и благодарите...

Четвертое: возвышайте соперника. Проявляйте к нему повышен­ный интерес; оказывайте доверие; слушайте и слушайте, хвалите, хва­лите и хвалите; дайте ему возможность почувствовать себя значитель­ным... Дайте похвастаться, ощутить свое превосходство, советуйтесь с ним как со старшим. Имея идею, наводите на нее исподволь, чтобы ему показалось, что это его идея...

Конечно, это не бесспорные правила, нельзя вступать в спор, не учитывая индивидуальных черт характера, а также национальных, социальных и возрастных особенностей. Аристотель, например, рекомендовал ориентироваться на такие черты характера, которые, по его мнению, бывают свойственны юности и старости.

|  |  |
| --- | --- |
| *Юные:* | *Старые:* |
| склонны к желаниям, страстны, вспыльчивы, не переносят пренебрежения, любят победу, совсем не злы, добродушны, легковерны, живут надеждой, чрезвычайно смелы, великодушны, любят друзей, во всем грешат крайностью, все делают через меру, считают себя всеведущими, доступны состраданию, любят посмеяться, сказать острое слово. | ничего положительного не утверждают, "полагают", но ничего не "знают", злонравны, подозрительны, недовер­чивы, любят и ненавидят не сильно, малодушны, не жаждут, не щедры, трусливы, всего опасаются, эгоисты, живут воспоминаниями, гнев их пылок, но бессилен; руководствуются расчетом, поступают несправедливо, по злобе, ворчливы, не бойки и не смешливы. |

Прочитав об этих характерных чертах молодого человека и пожи­лого, можно с уверенностью сказать, что спор между ними ни к чему не приведет. Но люди все-таки спорят и доводят друг друга до гнева.

Антисфен, древнегреческий мыслитель, замечал: "Спор нельзя устранить другим спором, так же как бешенство одного нельзя устранить бешенством другого".

Что же вызывает гнев у других? У античных ораторов эти причи­ны определялись так: если оратор проявляет пренебрежение к нам, т.е. презрение (оскорбление чувства собственного достоинства), самодур­ство (препятствие нашим желаниям), насмешку (сказанная не к месту неприятная шутка); если оратор гордится собственной наружностью, своей философией, подчеркивает превосходство над нами; если ора­тор говорит хорошо о тех, с кем мы соперничаем; если он говорит плохо о тех, кем мы восхищаемся; если отзывается плохо о нас в присут­ствии того, перед кем преклоняемся, кого совестимся и перед тем, кто нас совестится; если оратор не благодарит нас, забывая имена.

Психологическими барьерами могут оказаться и психические состояния — стресс, фрустрация, проявляющаяся в виде беспокойства, напряжения, ярости, агрессии или утраты интереса к жизни, апатии. Такие особенности личности, как неуверенность в себе, рассеянность, боязнь ответных мер, также могут привести к барьерам в общении. От психологических барьеров в споре не избавиться, но уменьшить их вли­яние можно.

*Софистический спор*. Софос — мудрец в Древней Греции — придумывал упражнения для тренировки ума своих учеников. Учени­ки, разгадывая софистические уловки (см. выше), развивали свои спо­собности противостоять нечестным приемам противника. Устраивались софистические споры для демонстрации виртуозности в словесном искусстве. Цель таких споров — одержать победу над противником, по­иск истины спорящих не интересовал. Цель оправдывала средства ее достижения. Так сложилась *софистика* — словесная виртуозность, видимая доказательность умозаключений, подмена одного понятия другим, искусство вводить в заблуждение, злоупотребляя "гибкостью" понятий и непозволительными психологическими приемами.

Основная характеристика применяемых в софистических спорах приемов заключается в уклонении от принципов спора, а именно: оперирование достоверными фактами заменяется опорой на мнения, децентрическая направленность — эгоцентрической, конструктивный подход — деструктивным, уважительное отношение к личности про­тивника — пренебрежением.

Спор — самая неподходящая форма общения собеседников. Как правило, это экспрессивное столкновение двух сторон, когда обе стре­мятся во что бы то ни стало добиться торжества своего мнения. В девя­ти случаях из десяти спор кончается тем, что каждый из собеседников еще более убеждается в своей правоте.

Средства, которые использует говорящий для защиты своей точки зрения, условно подразделяются на логические, парирующие, спекулятивные и некорректные. Все они сводятся к опровержению, нейтрализа­ции и защите. Дискредитирующие высказывания опровергают, заблуж­дения и некорректные выводы нейтрализуют, от нападок защищаются.

Приемы взаимодополняют друг друга. Один и тот же прием, но в различных ситуациях выполняет неодинаковую роль.

Рассмотрим некоторые средства словесного противоборства.

*Эффектное сравнение*. Это очень легкая логическая опера­ция (см. выше). Сам прием срабатывает на силе доверия. Если на основа­нии какого-либо факта человек поверил в истинность или ложность чего-либо и после этого столкнулся с фактом, противоречащим первому, то его доверие уменьшается на величину убеждающей силы этого нового знания. Рассмотрим, как это происходит, на следующем примере.

Французский бактериолог Луи Пастер исследовал в своей лаборатории культуру бактерий оспы. Неожиданно к нему явил­ся незнакомец и представился секундантом одного вельможи, ко­торому показалось, будто ученый оскорбил его. Вельможа тре­бовал удовлетворения. Пастер выслушал посланца и сказал: "Раз меня вызывают, я имею право выбрать оружие. Вот две колбы: в одной бактерии оспы, в другой — чистая вода. Если человек, приславший вас, согласится выпить одну из них на выбор, я выпью другую". Дуэль не состоялась.

Здесь сработала косвенная критика. Пастер вообще не анализировал обвинения, сделанного ему вельможей, а с ходу нейтрализовал его.

Надо иметь в виду, что убеждающая сила нового сообщения, сравниваемого с имеющейся информацией (убежденностью), не у всех одинакова. То, что разубеждает одного, на другого может совершенно не подействовать. Сила приема впечатляет контрастом в оценках од­ного и того же явления (факта). Противоположные мнения представляют событие объемно. В результате ярко высвечивается та сторона, которая ранее не замечалась.

Вариантом эффектного сравнения является прием "убийственный аргумент". Пугающее на первый взгляд название этого приема соответствует сокрушающей силе его воздействия. Убийственным аргументом считается суждение (контрдовод или факт), которое наносит не­поправимый удар по тезису противника. После этого приема даль­нейшее отстаивание мнения становится напрасным и бессмысленным. Применяется он, когда другие, более "мягкие", приемы не дают эффекта. Убийственный аргумент особенно сокрушителен, когда соотносит­ся с мнением авторитетного лица. Чаще в этом варианте он применя­ется, чтобы поставить точку в дискуссии.

Когда в 1957 году пытались снять Н.С. Хрущева с поста пер­вого секретаря ЦК КПСС, маршал Г.К. Жуков, имевший тогда большую власть и популярность, сказал: "Армия против этого решения, и ни один танк не сдвинется с места без моего приказа".

*Авторский комментарий*. Суть приема — в "раскручива­нии" подтасовок, фальсификаций, ложных аналогий, софизмов и других уловок и злоупотреблений оппонента. Разрушая закамуфлированную аргументацию, этот прием позволяет лишить тезис поддер­живающих оснований. Мысль становится недостоверной, не вытекает с необходимостью из тех посылок, которые привел собеседник, и, следовательно, не может претендовать на истинность.

После того, как разрушено рассуждение, которое должно пошат­нуть доверие к выводу, подвергается атаке сам источник, автор. С по­мощью дискредитирующих фактов показывается непорядочность лич­ности, от которой исходит тезис. Так ставится под сомнение искрен­ность намерений другой стороны и подрывается авторитет оппонента. Этот шаг служит для косвенной критики.

Завершается опровержение юмором, иронией, сарказмом с целью получить эмоциональное подкрепление проведенного анализа.

*Контрвопрос*. Эффективный прием нейтрализации, ухода от высказывания по существу. В результате мы не отвечаем ни "да" ни "нет", думайте, мол, как знаете. В другом случае контрвопросы позво­ляют выявить уязвимые места в позиции собеседника или обнаружить бессмыслицу. Прием не затрагивает тезиса и антитезиса, но препятствует дальнейшей дискуссии, развитию разговора в неприятном направлении, исключает возможность критики.

*Ловить на слове*. Суть приема — в указании собеседнику на то, что он не принимает мысли, которую сам же предлагает.

*Анализ вывода*. Прием представляет собой разбор рассужде­ния собеседника, которое ведет к заблуждению. Мы разрушаем логи­ческое следование, выведенное по индукции, дедукции и аналогии (см. выше).

Логические приемы опровержения основываются на обнаружении преднамеренных нарушений логики в рассуждении собеседника.

Группа парирующих приемов применяется для отражения напа­док, некорректных замечаний, компрометирующих намерение оппо­нента. Они служат для защиты личности оратора и косвенно собствен­ной позиции. К конструктивному результату эти средства спора не приводят, но без них трудно продолжить дискуссию. Главная же фун­кция парирующих приемов — остудить буйных спорщиков, а в неко­торых случаях и деморализовать противника. В парирующие приемы входят: возвратный удар (бумеранг) (см. выше), гневная отповедь, контрпример, ирония (см. ниже) и др.

*Гневная отповедь*. Прием, направленный на нейтрализацию тезиса собеседника, но достается при этом и личности. По существу, это возражение в резкой, даже порой агрессивной форме против утвержде­ний, закамуфлированных под доброжелательное суждение. Пример по­добного парирования мы находим в политической практике Екате­рины Дашковой.

"Премьер-министр, князь Кауниц Венцель Антон — австрийский государственный канцлер, в беседе с Дашковой о роли Петра I в истории России высказал мысль:

— Разве вы не ставите ни во что, княгиня, что он сблизил Россию с Европой и что ее узнали только со времени Петра I?

— Великая империя, князь, имеющая столь неиссякаемые ис­точники богатства и могущества, как Россия, не нуждается в сближении с кем бы то ни было. Столь грозная масса, как Рос­сия, правильно управляемая, притягивает к себе кого хочет. Если Россия оставалась неизвестной до того времени, о котором вы говорите, ваша светлость, это доказывает — простите меня, князь, — только невежество или легкомыслие европейских стран, игнорирующих столь могущественное государство".

*Контрпример*. Не всегда на заданный собеседником вопрос стоит отвечать. Конечно, он вправе спрашивать обо всем, но и оппо­нент имеет право не отвечать, тем более если заметил попытку соперни­ка спровоцировать передачу информации, которая потом может быть против него использована. Остается одно — тактично отбить вопрос. Но уйти от ответа, не обижая собеседника, тоже надо уметь. В этом случае вполне подойдет контрпример. Можно условно одобрить воп­рос, даже согласиться с мыслью оппонента, не повторяя ее, и привести аналогичный пример, случай, хорошо знакомый всем участникам спо­ра. Ассоциации сделают свое дело.

"В беседе с космонавтом А.А. Леоновым на встрече в США один из репортеров заметил как бы вскользь: "Не слишком ли дорого обхо­дится исследование космоса?" "Конечно, дорого, — согласился Леонов и парировал: — Наверно, и испанской королеве было жалко денег на экспедицию Колумба. Но она дала их. И кто знает, когда бы открыли Америку, если бы королева пожадничала".

Знание приемов критики, безусловно, придает уверенности поле­мисту, но еще не гарантирует успеха. Все дело в навыках, в ощуще­нии ситуации общения, в тактике балансирования на грани дозволенного и недозволенного. В споре позитивные и критически-негативные элементы высказываний диалектически слиты, и рождение, по­иск истины происходят в эмоционально-напряженной форме. Тут и надо по ходу сориентироваться: в какой момент ослабить сопротивление, пойти на уступку или на компромисс; где повысить требова­ние к аргументации оппонента, к достоверности приводимых им фак­тов; что делать в случае психологического барьера, неприятия друг друга; и самое главное, когда остановиться, прервать монолог и дать возможность высказаться другому, понять его точку зрения. Все это заставляет учиться саморегуляции. Нужна хорошая практика, посто­янный тренинг.

Средства словесного противоборства в различных видах спора приведены в таблице:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид спора | Цель | Аргументация  (доказательство) | Контраргументация  (критика) |
| Аподиктический | Истина | Обращение к факту | Выявление умолчания |
| Извлечение выводов | Контрастное сопротивление |
| Эффектное сравнение | Показ мнимого следования |
| Вопросно-ответный шаг | Скептическое замечание |
| Подхват идеи | Атака вопросом |
| Пример | Авторский комментарий |
| Дедуктивное умозаключение | Сведение к абсурду |
| Индуктивное умозаключение |  |
| Заключение по аналогии |  |
| Иллюстрации |  |
| Эристический | Согласие | Дедуктивное умозаключение | Выдвижение альтернативы |
| Индуктивное умозаключение | Обструкция |
| Заключение по аналогии | Сведение к абсурду |
| Апелляция к чувствам | Критические замечания |
| Обращение к фактам | Возвратный удар |
| Апелляция к человеку | Психологическое неприятие |
| Апелляция к публике |  |
| Софистический | Победа | Софизм | Ловля на слове |
| Фальсификация | Возвратный удар |
| Демагогия | Контрпример |
| Апелляция к интересу | Анекдот |
| Запутывание | Ирония |
| Алогизм | Контрвопрос |
| Лесть | Убийственный аргумент |
| Блеф | Выявление слабых мест |
| Подмена понятия | Компромисс |
| Подмена тезиса | Гневная отповедь |
| Примитивная аналогия |  |
| Игра на авторитете |  |

Оченьважно подчеркнуть еще раз, что все рассмотренные правила поведения в дискуссии (см. работы М. Предраг, А.В. Стешова, Ю.В. Рождественского, Л. Вовенага, В.Л. Леви, Д. Карнеги и др.) носят не абсолют­ный, а условный характер. Любое из них может в конкретной ситуации оказаться малоэффективным или просто неверным. Только коммуни­кативная среда, включающая внутренний мир, систему ценностей собе­седников и их психологическое состояние, определяет тактику речевого поведения.

***ЧАСТЬ IV***

###### ТЕКСТ

Глава 19

# ТЕКСТ КАК ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ

**ЗНАКОВ**

Красноречие принадлежит к тем искусствам, которые все совершают и всего достигают словом... Ведь оно собрало и держит в своих руках, можно сказать, силы всех искусств.

*Платон*

Текст является третьим уровнем коммуникативной четверки: *Цель — Замысел — Текст* — *Реакция.*

Этот уровень имеет особое значение, так как он первый из уровней, данных человеку в непосредственном наблюдении. По тексту мы реконструируем замысел и цель говорящего (пишущего).

*Текст* (лат. textus — ткань, сплетение, соединение) — объединен­ная смысловой зависимостью последовательность знаковых единиц, ос­новными свойствами которой являются связность и цельность.

В науке под текстом понимается осмысленная последовательность любых знаков, любая форма коммуникации, в том числе обряд, танец, ритуал. Однако основными для человека оказываются последователь­ности вербальных (словесных) знаков. Естественный язык приобрета­ет, таким образом, особую значимость среди всех знаковых систем.

Правильность построения словесного текста, который может быть устным и письменным, связана с соответствием требованию "текстуальности", которое проявляется во внешней связности, внутренней осмыс­ленности, возможности своевременного восприятия, осуществления не­обходимых условий коммуникации и т.д.

Для обоих видов текста — письменного и устного — существенным является вопрос о его идентичности, о так называемой канонической форме, исследуемой особой отраслью филологии — текстологией. Лин­гвистика описывает специфические средства, обеспечивающие смысло­вые установки в речи: лексические, грамматические, синтаксические средства, например, порядок слов в предложении, интонационные сред­ства (для устной речи), особые графические средства — подчеркивания, шрифтовые выделения, пунктуацию (для письменной речи).

Правильность восприятия текста обеспечивается не только языко­выми единицами и их соединениями, но и необходимым общим фондом знаний и коммуникативным фоном.

Дискуссионным является вопрос о минимальной протяженности тек­ста (например, может ли считаться текстом одна коммуникативная реп­лика).

Возможность детального анализа текста (художественного, разговорного и т.д.) обеспечивается значительными научными достижениями в области анализа языковой системы как кода для текста. Описание структуры языка происходит методом моделирования языковой способ­ности человека, локализованной в мозгу. Текст изучается как "язык в действии".

Изучение текста в разных странах осуществляется под разными названиями (лингвистика текста, герменевтика и т.д.), онтологический статус которых позволяет говорить о необходимости создания единой теории текста.

Текстом (в лингвистическом смысле) называется последовательность речевых звуков (букв), которым носителями языка приписан некото­рый смысл. Важно понять, что текст — это такая последовательность звуков (букв), которая осмысленна как для говорящего, так и для слу­шающего в условиях коммуникации, т.е. это неслучайная последова­тельность. Существует много определений текста (это, безусловно, полисемичный термин). Данное определение максимально удобно для по­нимания коммуникативных функций речи. Таким образом, текст мо­жет называться текстом, только если он понятен. Поэтому классичес­кий пример "глокая куздра" текстом не является, хотя если вдуматься, то можно предположить, что это нечто, произнесенное на русском язы­ке, и, может быть, даже сочетание прилагательного с существительным, а если это существительное, то, скорее всего, женского рода, потому что оно согласуется, в частности, по роду с прилагательным. Тем не менее непонятно, что это такое, и это не текст по определению. Конечно, та­кое звукосочетание имеет право на существование, но это — не текст (по крайней мере не текст в метаязыке, т.е. в языке описания). А непонятная фраза "Зеленые бесцветные идеи яростно спят" (см. выше) — это текст. Хотя трудно уловить совокупный смысл этой фразы, тем не ме­нее, могут быть предложены его осмысленные интерпретации, так как он состоит из элементов, смысл которых по отдельности понятен носи­телям русского языка.

Данное определение текста означает, вообще говоря, что фраза на естественном языке (*L*), произнесенная в беседе с иностранцем, языка *L* не знающим, текстом не является, а в беседе с носителями языка *L —* тек­стом является. Один и тот же набор звуков (букв) может быть или не быть текстом в разных ситуациях. Таким образом, само определение текста оказывается определением функциональным, а не статическим, оно зависит от речевых коммуникантов и самой коммуникации. Текст — это коммуникативная структура, которая специально предназначена для понимания. Язык существует для осмысления действительности, а речь — для передачи информации о результатах этого осмысления от одного человека к другому. Текст же есть реализация речевой функции.

Уровень достоверности передаваемой информации не является слишком значительным, поскольку: 1) передается только образ мира, запечатленный в сознании одного человека (говорящего), а не сам мир; 2) физические и психологические потери при передаче информации все­гда превышают 15-процентный барьер, однако передаваемая информа­ция все же в достаточной мере понятна слушателю и читателю (см. выше).

Интересно, что всеми естественными языками выработан механизм физической помощи людям в понимании (дешифровке) текста. Имеется и виду избыточность как общеязыковая универсалия. Всякая типоло­гия предполагает изоморфизм классифицируемых объектов, и в этом смысле классификация языковых универсалий приобретает особое зна­чение.

*Универсалии* (лат. universalis — общий, всеобщий) как языковые свойства, присущие всем или многим языкам, являются предметом особого внимания исследователей, так как их изучение помогает про­никнуть вглубь явлений, выходящих за рамки естественных языков, по принадлежащих человеку по природе (см. главу "Провокацион­ная речь"). Известно, что, если в классификации какой-то признак имеет одно и то же значение для всех классифицируемых элементов, это означает, что он не принадлежит данной классификации и дол­жен быть выведен из нее. Абсолютные универсалии должны быть выведены из лингвистических описаний, поскольку они не являются фактом естественных языков, а принадлежат или мышлению человека ab оvo, или его физиологии.

Теория языковых универсалий рассматривает и определяет:

1. Общие свойства всех человеческих языков в отличие от языков животных. Например, в человеческом языке канал для любой языковой коммуникации является вокально-слуховым; на языке человека возмож­но легко синтезировать и легко воспринимать новые создаваемые сооб­щения; в языке человека непрерывно возникает новая идиоматика и т.д.

2. Совокупность содержательных категорий, теми или иными средствами выражающихся в каждом языке. Например, в каждом языке выражены отношения между субъектом и предикатом, категории оценки, определенности/неопределенности, множественности, все языки знают членение на тему и рему (см. выше).

3. Общие свойства самих языковых структур, относящихся ко всем языковым уровням. Например, во всяком языке не может существовать менее десяти и более восьмидесяти фонем; отношение количества глас­ных к количеству согласных в звуковой цепи не может быть больше двух; если в языке слово всегда односложно, то оно одноморфемно и в языке существует музыкальное ударение; если субъект и объект в языке стоят перед глаголом, то в языке есть падеж; если субъект в языке стоит после глагола, а объект стоит после субъекта, то прилагательное помещается после имени, и т.д.

Известны и универсалии, относящиеся ко всем языковым уровням. Например, для всякого противопоставления выделенный (маркирован­ный) член имеет более редкую встречаемость, чем немаркированный.

Утверждения о наличии универсалий восходят к античным грамматикам. В средние века возникает термин grammatica universalis, с появ­лением грамматики Пор-Рояля это понятие обретает лингвистическую основу. В наше время изучению языковых универсалий помогает расширение границ структурной типологии, знакомство с языками (часто бесписьменными) Африки, Океании, Латинской Америки. В последние годы наблюдается обращение исследователей к универсалиям текста и порядку компонентов в синтаксических структурах. Эти универсалии находят объяснение в "картине мира", понимаемой через язык.

В изучении универсалий очень важна установка на их интерпрета­цию. Например, выдвижение к началу высказывания важных по смыс­лу элементов интерпретируется через большую звучность (и большую воспринимаемость) начальной позиции высказывания; подъем интона­ции в конце общего вопроса объясняется сжатостью голосовых связок говорящего, внутренне не закончившего коммуникацию; понижение тона в конце повествовательного высказывания — релаксацией связок. Выход за пределы внутрисистемной интерпретации влечет за собой новые возможности объяснения действия универсалий: социальные при­чины, кодификация, появление письменности и пр. Интерпретация и ве­рификация накопленных универсалий может облегчить поиск новых универсалий, сделав его не только эмпирическим, но и априорным.

Универсалии могут принадлежать одному естественному языку ("для каждого объекта языка *L* справедливо...") или выходить за рамки одно­го языка.

Универсалии делятся на дедуктивные и индуктивные (В.А. Успенский). Дедуктивные универсалии следуют из самих допущений языка во­обще, т.е. относятся к природе человека, например, дедуктивной универсалией является следующее высказывание: *В каждом языке есть фо­немы.*

Индуктивная универсальная характеристика предполагает, что даже если некоторая знаковая система и не обладает ею, мы все же можем называть эту систему языком. Индуктивные универсалии постулируются эмпирически, так как не вытекают из исходных допущений. Абсолют­ные индуктивные соотношения (т.е. такие, которые всегда имеют место, но универсальность которых нельзя доказать) углубляют знания о сущности соотносимых явлений. Аналогично в математике есть недо­казуемый закон четырех красок, в соответствии с которым географи­ческую карту можно раскрасить четырьмя красками так, что две сосед­ние страны окажутся окрашенными в разные цвета.

Индуктивные закономерности несут больше информации о конкретных языках, чем дедуктивные, именно потому, что они ни из чего не следуют и никак не предсказуемы. Дедуктивные универсалии полезны, если они несамоочевидны.

Эмпирические (индуктивные) универсалии, расширяя наши знания о языке, представляют потенциальный материал для выделения дедуктивных законов.

Универсалии могут быть абсолютные (не знающие исключений) и статистические (имеющие исключения). И те и другие бывают элементарными (*а = b*)и импликативными, показывающими иерархическую зависимость элементов языка (*а* → *b*).Примером импликативной универсалии может служить следующее высказывание: *Во всех языках носовые фонемы вторичны, они появляются, только если есть шумные согласные.*

Ср. также:

*CCCV* → *CCV* → *CV;*

*VCCC* →  *VCC* → *VC* → *V.*

Слоги структуры *СV и V* доминируют в языках над всеми прочими.

Или:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Тройственное →  число | Двойственное →  число | Множественное →  число | Единственное →  число |

В естественных языках доминирует единственное число.

С лингвистической точки зрения, наибольший интерес представля­ют импликации, раскрывающие взаимоисключающие явления (допол­нительное распределение на интерлингвистическом уровне). Одни уни­версалии раскрывают универсальные свойства статического (синхрон­ного) состояния языка, другие относятся к временному (диахроничес­кому) плану языкового развития. Так, диахроническая универсалия — постулат о постоянной распада основного словарного фонда. Призна­ние универсалий в диахронии (например, утверждение, что самое по­зднее глагольное время в языке — это Futurum) предполагает принятие идеи однонаправленности языкового развития. Теория диахронических универсалий опирается также на гипотезу о системной близости языков архаической структуры и на позднейшую вариативность новых языков. Идея однонаправленности языковой эволюции не предполагает оценки языков, необходима исследовательская работа по изучению компенса­торных и функционально синонимичных явлений в языках нового вре­мени. К более частным диахроническим универсалиям относится, на­пример, закон о формировании вначале указательных, личных и воп­росительных местоимений, а лишь впоследствии — возвратных, притяжательных, неопределенных и отрицательных. Поиск диахронических универсалий связывается с коммуникативными установками общения, т.е. в теорию универсалий вводится человек с его эволюционизирующими стандартами общения (Т. Гивон, Ч.Н. Ли, А. Тимберлейк). Таким образом утверждаются и объясняются, например, разные этапы возник­новения глагольных времен (аорист часто предшествует перфекту); по­зднейшее возникновение грамматического субъекта из первоначальной темы и др. Диахронические универсалии связываются с изменением "кар­тины мира" носителей языка.

Знание диахронических универсалий проливает свет и на данные синхронной типологии, позволяя прогнозировать исчезновение одних явлений и возникновение других. Например, в диахроническом смысле импликативная универсалия (*а* → *b*)означает, что если в языке есть *а* и нет *b,* то можно предсказать или исчезновение *а,* или появление *b.* Тео­рия диахронических универсалий является существенной опорой для реконструкции прежних состояний одного языка, также праязыка. В последнем случае существенно "вычесть" из данных архаичного языка знание универсалий древних структур. Диахронические универсалии существенны и для этимологии.

Только при негативной проверке на статус универсалии у анализируемого лингвистического явления можно говорить об ареальном схож­дении, генетической близости или заимствовании.

В лингвистике универсалии делятся на фонологические (Р. Якобсон), грамматические (Д. Гринберг), семантические (У. Вайнрайх, С. Ульман) и символические. Рассмотрение символических универсалий ограни­чивается всего одним примером: почти во всех языках обозначение матери имеет сонорный согласный (может быть, это связано с сосатель­ными движениями младенца как наиболее привычными для него, а потому — наиболее легкими при произнесении первого слова, кото­рым обычно оказывается обращение к матери).

Универсалии в языке выделяются с помощью сравнения 1) с други­ми языками или 2) с системами близкого порядка, например с коммуникативными системами животных (Ч. Хокетт). Ко второму типу универсалий общего экстралингвистического порядка относится утверждение, что избыточность в каждом языке приблизительно равна 50%. Это утверждение основано на сравнении языков с другими системами передачи информации.

Рассмотрим пример: *Молодая девушка сидела на скамейке.* В этой фразе значение женского пола передано три раза: 1) в окончании прилагательного *(молодая)*;2) в корне существительного *(девушка)*;3) в окон­чании глагола *(сидела)*.

Избыточность связана, в частности, с так называемыми обязательными грамматическими категориальными значениями, которыми но­ситель языка вынужден снабжать каждое свое сообщение независимо, от собственной воли. Прилагательное, как и глагол в форме прошедше­го времени, в русском языке нельзя выразить, не снабдив дополнитель­ной (часто избыточной) информацией о поле субъекта, выраженного существительным, с которым они связаны по смыслу, если этот субъект одушевленный (для неодушевленных субъектов это значение называет­ся "род" и является чисто синтаксическим, согласовательным).

Для проверки уровня избыточности текста можно провести следующий эксперимент: взять любой (лучше печатный) текст, например ста­тью в газете, и стереть сначала одну букву в конце какого-нибудь сло­ва; потом показать текст со стертой буквой любому грамотному носи­телю языка с просьбой восстановить стертую букву. Как правило, это не вызывает затруднений. Далее следует стереть еще одну букву — можно тоже последнюю (но необязательно) — в другом слове и дать второму грамотному носителю языка восстановить исходный текст уже без двух букв. Это тоже будет нетрудно. Повторять процедуру следует до тех пор, пока стертых букв не окажется так много, что восстановление их вызовет затруднение. Счетный номер буквы, выше которого наступает непонимание, поделенный на общее количество букв текста и умножен­ный на 100, даст процент избыточности этого текста.

В устной коммуникации избыточность помогает распознать смысл речевых сигналов в условиях шумовых помех, когда часть звуков неразличима. Это свойство языка оказывает человеку немалую коммуникативную помощь.

В процессе речевой коммуникации работают две тенденции: 1) стремле­ние к ясному выражению мысли (чтобы быть лучше понятым); 2) стремле­ние к экономии усилий. Понятно, что избыточность предполагает мно­гозначность, а отсюда наличие меньшего количества знаков (ведь один знак имеет несколько значений). В этом смысле речевая избыточность способствует не только первой тенденции (что очевидно), но и второй.

Распознавая образы в письменном тексте, человек меньше нужда­ется в избыточности, однако следует помнить, что письменная словес­ность вторична по отношению к устной, и язык "создавался" для нужд устной коммуникации, и остается только поражаться целесообразнос­ти, с которой он был создан.

Вопрос происхождения естественного языка издавна волновал умы людей. Сократ (герой диалога Платона "Кратил") высказывал нейтраль­ную позицию в споре о том, дан ли язык человеку по природе или по договоренности. Этот спор возник задолго до греков у евреев. В Библии в этом отношении есть противоречие: "И назвал Бог свет — днем, а тьму — ночью" (по природе); "И привел их (людей) Бог, чтоб посмот­реть, как они их назовут" (по договоренности). Стоики (Сенека, Хрисипп) считали, что язык дан человеку по природе. Действительно, как можно договориться о языке, не имея его? Эволюционная теория в этом отношении малоубедительна. Где та историческая точка, до которой языка не было, а после которой он появился сразу как система знаков?

Текст — это линейно разворачиваемая структура. Это значит, что каждый следующий элемент следует за предыдущим. Нет такого челове­ка, который способен был бы два разных смысла, выражаемых разными последовательностями звуков, сформулировать одновременно. Речевой аппарат так устроен, что он может произвести в единицу времени только один звук, и, таким образом, он выстраивает последовательности зву­ков, за которыми закреплен смысл, по очереди — одну за другой.

Глядя на текст, легко заметить, как он членится, например, на слова (в устной речи это сделать несколько труднее, так как между некото­рыми словами нет фонетической паузы). Слова — это не минималь­ная единица смыслового членения (минимальной единицей является морфема — значимая часть слова: корень, суффикс, приставка, окончание), слова — это второй снизу уровень членения текста на смысловые единицы. Когда говорят "членораздельная речь" (см. выше), име­ют в виду, в частности, уровень смыслового членения, т.е. членения текста на отдельные единицы, за каждой из которых закреплен некоторый смысл. При этом все единицы неоднократно встречались в других текстах.

Что представляют собой смысловые единицы, на которые членится текст? Они представляют собой знаки.

Знак — это материальный, чувственно воспринимаемый объект, который символически, условно представляет предмет, явление, действие или событие, свойство, связь или отношение, сигнализирует о предмете, явлении, свойстве, который им обозначается, и отсылает к нему.

Материализуя мысленные образы, знак дает возможность накапливать, хранить и передавать информацию. Ни одна из форм челове­ческой деятельности (включая и мыслительную) не может обойтись без знаков.

Понятно поэтому, что местом и ролью знаков в познавательной и практической деятельности людей интересовались еще в Древней Гре­ции такие мыслители, как Платон, Аристотель, Хризипп и др. В XX ве­ке к проблеме знаков и знаковых систем было обращено внимание всех крупнейших философов, логиков, лингвистов, культурологов. Знак своей чувствительной наглядностью облегчает логические операции. Г.В. Лейбниц говорил о том, что люди употребляют знаки не только для того, чтобы передавать свои мысли другим, но и для того, чтобы сделать более продуктивным сам процесс мышления. Действия над знаками должны отображать в символической форме все допустимые соединения представляемых ими предметов, выявляя попутно также невоз­можные соответствующие сочетания. Создавая знаки, надо, по мнению Лейбница, руководствоваться такими двумя правилами: "знаки, во-первых, должны быть кратки и сжаты по форме и заключать максимум смысла в минимуме протяжения; во-вторых, изоморфно соответство­вать обозначаемым ими понятиям, представлять простые идеи как мож­но более естественным способом".

Важной чертой знака является его способность символически обозначать не только предметы, но и характер операций с ними. Наука о знаках и знаковых системах, о естественных и искусственных языках как знаковых системах называется *семиотикой* (греч. sëmeîon — так, признак). Зачинателями семиотики можно считать У. Оккама и Т. Гоббса. *Семиотика* изучает виды знаков, закономерности их сочетаний в различных системах.

Уже в XIX веке были сформулированы три фундаментальные семиотические идеи:

1) абсолютно условный характер связи между знаком и обозначае­мым (понятием, предметом);

2) подобие и различие знаков, выделение языка в качестве особого типа знаков;

3) коммуникативная функция как важнейшая функция знаков во­обще.

В то время семиотика развивалась в рамках логики и физиологии. Основоположником науки о знаковых системах считается идеолог американского прагматизма Ч. Пирс. Он предложил следующую концеп­цию знака. Логика имеет дело с высказываниями, их истинный смысл зависит от выбора подходящих знаков, которые и представляют собой способ высказывания. Основную функцию знака, объектом которого является вещь, Ч. Пирс видел в квантовании ("кадрировании") опыта. Отношение между знаком и логическими операциями познающего субъекта он положил в основу понятия *значение.* Отношение знаков к объективно-реальным предметам опосредовано сознанием. Основным для знака является его отношение к значению, т.е. к тому, что существу­ет в сознании. Единство знака и значения составляет необходимое ус­ловие общения, ибо знаки могут служить процессу обмена мыслями толь­ко при наличии значений, известных, понятных тем, кто общается. Зна­ки должны непосредственно восприниматься теми, для кого они пред­назначены. Ч. Пирс сконструировал систему, состоящую из 60 типов знаков, разделенных на десять разрядов. Каждое высказывание осуще­ствляется на основе выбора той или иной комбинации знаков из систе­мы. Знаки определяются безотносительно к конкретной системе, поэто­му в каждой системе существуют все 60 типов знаков. "Знак или замес­титель есть нечто, замещающее для кого-либо что-либо в смысле неко­торого отношения или свойства" (Ч. Пирс).

Другим ученым, стоявшим у истоков семиотики, был немецкий философ и логик Э. Гуссерль, который предложил концепцию "выраже­ния" и "значения" (нашедшую отражение в работах Ф. Соссюра — ос­нователя современной структурной лингвистики) — в терминах *план вы­ражения* и *план содержания,* что было впоследствии буквально воспри­нято Л. Ельмслевым — руководителем копенгагенской школы структу­рализма (глоссематики).

Учение Гуссерля о выражении и значении и определение Пирсом знака в качестве отношения суть два принципа, на основе которых фи­лософская и лингвистическая мысль строит теорию семиотики.

Американский философ Ч. Моррис сформулировал вслед за Пир­сом основные понятия и принципы семиотики. Значение есть компо­нент опыта, обозначаемый символом *М.* Оно слагается из следующих «модусов»:

1. *Мf  —* отношение знаков в системе (синтактика);

2. *Мe  —* отношение знака к предмету познания (семантика);

3. *Мp  —* отношение знака к носителю (прагматика).

В общем виде: *M*  = *Мf  + Мe + Мp*.

В соответствии с одной из концепций (И.С. Нарский) отношение знаков к вещам и процессам вовсе не обязательно должно быть опосредовано сознанием, ибо как знаковые отношения интерпретируются ге­нетические и гормональные структуры и процессы. Как материал зна­ка, так и его значение может быть либо материальным, либо идеаль­ным. Однако значительно более распространен взгляд на знак как на материальный объект, которому людьми приписано определенное зна­чение.

Знак в этом случае понимается как продукт интеллектуальной деятельности людей. Общепринято заключение, что знак имеет свойство "обладать" значением или "включать" в себя значение. При этом обра­щает на себя внимание тот факт, что семантический критерий знака не аргументируется. С точки зрения материальной природы знака и, следовательно, абсолютной условности знака и значения, проблема взаимосвязи этих двух понятий оказывается принципиальной проблемой семиотической теории.

Существует точка зрения, что значение — категория несемиотичес­кая, в частности, неязыковая по своей природе и является одной из специфических функций мышления или же одним из его материальных процессов. При этом обычно приводится тот аргумент, что многозначность слова существует только в совокупности реальных контекстов, в каж­дом из которых выступает отдельное значение слова. Так как невоз­можно исследовать все контексты, то описание общего значения лингвистической единицы несет печать субъективизма.

В рамках этой концепции традиционная проблема о связи языка и мышления на современном уровне может быть интерпретирована как проблема о связях двух материальных структур — языка как системы знаков, выполняющих коммуникативную функцию, (план выражения) и мышления — системы нейронов и их отношений, выполняющей фун­кции управления организмом. Языковой знак, следовательно, не вклю­чает в себя значение, которое является фактом сознания и представляет собой общий объект исследования лингвистики, логики и психологии. Знак связан со значением исторически и синхронно, в связи с чем лингвистический аспект значения представляет собой особую, но не замк­нутую проблему. Значение может быть определено как отношение мыш­ления к системе материальных знаков, которые являются опорой для анализирующей и обобщающей деятельности сознания. Функциональ­но язык как система материальных знаков является только импульсом, возбуждающим сходную мысль (значение), которая развивается у чело­века в прямой зависимости от его личности.

Г. Фреге считал, что под знаком понимается какое-либо обозначе­ние, представляющее собой собственное имя, чьим значением, следова­тельно, является определенный предмет, но не понятие и не отношение.

Значение имени — тот предмет (денотат), который обозначается (назван) этим именем.

Смысл собственного имени можно описать как те сведения, ту информацию, которая заключена в имени, а понимание имени человеком — как усвоение этой информации.

"Собственное имя (знак, соединение знаков) выражает свой смысл, означает или обозначает свое значение. С помощью данного знака мы выражаем его смысл и обозначаем его значение" (Г. Фреге).

Кроме собственных имен, обозначающих предметы *(Аристотель, Утренняя звезда* и т.д.), Фреге выделял функциональные имена — обозначения функций и понятийные имена — обозначения понятий и свойств.

От значения и смысла знака надо отличать связанное со знаком представление. Если значение собственного имени есть чувственно воспринимаемый предмет, то представление человека об этом предмете есть внутренний образ, возникший из воспоминаний о чувственных впечатлениях, которые человек имел раньше. Смысл знака коренным образом отличается от представления, вызываемого этим знаком, тем, что он может быть общим достоянием многих людей и, следовательно, не есть модус отдельной души.

Отношение между именем и обозначаемым предметом (в данном языке) принято называть отношением называния. Суть его в том, что один и тот же предмет может иметь различные имена, но данное имя должно быть именем только одного предмета. Связь, существующая, как правило, между знаком, его смыслом и его значением, такова, что знаку соответствует определенный смысл, а этому последнему опреде­ленное значение, в то время как одному значению (одному предмету — денотату) принадлежит не только один знак.

Вечерняя звезда

Предмет один (Венера), а знака – 2 разных.

Утренняя звезда

Смысл имени можно рассматривать как выраженную в нем (закрепленную языковыми средствами) информацию о предмете, однозначно характеризующую этот предмет.

Следует подчеркнуть, что понимание смысла имени не гарантирует, что его значение известно. Путем анализа смысла имени не всегда можно определить его значение. Более того, смысл имени не определяет существование предмета. Выражение *наимедленнее сходящийся ряд* име­ет смысл; однако доказано, что оно не имеет значения, так как для каж­дого сходящегося ряда существует медленнее сходящийся, но все же схо­дящийся ряд. Отсюда следует, что, если мы понимаем смысл, это не зна­чит, что мы располагаем значением.

Для логических, формальных языков следует требовать, чтобы каж­дое выражение, образованное из ранее выведенных знаков в грамматически правильной форме, в качестве собственного имени действитель­но обозначало предмет и чтобы ни один знак не вводился в качестве собственного имени, если для него не обеспечено значение.

В математике все правильно образованные знаки должны обозна­чать нечто.

Правила, обеспечивающие за каждым верно образованным име­нем в его исчислении некоторое определенное значение, называются в математической логике семантическими.

Одно и то же имя в одном и том же естественном языке может выражать различный смысл. И омонимия, и полисемия (многозначность) в естественных языках широко распространены. Хорошо еще, если употребляемое в одинаковых контекстах имя всегда имеет один и тот же смысл. Полисемия должна быть устранена, если язык применяется для целей логики. В последнем случае следует, что каждое имя должно вы­ражать один только смысл, следовательно, иметь только одно значе­ние (денотат). Один и тот же смысл может быть выражен различными именами. Имена, выражающие одинаковый смысл (в логике — точно одинаковый), т.е. синонимы, имеют и одинаковое значение (денотат).

В естественных языках имена собственные делятся на простые и сложные (составные). Это деление сохраняется и в формализованных языках. Сложное имя — это имя, состоящее из осмысленных частей; в качестве таковых могут выступать как собственные имена, так и обозначения понятий, логические связки и другие выражения. Имя, входящее в состав другого имени, называется составляющим именем. Напри­мер, в состав имени *Воспитатель Александра Великого и ученик Платона* (1) входят составляющие имена *Платон* и *Александр Великий.* Не всякое сложное имя имеет составляющие имена, так как имя *Тот, кто открыл эллиптическую форму планет* составляющих имен не содержит.

Простые имена не состоят из осмысленных элементов. Они могут входить в состав других имен, но сами имен не содержат. Примеры про­стых (элементарных) имен: *Аристотель, Венера.*

Элементарное имя по произволу обозначает определенный предмет. От человека, дающего название, вполне зависит отнести к называемо­му предмету тот или иной знак — его имя. Сложное имя обозначает пред­мет не по произволу людей, а в силу того смысла, который имеют его части. Но следует помнить, что нарушение правил, по которым постро­ено имя, тоже может лишить его смысла. Например, если в (1) поставить связку *и* вперед, смысл будет потерян. Это значит, что не всякая после­довательность осмысленных выражений в данном языке является осмыс­ленным выражением в другом языке. В каждом языке существуют пра­вила образования осмысленных выражений, эти правила входят в грам­матику языка. Бессмысленные от осмысленных выражений естествен­ного языка на практике отличаются легко с помощью не только грам­матических правил, но и общего контекста речи и ситуации.

В формализованных языках правила образования выражений, имеющих смысл, должны формулироваться строго.

Итак, смысл сложного имени определяется смыслом его частей и характером тех правил, по которым оно построено. Если учесть, что смысл каждой части определяется ее языковым характером, а то, по ка­ким правилам составлено имя, фиксируется в его грамматическом стро­ении, то станет ясно, что смысл имени выражается средствами языка и только средствами языка.

Смысл должен быть задан в самом знаке — в его форме, построе­нии, характере его частей. Иначе откуда мы получим информацию о денотате?

Имена могут иметь разное строение, которое, тем не менее, не сказывается на смысле:

22 и (-2)2.

Не существует пока формального метода, позволяющего для широ­кого круга языков решить для любых двух имен вопрос о равенстве их смыслов. Это делается благодаря интуиции носителя языка.

Даже в строго формальной лингвистической модели *Смысл — Текст* И.А. Мельчука смысл текста определяется как общий смысл синонимических преобразований этого текста, но вопрос о том, являются ли два текста (предложения) синонимичными, решается интуитивно.

Относительно смысла элементарных имен типа *Аристотель, Вене­ра* существуют разные точки зрения.

1. Эти имена не имеют смысла, хотя имеют значение, так как не выражают никаких признаков, которые принадлежали бы этим предме­там (Д.С. Милль).

2. Элементарное имя сообщает о предмете то, что предмет зовется этим именем. В этом и состоит его смысл. Знание об имени предмета — по ведь тоже некоторое знание (А. Черч).

Пусть *Z* есть знак для *П*. На вопрос о том, каково предметное зна­мение знака *Z*, исследователь должен указать, что именно (какой пред­мет) этот знак обозначает. Значением (т.е. предметным значением) зна­ка *Z* является не предмет *П,* не мысли, которые могут появиться в голове исследователя при оперировании *Z*, а лишь то, что он обозначает *П*, и исследователю это известно. Значение есть не простое называ­ние, а предикат, вводимый как сокращение описания некоторой ситуа­ции, в которой употребляются знаки.

Знак имеет значение, только если из множества предметов можно выбрать (чувственно) или указать с помощью других знаков, по край­ней мере, один предмет, который находится в соответствии с этим зна­ком. Если это невозможно, то знак не имеет значения. Известны случаи, когда некоторый предмет *Z* является знаком для одних предметов, с точ­ки зрения одних исследователей, и знаком для других предметов, с точ­ки зрения других. В таких случаях говорят о многозначности знака. В логике в этих случаях считается, что употребляются различные знаки, так как знак имеет одно и только одно значение.

3. В естественном языке мнения о смысле таких имен могут разой­тись, например в качестве смысла имени *Аристотель* можно принять как *ученик Платона,* так и *учитель Александра Великого.* Но каждый человек, употребляя такое имя, должен связывать с ним какой-либо смысл; то, что разные люди будут иметь в виду различные смыслы, не приведет к недоразумению, пока предполагается один и тот же пред­мет. Колебания в смысле недопустимы при построении науки и не дол­жны встречаться в формальном языке.

Если одно из составляющих имен, входящих в данное сложное имя, заменить именем, имеющим то же, что и у заменяемого, значение, то сложное имя, получившееся в результате такой замены, будет иметь значение, совпадающее со значением исходного сложного имени. Так, если в (1) (*воспитатель Александра Великого и ученик Платона*) *Платон* заменить на равнозначное ему имя *основатель Академии,* то значение нового сложного имени будет совпадать со значением (1).

Относительно смысла сложного имени, которое мы получаем после подобной замены, нельзя сказать ничего определенного: он может совпадать, а может и не совпадать со смыслом первоначального имени. В нашем примере смысл будет разный. Но если взять вновь получивший­ся пример и заменить *основатель Академии* на имя *тот, кто основал Академию,* смысл не изменится.

Смысл сложного имени не зависит от значения составляющих его имен. "Когда составляющее имя заменяется именем с другим значени­ем, то новое сложное имя, получающееся в результате, может иметь то же или отличное значение, смысл же нового имени будет всегда другой" (Г. Фреге).

Сложный знак есть упорядоченная во времени и пространстве совокупность четко локализованных знаков.

Простые знаки неизменны, в какие бы комбинации и связи они ни вступали. Простые знаки соединяются в сложные по определенным правилам, и в сложном знаке есть нечто такое, что указывает на них: близость и порядок знаков в пространстве и времени, а также какие-то дополнительные предметы, образующие с соединяемыми знаками неко­торое физическое целое. Эти дополнительные предметы можно назвать знакообразующими операторами. Например, из знаков *число* и *делится на два* посредством знакообразующего оператора *которое* получается новый знак: *число, которое делится на два.*

Знакообразующие операторы всегда четко локализованы и видны в сложном знаке.

Знаки, которые образуются путем соединения других знаков, мож­но разбить на две группы:

1) знаки, значение которых известно, если известно значение зна­ков, из которых они построены;

2) знаки, значение которых невозможно установить, если известно только значение знаков, из которых они построены.

В обоих случаях правила соединения знаков предполагаются известными.

Например, слова *килограммометр* и *динамометр* построены каж­дый из двух различных слов. Но первое означает результат некоторых операций измерения и умножения величин, а второе — прибор для из­мерения некоторых величин. И это их значение невозможно установить, если известны только значения их составных частей и соответствующее правило словообразования.

Таким образом, надо различать:

1) правила соединения знаков в новые знаки, не зависящие от особенностей тех или иных знаков как материальных тел и позволяющие получать знаки первой группы;

2) правила соединения знаков как особых материальных тел (зву­ков, линий на бумаге и т.д.).

Приведенные слова построены по правилу второй группы.

Учитывая сказанное, можно дать следующее определение: знаки называются структурно сложными (простыми), если они расчленяются (не расчленяются) на другие знаки и знакообразующие операторы.

Знаки и знакообразующие операторы определенным образом упорядочены в сложном знаке, но обычно сам знак этого не отражает. Способы организации простых знаков в более сложные свои в каждой знаковой системе.

Это сложный и не до конца разработанный вопрос (интересна точка зрения Г. Фреге, см. ниже), поэтому принято признавать следующие упущения:

1) для установления значения сложного знака достаточно знать значение всех входящих в него простых знаков и свойства всех входящих в них) операторов (для естественного языка это неверно, поэтому в языковой знак вводится понятие синтактики);

2) если таким способом установить значение знака нельзя, он принимается как простой по структуре.

Сложный знак может быть тождествен по значению входящему в него простому знаку.

Например, построим из знаков *стол* и *письменный стол* с помощью особого оператора такой сложный знак, которым можно обозначить как столы, так и письменные столы. Этот знак будет тождествен по значению знаку *письменный стол.*

Но, например, сложный знак, построенный с помощью того же оператора из знаков *ученый* и *спортсмен,* не будет тождествен по значению ни одному из них.

Знак *Z1* зависит по значению от знака *Z2*, если для установления значения *Z1*, необходимо знать значение *Z2*.

Означаемое (или означающее) *X* знака называется представимым через означаемые (или означающие) других знаков (*Х´*, ..., *X"),* если *X* может быть записан как результат применения операции объединения (логической суммы) к объектам *X', ..., X".*

Знак *Z* квазипредставим через знаки *Z'*, ..., *Z"*, если: 1) его означае­мое представимо через означаемые этих знаков, а его означающее непредставимо через означающие этих знаков (при одновременном соблюдении следующих условий: а) хотя бы одно из означаемых знаков *Z'*, ..., *Z"* является регулярным в данном языке; б) в этом языке не существует знака *Zp* представимого через знаки *Z*', ..., *Z"*) или 2) его означаемое непредставимо через означаемые этих знаков, а его означающее представимо через означающие этих знаков.

Знак называется элементарным, если он непредставим и неквазипредставим через другие знаки.

Примером элементарного знака может служить морф.

Неэлементарный знак может быть одного из трех типов:

а) знак, представимый через другие знаки, — свободный знаковый комплекс (множество знаков, на котором задана иерархия отношений, т.е. множество знаков, имеющее определенную организацию), например, неидиоматичная производная основа; словоформа, состоящая более чем из одного морфа;

б) знак, квазипредставимый по означающему через другие знаки, —идиоматичный знаковый комплекс;

в) знак, квазипредставимый по означаемому через другие знаки (И.А. Мельчук).

Наиболее распространенная точка зрения относит значение к категории языковой, определяемой как явление отражения сознанием объективной действительности. Эта концепция вытекает из определения язы­ка как средства выражения мысли, что и дает логическое основание для включения значения в природу знака. Знак представляется оболочкой значения, смысла, содержания. Соотношение между знаком и значением формулируется как неразрывное единство.

Одним из вариантов этой концепции является представление о том, что язык должен определяться как имманентная система, существую­щая в себе и для себя; знак принципиально отграничивается от своего материального эквивалента (звука, т.е. упругой звуковой волны, бук­вы, т.е. светового кванта) только тем, что знак по самой своей природе и функционированию в системе выступает как объективный носитель значения. Знак характеризуется значением, и его природа целиком ис­черпывается семиотическим аспектом. Семантика определяется как независимая (но языковая) система, т.е. "система в системе". Эта точка зрения идет от Ф. Соссюра, определявшего значение в качестве особой и чистой "ценности" ("значимости"), принадлежащей не материальной речи, а психическому языку, в котором естественные данные вовсе не имеют места и который не определяется ничем, кроме входящих в систему языка "чистых ценностей" (значимостей).

Соссюр находил аналогию между категорией значения в семиотических системах и идеей двух видов стоимости А. Смита. Как известно, товар может иметь конкретную потребительскую стоимость, заключа­ющуюся в неповторимом материальном качестве данного товара, в том, что его можно потребить (съесть, выпить, надеть и т.п.), и абстрактную меновую стоимость, определяемую отношением данного товара к дру­гим товарам.

По аналогии с этим в знаке могут быть выделены два значения:

а) конкретное, определяемое неповторимыми качествами данного знака как отдельного явления (например, таковы значения слов, запи­санные в толковых словарях; как бы ни были абстрактны эти значения сами по себе, они являются конкретными значениями слов-знаков, так как их можно описать обычными словарными способами);

б) абстрактное, определяемое относительно, т.е. отношением дан­ного слова ко всем другим словам языка (практически ко всем словам той же языковой группы). Описывая язык как знаковую систему, сначала устанавливают "относительное значение" каждого элемента (называя его "значимостью", "ценностью", "десигнатом" или "концептом"), а уже потом определяют, к какому явлению внешнего мира вне языка (денотату) относится этот элемент нашим сознанием.

Например, у русского слова *зеленый* концепт: "один из семи цветов солнечного спектра между желтым и синим", чтобы разъяснить "денотат", надо указать какой-нибудь предмет зеленого цвета. Любопытно, что в толковых словарях так обычно и делается: "зеленый — цвет тра­вы, листвы, зелени" (Д.Н. Ушаков).

Проблема значения играет ведущую роль в теории перевода, по­скольку значение всякого языкового знака может пониматься и как его перевод в другой альтернативный знак.

Перевод бывает трех видов:

1) внутриязыковой, т.е. истолкование словесных знаков посредством других знаков того же языка;

2) межъязыковой — перевод в собственном смысле слова, т.е. истолкование словесных знаков посредством словесных знаков другого языка:

3) интерсемиотический, т.е. истолкование словесных знаков знака­ми несловесных знаковых систем (текст → киноискусство).

Возможен ли перевод текста одной знаковой системы в текст дру­гой знаковой системы, и будет ли такой перевод адекватен, например, переложению текста художественного произведения на язык кино? Однозначного ответа на вопрос об адекватности интерсемиотического, перевода нет (см. выше). Однако в этом отношении могут быть намече­ны пути решения, если рассматривать перевод как последовательность двух процедур: 1) анализ исходного текста с целью выделения смысла; 2) передача этого смысла средствами другой семиотической системы.

Большинством ученых знак *Z* рассматривается в неразрывном един­стве двух его сторон: плана содержания (означаемого signifié *«X»)* и пла­на выражения (означающего signifiant *«X»),* где первая означает смысл, т.е. все, что сообщается знаком, любая информация, им передаваемая, или то, что переводится; а вторая — внешнюю, доступную человеку в восприятии через анализаторы субстанцию.

Две стороны знака нельзя разделить точно так же, как нельзя раз­делить лицевую и оборотную стороны листа бумаги. Схема знака — круг с чертой, проведенной по диаметру.

Естественные языки в отношении определения знака отличаются от всех прочих знаковых систем тем, что знак в них определяется не как двойка: *означаемое — означающее,* а как упорядоченная тройка:

*Z =* <*X, “X”, ∑x*>*,*

где под *∑x* понимается синтактика — совокупность таких сведений о возможных сочетаниях пары *означающее — означаемое* со всеми други­ми подобными парами и о "поведении" означающих в этих сочетаниях, которые не могут быть полностью выведены из означающего или из означаемого. Иначе говоря, синтактикой описывается нестандартная сочетаемость (И.А. Мельчук). Примеры типических компонентов синтактики: часть речи, грамматический род существительных или управ­ление глагола (в таком языке, как русский), тип склонения или спряже­ния, указание о чередовании.

Между синтактикой, с одной стороны, и означающим и означае­мым, с другой, существуют очевидные корреляции. Так, во французс­ком языке род существительного зависит от фонемного состава осно­вы: основы с исходом на шумный согласный относятся преимуществен­но к женскому роду. В то же время во многих языках род существитель­ного зависит и от смысла: в частности, названия существительных жен­ского пола обычно бывают женского рода и т.п. Тем не менее подобные корреляции носят, как правило, не абсолютный, а статистический ха­рактер. Сравним хотя бы общеизвестные немецкие слова "das Weib" (женщина) и "das Mädchen" (девушка), которые относятся к среднему роду. Такие примеры не препятствуют принципиальному отграничению синтактики как совокупности сведений о нестандартной, непредсказуе­мой сочетаемости.

Примеры основных типов языковых знаков: морфы, словоформы, синтагмы.

Примеры основных типов языковых не-знаков: звуки и фонемы, так как они не имеют означаемого; семы, так как они не имеют означающе­го. Л. Ельмслев называл звуки, фонемы и семы фигурами.

Морфемы и лексемы — не знаки, а множества знаков.

Искусственные формальные знаковые системы — вроде языков математической логики или языков программирования — практически не имеют синтактик. Правила комбинирования символов в этих языках, т.е. образования правильных выражений, формулируются исключитель­но на основе смыслового содержания этих символов. Тем самым в ис­кусственных формальных языках вся сочетаемость является стандарт­ной, т.е. семантически обусловленной.

Семиотика как наука развивается по нескольким направлениям. Первое направление исследует системы, основанные на знаках натуральных, т.е. важных для самого существования организма, биологически релевантных (биосемиотика). Отправной точкой биосемиотики являет­ся изучение систем коммуникации животных. Она опирается на биоло­гию вообще (Хокетт, Жинкин и др.). Второе направление ориентирует­ся на антропологию и этнографию, т.е. изучение примитивных и высо­коразвитых обществ, на социальную психологию, философию и лите­ратуру (этносемиотика; Леви-Стросс, Лотман, Фуко и др.). Третье на­правление изучает естественный язык и исследует другие знаковые сис­темы постольку, поскольку они: а) функционируют параллельно с ре­чью (паралингвистика, т.е. Body Language; см. выше); б) компенсируют речь (выразительная стилистическая интонация, типографские шриф­ты); в) видоизменяют ее функции и ее знаковый характер (например, художественная речь). Также это направление изучает различные семьи искусственных языков (информационных, информационно-логических, языков программирования и др.) и занимается проблемами моделиро­вания естественных языков (лингвосемиотика). Четвертое направление изучает лишь наиболее общие свойства и отношения, характеризующие таковые системы, независимо от их материального воплощения. В рам­ках этого направления создается наиболее абстрактная, логико-мате­матическая теория знаковых систем, и поэтому ее можно назвать абст­рактной семиотикой (Карнап, Горский и др.).

В принципе можно было бы выделить пятое направление, которое занимается семиотикой в связи с кибернетикой и теорией информации. Этот раздел можно было бы назвать кибернетической семиотикой, но скорее это раздел самой кибернетики (Клаус, Земан, Моль, Вяч.Вс. Ива­нов и др.)

Мы будем рассматривать преимущественно положения четвертого и третьего направлений в развитии семиотики, т.е. общей семиотики и лингвосемиотики как наиболее важные для понимания основ речевой коммуникации.

Однако в область исследования семиотики как науки входят любые таковые системы, имеющие самую разную материальную природу и воздействующие на разные анализаторы в восприятии:

1) звук (устная речь, музыка, азбука Морзе и т.д.); воспринимаю­щий анализатор — слуховой;

2) графика (алфавит, живопись, фотография, стенография, общенаучные символы, ноты, топографические карты, иероглифы и т.д.); вос­принимающий анализатор — зрительный;

3) движение (танец, BL, язык глухонемых, положение рук регулировщика и т.д.); воспринимающий анализатор — зрительный;

4) запах (духи и др.); воспринимающий анализатор — обонятель­ный;

5) цвет (белый цвет у мусульман — символ смерти, у христиан ту же функцию выполняет черный цвет; светофор и др.); воспринимающий анализатор — зрительный;

6) форма (соотношение выпуклостей и впадин в алфавите слепых и др.); воспринимающий анализатор — тактильный, осязательный;

7) предметность (елка в европейском доме в декабре как символ Рождества, обручальное кольцо как символ верности и др.); воспринимающий анализатор — зрительный;

8) материал (золото как символ богатства, одежда из черной кожи с заклепками, так называемая "косуха", — как символ принадлежности к клану любителей hard rock или heavy metal и др.); воспринимающий анализатор — зрительный;

9) поступок (обряд помолвки как знак обещания вступить в брак и т.д.); воспринимающие анализаторы могут быть разные, но, как прави­ло, зрительный.

Сделаем несколько комментариев.

1. Что является означаемым произведения искусства (в частности, изобразительного) как знака? Глядя на живописное полотно, выпол­ненное в реалистической манере, становится понятно, что оно, как пра­вило, похоже на изображаемый объект, на натуру. Абстрактное искус­ство в минимальной степени напоминает объекты, которые переданы. Однако очевидно, что любое искусство — знаковая система.

Следовательно, признак подобия не входит в определение изобразительного искусства. Человек, нарисовавший очень похоже слона, ху­дожественного произведения не создал. Фотография, если она передает натуру и больше ничего, искусством не является (например, фотогра­фия на паспорт). Материальным выражением живописного полотна яв­ляется набор красок и линий, но они символизируют не конкретный предмет, а внутренний мир человека, который создает произведение ис­кусства, а точнее, образ в сознании этого человека, ассоциативно связанный с конкретным предметом, событием и т.д. Например, на картине изображен дом — он символизирует ассоциативное представление о доме: может быть, воспоминание детства, ностальгические ощущения и т.д., т.е. то состояние души, которое испытывал художник, работая над полотном. Это становится совершенно очевидным, скажем, в националь­ном музее живописи и скульптуры "Прадо" в Мадриде, где экспониру­ется крупнейшая в мире коллекция произведений великого испанского художника, больного шизофренией, — Ф. Гойи, расположенная очень продуманно: на первом этаже картины придворного художника, рес­пектабельного, спокойного, уверенного в себе, а в подвале — больного человека с "перевернутым" сознанием, символизируемым фразой: "сон разума порождает чудовищ". Даже не вглядываясь в сюжет картин, зри­тель понимает, что эти две экспозиции представляют собой два разных состояния психики, два разных внутренних мира, как бы двух разных людей — здорового и больного (психическое заболевание проявлялось у Гойи в середине жизни, когда он уже был зрелым и признанным ху­дожником). Сам художник, его личность, система интеллектуальных и чувственных ассоциаций этого человека и есть смысл его картин.

Сравним двух художников, которые писали с натуры, — И.И. Шишкина и Ван Гога. Когда смотришь на произведения Шишкина, становится понятно, что они символизируют лес, это конкретные карти­ны лесного бора (ассоциативно связанные со светом, звуками и запа­хами, которые ощущает человек, находясь в лесу). Если же посмот­реть на букет цветов, написанный Ван Гогом, становится очевидным, что это полотно символизирует не конкретный букет цветов, а символизирует состояние, которое навеяно (возможно, цветами, но необязательно) художнику и которое он передал в этом полотне. Поэтому произведения Шишкина канонически не считаются живописью, а са­мого автора называют "рисовальщиком" или фотографом, а произведения Ван Гога никто не рискнет назвать нехудожественными (сегодня Ван Гог — самый "дорогой" художник в мире: его произведе­ния оцениваются в баснословные суммы денег).

Планом содержания любого произведения искусства является определенный блок сознания (или бессознательного) автора.

Музыка, например, выражает настроение, т.е. значением музыкаль­ной фразы является настроение, психологическое состояние автора в то время, когда он писал эту фразу. Это состояние может быть выражено лучше или хуже, т.е. с разной степенью адекватности, и, таким образом, лучше или хуже понимается слушателем, давая ему простор для интер­претации. Тем не менее бравурная, парадная музыка мало кем интер­претируется как траурная и печальная. Психическое состояние человека, который писал музыку, обычно бывает передано в ней музыкаль­ным рядом достаточно адекватно.

Важно понять, что планом содержания знаков в искусстве являются не денотаты, а сознательные и бессознательные образы в мозгу конк­ретного человека как отражение индивидуального мировосприятия, т.е. эманация психической деятельности индивида.

Коль скоро это так, нет никаких оснований считать, что искусство должно быть реалистичным, т.е. адресовывать к тому конкретному (вещи, человеку, предмету, событию и т.д.), что навеяло настроение. Это конкретное совсем необязательно должно быть изображено для выра­жения внутреннего состояния. Могут быть изображены только линии и пятна — разницы нет. В этом отношении произведения Ван Гога не от­личаются от полностью абстрактных произведений В.В. Кандинского: и те, и другие выражают внутреннее состояние художника. В первом случае дана как бы переадресация через денотат, причем у Ван Гога — сознательно неверная: художник как бы "запутывает" своего зрителя; ощущается, что реальные цветы совсем "ни при чем"; у других худож­ников переадресация может быть более адекватной (например у О. Ре­нуара), в этом случае художник как бы помогает зрителю, дает ему под­сказку, поэтому чем полотно более реалистично, тем легче оно воспри­нимается, особенно неподготовленным зрителем. У Кандинского такой переадресации нет.

Ценность произведения искусства зависит от глубины внутреннего мира автора и от того, как этот внутренний мир выражен: можно его понять или это сделать затруднительно.

Конечно, в случае абстрактного искусства зрителю необходимо зна­ние того, как трактуются конкретным художником определенные ли­нии или цвета (т.е. "словаря" художника). Иногда такой словарь со­ставляет основу меморандума целой группы художников (например, ху­дожников, относившихся к авангардному направлению супрематизма во главе с К.С. Малевичем).

Разложить живописное полотно на элементарные знаки невозмож­но. Таким образом, картина — это не текст или текст, состоящий из одного знака.

Итак, семиотические системы делятся еще по возможности/невозможности передачи информации с помощью линейно упорядоченных в тексте знаков.

Если проанализировать собрание сочинений одного автора (напри­мер, все полотна художника или все музыкальные произведения, создан­ные композитором), то есть ли основания предполагать, что означае­мым этого совокупного знака является весь внутренний мир автора? Является ли последовательность вывешенных в галерее картин одного художника текстом, состоящим из многих знаков, — это вопрос, требующий анализа. С одной стороны, кажется, что каждое следующее полотно передает нечто новое в психологическом состоянии и внутрен­нем мире художника, и этот мир в полной мере выражается только в совокупности полотен, им созданных. Тогда выставка картин — это текст, членимый на знаки. Но есть другая точка зрения: художник все­гда пишет одно и то же состояние, типичное для него как для личности (А.К. Жолковский). Тогда, переходя от одной картины к другой, вы не получаете новой информации, вы можете только получить ту же ин­формацию более эффективным способом. При такой трактовке выстав­ка картин не является членораздельным текстом.

2. Что является означаемым запаха как знака? Здесь есть известные тонкости, не всеми понимаемые. Например, запах духов. Конечно, это знак. Какой смысл может нести запах, и в частности, запах духов? На­строение, состояние души. Отсюда делается вывод, что духи существу­ют для воздействия не столько на других людей (как принято думать), сколько на себя самого: они формируют то состояние души, которое человек хочет испытать. Разные духи формируют разные состояния. Один класс духов способствует эротическому состоянию. Есть духи, которые стимулируют агрессивность (человек, надушенный такими ду­хами, начинает испытывать эту эмоцию, которая ему необходима, ска­жем, для особого разговора с другим человеком). Существуют духи, сти­мулирующие релаксацию, размышления и раздумья. Большая группа духов является допингом для нервной системы (человек, надушенный такими духами, испытывает "боевой задор", в нем появляется особая энергетика, позволяющая ему активно функционировать). Этот запах как бы стимулирует "пружинящую походку" в течение дня.

Человек выбирает себе духи по-разному:

1) он может их менять в зависимости от состояния, которое хочет в себе вызвать; тогда он их меняет в течение дня и душится слабо, чтобы никто, кроме него, не ощущал запаха; 2) он может через духи раскрывать главное свойство своей личности или ее типичное состояние; с этой точки зрения духи символизируют его внутренний мир и создают опре­деленный имидж. Во втором случае подбираются такие духи, которые провоцируют самореализацию, окружающие воспринимают эти духи как знак личности и получают информацию о том, что это за личность или чем она хочет казаться. Такие духи более коммуникативно оформ­лены. Следует еще раз подчеркнуть, что запах не просто знак психофизиологического состояния — он сам вводит человека в то состояние, которое символизирует. Знак в этом случае провоцирует состояние, а не состояние определяет знак. В этом смысле запахи напоминают знаки ВL, которые при сознательной их реализации также вводят самого человека в определенную эмоцию (см. ниже).

Есть запахи, которые являются следствием конкретных событий, например дым — знак костра (см. ниже).

3. Что является означаемым обряда или ритуала как культурологического знака? Частично ответ на этот вопрос был дан в главе "Риту­альная речь". Культура народа есть упорядоченная знаковая система, в известной мере аналогичная системе языка.

Фиксируя общее в различных знаковых системах, семиотика устанавливает всеобщую связь между принципами организации:

а) языка;

б) материальной культуры;

в) духовной культуры.

Однако следует подчеркнуть одну особенность культурологических знаков. Значение многих из них носителями сегодня не распознается, потому что знаки сложились исторически. Например, не каждая девуш­ка знает, что фата есть символ невинности невесты. Тем не менее прак­тически всегда, вступая в брак (иногда — не первый!), фату надевают. Это означает, что люди могут пользоваться знаками, не понимая их зна­чения.

Исполняя ритуал, современные люди достаточно часто не понима­ют его значения целиком или частично. На примере, скажем, религиоз­ных православных ритуалов (причастие, миропомазание и т.д.), ис­полняемых в церкви всеми верующими, становится понятным, что от­сутствие эрудиции в богословской сфере сегодня носит почти тоталь­ный характер. Словосочетание *таинство причастия* или *таинство по­каяния* перестает быть метафорой, его уже можно понимать в прямом значении. Это свойство культурологических знаков, это семиотика особого порядка, связанная с необходимостью совместного бытия в рам­ках определенной культуры. Использовать же знаки других семиоти­ческих систем, например естественного языка (слов), значение кото­рых неизвестно, говорящему очень трудно.

4. В качестве означаемого знака может выступать другой знак.

Ноты — графическая система, выражающая звуки: это музыкаль­ный алфавит. Алфавит слепых так же, как и обычный графический ал­фавит и часть знаков языка глухонемых, символизирует звуки речи.

Некоторые знаки речи глухонемых означают целое понятие, т.е. являются аналогом иероглифа. Таким образом, язык глухонемых — комбинированный. Комбинированным является и такой знак, как часы. Часы обозначают время через изменение положения стрелок: движущаяся картинка символизирует течение времени, что напоминает кинема­тограф, символизирующий развитие событий или изменение состояния души героев.

Разумеется, разные типы знаков для того и возникли, чтобы специализировать способ коммуникации в различных сферах деятельности человека.

Из определения знака следует, что если некоторый предмет счита­ется знаком (т.е. его называют знаком), то должна иметься возможность выбрать другой предмет, обозначаемый им. Без обозначаемого нет зна­ка, как нет обозначаемого без знака, подобно тому, как один человек может считаться начальником лишь при условии, что другой может быть назван его подчиненным.

Кроме того, что знаки находятся в соответствии с обозначаемыми предметами, они имеют и другие свойства, но в качестве знаков они берутся исключительно с точки зрения их места в соответствии. На роль знаков отбираются удобные для этой цели предметы, а не любые (в ча­стности, легко воспроизводимые, дешевые и т.д.). Каждый знает, что вос­производить слово — дело довольно простое, а дешевизна слов превос­ходит дешевизну всего на свете.

Обозначаемые предметы могут не существовать и быть недоступ­ными непосредственному восприятию. Но знаки должны быть предме­тами, которые могут непосредственно восприниматься теми, для кого они предназначены, т.е. должны существовать имперически и быть до­ступными слуху, зрению, осязанию, обонянию.

Предметы становятся знаками не в силу каких-то обстоятельств, заложенных в них самих, а по воле и желанию исследователя. При этом, чтобы предмет считался знаком, необходимо согласие многих людей, а не произвол одного человека. Знаки, как и все на свете, не вечны. В изменившихся условиях принятый знак может быть отменен или заменен более удобным. Чтобы знак существовал, необходима объективная потребность в нем людей.

Знаки отличаются от чувственных образов предметов: последние суть состояние исследователя, а первые существуют сами по себе. Сово­купность знаков и правил оперирования ими образует знаковый (или искусственный) аппарат отражения, но, вероятно, он невозможен без естественного аппарата отражения.

Из определения знака и понимания того, что есть соответствие, следует, что предмет не может быть знаком самого себя. Но имеются случаи, когда различение обозначаемых предметов и их знаков является деломдовольно тонким, однако различие их во всех случаях может быть установлено.

Всякая знаковая система, как уже было сказано, включает три уров­ня: синтаксический, семантический и прагматический.

1. Синтаксический уровень (синтактика) — отношение знаков друг к другу, т.е. внутренняя структура знаковой системы безотносительно к выполняемым ею функциям. На синтаксическом уровне мы не знаем значения знаков, но знаем, что делать со знаками. Например, у нас есть правила построения сложных знаков из простых.

2. Семантический уровень — отношение знаков к тому, что ими обозначается; на этом уровне знаковые системы рассматриваются как средство выражения смысла, дается их семантическая интерпретация.

3. Прагматический уровень — отношение знаков к тем, кто ими пользуется. Это уровень рассмотрения знаковой системы в отношении говорящего и слушающего; семиотика на этом уровне занимается зако­нами, зависящими от позиции наблюдателя, например рассматривает модальные аспекты языка, которые выражают отношение говорящего к высказываниям *(может, должен* и т.д.), а также императивную логи­ку, связанную с приказаниями (повелительное наклонение).

Следует уточнить, что язык как система знаков знает только две координаты — синтактику и семантику. Третье измерение — прагмати­ку — добавляет речь как коммуникативная структура.

Основной вопрос лингвистики формулируется как необходимость через посредство познания структуры языка проникнуть в структуру мышления (т.е. смоделировать его; см. выше). Надо построить такую теорию языка и мышления, чтобы положения, касающиеся обоих этих объектов, были доступны экспериментальной проверке. Лингвистика — существенная часть современной психологии познания, которая пыта­ется опереться на экспериментальные данные. Ж. Пиаже писал: "Интел­лект есть система операций, в результате которых строится внутренняя модель внешнего мира. Эта система операций имеет определенную целенаправленность, которая диктуется ситуацией в окружающей среде". В речи эта целенаправленность получает свое максимальное эксплицит­ное выражение.

Развитие человеческого мышления и языка есть развитие их операционных структур. Существует точка зрения, что внутренняя модель мира, которую каждый из нас строит, есть отражение тех закономерно­стей и явлений, с которыми человек встречается в своей жизни. Тогда человеческий разум, мысль — более или менее полное отражение закономерностей, с которыми мы встречаемся в мире.

В соответствии с противоположной точкой зрения, не познание ве­щей ведет к развитию логики, а развитие логики ведет к познанию ве­щей. Опыт — лишь условие развития мышления, которое, однако, раз­вивается по собственным законам.

Анализируя, мы всегда должны идти от речи, так как речевая последовательность — это первое, с чем мы имеем дело. Только из речевых последовательностей мы вычленяем те сегменты, которые следует отне­сти к языку. А к нему следует отнести все то общее, что мы обнаружива­ем среди множества конкретных случаев. Язык отвлечен от конкретных языковых задач, от конкретной ситуации произнесения речи. Процеду­ра вычленения общего из конкретного происходит на двух уровнях:

1. Построение некоторой абстрактной системы. При этом могут быть использованы разные степени абстракции, поэтому существуют различные грамматические системы: фонетические, морфологические и т.д. Можно учитывать отношения между единицами, или только харак­тер отношений, или (в предельном случае) только системы абстракт­ных операций (см. выше модель Н. Хомского).

2. Вычленение самих единиц языка. Иногда говорят даже не о сис­теме, а о совокупности единиц. Основными при этом являются принци­пы сегментации (синтагматика) — о чем уже говорилось в связи с чле­нением текста — и классификации (парадигматика). Сама процедура использования этих принципов осуществляется разными учеными по-разному.

Язык — это построенная на дискретном принципе абстрактная система, служащая целям упорядочивания фактов, наблюдаемых в речи; система, построенная из разных уровней, базирующаяся на определен­ном иерархическом принципе, т.е. система соподчиненных уровней. (Это определение можно рассматривать как рабочее, поскольку язык принадлежит к категории неопределяемых понятий — известно более 200 оп­ределений языка.)

Сегментация идет иерархически сверху вниз: от более крупного к более мелкому, построение — в обратном направлении: от более мелкого к более крупному. Принцип иерархии действует в большинстве зна­ковых систем. Классы в парадигматике и длины в синтагматике связа­ны соответственно одними и теми же внутренними отношениями, сводящимися к трем типам зависимостей (Л. Ельмслев):

1) детерминация — зависимость между постоянной и переменной (→);

2) интердепенденция (взаимозависимость) — зависимость между двумя постоянными (↔).

3) констелляция — зависимость между двумя переменными (>-<).

К одному из этих типов могут быть сведены разнообразные част­ные случаи языковых отношений.

Отношения детерминации, интердепенденции и констелляции могут быть представлены каждое как комбинация двух более общих зависимостей математической логики:

1) транзитивность:

если *А* → *В* & *В* → *С*, то *А* → *С*;

2) симметричность:

*если А* → *В,* то  *В* → *А,*

где «→» общий знак любой операции. Детерминация равна транзитивности и несимметричности, интердепенденция — транзитивности и симметричности, констелляция — нетранзитивности и симметрично­сти.

В знаковых системах, как правило, нет взаимнооднозначного соответствия между означающим и означаемым. То есть одному плану выражения может быть поставлено в соответствие несколько планов содержания (омонимия), а одному плану содержания — несколько пла­нов выражения (синонимия) (см. выше закон "асимметрического дуа­лизма языкового знака" С.О. Карцевского).

В речи этот закон требует от говорящего снятия многозначности в тексте с целью адекватного понимания (снятие омонимии) путем уточ­нения или каким-либо другим способом, а также выбора из всех сино­нимичных вариантов наиболее эффективного в конкретном коммуни­кативном акте. Последнее имеет большое значение для понимания сти­листики как науки о синонимии: о различных средствах выражения одного содержания, в частности в разных функциональных стилях речи.

Остановимся подробнее на проблеме синонимии, играющей в речи важную роль. Синонимы могут быть симметричными и несиммет­ричными. Рассмотрим, например, набор значений слова *номер:*

1) порядковое число предмета *(номер билета)*;

2) ярлык *(бляха)* с изображением цифры *(номер от гардероба)*;

3) предмет, обозначенный определенным номером *(Я живу в девя­том номере);*

4) отдельная часть сборного концерта;

5) затея, поступок, выходка.

Слово *номер* многозначно (5 значений). Свойство многозначности (полисемии) очень распространено в естественных языках. Симметрич­ными будут синонимы: *номер* в пятом значении и слово *выходка* (они взаимозаменяемы). Несимметричными будут синонимы: слово *номер* в первом значении и слово *число,* так как *номер* в первом значении может быть заменим, т.е. описан словом *число,* но не наоборот (номер есть чис­ло, но число не есть номер).

Симметричная синонимия есть частный случай интердепенденции *(номер* ↔ *выходка).*

Несимметричная синонимия есть частный случай детерминации *(номер* ← *число).* Детерминация признается главнейшим типом языковых отношений.

Пример констелляции дают синтаксические связи в сложных числительных в русском языке: *(сто >*—< *двадцать >—< четыре).*

Одним из примеров детерминации может служить так называемая контекстная синонимия, явившаяся основой выделения в языке лекси­ческих функций, идиоматически связывающих слова в словосочетания (см. работы И.А. Мельчука, А.К. Жолковского, Ю.Д. Апресяна).

Замечено, что одно и то же значение может выражаться в языке разными словами (которые в классическом словаре синонимов никогда не попадают в один синонимический ряд) в зависимости от того, с каким словом они сочетаются в тексте. Набор значений, связывающий словосочетания в таких случаях, и назван лексическими функциями, которые сведены в специальный автоматический словарь семантического синтеза.

Приведем примеры.

|  |  |
| --- | --- |
| *i* | *Figur\** |
| сатира | жало |
| совесть | голос |
| сон | объятья |
| брак | узы |
| туман | пелена |
| заговор | нити |
| тайна | покров |
| рабство | ярмо |
| блокада | кольцо |

\* *Figur — фигуральное, образное обозначение, принятая метафора.*

|  |  |
| --- | --- |
| *i* | *Magn\*\** |
| дождь | проливной |
| брюнетка | жгучая |
| дурак | круглый |
| истина | абсолютная |
| ноль | полный |
| ученый | гениальный |

\*\* *Magn — высшая степень.*

(См. подробнее в главе "Словари".)

Во всех рассмотренных примерах полной контекстной синонимии одно слово (*i*) определяет, детерминирует выбор другого.

Синонимия в языке подчиняется закону иерархии.

В самом общем виде закон иерархии проявляется в том, что со вся­кой семиотической системой могут быть сопоставлены две другие системы — одна низшего порядка, другая — высшего по отношению к данной. Гамма классификаций иллюстрирует этот общий закон. Сле­дует отличать, например, звуковой язык, детерминируемый артику­ляцией, от буквенного языка, являющегося следствием более высоко­го уровня сознания, которое оказалось в состоянии исследовать свои собственные понятия (на этой способности человека основано созда­ние метаязыков; см. выше).

Закон иерархии, в частности, проявляется в том, что всякий класс семиотических элементов (знаков), в свою очередь, составляет элемент высшего класса. При описании знаковой системы это свойство отража­ется как свойство саморасширяемости описания: правила построения описания для одного яруса применимы и ко всем другим ярусам. Нако­нец, совершенно в другом отношении иерархия проявляется в виде за­кона эквивалентности. Закон эквивалентности в общем случае форму­лируется просто: один знак может быть эквивалентен другому. Про каж­дые два знака можно сказать, различаются или не различаются они фи­зически по их видимому, слышимому и т.д. (воспринимаемому) виду. Если знаки считаются физически тождественными, они суть экземпля­ры (повторения) одного и того же знака. Например, два разных упот­ребления в тексте слова *стол* суть экземпляры одного и того же знака.

Действие закона эквивалентности связано с проблемой тождества: два знака должны быть различны и в то же время тождественны в том или ином отношении. Все дело в том, чтобы установить различные ли­нии отношений, в которых имеет смысл семиотически изучать эквивален­тности знаков. Рассмотрим здесь только две такие линии: 1) *вверх — вниз* по семиотической иерархии (в парадигматическом отношении) и 2) *вширь —* в пределах одной ступени иерархии (в синтагматическом отношении).

1. В парадигматических отношениях, чем абстрактнее знак, тем меньше у него ограничений в позиции при употреблении, тем большая у него свобода встречаемости. При движении *вверх-вниз* по ярусам семиотических систем отношения эквивалентности носят характер модели: знак одного яруса является моделью знаков другого яруса, моделирует те или иные его свойства.

2. В синтагматических отношениях эквивалентность проявляется иначе. Тут возможно несколько основных случаев эквивалентности:

А. Оба элемента встречаются в одном и том же окружении, в одной и той же позиции:

а) элементы взаимозаменяемы, при этом и они, и их окружения остаются тождественными: *между бревен — между бревнами;*

б) элементы взаимозаменяемы, но общего тождества не сохраняет­ся: *на стол — на столе.*

Б. Оба элемента не встречаются в одной позиции. Таким образом их непосредственное сравнение невозможно: *я иду — мы идем.* В этом случае нужно рассматривать как элемент все сочетание в целом и даль­ше поступать, как в случае А.

Случай Б представляет наибольший интерес для семиотики, так как он часто встречается в семиотических системах типа символичес­кой логики, значительная часть правил которой сводится к правилам установления эквивалентности в тех случаях, когда она неочевидна с первого взгляда, т.е. к выявлению скрытой эквивалентности.

Итак, язык есть не просто система знаков, а система соподчинен­ных уровней знаков: все, что остается за пределами этих уровней, не относится к языку. Установить верхний и нижний уровни иерархии в языке достаточно сложно, так как язык не имеет четкого ограничения, он открыт. Уровневый характер языка принадлежит лингвистической теории.

Нижним уровнем признается обычно членение на морфемы (минимальные знаки). Однако последние фонетические исследования показа­ли, что слог является носителем определенной ритмической характери­стики, и поэтому возможно выделение слога в уровень.

Одной из центральных проблем лингвистики является осознание того, какая структура является верхним уровнем языка. В этом контек­сте основное внимание сосредоточено на изучении предложения.

Отношения между нижележащим и вышележащим уровнями равно отношению средства к цели.

Вся иерархия уровней языка покоится на линейном признаке. Принимая линейный характер и соподчинение уровней, следует признать еще одно положение: у каждого языка есть строго ограниченные правила построения синтагматических и парадигматических рядов, в кото­рые входят единицы разных уровней языка. Эти ряды в конечном счете подчиняются смысловым критериям. Лингвистические единицы не существуют вне синтагматических и парадигматических отношений с дру­гими единицами языка. Каждая единица любого уровня есть точка пе­ресечения функций и средств.

Субзнаковый уровень дает средства для построения знакового уров­ня, элементы которого, в свою очередь, являются основой для построе­ния суперзнакового уровня. Л. Ельмслев под языком понимал систему отношений, которая накладывается на континуум действительности.

Предложение, ограничивая систему уровней языка сверху, рассматривается учеными двояко. Наиболее распространенная точка зрения утверждает принадлежность предложения не к языку, а к речи. "Предложение — образование неопределенное, неограниченно варьирующееся, сама жизнь языка в действии. С предложением мы покидаем область языка как системы знаков и попадаем в другой мир, мир языка как сред­ства общения, выражением которого является сама речь", — писал из­вестный французский лингвист Э. Бенвенист. "Группа предложений не образует единицу высшего уровня, нежели само предложение" (А.Х. Гардинер).

Но ведь предложение конструируется из языкового материала низ­ших уровней. Из единиц языка получается образование, принадлежа­щее уже не языку, а речи. Любопытно, что из любой единицы низшего уровня можно образовать предложение, даже из морфемы. Американс­кий лингвист Ф. Боас в качестве примера приводит диалоги типа: ,

* Не danc*es* well ("Он хорошо танцует").
* -*ed* («танцевал»).

«Условием для перехода слова или словосочетания в предложение является законченность мысли (наличие сочетавшихся субъекта и предиката) и законченность словесного выражения, что "требует особой инто­нации"» (А.А. Шахматов). По определению Аристотеля, "слово или сочетание слов, выражающее законченную мысль, есть предложение".

Н. Хомский относит предложение к единицам языка — это противоположная точка зрения.

Всего существует более 150 определений предложения, но все они содержат общие установки:

1) предложение — это точка, в которой происходит превращение явлений языка в явления речи;

2) признание соотнесенности предложения с действительностью;

3) предложение связано с мыслью;

4) предложение выражает законченную мысль.

Предложение обладает законченностью и целостностью.

У предложения легко выделяется синтагматический уровень. А мож­но ли выделить предложение на парадигматическом уровне как отдель­ную лингвистическую единицу для формирования структуры более вы­сокого порядка?

Выше предложения можно возвести уровень текста, связной речи (или дискурса). Дискурс характеризуется единой модальностью и еди­ной стилистической окраской. Если выделен более высокий уровень, то можно установить парадигматические отношения на уровне предложе­ния, и предложение, таким образом, становится цельной единицей, подчиняющейся всем правилам единиц низших уровней.

Разграничение языка и речи должно носить абсолютный характер. Речь от языка отличается качеством ситуативной привязанности (речь определяется ситуацией). На ситуативности построено понимание речи, а направленность речи ориентирована на понимание.

Ситуативность включает в себя:

а) экстралингвистические обстоятельства;

б) широкий лингвистический контекст;

в) эмоционально-психологический контекст произнесения речи.

Таким образом, становится понятно, что речь не может изучаться собственно формальными лингвистическими методами (ее изучение использует методы самых разных наук; см. "Введение"), так как количе­ство ситуаций не поддается исчислению даже в своем наиболее типич­ном выражении. И, видимо, не надо ставить перед собой цель такого перечисления. Ситуативность надо понимать в ее абстрактном харак­тере, т.е. как неотъемлемость речи, и изучать то, как ситуативность вли­яет на ее структуру. В терминах семиотики ситуативность определяется именно через прагматический компонент. Различие языка и речи по ко­личеству измерений (два — у языка, три — у речи) хорошо демонстри­руется драматургией абсурда (С. Беккет, Э. Ионеско и др.), где прагма­тика сдвинута, и функции речи возлагаются на язык. Диалог оказыва­ется абсурдным именно потому, что строится на прагматической пус­тоте. А так как речь невозможна без прагматики, то она задается сред­ствами языка. Рассмотрим диалог:

— *Я люблю яблоки.*

*— Любить можно что угодно.*

— *Кому угодно, кому не угодно и т.д.*

Каждая следующая реплика "цепляется" за слово, т.е. внешнее обстоятельство. За такими диалогами не стоит никакой ситуации.

Действующие лица не используют осмысленную речь. Авторская задача требует, чтобы они говорили без цели коммуникации и без учета ситуации. Такие диалоги связаны не внутренними связями, а внешним образом (чем напоминают словесные игры Л. Витгенштейна), при этом они могут быть настолько содержательны, что представляют интерес для публики. Рассмотрим два текста:

*1. Он остался дома. Катя любит наряжаться. Заходи, если будет свободное время, за мной. Скажи ему хоть одно слово. Мы помогли выкормить жеребенка-сосунка. А вдали в тумане виднелись горы. На здоровье! Я потерял книгу и очень жалею об этом. Не дразни собаку!*

*2. Лосенок Мишка за три года превратился в большого сильного лося. Он был совсем ручным и ходил без привязи по лесу. Как-то с ним произош­ла история. Забавная и поучительная. Однажды Даша пустила теленка гулять па поляну, а сама села под дерево читать книгу. Вдруг из кустов выбежал волк и прямо к теленку. Беда! Что делать? Откуда ни возьмись — Мишка. Он бросился на волка и изо всех сил ударил его ногой. Волк так и покатился по траве. Мишка за ним. Набросился на волка и ударил еще раз. Из того и дух вон.*

Первый текст не является принадлежностью нашей речевой деятельности. Это не дискурс, так как между отдельными предложениями не устанавливается никакой связи. Дискурс в обязательном порядке предполагает наличие внутренней смысловой связи. Вне дискурса предложение существовать не может: только в пределах дискурса мож­но выделить синтагматические и парадигматические отношения. Внут­ренние связи внутри дискурса не ограничены смысловыми связями, хотя последние — наиболее важны; еще есть формальные связи, на­пример видо-временные (в дискурсе в одном видовременном ключе построены все предложения), согласование по модальности, по лич­ной соотнесенности (точка зрения, с которой излагаются предложе­ния), по стилистико-экспрессивным параметрам (это диктуется худо­жественным заданием). Виды дискурса очень многообразны: моноло­гическое повествование, диалог и др.

Рассмотрим особенности предложения как члена дискурса.

1. Ситуативная привязанность. Это речь всегда по поводу какого-то конкретного обстоятельства. Сам дискурс указывает на ситуатив­ную привязанность — основную тему. Если мы будем рассматривать предложения вне дискурса, то в них не будет ситуативной привязаннос­ти. Ситуативная привязанность не дает никаким машинам справиться с языком. В этом — главная причина провала (хотя и не единственная; см. выше) машинного перевода. Как перевести на чешский язык назва­ние цикла стихов Б. Пастернака "Сестра моя — жизнь", если по-чешски слово "жизнь" мужского рода? (Пример Р. Якобсона).

2. Наличие смысла. Как определить смысл? Можно дать следующее рабочее определение: согласование мыслительного содержания предложения с ситуативными потребностями речевого акта образует смысл предложения. Это предполагает ситуативную привязанность предложе­ния, следовательно, 2) вытекает из 1) и является его развитием.

3) Смысл предложения как члена дискурса всегда закончен. Цель­ность смысла проявляется в предложении в том, что он способен всту­пать в смысловые отношения с другими единицами того же порядка в пределах дискурса. Эти отношения определяются как синтагматичес­кие.

В отличие от единиц других уровней языка предложение как отдель­ная единица обладает целым рядом особенностей:

1) творческий продуктивный характер, который позволяет любое словосочетание превратить в предложение; это иногда идет вразрез с буквально понимаемым смыслом (например, в стихах В. Хлебникова);

2) границы законченных смыслов в дискурсе подвижны.

Расстановка знаков препинания есть понимание границ смысла. Во втором тексте можно менять знаки препинания. В первом тексте расстановка знаков препинания диктуется чисто формальными правила­ми. Их замена невозможна. «Чтобы осмыслить некоторые предложения (аномальные), надо их "окунуть" в дискурс» (В.А. Звегинцев).

Определений понятия смысла существует, видимо, столько, сколь­ко существует лингвистов. Иногда удобно бывает воспользоваться определением И.А. Мельчука и А.К. Жолковского: смысл — то общее, что есть у разных выражений, признаваемых синонимичными, т.е. смысл — инвариант синонимичных преобразований (см. выше). В этом опреде­лении предполагается, что смысл предложения носит автономный ха­рактер. Однако многие предложения не допускают перефразирования. Смысл предложения все же уточняется, а возможно, и определяется дис­курсом. Это положение сопоставимо с известной точкой зрения, в соот­ветствии с которой языковой знак получает свое значение только в кон­тексте (древнеиндийская лингвистическая школа).

Предложение — это речевая единица, способная образовывать дискурс. Изъятое из дискурса предложение уже не есть предложение в собственном смысле слова. Оно в этом случае перестает быть единицей речи, а становится единицей языка (псевдопредложением), теряя тот смысл, который получает в дискурсе. Именно поэтому вырванная из контекста цитата может восприниматься в значении, не имеющем никакого отно­шения к тому, что хотел сказать автор. Очень многие люди были пуб­лично дискредитированы таким лжецитированием, которое сродни клевете.

Разумно разделить понятия *значения* и *значимости.* Иметь значение — это иметь смысловое содержание, логически правильно организован­ное. Быть значимым — выполнять то назначение, которое предписыва­ется коммуникацией. Предложения, изъятые из дискурса, имеют значе­ния, но они незначимы. Они получают тот же статус, что и слова в толковом словаре (с набором возможных значений). Их значение абст­рактно, конкретизируется же оно только в дискурсе. Псевдопредложе­ния подвергаются сегментации и классификации, что приводит к выделению единиц низших уровней с помощью формальных и смысловых правил. На основе этих же правил можно синтезировать правильные предложения, которые будут никому не нужны, так как не будут выпол­нять коммуникативную функцию.

Значение слова надо искать в его связи с другими словами, а не с денотатом. Отношение слова и вещи лежит вне системы языка, оно осуществляется через предложение.

Предложения от псевдопредложений отличаются пресуппозици­ей. Понятие пресуппозиции возникло в философии логики (Г. Фреге, П.Ф. Стросон), где обозначает семантический компонент предложения (суждения — *Р),* который должен быть истинным, чтобы предложение *(S)* имело в данной ситуации истинностное значение, т.е. было бы либо истинным, либо ложным. Предложение *Филипп знает, что столица США — Вашингтон* является истинным или ложным в зависимости от географических познаний Филиппа, а предложение *Нью-Йорк — сто­лица США,* с ложной пресуппозицией, не может быть ни истинным, ни ложным, поскольку оно бессмысленно.

Кроме пресуппозиции как условия осмысленности и наличия истинного значения (семантические пресуппозиции), существуют прагматические пресуппозиции. Предложение 5 имеет прагматическую пресуп­позицию *Р,* если при любом нейтральном (т.е. не демагогическом, не ироническом и пр.) употреблении *S* в высказывании говорящий счита­ет *Р* само собой разумеющимся или просто известным слушателю. Семантическая пресуппозиция предложения может не дублироваться соответствующей прагматической. Прагматические пресуппозиции используются при описании семантики актуального членения предложе­ния. Наличие пресуппозиции дает основу согласования предложений в дискурсе на неощущаемой нами основе.

Рассмотрим предложение *Врач бегло говорила по-немецки.* Здесь нет никакой бессмыслицы, так как это предложение удовлетворяет всем тем правилам, которые необходимы, чтобы оно было понято. Пресуппози­ция может быть подвергнута исчислению:

*врач —* ж. р.;

*немецкий —* иностранный язык для нее;

*бегло говорила —* но неизвестно, говорит ли теперь, и т.д.

Таким образом, пресуппозиция — это весь подтекст данного текста.

Когда происходит согласование предложений в дискурсе, осуществляется согласование пресуппозиций. Пресуппозиции связывают пред­ложения в единицы дискурса. Поэтому в речевой коммуникации так важ­но понять, являются ли знания, стоящие за текстом, общими для всех собеседников. Фраза *Сегодня у Галины Андреевны день рождения — надо сделать ей подарок* имеет смысл только при обращении к человеку, знающему, о ком идет речь. В противном случае фраза становится бессмысленной, а речь говорящего неинформативной и даже подозрительной в восприятии слушающего.

Пример построения знаковой системы (на искусственном языке). Пусть у нас задано три знака: *а, b, с.* Построим из них знаковую систему. Все знаки, которые мы будем строить, разобьем на три класса. Опре­деление: всякая знаковая система есть некоторый объект (класс выра­жений), который строится так:

1) задается некоторое количество исходных знаков (семиотических атомов); эти знаки называются простыми;

2) задаются правила конструирования сложных знаков из исход­ных знаков; результатом применения правил будет несколько классов знаков;

3) совокупность построенных знаков есть знаковая система.

Мы будем строить три класса знаков из наших исходных.

Правила:

1. Знак *а* ∈(принадлежит) 1-му классу знаков.

2. Если знак *X* ∈ 1-му классу знаков, то *Хb* ∈ 1-му классу знаков.

В результате применения этих двух правил можем получить бесконечное количество знаков вида: *a, ab, abb, abbb* и т.д. (это знаки первого класса).

3. Если *X &* ("и") *Y* ∈ 1-му классу, то *XcY∈* 2-му классу.

*aca*

*acab*

знаки 2-го класса

*abcab*

*abbca*

4. Знак *аса* есть знак 3-го класса. Таким образом, 3-й класс есть подкласс 2-го, так как из него мы выделили подкласс *ХсХ* и назва­ли его 3-м классом (другое определение).

5. Если *XcY*∈3-му классу, то *XbcYb* также есть знак 3-го класса.

*аса*

*abcab* знаки 3-го класса

*abbcabb*

Значения этих знаков мы не знаем, но строим определенного вида выражения (синтаксический уровень).

Сейчас нам надо перейти на уровень интерпретации. Мы нашей системе можем по желанию дать три различные интерпретации (т.е. три вида семантики в широком смысле):

1) грамматическая интерпретация;

2) логическая интерпретация;

3) арифметическая интерпретация.

1. Грамматическая интерпретация.

Выражения 1-го класса можно интерпретировать как существительные и как определения к существительным.

Правила:

1) *а* — *(дом) —* существительное;

2) *b — (маленький) —* прилагательное;

*ab — дом маленький*

3) *с* — глагол;

4) всякое выражение 2-го и 3-го класса — предложение

*авса мальчик маленький читает книгу*

*аввса пес большой красивый кусает хозяина*

2. Логическая интерпретация.

Если грамматическая интерпретация различает правильные и неправильные предложения (например, *bа —* неправильное предложение, так как не вытекает из наших правил), то логическая интерпретация различает истинные и ложные предложения. Пусть С интерпретируется как знак равенства. Тогда предложение *abca* будет правильным, но лож­ным, а предложение *аса* будет и правильным, и истинным (как весь тре­тий класс): *а = a (ab = ab; abb = abb* и т.д.).

Грамматически правильные предложения, таким образом, с логи­ческой точки зрения, могут быть истинными и ложными:

1) *с* — предикат;

2) всякое выражение 1-го класса — аргумент предиката;

3) всякое выражение 2-го и 3-го класса — предложение;

4) всякое выражение 3-го класса — истинное;

5) если выражение не принадлежит 3-му классу, то оно ложное.

3. Арифметическая интерпретация.

Интерпретируем эту систему как класс натуральных чисел:

*а* есть 0 (ноль);

*b* есть 1;

*с* есть "=" (как и в логической интерпретации).

Тогда *abb =* 011; *ab* — 01; а — 0 и т.д.

Семантика включает в себя правила интерпретации, которые, естественно, задаются отдельно от правил построения. В этом контексте очень интересным является пример великого немецкого математика Г. Кантора.

Если у нас есть ряд натуральных чисел, то мы ему в соответствие можем поставить ряд четных чисел. Ряды будут равны, хотя 2-й ряд ∈1*-*муряду, т.е. оказывается, что часть равна целому;

1 2 3 4 5 6 7 ...

2 4 6 8 10 12 14 …

Для каждого натурального числа существует четное число, которое может быть поставлено ему в соответствие. Оба класса оказываются равными при условии, что они бесконечны.

Таким образом, *истинность — ложность* в математике есть вопрос вывода, а не реальности.

Мы можем построить алгебру (например, Булева алгебра), где *а + а =а* (закон идемпотентности).

*Истинность* — *ложность* выражения определяется только правилами (интерпретацией) и больше ничем. Вопрос интерпретации связан с тем, *что* мы хотим получить. Интерпретация должна быть задана эксплицитно с помощью строгих правил дедукции.

Прагматический аспект в нашем примере заключается в выборе интерпретации.

Семиотическая система нужна для познания реальной действительности, а не сама по себе. Выбор интерпретации зависит от наших целей (и этот выбор есть прагматический уровень системы).

Правила образования (т.е. синтаксические правила) первичны. Если задан синтаксис семиотической системы, уже задана система. Синтак­сис — скелет системы.

Любая знаковая система отличается от математической системы тем, что в первой нет аксиом, а во второй есть аксиома.

Очень важно подчеркнуть, что знак является материальным объек­том. Что же делает данную материальную субстанцию знаком (без предполагаемых догадок о том, что за восприятием данного объекта в качестве знака "помимо восприятия существует нечто иное")? Это иное может быть вскрыто в самой сути знака на основе следующего универсального семиотического принципа, выдвинутого Н. Винером: "Организм противоположен хаосу, разрушению и смерти, как сигнал противоположен шуму". Эта метафора, на основе которой определяется материальное отличие знака от шума, и является завоеванием научной мысли нового времени. Знак есть слышимый результат правильного действия мускулов и нервов.

В материальной характеристике знака существенным является правильное или регулярное отношение любого знака к другим знакам, предшествующим и последующим.

Будучи противопоставлен шуму как специфически организованный элемент, знак обладает свойствами повторяемости и условности.

Реальное существование речевого знака ограничено временем его произведения и восприятия. Как определенная мера энергии знак существует ограниченное время. Шум имеет тенденцию возрастать, а организация знака уменьшаться! На известном пределе знак превращается и шум или воспринимается говорящим и слушающим только в качестве шума. Поэтому каждый акт коммуникации соответствует одному набо­ру знаков. Уже говорилось, что функционирование естественного язы­ка — это повторяемость знаков и их последовательностей. Язык как коммуникативный материальный объект отличается от живого орга­низма именно воспроизведением материальных элементов не в рамках "языка" в целом, но лишь в качестве отдельных комбинаций знаков, связанных отношением предшествования и последования.

Признак повторяемости (или воспроизведения) знака по условиям его материальной природы является наиболее существенным для пони­мания структуры естественного языка.

Признак условности является самым "старшим" в определяющем наборе признаков языкового знака и обычно признается ведущим и определяющим. Ф. Соссюр определил в качестве произвольной связь меж­ду понятием и акустическим образом в рамках индивидуальной психи­ки или коллективного сознания. Произвольное отношение между озна­чающим и означаемым выступает у Соссюра в качестве знака. Услов­ность (немотивированность) знака, по определению, является отноше­нием, связью между элементами одного и того же объекта сознания. Иными словами, одна часть сознания (означающее) выступает недетер­минированно по отношению к другой (означаемому). Соссюр указы­вал, что обнаружение произвольности означаемого не дается с первого взгляда, а достигается после многих блужданий.

Рассматриваемые основные свойства языкового знака не исчерпы­вают его сложной природы, однако вполне достаточны для того, чтобы выделить знак вообще в отдельный объект действительности.

Знаковая система есть материальный посредник, служащий обмену информацией между двумя другими материальными системами. Необходимо указать ту более широкую материальную систему, в которую как звено-посредник включается данная знаковая система. Перебрав достаточно большое количество таких систем, мы убеждаемся в том, что их можно разложить в определенной последовательности. Конста­тация этого факта есть семиотический закон.

Итак, знаковые системы в совокупности образуют непрерывный ряд явлений в объективной действительности, континуум. В этой связи Ю.С. Степанов дает следующее толкование понятия *информация,* кото­рое входит в определение знаковой системы: "Информация всегда есть энергия меньшая, чем та, которая необходима для вещественного существования указанных материальных систем. Энергетические затраты на существование самой знаковой системы пропорциональны энергетичес­кому объему передаваемой информации. Чем более высоко организована знаковая система, тем меньшую часть общей энергии составляет передаваемая ею информация и тем меньше энергия, необходимая для существования самой знаковой системы". В этом смысле знак понима­ется как "состояние знаковой системы в каждый данный момент време­ни, если это состояние отлично от предыдущего и последующего. На­пример, изгиб стебля цветка под воздействием солнечного света есть знак, мы отличаем его от положения стебля до и после этого".

Если знаковая система есть материальный посредник между двумя другими материальными системами, то таков же и знак в простейшем случае:

Система 1 Знак Система 2

Однако в развитых знаковых системах — языках — знак имеет бо­лее сложное устройство. Усложнение заключается в том, что те части обеих систем, которые непосредственно контактируют со знаком, в свою очередь, контактируют друг с другом, и все три системы образуют своеобразное триединство (знаменитый треугольник Г. Фреге). Треуголь­ник Фреге, получивший в дальнейшем развитие в работах Олдина, Рича, Штерна, Ульмана, представляет собой систему противопоставлений зна­ка, понятия и денотата (вещи).

Понятие

План содержания знака

Значение

Sense

Thought of reference

План выражения знака Денотат

Слово Вещь

Symbol Referent

Name

Знак символизирует понятие, связь между ними причинная. Поня­тие относится к вещи. Знак замещает вещь, но прямой связи между ними нет, эта связь может быть неточной и даже ложной. Истинного отраже­ния символом вещи не бывает, так как отношение между ними не пря­мое, а через понятие (вершину thought of reference). В этом основной недостаток естественного языка как коммуникативной системы: слова отражают вещи неточно (люди, говоря одно и то же, часто думают раз­ное, о чем уже много говорилось).

Однако не все знаковые системы в качестве плана содержания зна­ка имеют понятие, в некоторых из них планом содержания выступает сама вещь (или денотат).

В этом отношении очень важной оказывается трехчленная классификация знаков на знаки-символы, знаки-образы и знаки-индексы, основанная на разной степени произвольности знака. Действительно, слово *стол* как знак является, вероятно, абсолютно произвольным (т.е. знаком, в котором между планом выражения, означающим, и планом содержания, означаемым, нет никакого материального подобия (ср. table — англ., Tisch — нем. и т.д.), а изображение дерева на картине часто похоже на дерево (см. выше). Очевидно, что знаки по степени их произ­вольности неодинаковы. Знаки-символы совершенно условны, в них между материальным предметом и денотатом нет логической связи. Это полностью немотивированные знаки. Самым ярким примером семиоти­ческой системы, состоящей из знаков-символов, считается естественный язык. Ф. Соссюр писал, что "язык есть система знаков для выражения идей, следовательно, ее можно сравнивать с военной азбукой и т.д., но только он — важнейшая из них". Соссюр считал знак полностью про­извольным (см. выше), что является компетенцией соглашения между людьми: "...и не только другая фигура, изображающая коня, но любой предмет, ничего общего с ним не имеющий, может быть отождествлен с конем, поскольку ему будет придана та же значимость".

Однако исследования Р. Якобсона и некоторых других лингвистов показали, что вопрос об абсолютной произвольности языкового знака не может быть решен однозначно. Во-первых, практически во всех язы­ках есть звукоподражательные слова *(кукарекать, мяукать* и т.д.), зву­чание которых напоминает звук, который они символизируют[[12]](#footnote-13).

Во-вторых, в сознании человека установлена корреляция между определенными звуками и их образами, например индусами звук [l] воспринимается как мягкий и гладкий, а [r] как движение; русский звук [и] воспринимается как узкий и длинный, а звук [о] как короткий и круглый; в этом случае слово *игла* не может считаться полностью произвольным знаком, поскольку предмет, им символизируемый, тоже узкий и длинный (звуковой символизм). В языке может фиксироваться не только фак­тическое (как в звукоподражании), но и количественное сходство. На­пример, известно, что президент — фигура более важная, чем секретарь, что определяет структуру фразы *Президент и секретарь посетили выс­тавку* (фраза *Секретарь и президент посетили выставку* маловероятна). Следовательно, в этом сложном лингвистическом знаке (фразе) есть определенная количественная связь между означаемым и означающим. Однако основное количество языковых знаков произвольны.

Знаки-образы (иконы) суть знаки, внешне похожие на свой дено­тат, например пантомима или топографические знаки: синий цвет на­поминает цвет воды, зеленый — цвет леса, а коричневый — цвет гор. Именно поэтому они так легко запоминаются в школе (как и знаки мно­гих полезных ископаемых). Некоторые знаки дорожного движения — иконические, например знак запрета на въезд ("кирпич") может быть ассоциирован со шлагбаумом, закрывающим проезд.

Иконическими являются также геометрические знаки. Ч. Пирс счи­тал, что и в алгебре представлены знаки-образы, например знак *плюс (а + b)* — разделитель пространства. В знаках-иконах есть символичес­кие элементы, но в целом — это образы. В музыке, которая в основе своей состоит из знаков-символов, иконы тоже есть (имитация плеска воды, шуршания листвы и т.д.). Идеальным примером иконической зна­ковой системы является фотография.

Знаки-индексы находятся на границе знака и не-знака. Индексы фиксируют причинно-следственные отношения в окружающем мире, если эти отношения уже установлены. Следствие есть знак причины, например дым — это знак костра; свет — это знак того, что планета земля заняла определенное положение по отношению к Солнцу.

Некоторыми учеными (например, С.К. Шаумяном) знаки-индексы выводятся из состава знаковых систем, потому что всякая система зна­ков — общественное явление, и, следовательно, в природе вне человека, вообще говоря, нет никакого языка. Но существуют приметы, напри­мер по ветру определяют погоду. Мы замечаем какие-то связи в приро­де и переводим их в знак. Вне человека (или животных) нет знака, нет информации. *Клетки несут в себе наследственную информацию —* это метафора.

Некоторые ученые (например, И.А. Мельчук) считают, что знак есть более поверхностное представление любого более глубинного смысла как причины, обусловившей его появление (в частности, в синте­зе текста). С его точки зрения, следует отметить «относительность проти­вопоставления "означающее/означаемое": означаемое может быть озна­чающим для другого более глубинного означаемого (смысловая запись, или семантическое представление, — означаемое высказывания, — мо­жет трактоваться как означающее для более глубинного смысла, т.е. для того, что можно было бы назвать "замыслом", "темой", "подтекстом")».

Поскольку знак является посредником между двумя материальны­ми системами, любая из них может рассматриваться как означающее другой. В частном случае в языке как звучание может быть означаю­щим (знаком) для смысла, так и смысл может быть означающим (зна­ком) для звучания. Это положение с очевидностью вытекает уже из того факта, что мы пользуемся двумя типами словарей: с одной стороны, тол­ковым словарем русского языка (или, например, англо-русским слова­рем), когда желаем узнать смысл, принимая звучание и написание сло­ва за означающее этого смысла, за его знак; с другой стороны, слова­рем синонимов, а также тезаурусом ("словарем идей"), когда желаем найти слово, отвечающее нашей мысли, в этом случае принимая извест­ный нам смысл за форму (означающее) разыскиваемых нами звучания и написания (см. ниже в главе "Словари").

Закон был впервые констатирован Л. Ельмслевым: «термины "план выражения" и "план содержания", а также выражение и содержание выбраны в соответствии с установившимися понятиями и совершенно произвольны; их функциональное определение не содержит требования, что­бы тот, а не иной план называли "выражением" или "содержанием"».

Закон обращения планов (план содержания становится планом выражения, а план выражения — планом содержания) в общей форме иллюстрируется треугольником Фреге, любая вершина которого теоретически может быть принята за исходную точку при установлении направленных отношений. Разумеется, что в такой общей формули­ровке закон имеет силу для наблюдателя знаковой системы извне, а для участника знаковой системы (коммуниканта), может быть, толь­ко в некоторых особенных случаях.

Применительно к знаковым системам человека этому закону мо­жет быть придана более узкая и более определенная формулировка. Об­ращение планов имеет место тогда, когда от мыслительного содержа­ния, смысла знака мы идем к самому знаку. Закон проявляется, следова­тельно, при активном настрое мысли: от познающего субъекта (челове­ка) к внешнему миру, объекту. Этот закон связан с принципом активно­сти человека в мире.

Так же неоднозначно решается вопрос о способах выражения, покоящихся на знаках, в полной мере натуральных (как, например, пантомима): относятся ли они к компетенции семиотики как науки или следует их исключить из области семиотического исследования. Для воспринимающего индивида знак-индекс ассоциируется с обозначаемым им объектом в силу действительно существующей между ними в приро­де связи, иконический знак — в силу фактического сходства, тогда как между знаком-символом и объектом, к которому он отсылает, никакой природно обусловленной обязательной связи не существует. Знак-символ является знаком объекта "на основании соглашения". Уже говори­лось о том, что знак неизменчив, один человек не волен его менять. Из­менения вносятся не по произволу, а по причинам социального поряд­ка. В нашей повседневной жизни употребительность и различимость зрительных знаков-индексов гораздо выше, чем слуховых. С одной стороны, слуховые иконические знаки, т.е. имитация естественных шу­мов, с трудом распознаются и почти не используются. С другой сторо­ны, универсальность музыки, фундаментальная роль речи в челове­ческой культуре позволяют сделать вывод, что зрение преобладает над слухом для знаков-индексов и иконических знаков, для знаков же символов слух преобладает над зрением.

В основе отношений между разнообразными символами одной и той же системы лежат традиционные правила. Связь между чувственно воспринимаемым означающим символа и мысленно постигаемым (переводимым) означаемым этого символа основана на согласованной, заученной, привычной ассоциации. Таким образом, знаки-символы и зна­ки-индексы находятся с объектами в отношении ассоциации (искусст­венной — в первом случае и естественной — во втором), а сущность иконического знака сострит в сходстве с объектом. С другой стороны, знак-индекс в противоположность иконическому знаку и знаку-симво­лу с необходимостью предполагается действительное присутствие обозначаемого объекта. Строго говоря, основное различие между знаками трех видов заключается скорее в иерархии их свойств, чем в самих свойствах. Роль иконических знаков и символов-индексов в языке все еще ждет тщательного исследования.

Главным объектом рассмотрения семиотики является совокупность систем, основанных на произвольности знака, так как всякий приня­тый в данном обществе способ выражения в основном покоится на коллективной привычке или (что то же самое) на условности. Знаки учтивости как бы ни были выразительны (девятикратный поклон императо­ру у китайцев), тем не менее фиксируются правилом: именно это правило заставляет их применять, а не внутренняя значимость этих симво­лов. Можно, следовательно, сказать, что знаки целиком произвольные лучше других реализуют принципы семиотического процесса. Вот почему язык, самая сложная и самая распространенная из систем вы­ражения, вместе с тем и наиболее характерна из них всех; в этом смыс­ле лингвистика может служить прототипом вообще всех семиотик, хотя язык только одна из многих семиотических систем.

Резюмируя, можно предложить следующую классификацию зна­ков и знаковых систем.

1. Знаки бывают, прежде всего, *единичные* (изображение туфли над дверью) и *системные,* где каждый знак противопоставлен многим дру­гим. Звонок на урок, например, не противопоставлен своему отсутствию, отсутствие звонка ничего не значит; звонок является здесь единичным знаком, который не входит в оппозицию ни с какими другими знаками и не имеет значимости. Всякая система знаков является коммуникатив­ным устройством, но не всякое коммуникативное устройство есть сис­тема, например совокупность единичных знаков (вывески).

2. Можно говорить об *условных* и *естественных* знаках. Естествен­ный знак близок к значимому явлению. У естественного знака означа­ющее и означаемое образует природное единство. В отличие от значи­мых объектов естественные знаки обладают апеллятивной функцией. Поведение человека состоит из значимых действий, но только приобре­тя коммуникативную направленность в речи, эти действия становятся знаками. Жесты и мимика — значимые объекты, по мимике наблюда­тель может судить о состоянии человека (см. ниже), когда же они пред­назначаются для наблюдателя, они становятся естественными знаками. При обучении путем показа поведение переходит из категории значи­мых действий в категорию естественных знаков.

2а. Среди условных важно различие между знаками *произвольными* и *символическими.* Увидев, например, дорожный знак "стоянка запре­щена", мы не можем догадаться о его содержании, не зная его заранее. В то же время, если мы увидим изображение бублика над дверью, мы можем догадаться, что это булочная. Первый из них является условным, второй символическим знаком.

3. Существуют знаки *прямые* и *косвенные.* Косвенный знак имеет денотатом другой знак. Азбука Морзе состоит из косвенных знаков, при помощи которых передаются другие знаки, знаки языка. Письменность — тоже система косвенных знаков, так как буквы служат для передачи звукового языка. С другой стороны, знак может не соотноситься с другими знаками, а непосредственно передавать смысл, например цифры 1, 2, 3прямо обозначают понятие счета независимо от языка. Большинство единиц звукового человеческого языка являются прямыми знаками, обозначают понятие или называют вещь; исключением являются фонемы,

4. Существуют системы *синтагматические* и *асинтагматические.* В последних каждый знак равен целому сообщению. Между дорожными знаками, например, синтагматических отношений установить нельзя. Находясь рядом, два знака "стоянка запрещена" и "только прямо" не образуют синтагматической последовательности и воспринимаются по отдельности; сигналы космической станции асинтагматичны: каждый из них несет информацию об одном параметре и не образует связного сообщения с отдельным сигналом. В других знаковых системах, напри­мер в естественном языке, азбуке Морзе и т.п., сообщение равно после­довательности знаков. Только для синтагматических систем возможно различие между синтагматикой и парадигматикой.

5. Знаковые системы бывают *тематические* (ограниченные) и *атематические.* Так, знаки записи шахматной игры могут служить для передачи качественно ограниченной информации, топографические зна­ки также служат для передачи информации одного типа в отличие от, скажем, письменности, азбуки Морзе или естественного языка, кото­рые передают качественно неограниченную информацию.

6. Знаковые системы могут быть *статическими* и *операционными,* причем последние обозначают операции над другими знаками, напри­мер знаки "+", " — " или знаки "сдвинуть", "поменять местами" и "пе­ревернуть" в корректорской работе.

7. Знаки могут *быть ситуативными и аситуативными.* Знаки ситуативных систем имеют различные обозначения в зависимости от ситуации. Так, *А+В* может в определенной ситуации иметь денотат 6 + 4, в другой ситуации — 3 + 2 и т.д. Среди языковых знаков ситуативными являются местоимения. Ситуативными знаками являются также слова *правый* и *левый, восток* и *запад* (например, Аляска — крайний запад на американском материке и восток на азиатском).

8. Существуют *замкнутые* и *открытые* знаковые системы. В замкнутых системах количество знаков строго определено и каждый новый возникший знак превращает исходную систему в новую. В открытых системах возникновение нового знака не разрушает старой системы.

Так, число корректорских знаков не определено, каждый корректор придумывает столько знаков типа ⎡, ⎣, Т, ⎤, ⎦, ⊥, сколько исправле­ний нужно сделать на данной странице. В языке словарный состав, по-видимому, является неопределенной системой, если включать в число слов потенциальные слова типа *недоукрепленность, пылеводонепроницаемость* и т.д.

9. Важно различие *простых* и *сложных* знаковых систем. В слож­ной системе некоторая совокупность знаков, неисчерпывающая их об­щее число, является также системой, отличной от системы в целом по одному из перечисленных выше признаков. Так, например, система знаков, применяемых в арифметике, включает операционные (+, −) и статические (1, 2, 3 и т.д.).

9а. Простые системы качественно *однородны.* Сложные системы могут быть много- и одноярусными; в первых возникает иерархическое подчинение: единицы одной подсистемы могут быть сведены, упроще­ны до единицы другой подсистемы или, иначе говоря, предельным минимумом единиц одной подсистемы является единица другой подсистемы. Одноярусные сложные системы не образуют иерархических отношений внутри себя.

Системы знаков сопоставимы друг с другом по этим признакам и образуют те же типы оппозиции, что и единицы.

10. В отличие от единиц две системы могут быть *перекрестными* по отношению друг к другу (внутри этих двух систем есть одни и те же знаки) и *самобытными* (ни один знак первой системы не представлен во второй).

10а. Перекрестные системы могут быть *соположенными* и *противоположенными.* В последнем случае повторяющиеся группы знаков не являются подсистемой ни в одной из двух сопоставляемых систем. Coположенные системы иерархически подчиняют повторяющуюся груп­пу знаков как подсистему внутри себя. Например, лексика естественно­го языка иерархически подчиняет группу сложносокращенных слов, ко­торая является подсистемой внутри системы сокращений, применяемых в определенных областях общения, часть которых не является словами,

Язык в семиотическом смысле можно определить как совокупность условных (2) произвольных (2а) прямых (3) синтагматических (4) атематических (5) статических (6) аситуативных (7) знаков, образующих открытую многоярусную систему (8), соположенную с другими знако­выми системами (10а), но иерархически не подчиняющуюся ни одной из них. Эти системы — объект изучения лингвистики.

Важный принцип общей семиотики таков: семиотическая типоло­гия должна строиться более на принципе изоморфизма и различия зна­ковых структур, чем отдельных типов знаков. Рассматривая любые знаки, общая семиотика отталкивается от их физической природы и от области человеческой жизни, в которой они употребляются. Ее метод — не наблюдение фактически встречающихся знаков (хотя это наблюдение играет роль ориентира), а исследование всех мыслимых возможностей образования знаков и их логически контролируемых свойств, путем ввода для них особых операторов. И какие бы знаковые образования мы ни взяли, мы не сможем обнаружить оператор такого рода, который не был бы предусмотрен чисто логически в общей теории знаков.

***Глава 20***

# СЛОВАРИ

Чувство — способность воспринимать.

*В.И. Даль*

*Словарь* — это справочная книга, которая содержит слова (или морфемы, словосочетания, идиомы и т.п.), расположенные в определен­ном порядке (различном в разных типах словарей), объясняет значения описываемых единиц, дает различную информацию о них или их перевод на другой язык либо сообщает сведения о предметах, обозначае­мых ими. Словари играют большую роль в духовной культуре, в них отражаются знания, которыми обладает данное общество в определенную эпоху. Словари выполняют социальные функции: информативную (позволяют кратчайшим способом — через обозначения — приобщиться к накопленным знаниям), коммуникативную (давая читателям необходи­мые слова родного или чужого языка) и нормативную (фиксируя значе­ния и употребления слов, способствуют совершенствованию и унифи­кации языка как средства общения). Словари возникли в глубокой древ­ности и приобретали затем все большую роль в накоплении и передаче информации.

Расцвет лингвистической лексикографии относится к 60-м годам XX в., что связано с появлением новых лингвистических дисциплин и увеличением числа школ и направлений, выработавших собственный метаязык.

Словари появляются на определенном уровне развития языковой культуры народа, когда, с одной стороны, начинает ощущаться потреб­ность в общем нормализующем описании лексики языка, а с другой — язык достаточно развит, чтобы предоставить лексикографам средства для такого описания. Социальная значимость толковых словарей под­тверждается тем, что во многих странах они были созданы официально признанными научными обществами (например, академиями). Норма­тивная функция в них реализуется в отборе вокабул и значений, а также с помощью примеров и стилистических помет.

В плане содержания задачей словаря является описание лексики язы­ка. В функциональном аспекте он представляет собой произведение дидактического характера, которым читатель пользуется для проверки или расширения своей информации о языке. В структурном отношении сло­варь характеризуется расчлененным расположением материала: каждо­му слову (или группе слов) посвящается независимый отрезок текста, составляющий словарную статью. Статья может быть сплошной или делиться на зоны основной и дополнительной информации.

В лексикографии каждого языка формируется особый метаязык словаря — набор типичных формул при описании значений слов. Помимо формул, метаязык словаря включает объяснения, пометы, виды сокращений, условные знаки.

Всякий словарь характеризуется определенной концепцией, касающейся типа, объема словаря и разработки в нем различных лексикографических параметров, т.е. отбора слов и их аспектов, разъясняемых в словаре. Концепция словаря или имплицитно заключена в самой структуре словаря, либо разъясняется эксплицитно во вводной статье к нему. Отражение разных лексикографических параметров в конкретном словаре определяется спецификой языка, лексикографической традицией соответствующей страны, типом и назначением словаря и взглядам данного лексикографа.

Каждый параметр словаря имеет определенную типологию решений, внутри которой лексикограф определяет свой выбор. При составлении словаря возникает проблема отбора, т.е. соотношения между даваемой информацией и общим знанием носителей языка. По объему и отбору единиц обработки (номенклатуре) словарь может быть экстенсивным (стремящимся охватить максимальное число единиц) и селективным (ограничивающим отбор в зависимости от объема и назначения словаря). Отбор слов и информация о них основываются на анализе текстов, образцов устной речи, которые лексикограф моделирует, существующих словарей и грамматик, а также на собственном языковом опыте составителей. Словарная статья в своей типичной форме представляет некоторое "уравнение" между объясняемым (в словарях русского и других языков — левая часть) и объясняющим (правая часть). Левая часть содержит единицу обработки.

Расположение слов в словаре может исходить из формы (алфавитное, гнездовое, смешанное) или из содержания (по общности значений — в идеографических и других словарях).

Важной проблемой организации словаря является различение омонимии и полисемии. В отношении полисемии наблюдаются две тенденции: включение всех значений многозначного слова в одну статью расчленение такого слова на ряд статей. Значения внутри статьи могут быть расположены либо иерархически, что более отражает их семантику, либо без учета иерархии. При определении последовательности значений используется один из трех принципов: функциональный (по употребительности), исторический (на первом месте — исходное значение) и логический (вначале — более общее значение).

Пометы уточняют стилистический уровень слов *(прост., разг., поэтич., книжн.),* его экспрессивную окраску *(шутл., вульг.),* употребительность *(редк., обычн.),* функционально-профессиональную сферу употреб­ления *(спец., мед., воен.),* семантическую характеристику (перен.), отно­шение к ядру современного языка *(уст., неол.)* и др.

Языковые примеры (иллюстрации) выполняют следующие функции: они подтверждают наличие слова или значения в языке, разъясняют значение слова в контексте, показывают переход слова из языка в речь, приобретение им дополнительных оттенков значения, сообщают сведе­ния внеязыкового характера об обозначаемом предмете, повышают познавательную ценность словаря. В подборе иллюстраций наиболее ярко отражаются идеологическая и практическая стороны словаря. По форме примеры представляют собой модели синтаксических конструкций, реальные словосочетания или предложения (вплоть до целых абзацев); по источнику различаются примеры составительские (придуманы лексикографом либо взяты им из обыденной речи) и цитатные (из определенного источника); по содержанию — собственно лингвистические (по­казывают сочетаемость, употребление слова) и экстралингвистические (разъясняют обозначаемый предмет).

Графические иллюстрации, включаемые в словарь, имеют следую­щие функции: семантизация слова (изображение предмета, который сложно описать компактным определением), раскрытие семантических полей, в которые входит данное слово, показ разновидностей и устройства предметов. В словарях могут быть эксплицитно выражены синтагматические и парадигматические отношения в лексике.

Рассмотрим разные типы словарей.

Первая группа — это *орфографические* словари и словники, которые представляют собой заданный список слов в алфавитном по­рядке, и как разновидность такого словаря может быть словник с грам­матическими пометами. Грамматические пометы бывают представле­ны в большем или меньшем объеме; при каждом слове может стоять помета, указывающая, какая это часть речи, выписаны особые формы данного слова, может быть дана информация о роде, о нестандартном образовании формы множественного числа и т.д. Орфографические сло­вари и словники бывают прямые и обратные. Прямой словарь состоит из слов, заданных в алфавитном порядке, начиная с первой буквы, а обратный словарь состоит из списка слов, заданных в алфавитном порядке, но с последней буквы. В обратном словаре русского языка первым будет слово, которое оканчивается на букву *а*, а перед этой буквой тоже *а* (если такое слово есть) или *б* и т.д., а последним будет слово, которое оканчивается на букву *я.* Обратных словарей в мире издано много, и они являются исключительно ценными изданиями. Для чего существует обратный словарь? Для таких языков, как русский, в котором показатели всех грамматических категорий находятся, как правило, в зоне окончания слова, обратный словарь может восприниматься как словарь грамматический. Если все слова, оканчивающиеся на букву *а,* находятся рядом, то сразу, в частности, виден класс существитель­ных 1-го склонения, и весь массив этого грамматического класса легко охватить. (Там, конечно, будут какие-то вставки, например наречия, оканчивающиеся на *а,* но их легко отсортировать.) Аналогично собран весь список русских прилагательных и причастий (вставки типа *булочная, полицейский, хорунжий* незначительны). Обратный словарь может быть не снабжен грамматическими пометами, но это редкий случай, такой словарь предназначен для лингвиста-исследователя, который изу­чает язык с точки зрения его структуры и, в частности, множеств одно­типных элементов, представленных в этой языковой структуре.

Что в рассмотренных словарях представлено? Известно, что существительные и прилагательные даны в форме единственного числа именительного падежа (только те существительные и прилагательные, которые не имеют формы единственного числа, т.е. pluralia tantum даны в форме множественного числа), глагол дан в форме инфинитива. Что на самом деле скрывается за словом *стол,* записанным в грамматическом словаре? Представлена ли только форма именительного падежа или там содержится большая информация? Грамматические пометы помогают образовать и другие формы этого слова. В орфографических словарях, особенно в обратном, обычно бывает список правил, которые позволя­ют синтезировать разные формы одного слова; эти правила даются в начале или в конце словаря. Если набор синтезирующих правил не дан, то образование регулярных форм считается известным читателю, а не­регулярные формы выписаны целиком или дана справка о том, как их образовать. Таким образом, за представленной в словаре формой един­ственного числа именительного падежа скрывается целый класс суще­ствующих у данного слова форм: под словом *стол* подразумевается так­же *стола — столу* и т.д., которые образуют множество форм данного слова. Форма именительного падежа выступает как знак целого класса форм.

Рассмотрим два термина — *словоформа* и *лексема.* Словоформа — это слово в конкретной грамматической форме (в частном случае — и единственно имеющейся у слова форме), встречающееся в тексте, напри­мер *цвет, цветом, голубую, голубыми, утром, завтра, спорил.* Словофор­ма — двусторонняя единица, планом выражения которой является последовательность звуков (в письменной словесности — букв), планом содержания — значение (как правило, сложное, состоящее из нескольких элементарных значений, часть которых — грамматические). Как любой языковой знак, словоформа, кроме означаемого и означающего, имеет еще и синтактику — информацию о сочетаемости с другими зна­ками в тексте (см. выше). Две внешне различные словоформы, у кото­рых совпадают означаемое и синтактика, называются вариантами друг друга, например *песней* и *песнею.* С другой стороны, возможна омони­мия словоформ — *попугай* (существительное) и *попугай* (глагол), *балла­ды* (родительный падеж единственное число) и *баллады* (именительный падеж множественное число).

В орфографических словарях словоформы не представлены в каче­стве заголовка словарных статей.

Совокупность всех словоформ одного слова образует его парадиг­му, которая называется лексемой (греч. lexikós — относящийся к слову).

Лексема — это множество словоформ одного слова. Лексема рассматривается как единица словарного состава языка. Представляя со­бой совокупность форм и значений, свойственных одному и тому же слову во всех его употреблениях и реализациях, лексема характеризует­ся как формальным, так и смысловым единством.

Существуют и другие трактовки термина лексема, например, У. Вайнрайх понимает под лексемой любую идиоматическую (словарную) единицу, которая может состоять как из одного, так и из нескольких слов, например "седьмая вода на киселе". А. Мартине противопоставляет лек­сему морфеме как знаменательный элемент служебному. Есть и другие определения. Однако понимание лексемы как множества словоформ представляется наиболее удачным. В словаре представлены именно лексемы. Поскольку запись множества громоздка, то выбирается одна из словоформ (им. п. ед. ч.) и записывается как знак лексемы.

Все рассмотренные словари являются номенклатурными.

Другим типом одноязычных словарей являются словари объяснительные, которые по способу толкования делятся на энциклопедичес­кие (содержащие такие сведения о понятии, называемом термином, как сто история, одно или несколько толкований, иллюстрации, библиогра­фия) и толковые (объединяющие термины посредством определения и нескольких примеров).

В объяснительных словарях часто применяется цитатный принцип подачи материала. Эти словари, как правило, одноязычны. Толковый словарь — это словарь, который плану выражения ставит в соответ­ствие план содержания. Написано слово (т.е. лексема), а дальше дается толкование этой записи, т.е. это чисто семиотический словарь, где каж­дому плану выражения ставится в соответствие план содержания.

Особым видом толкового словаря, в значительной степени формализованного, который может быть использован для целей автоматического перевода, является комбинаторный словарь сочетаемости, мо­дель которого разработана Ю.Д. Апресяном, А.К. Жолковским и И.А. Мельчуком в рамках общей лингвистической теории "Смысл — Текст". Предлагается строить словарные статьи по следующей схеме:

1) заглавное слово;

2) морфологическая информация;

3) толкование;

4) модель управления (синтаксические валентности) и условия ее реализации;

5) языковые примеры;

6) стандартные лексические функции;

7) нестандартные лексические функции;

8) "лексический мир" заглавного слова;

9) иллюстративная часть;

10) фразеология;

11) сопоставительная часть.

Рассмотрим перечень лексических функций, используемых в словарных статьях комбинаторного словаря.

1. Syn — синоним: слово, совпадающее со своим ключевым словом *С*0 по смыслу, принадлежащее к той же части речи, что и *С*0, и имеющее такие же синтаксические валентности. Лексическая и синтаксическая сочетаемость, не говоря уже о морфологических и словообразователь­ных свойствах, стилистической окраске и т.п., у синонимов могут быть разными.

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Syn (*C*0) |
| *лингвистика* | *языкознание, языковедение* |
| *огромный* | *громадный* |

2. Conv — конверсив: слово, которое называет то же самое отноше­ние, что и ключевое слово С0, но взятое в ином направлении, т.е. с перестановкой тех же актантов на другие места:

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Соnv (*C*0) |
| *бояться* | *страшить, пугать* |
| *быть женой* | *быть мужем* |

3. Anti — антоним: слово, обозначающее свойство, состояние или действие, "противоположное" свойству, состоянию или действию, обозначенному ключевым словом *С*0*.*

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Anti (*C*0) |
| *горячий* | *холодный* |
| *далеко* | *близко* |

4. Der — синтаксический дериват: слово, совпадающее с *С*0 по смыс­лу, но принадлежащее к другой части речи.

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Der(*C*0) |
| *вышивать* | *вышивание* |
| *искать* | *поиск* |

5. Gener — название понятия, родового по отношению кпонятию, обозначенному ключевым словом *С*0.

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Gener(*C*0) |
| *газ* | *вещество* |
| *клубника* | *ягода* |

6. *S*i(i *=* 1, 2, 3, 4) — типовое название *i*-го актанта. В тексте обозначения конкретных актантов выступают при глаголе-сказуемом, называющем ситуацию, в роли подлежащего:

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | *S*1(*C*0) |
| *экзаменовать* | *экзаменатор* |

7. *S*c *—* типовые названия второстепенных компонентов ситуации — сирконстантов (Л. Теньер), таких как место, инструмент, способ дей­ствия и т.п. (*S*с → *С*0):

*S*loc *—* типовое название места осуществления данной ситуации (= *то, где...)*:

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | *S*loc(*C*0) |
| *борьба, бороться* | *арена [борьбы]* |
| *любовь, любить* | *ложе [любви]* |

*S*instr — типовое название инструмента, используемого в данной ситуации (= *то, чем/посредством чего…*):

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | *S*instr(*C*0) |
| *борьба, бороться* | *оружие, орудие[ борьбы]* |
| *убеждать* | *довод, аргумент* |

*S*mod – типовое название способа (манеры, характера) осуществле­нияданной ситуации (= *то, как...*):

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | *S*mod(*C*0) |
| *писать* | *почерк* |
| *идти* | *походка* |

*S*res *—* типовое название результата данной ситуации (= то, *что получается...*):

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | *S*res(*C*0) |
| *реферировать* | *реферат* |
| *разваливаться* | *развалины* |

8. Соотносительные лексические функции Sing (лат. singulus "отдельный") — "единичность": типовое название одной "штуки", одного "кванта" некоторого *С*0 — и Mult (лат. multum "множество") — "множественность": типовое название совокупности, множества *С*0 (Sing → *С*0, Mult → *С*0):

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *С*0 | Sing*(C*0) | *C*0 | Mult (*C*0) |
| *капуста* | *кочан* | *лошадь* | *табун, косяк* |
| *насилие* | *акт* | *волк* | *стая* |

9.Figur ("фигуральное обозначение") — принятая метафора для *С*0 (Figur → *C*0) (см. выше):

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Figur (*C*0) |
| *заговор* | *нити* |
| *туман* | *пелена* |

10. Centr ("центр", "разгар") — типовое обозначение "центральной" части предмета или процесса (Centr → С0):

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Centr(*C*0) |
| *лес* | *чаща* |
| *работа* | *разгар* |

11. *Ai* (i = 1,..., 4) — типовое определение *i*-го актанта по его реаль­ной роли в ситуации *(такой, который..., такой, которого...; Аi* → *С*0):

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | *Ai*(*C*0) |
| *вредить* | *вредный* |
| *усы* | *с усами, усатый* |

12. Able*i* (лат. habilis "способный", "способный";) — типовое определение *i*-го актанта по его потенциальной роли в ситуации *(такой, который может...,* такой, которого можно..; Able*i* → *С*0):

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Able*i* (*C*0) |
| *гнуться* | гибкий |
| *гореть* | *горючий* |

13. Magn (лат. magnus "большой";) — обозначение высокой степе­ни, интенсивности (см. выше):

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  | | --- | --- | | *C*0 | Magn(*C*0) | | *обыск* | *тщательный* | | *молчание* | *гробовое* | |

14. Ver (лат. verus "истинный") — правильный, соответствующий назначению, какой следует:

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Ver(*C*0) |
| *догадка* | *верная* |
| *шутка* | *уместная* |

15. Воn (лат. bonus "хороший") — хороший:

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Bon(*C*0) |
| *учебное заведение* | *первоклассное* |
| *случайность* | *счастливая* |

16. Adv — имя ситуации в роли определения при глаголе, называющем другую ситуацию:

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Ver(*C*0) |
| *сопровождать вместе с* | |

*Активизацию правых сил сопровождало усиление репрессий*

*Вместе с активизацией правых сил усиливались репрессии.*

17. Loc (лат. locus "место") — предлог типовой локализации (пространственной, временной или абстрактной); Lok → *C*0:

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Loc(*C*0) |
| *завод* | *на* (*+S*предл) |
| *театр* | *в* (*+S*предл) |

18. Copul (лат. copula«связка») — *быть, являться*; Copul → *C*0

19. Орег (лат. operari "совершать") — глагол, связывающий назва­ние актанта в роли подлежащего с названием ситуации в роли первого дополнения:

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Oper(*C*0) |
| *шаг, вывод* | *делать* |
| *решение* | *принимать* |

20. Func (лат. functio "исполнение") — глагол, имеющий название ситуации подлежащим, а названия актантов, если они есть, — дополнениями:

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Func(*C*0) |
| *мороз* | *стоять* |
| *ветер* | *дуть* |

21.Labor — глагол, связывающий название первого актанта в роли подлежащего с названием второго актанта в роли первого дополнения и с названием ситуации в роли второго дополнения (Labor → *С*0):

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Labor(*C*0) |
| *заботы* | *окружать* |
| *орден* | *награждать* |

22.Caus (лат. causa"причина") — *делать так, чтобы…, каузировать;* (Caus → *С*0):

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Caus (*C*0) |
| *сквер* | *разбивать* |
| *школа* | *открывать* |

23. Perm (лат. permittere "позволять") — *не делать так, чтобы не...;* Perm → *С*0:

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Perm(*C*0) |
| *въезд* | *разрешать* |
| *пройти* | *позволять* |

24. Liqu ("ликвидировать") — *делать так, чтобы не, каузироватъ не;* Liqu → *C*0:

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Ligu(*C*0) |
| *спать* | *будить* |
| *полагать* | *разубеждать* |

25. Incep — начинать (Incep → *C*0):

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Ver(*C*0) |
| *спать* | *засыпать* |
| *жить* | *селиться* |

26. Cont — *продолжать = не переставать = не начинать не* (Cont → *С*0):

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | ContFunc(*C*0) |
| *напряженность* | *сохраняться* |
| *запах* | *держаться* |

27. Fin — *переставать = начинать не* (Fin → *С0*)

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Fin(*C*0) |
| *помнить* | *забывать* |
| *спать* | *просыпаться* |

28. Perf ("перфектив") — завершенность действия, достижение им своего естественного предела.

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Perf(*C*0) |
| *вставать* | *встать* |

29.Result ("результатив") — состояние в результате...:

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Result(*C*0) |
| *ложиться* | *лежать* |
| *покупать* | *иметь* |

30. Fact (лат. factum "факт") — *реализоваться, выполниться* ("стать фактом"); Fact → *C*0:

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Fact(*C*0) |
| *испытания* | *проходить успешно* |
| *мечты* | *сбываться* |

31. Real — реализовать, выполнить (требование, содержащееся в *C*0); Real → *C*0:

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Real(*C*0) |
| *совет* | *принимать* |
| *предложение* | *одобрять* |

32. Prepar (лат. preparare "готовить") — *приводить в полную готовность к употреблению, функционированию* и т.п.; Prepar → *C*0:

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Prepar(*C*0) |
| *ружье* | *заряжать* |
| *патефон* | *заводить* |

33. Degrad ("деградировать") — *портиться, выходить из строя;*Degrad → *С*0:

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Degrad(*C*0) |
| *молоко* | *скисать* |
| *хлеб* | *черстветь* |

34. Imper ("императив") — значение "повеления":

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Imper(*C*0) |
| *не шуметь* | *тихо!* |
| *расстрелять* | *к стенке* |

35. Son (лат. sonum "звук") — название типового звучания *С*0 (Son → *C*0):

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Son(*C*0) |
| *корова* | *мычать* |
| *овца* | *блеять* |

36. Destr (лат. destruere "разрушать") — типовое название "агрессивного" действия *С*0: *корова бодает, блоха кусает.*

37. Сар (лат. caput "голова", "глава") — начальник: *декан факуль­тета, ректор университета, вождь племени.*

38. Equip — личный состав: *расчет орудия, экипаж танка.*

39. Doc — документ: *просить — ходатайство.*

40. Attr ("атрибут") — типовая метонимия для *С*0:

|  |  |
| --- | --- |
| *С*0 | Attr(*C*0) |
| *шофер* | *баранка* |
| *офицер* | *погоны* |

Помимо перечисленных выше простых лексических функций для описания лексической сочетаемости должны использоваться и их комбинации — сложные функции.

AntiReal: *отклонять ходатайство, проваливать экзамен.*

AntiMagn: *жидкие аплодисменты, незначительные потери.*

AntiVer : *ложный стыд, несправедливое наказание.*

IncepOper: *приобретать популярность, впадать в отчаяние.*

CausOper: *ставить под контроль, пускать в обращение.*

LiquOper: *освобождать от опеки, лишать покровительства.*

IncepFunc: *завод вступил в строй.*

LiquFunc: *выводить из строя, останавливать движение.*

В качестве отдельных вокабул даются не только слова, но и ряд несвободных сочетаний типа: *учебное заведение, железная дорога, давать по рукам, ломать голову, первым долгом* и т.п. — т.е. сочетания, более или менее эквивалентные словам, в том смысле, что они имеют особое толкование (невыводимое непосредственно из толкований составляю­щих их единиц) и главное специфическую сочетаемость, т.е. свои соб­ственные лексические функции. Указанный принцип издавна применя­ется в американской лексикографии, в частности в словарях Вебстеровской серии.

Исключительно для удобства пользования словарем такие состав­ные вокабулы могут дублироваться в словарных статьях своих компо­нентов.

Омонимами в толково-комбинаторном словаре признаются графи­чески совпадающие слова, толкования которых не имеют общей части. Омонимы оформляются как разные вокабулы. Если два толкования име­ют общую часть, то они трактуются как разные значения одного мно­гозначного слова и даются под одной вокабулой.

Предлагаемые толкования строятся в соответствии со следующими (достаточно строгими) требованиями:

1) в толкованиях не должно быть круга — толкования *А* через *В,* а *В* через *А.* Все толкования сводятся в конечном счете к комбинациям простейших (неопределяемых) смысловых единиц, т.е. базовых слов;

2) каждое толкование должно строиться не непосредственно из простейших единиц, а из максимально крупных, какие только есть в словаре, т.е. из семантических "непосредственно составляющих" (слов, кото­рые сами толкуются в соответствующем месте); иначе говоря, если *А* может быть истолковано через базовые слова *В*1, *В*2, *В*3, *В*4, *В*5,но в дан­ном языке есть слова *С = В*1, *В2* и *D = B*3, *B*4, *B*5, то *А* должно толковаться через *С* и *D;*

3) толкуемое слово и толкование должны быть тождественны по смыслу. Это значит, что все слова в составе толкования должны быть необходимы и достаточны. Тогда толкования будут обеспечивать формальное различение любых двух интуитивно различных слов и отождествление любых двух интуитивно синонимичных слов.

Наряду с этими свойствами от толкований требуется достаточная языковая гладкость.

В толкование могут включаться разного рода нестандартные пояснения, облегчающие его восприятие; кроме того, за толкованием может следовать отсылка к другой словарной статье, где дано смысловое сопоставление данного слова с близкородственными.

В модели управления для каждой синтаксической валентности сло­ва указываются ее семантическая интерпретация (например, в модели управления слова *агрессия:* 1 — кто нападает, 2 — на кого нападают), альтернативные морфологические способы ее выражения и степень обязательности определенных способов ее реализации.

Среди примеров языковой реализации модели управления даются не только возможные и рекомендуемые реализации, но и специально построенные примеры невозможных реализаций.

Пример словарной статьи толково-комбинаторного словаря

ЧУВСТВО — способность воспринимать.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Кто воспринимает | Воспринимаемый аспект объекта | Воспринимаемый объект | Невозможно |
| 1 | 2 | 3 | 1.1 + 2.1 |
| 1. *S*род | 1. *S*род |  |  |
| 2. *А*прит | 2. *А*обязат |  |  |

Эстетическое [музыкальное] чувство зрителей; мое эстетическое чувство; его чувство формы; чувство пространства [опасности, времени]

Невозможно: *чувство цвета живописца.*

Gener: *способность [чувствовать];*

*V0: чувствовать;*

*S*instr: *орган ~ а; обычно органы ~ [орган зрения — глаза, слуха — уши. обоняния — нос, равновесия — вестибулярный аппарат];*

*А*1: *с ~ ом [*с ~ *ом юмора, формы и т.п.]; чуткий, восприимчивый к [S*дат*] [= Able*1 *(воспринимать)];*

Magn: *обостренное, развитое, врожденное, редкое, изощренное [о физических чувствах];*

AntiMagn: *слабое, слабо развитое, притупленное;*

Func (Magn+Ч.): *быть развитым у [S*род*];*

Caus Plus: *развивать* ~ *о в [Sпредл], у [S*род*]; обострять* ~ *о в [Sпредл], у [S*род*] D*1 *(Caus Plus) — нецелесообразный деятель;*

IncepPlus: *обостряться, развиваться;*

IncepMinus: *притупляться, слабеть;*

Ver: *верное;*

Bon: *изумительное, удивительное, потрясающее;*

Oper: *обладать ~ом, быть наделенным, одаренным ~ом*

(при Ч. нежелателен *AntiMagn); отличаться -ом*

(при Ч. обязательное оценочное определение, включающее *Magn, Ver, Bon);*

CausOper: *наделять, одарять ~ ом [Sвин];*

недо Caus Oper1: *обделить* ~ *ом [Sвин];*

LiguOper: *лишать* ~ *а [Sвин];*

FinOper: *утрачивать, терять ~о;*

неОрег: *быть лишенным ~ а;*

Func: *быть у [Sрод]; быть присущим, свойственным [Sдат];* при Ч. нежелателен *Anti Magn;*

CausFunc: *воспитывать* ~ *о в [Sпредл], у [Sрод]; прививать ~ о; [Sвин];*

LiquFunc: *убивать, вытравлять* ~ *о в [Sпредл] [также в себе];*

IncepFunc: *появляться, развиваться у [S*род*];*

Fin Func: *атрофироваться, исчезать, пропадать у [Sрод];*

не Func: *отсутствовать у [Sрод];*

Fact: *говорить, подсказывать [Sдат]; требовать от [Sрод];*

AntiFact: *спать, дремать, молчать в [Sпредл]*

CausFact: *пробуждать ~ о в[Sпредл]*

пытаться Caus Fact: *взывать, апеллировать к ~ у (по поводу конкретного случая);*

LiquFact: *заглушать ~ о в [Sпредл];*

IncepFact: *просыпаться, пробуждаться в [Sпредл];*

FinFact: *изменять [Sдат], покидать [Sвин] [часто с "никогда не "];*

PerfFact: *заговорить в [Sпредл];*

Fact: *не позволять [Sдат], заставлять [Sвин];*

AntiFact: *подводить [Sвин];*

Real1: *обнаруживать, проявлять ~ о;*

*Real*2: *удовлетворять ~о (только для эстетических, нравственных и религиозных чувств)*;

AntiReal2: *оскорблять ~ о.*

Ч., имеющееся от рождения: врожденное.

Его эстетическое [нравственное, религиозное] чувство было оскорблено. Чувство меры [юмора, формы] никогда ему не изменяло [его не покидало]. У отдельных руководителей это приводит к утрате чувства нового. У него было врожденное чувство цвета [формы, жанра, ритма]. Он совершенно лишен чувства времени [пространства, высоты]. Бес­смысленно взывать [апеллировать] к его чувству справедливости; он давно его утратил. — Ох, уж мне этот Джонс, с его хваленым чувством справедливости! Обделенный от природы эстетическим чувством [= пло­хо воспринимающий прекрасное]... Мелочная опека способна начисто убить [вытравить] в человеке чувство ответственности. Люди с разви­тым чувством изящного [чуткие, восприимчивые к изящному] — ред­кость. Это замечание резануло мне слух. — Что-то в этой фразе не так: она явно режет ухо. Редактор оставит эту фразу — он не лишен чув­ства юмора.

## Так век за веком — скоро ли, Господь? —

*Под скальпелем природы и искусства*

*Кричит наш дух, изнемогает плоть,*

*Рождая орган для шестого чувства.*

Н. Гумилев

[Здесь шестое чувство — ~ *о* прекрасного]

## О чувство чуда! Седьмое чувство!

А. Вознесенский

Лишаться ~ = терять сознание.

Приходить в ~ *о =* приходить в сознание.

##### Чувство самосохранения: инстинктивное

стремление обезопасить себя.

ЗРЕНИЕ — способность видеть [= воспринимать цвет и форму на расстоянии].

ОБОНЯНИЕ — способность обонять [= воспринимать запахи, т.е. состав вещества, на расстоянии].

НЮХ 1, ЧУТЬЕ 1 — обоняние у животных.

СЛУХ — способность слышать [= воспринимать звуки на расстоя­нии].

ВКУС 2 — способность воспринимать вкус 1.

ОСЯЗАНИЕ — способность воспринимать механические свойства поверхностей.

ИНТУИЦИЯ — чувство не явленной в фактах действительности.

НЮХ 2, ЧУТЬЕ 2 — интуиция [разг.].

ШЕСТОЕ ЧУВСТВО — интуиция [разг.].

ВКУС 3 — чувство искусства [литературный, музыкальный, эстетический вкус].

ЭСТЕТИЧЕСКОЕ ЧУВСТВО — чувство прекрасного.

ЮМОР — чувство смешного.

ГЛАЗОМЕР — чувство расстояния.

ОРИЕНТИРОВКА — чувство своего положения в пространстве.

Вот что пишут авторы о предлагаемой модели словаря:

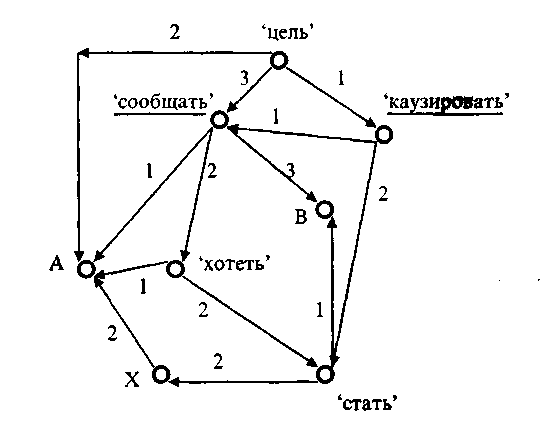
«В рамках существующей лексикографической номенклатуры определить жанр предлагаемого словаря оказывается затруднительным. В самом деле, в нем явным образом совмещены принципы того, что при­нято называть толковым словарем (ср. подачу всех производных при заглавном слове), словарем синонимов (ср. сведения о синонимах и ан­тонимах, а также сопоставительную часть), идиоматическим словарем, словарем сочетаемости и синтаксических моделей, словарем неправиль­ностей и т.п.

Такая многоаспектность словаря объясняется не жадностью и всеядностью его авторов: совмещение всех известных типов словарей в одном словаре оказалось естественным результатом попытки последовательно провести один простой и общий принцип. Этот принцип состо­ит в следующем: предлагаемый словарь должен давать в явном виде всю информацию, необходимую для построения на данном языке любых высказываний, выражающих заданный смысл, т.е. быть словарем син­теза. Иными словами, в словаре предлагается с самого начала видеть не справочник без достаточно конкретизированного адреса и назначения, а орудие для выполнения строго определенной задачи. Словарь рассчи­тан на следующую ситуацию: имеется автомат или человек, плохо вла­деющий данным языком (иностранец, ребенок, малограмотный); ему нужно выразить некоторую мысль. Его знания ограничиваются грам­матикой и элементарными лексическими сведениями, которые позволя­ют ему сконструировать для выражения своей мысли только языковой "полуфабрикат". Словарь дает ему в руки средства для перехода от это­го полуфабриката к полноценным, идиоматичным и разнообразным языковым воплощениям исходной мысли. Как выяснялось, система, обеспечивающая этот переход, требует всех тех сведений, которые и предполагаются в рассматриваемом словаре».

Третий тип словарей — так называемые *семантические* или смысловые словари, в которых исходным (заглавием словарной ста­тьи) является смысл.

Как должен быть организован семантический словарь? В основу кладется специально разработанный формальный способ записи смыс­ла (скорее всего, это должна быть не плоскостная, а трехмерная пространственная структура). Элементарному смыслу ставится в соответствие правописание (означающее языкового знака). Цепочки значений (регулярных в языке) реализуются в плане выражения. Такой словарь мыслится как очень сложно организованный. Самым трудным является разработка формальной записи смысла. Почти вся лингвистика после­дних лет занимается разработкой разных способов записи смысла, потому что смысл, в отличие от формы слова, от его звучания и правописания, не дан нам в непосредственном наблюдении: мы его не можем ни увидеть, ни услышать, ни пощупать, мы его можем только сознательно ощутить. Но ведь как-то он представлен в нашем сознании! Мы пытаем­ся моделировать смыслы, находящиеся в нашем мозгу, придумывая не­кую специальную смысловую запись.

Попытка изображения смысла, или семантического представления (Сем. П) фразы на плоскости (И.А. Мельчук).



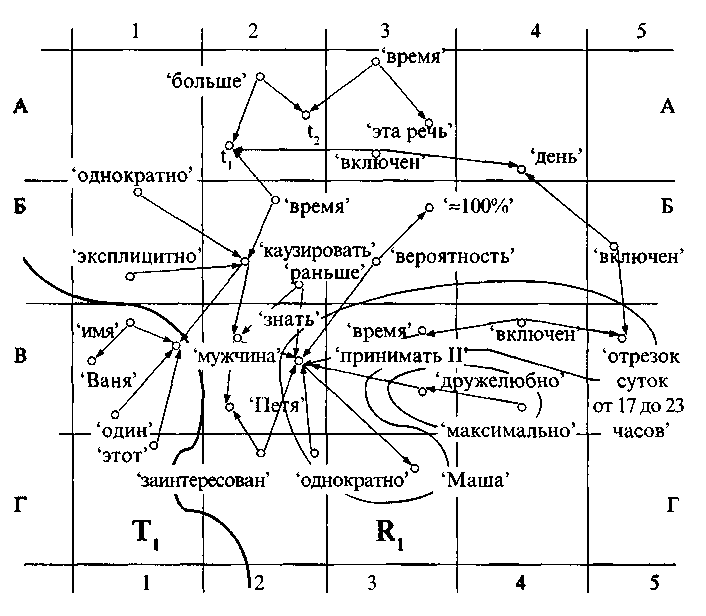
А сообщает В, что А хочет, чтобы В стал Х-м

самого А, — с целью, чтобы это сообщение

каузировало, чтобы В стал Х-м

Возможные чтения (Сем. П) фразы:

*Ваня твердо обещал Пете вечером принять <что вечером он примет> Машу самым теплым образом.*



Разработка самых разных видов смысловой записи — это краеугольный камень лингвистики второй половины XXвека. Есть определенные достижения в этой сфере; одним из них и является специально разработанная семантическая запись И.А. Мельчука, на базе кото­рой им создается словарь. Даже беглый взгляд на рисунок позволяет понять, сколь сложно организовано описание смысла.

Понятно, что семантический словарь — это словарь будущего, по­тому что только наличие такого словаря может реально обеспечить автоматический перевод с одного языка на другой. Уже говорилось, что перевод — это вычитывание информации из текста и представление этой информации средствами другого языка. Для того чтобы осуществить автоматический перевод, надо понятый смысл суметь задать формаль­но, т.е. выработать формальную запись, позволяющую фиксировать смыслы, которые человек распознает, читая текст, скажем, на родном языке. Словарь, организованный по принципу словесных параллелей (*стол —* table), т.е. обычный двуязычный (или многоязычный) словарь — слабый помощник переводчику, поскольку перевод никогда пословно не осуществляется (неверные методики преподавания иностранного язы­ка методом пословного перевода приводят к тому, что человек не мо­жет заговорить на этом языке). Переводить можно только целые конст­рукции, потому что только в рамках предложения можно раскодиро­вать информацию, которая никогда не является суммой смыслов состав­ляющих элементов. И только получив эту общую информацию, ее мож­но выразить средствами другого языка. Речь человека не является по­словной калькой с другого языка. Русское *здравствуйте*!переводится на английский язык как *How do you do?,* что в прямом переводе не имеет ничего общего с оригиналом, тем не менее это единственный правиль­ный перевод. Важно понять, что адекватный перевод является непос­ловным всегда, а не только в отдельных случаях. Это — норма.

Двуязычный словарь ставит в соответствие друг другу два знака при едином понятии, т.е. плане содержания — это соответствие двух означающих (по одному на каждый язык) одному означаемому. Значе­ние слова нигде не описывается, а признается понимаемым носителем того языка, который представлен в словаре второй частью.

Многоязычный словарь ничем не отличается в этом отношении от двуязычного: знаку первого языка через понятый смысл ставятся в соответствие знаки в других языках. На этом принципе основаны все многоязычные словари.

Следующий тип словарей — *тезаурусы* (греч. thesauros — со­кровище, сокровищница). Тезаурус — это идеографический словарь, в котором показаны семантические отношения (родовидовые, сино­нимические и др.) между лексическими единицами. Структурной ос­новой тезауруса обычно служит иерархическая система понятий, обес­печивающая поиск от смысла к лексическим единицам (т.е. поиск слов исходя из понятия). Для поиска в обратном направлении (т.е. от сло­ва к понятию) используется алфавитный указатель.

В идеале тезаурус должен быть устроен следующим образом. Выбирается самое общее понятие, связанное с человеческими представления­ми о мире, скажем *Вселенная.* Оно задается некоторым словом. Потом это понятие расчленяется на два (в тезаурусе лучше использовать би­нарную, т.е. двоичную систему членения, хотя это и необязательно) других понятия. Например, *живое* — *неживое* (т.е. *Вселенная* будет члениться на *живую природу* и *неживую природу). Живая природа* мо­жет быть расчленена на *разумное* и *неразумное.* Разумное членится на *мужчин* и *женщин.* Неразумное — на *органическое* и *неорганическое* и т.д. В результате последовательного двоичного членения каждого понятия получается древообразная структура.

###### Вселенная 1

Живое 2.1. Неживое 2.2.

Разумное 3.2.1.1. Неразумное 3.2.1.2.

Мужчины 4.3.2.1.1.1. Женщины 4.3.2.1.1.2.

Органическое 4.3.2.1.2.1. Неорганическое 4.3.2.1.2.2.

Тезаурус — это огромное понятийное дерево, заключающее об­щее знание человека о мире. Внизу этого дерева находятся далее не­членимые в смысловом отношении конкретные понятия. Например, слово *слеза,* которое вряд ли в смысловом отношении можно разделить. Те единицы, которые находятся внизу дерева, т.е. далее нечленимые, называются терминальными элементами. Вне всякого сомнения, мо­жет быть нарисовано не все такое дерево, а только какой-то узел. По­этому обычно в тезаурусе дерево представлено так: каждый узел де­рева снабжен номером — первая цифра соответствует удалению от вершины, вторая показывает, соответствует эта единица более левой или более правой ветви. В словаре около каждого слова должен сто­ять номер вне зависимости от того, терминальное это слово, т.е. свя­занное с нечленимым понятием, или находящееся в узлах.

Словарь-тезаурус, в частности, является блестящим словарем синонимов, потому что в один и тот же узел попадают слова, представляющие в языке сходное значение (ведь это понятийный словарь).

Два множества, на которые распадается узел, между собой являют­ся антонимами. Такой словарь антонимов оказывается полным и точ­ным, так как каждое понятие представлено набором конкретных язы­ковых единиц. Словари синонимов и антонимов — побочные резуль­таты создания тезауруса. Первый тезаурус, изданный в середине прошлого века, пост­роен П.М. Роже. Он существует в двух видах: на английском и фран­цузском языках. По-английски он называется "Roget's International Thesaurus of English words and phrases". Тезаурус Роже построен не на бинарном принципе членения. В качестве главного выделено по­нятие "Категории" ("Categories"), которое членится на 8 смысловых частей: "Абстрактные отношения" ("Abstract relations"), "Космос" ("Space"), "Физические явления" ("Physics"), "Вещество" ("Matter"), "Ощущение" ("Sensation"), "Разум" ("Intellect"), "Воля" ("Volition") и "Любовь" ("Affections"), каждая из которых, в свою очередь, чле­нится на несколько других и т.д., пока не образуются синонимичес­кие ряды слов, которые и представляют собой терминальные блоки.

Понятийная классификация Роже очень интересна и, безусловно, не потеряла своей значимости сегодня. Приведем три верхних уровня членения этой классификации.

### *Synopsis of Categories*

CLASS ONE: ABSTRACT RELATIONS

I. Existence

A. Being in the Abstract

B. Being in the Concrete

#### C. Formal Existence

D. Modal Existence

II. Relation

#### A. Absolute Relation

B. Partial Relation

C. Correspondence of Relationship

III. Quantity

A. Simple Quantity

B. Comparative Quantity

C. Conjunctive Quantity

#### D. Wholeness

IV. Order

A. Order in General

B. Consecutive Order

C. Collective Order

#### D. Distributive Order

E. Conformity to Rule

V. Number

A. Number in General

#### B. Determinate Number

C. Indeterminate Number

VI. Time

A. Absolute Time

#### B. Relative Time

С. Time with Reference to Age

D. Time with Reference to Season

E. Recurrent Time

VII. Change

VIII. Eventuality

# IX. Causation Power

A. Power in General

B. Power in Operation

C. Indirect Power

D. Combination of Forces

### *CLASS TWO: SPACE*

I. Space in General

A. Abstract Space

#### B. Specific Space

C. Relative Space

D. Existence in Space

II. Dimensions

A. General Dimensions

#### B. Linear Dimensions

C. External and Internal

III. Structure, Forms

A. General Form

B. Special Form

#### C. Superficial Form

IV. Motion

A. Motion in General

B. Change of Place

C. Motion Conjoined with Force

D. Motion with Reference to Direction

### *CLASS THREE: PHYSICS*

I. Physics

II. Heat

III. Light

IV. Electricity and Electronics

V. Mechanics

VI. Physical Properties

VII. Color

### *CLASS FOUR: MATTER*

I. Matter in General

II. Inorganic Matter

A. Mineral Kingdom

B. Soil

C. Fluids

D. Vapors

III. Organic Matter

# A. Animal and Vegetable Kingdom

B. Vitality

C. Vegetable Life

#### D. Animal Life

E. Mankind

F. Male and Female

### *CLASS FIVE: SENSATION*

I. Sensation in General

II. Touch

III. Taste

IV. Smell

V. Sight

VI. Hearing

A. Perception of Sound

#### B. Sound

C. Specific Sounds

D. Unmusical Sounds

E. Musical Sounds

# CLASS SIX: INTELLECT

I. Intellectual Faculties and Processes

A. Faculties

B. Comprehension

C. Functions of the Mind

D. Reasoning Processes

E. Considerations

F. Assessment

G. Conclusion

#### H. Theory

I. Belief

J. Grounds for Belief

K. Qualifications

L. Conformity to Fact

M. Acceptance

II. States of Mind

A. Mental Attitudes

B. Creative Thought

C. Recollection

D. Anticipation

III. Communication of Ideas

# A. Nature of Ideas Communicated

B. Modes of Communication

C. Education

D. Indication

E. Representation

F. Arts of Design

#### G. Language

H. Grammar

I. Style; Mode of Expression

J. Spoken Language

K. Written Language

L. Linguistic Representation

M. Uncommunicativeness; Secrecy

N. Falsehood

### *CLASS SEVEN: VOLITION*

I. Volition in General

A. Will

B. Resolution; Determination

C. Irresolution; Caprice

D. Evasion

E. Inclination

#### F. Choice

G. Custom

H. Motive

I. Purpose

J. Ways and Means

K. Use

II. Conditions

A. Adaptation to Ends

B. Wholesomeness

C. Health

#### D. Physical Progress

E. Security

III. Voluntary Action

A. Action

В. Exertion; Endeavor

С. Preparation

#### D. Accomplishment

E. Adroitness

F. Conduct

# IV. Authority; Control

A. Prerogative

B. Politics and Government

C.Direction

D. Directions

#### E. Constraint

F. Restraint

G. Unrestraint

H. Subjugation

I. Compliance

J. Pledge

K. Proposal

L. Consent

M. Commission

V. Support and Opposition

A. Support

#### B. Opposition

C. Concord

D. Contention

E. Peace

F. Mid-course

VI. Possessive Relations

A. Possession

B. Sharing

C. Transfer of Property

D. Appropriation

E. Interchange of Property

#### F. Monetary Relations

# CLASS EIGHT: AFFECTIONS

1. Personal Affections

A. Emotion

B. Excitability

C. Pleasure and Pleasureableness

D. Anticipative Emotions

#### E. Concern

F. Discriminative

G. Pride

H. Esteem

I. Contemplative

II. Sympathetic Affections

A. Social Relations

B. Social Affections

C. Civility D.

#### Benevolence

E. Sympathy

F. Gratefulness

G. Ill-humor

H. Selfish Resentment

I. Reprisal

III. Morality

A. Morals

B. Moral Obligation

C. Moral Sentiments

#### D. Moral Conditions

E. Moral Practice

F. Moral Observance

IV. Religion

#### A. Supernatural Beings

B. Supernatural Regions

C. Religious Beliefs

D. Religious Quality

E. Religious Sentiments

F. Religious Practice

G. Supernaturalism

H. Churchdom

Для абсолютного большинства языков мира полных тезаурусов не существует до сих пор. Но существуют тезаурусы частичные, не всего языка, а подъязыков, например тезаурус металлургии, медицинский те­заурус и т.д. В практике информационной работы большое распрост­ранение получили информационно-поисковые тезаурусы, главная за­дача которых — единообразная замена лексических единиц текста стандартизованными словами и выражениями (дескрипторами) при ин­дексировании документов и использование родовидовых и ассоциа­тивных связей между дескрипторами при автоматизированном инфор­мационном поиске документов.

В теоретическом отношении тезаурус имеет непреходящую ценность, так как структурирует представление человечества о мире. Кроме того, тезаурус является одной из возможных моделей семантической системы лексики.

Были рассмотрены основные типы одноязычных словарей. Существуют еще фразеологические словари, а также словари пословиц и поговорок, словари языка писателей, словари паронимов (однокоренных слов), этимологические, исторические, диалектные и другие словари. Все они являются разновидностями приведенных выше словарей. Напри­мер, словарь пословиц и поговорок — частный случай словника, сло­варь иностранных слов толкового словаря, словарь паронимов — это частный случай семантического словаря. Таким образом, можно счи­тать, что все словари вписываются в предложенную классификацию.

***Глава 21***

РЕЧЕВАЯ ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТЬ ТРОПОВ

Нет бытия вне сравнения, ибо

само бытие есть сравнение.

О. Мандельштам

Одна и та же мысль в языке выражается множеством способов (см. выше), из которых может быть выбран наиболее эффективный в конк­ретной речевой ситуации. Кроме психологического и логического ас­пектов, понятие эффективности передачи информации имеет и чисто лингвистический аспект. Он связан с выбором стиля и жанра речи и с применением приемов выразительности, усиливающих восприятие текста.

*Стилем* (лат. stilus — остроконечная палочка для письма, мане­ра письма) называется разновидность языка, закрепленная в данном обществе традицией за одной из наиболее общих сфер социальной жиз­ни и частично отличающаяся от других разновидностей того же языка по всем основным параметрам: лексикой, грамматикой, фонетикой. В современных развитых языках существуют три наиболее крупных сти­ля: а) нейтральный, б) более "высокий", книжный, в) более "низкий", разговорный (фамильярно-разговорный, разговорно-просторечный).

С коммуникативной точки зрения под стилем понимается общепринятая манера, обычный способ исполнения какого-либо конкретного типа речевых актов: ораторская речь, передовая статья в газете, научная (не узкоспециальная) лекция, судебная речь, бытовой диалог, дружеское письмо и т.д. Стиль в этом смысле характеризуется не только набором (параметрами) языковых средств, но и композицией акта.

С функциональной точки зрения во многих современных литературных языках выделяются обиходно-литературный, газетно-политический, производственно-технический, официально-деловой и научный функциональные стили, но объем каждого из них, соотношение друг с другом, место в стилистической системе в разных языках неодинаковы. Во всех языках центральное положение занимает обиходно-литератур­ный стиль, бытующий в широком повседневном неспециальном обще­нии и в художественной литературе, — "нейтральная" разновидность литературного языка, на фоне которой проявляются особенности дру­гих функциональных стилей, отражающие различие типов ситуаций общения. Газетно-политический стиль связан с общественно-политичес­кой сферой жизни, официально-деловой — стиль деловых бумаг и спе­циального общения в экономической, юридической, дипломатической сферах, в государственных учреждениях и т.п., научный и производствен­но-технический стили обслуживают науку и производственно-техничес­кую сферу. Статус языка художественной литературы вызывает споры. Некоторые ученые считают его функциональным стилем, другие видят в нем особое явление, отмечая, что он соотносится со всем национальным языком, включая территориальные и социальные диалекты. Спорным остается вопрос о месте разговорной разновидности в системе функционального стиля литературного языка.

Функциональный стиль — категория, зависящая от исторически изменяющихся социально-культурных условий использования языка, порожденная сложностью и многообразием общественно-речевой прак­тики людей. Системы функциональных стилей различны в различных языках и в разные эпохи существования одного языка. Так, социально значимыми у многих народов являются сферы устной народной сло­весности, культа, что вызывает к жизни соответствующие функцио­нальные разновидности языка. В определенные периоды, особенно предшествующие формированию наций и литературных языков, оп­ределенные сферы общения могут обслуживаться чужими языками, на­пример такую функцию может выполнять латинский язык.

Функциональный стиль реализуется в устной и письменной формах и имеет особенности в лексике, фразеологии, словообразовании, мор­фологии, синтаксисе, фонетике, в использовании эмоционально-оце­ночных и экспрессивно-образных способов выражения, в наличии своей системы клишированных средств.

Каждый речевой отрезок (как устный, так и письменный) выдер­жан в определенном стиле. Целесообразно выбирать стиль так, чтобы он соответствовал речевой обстановке. Нельзя возвышенным стилем го­ворить в среде уголовников точно так же, как нельзя на жаргоне гово­рить во время проповеди и т.д. Совершенно очевидно, что сам выбор функционального стиля соответствует целевой установке. Так же выбирается жанр. Например, если вы пишете деловое письмо, то не следу­ет представлять его в форме диалога.

Выразительность речи прежде всего связана с коммуникативной функцией понимания. Определенным способом организованная повторяемость может улучшить понимание, но не в случаях, когда повторяется мысль (т.е. план содержания), — это приводит к десемантизации (см. выше), а когда редуплицируется форма (т.е. план выражения): ал­литерация, а также параллелизм, анафора, эпифора.

*Аллитерация* (ср.-век. лат. alliteratio, лат. ad — к, при и litera — буква) — повторение согласных звуков, преимущественно в начале слов, как орнаментальный прием выделения и скрепления важнейших слои *(Пора, перо покоя просит...* — А.С. Пушкин).

Поэтический текст, как правило, есть знак душевного состояния автора, в котором он находится во время создания этого текста. Некото­рые звуки, безусловно, передают определенные душевные состояния, например такие, как [ш] или [с],[n] (см. выше о звуковом символиз­ме):

*"And the silken, sad, uncertain rustling of each purple curtain, thrilled me — filled me with fantastic terrors never felt before... "* (E.А. Рое).

В переводе на русский язык М.А. Зенкевич сохраняет аллитерацию как прием: *Шелковый тревожный шорох в пурпурных портьерах, што­рах полонил, наполнил звуком ужаса меня всего.*

Все приемы выразительности делятся на тропы и фигуры. *Тропы* — это приемы выразительности, которые реализуются на уровне слова или словосочетания. *Фигуры* — это приемы выразительности, которые реализуются в тексте, равном предложению или большем, чем предло­жение.

Тропы, как правило, связаны с переосмыслением. В языкознании представлено понимание тропа и как стереотипного употребления сло­ва или высказывания в переносном значении (метонимия, метафора). Это неудачное определение, так как переносного значения, вообще го­воря, не существует. Под переносным значением понимается обычно типовое значение другого языкового знака. Каждый знак имеет несколь­ко толкований: первое, второе... и т.д. Некоторые толкования являются очень распространенными, тогда они называются главными, а некоторые могут встречаться только в одном связанном словосочетании (но, тем не менее, они представлены в языке). Когда слово попадает в кон­текст, оно реализует только одно из своих значений. Часто оказывает­ся, что знак в качестве одного из неглавных своих значений имеет та­кое, которое для другого знака является главным.

Может быть поставлен интересный компьютерный эксперимент. В вычислительную машину вводится толковый словарь с набором пронумерованных значений каждой лексической единицы, а затем происходит автоматическое перераспределение внутри словаря, и заглавием словарной статьи становится значение в его словесной формулировке, а содержанием словарной статьи — все лексемы, включавшие в исход­ном словаре это значение (неважно, под каким номером). Таким спосо­бом можно проверить реальный уровень лексической синонимии конк­ретного языка. Для того чтобы осуществить эту работу, надо обладать довольно большим массивом словарных статей, введенных в компью­тер. Для этого нужно формализовать наиболее полный толковый словарь (формализация необходима, поскольку любой словарь такого типа есть результат индивидуального словесного миропонимания его составителя).

Итак, в естественном языке разные знаки в наборе своих значений могут иметь пересечения с другими знаками. На этом принципе и пост­роена метафора. Например, слово *шляпа* может быть в обычной разговорной речи применимо для обозначения человека-растяпы — так называемая "стертая" метафора. То же слово можно использовать по об­щеязыковой семантической модели и в значении " человек в шляпе". К этим тропам примыкают случаи контрастного преобразования семантики, в том числе клишированного (напр.: *Спиноза!* — об авторе совсем неглубокой мысли), т.е. ирония, а также различные фигуры коли­чества — гипербола и литота (ср.: *Сто раз тебе говорил!* и *рукой подать! — Ему два годика* и *не без колебаний).* С понятием тропа связаны перифраз и эпитет, часто, но необязательно обладающие тропеическим значением, а также сравнение. Как вид метонимии рассматривается си­некдоха. Кроме того, к тропам относятся олицетворение, аллегория и оксюморон.

В изощренных средневековых описаниях тропы и фигуры состав­ляли номенклатуру из 200 и более единиц. Многие из этих терминов; использует и современная филология, стремясь преодолеть противоре­чия в классификации тропов и выявить систему в отношениях между ними и между тропами и фигурами. Трудности на этом пути связаны с исключительным многообразием взаимодействия тропов и фигур в тек­стах. Установление их системы предполагает учет формальных и семантических сходств и различий, например, между метафорой-сравнением *яблок румяные кулаки* (Э.Г. Багрицкий) и ее возможными трансформа­циями: *яблоки, как румяные кулаки* (сравнение), *румяные кулаки* (в зна­чении *яблоки —* обычная метафора), *яблоки, [эти] румяные кулаки* (ме­тафорическая перифраза) и т.д. В художественных текстах, особенно в прозе XX в., распространено явление так называемой "обратимости тропов", при котором один и тот же объект получает различные тропеические обозначения. Например, глаза персонажа, *похожие на кар­течь,* далее предстают уже как *картечины глаз* и *глаза-картечины,* а *ледяшки глаз —* как *синие ледяшки.*

С помощью тропов достигается эстетический эффект выразитель­ности прежде всего в художественной, ораторской и публицистической речи (но также и в бытовой, и в научной, и в рекламе и т.п.). Однако приемы выразительности изучались в основном применительно к худо­жественному тексту, поэтому с чисто риторической (коммуникативной) точки зрения, тропы и фигуры мало изучены.

Изобилует тропами фольклор, они широко представлены как в лирической и эпической народной поэзии, так и в пословицах и поговор­ках — вообще в различных формах иносказания, типичного и для фра­зеологии нормативного языка; ср., например, *что посеешь, то и по­жнешь, нашла коса на камень, скатертью дорога —* и *считать ворон, руки чешутся, камень преткновения* и т.п. На тропах построены также многие афоризмы и так называемые крылатые слова.

Сам по себе художественный эффект определяется общеэстетичес­кими факторами образной мотивированности и функционально-стили­стической оправданности отдельных элементов в структуре целого про­изведения, смыслом и глубиной изображения. Изобилие или отсутствие тропов в некотором тексте еще не свидетельствует о его художественно­сти. Но, представляя собой языковую форму выражения, тропы всегда связаны с содержанием, формируют и воплощают его.

Поэтому проблема тропов требует не только системного, но и исторического подхода. В разные эпохи, в разных жанрах и даже в отдельных частях текста отношение художника к тропам как фактам поэтического языка различно. Усилия исследователей направлены на изучение эволюции тропов в связи с развитием художественной речи в целом, так как очевидно, что по предпочтению, оказываемому тем или иным художником некоторым из тропов, по частотности тропов в от­дельных текстах, по полному или частичному отказу от тропов и т.д. можно выявить типологические различия мировоззренческого харак­тера.

Структурная поэтика стремится описать любые контекстуальные преобразования слова (или словосочетания) в его звучании, значении и синтаксической позиции. Единообразное описание функций тропов и фигур позволяет перейти от эмпирического этапа в их исследовании к построению современной теории этих способов художественного мыш­ления. Семиотический подход к искусству (см. выше), ценный единым охватом различных его видов, приводит нередко к стихийному расши­рению значений у ряда и без того нестрогих определений тропов, на­пример, к переносу понятий *метафора* и *метонимия* в область кино. Тем самым "теория тропов и фигур" в ее филологическом аспекте при­обретает существенную роль для всего искусствознания.

В процессе коммуникации удачное применение приема выразительности повышает планку восприятия текста. Неудачное же применение такого приема, наоборот, опускает ее. Текст с неудачным применением приемов выразительности определяет говорящего как человека неумного, а это самый тяжелый побочный результат в речи.

Интересно, что читая произведения молодых писателей, как прави­ло стилистически несовершенные, можно сделать заключение об уров­не ума автора: одни — не понимая, что они не умеют пользоваться при­емами выразительности, перенасыщают, тем не менее, ими текст, и чи­тать его становится невозможно; другие понимают, что им не справить­ся с мастерским применением тропов и фигур, и делают текст нейтраль­ным с этой точки зрения, используя так называемый "телеграфный стиль". Это тоже не всегда уместно, но воспринимается лучше, чем на­громождение приемов выразительности, неумело использованных. Ней­тральный, почти лишенный приемов выразительности текст выглядит как скудный, что совершенно очевидно, но он, по крайней мере, не ха­рактеризует автора как глупца.

Что такое удачное применение приема выразительности?

Попробуем показать это на примере одного из самых распространенных тропов — эпитета. *Эпитет* (от греч. epítheton, букв. — приложен­ное) — образное определение предмета (явления, действия), характерный его признак. В отличие от обычного логического определения, которое вы­деляет данный предмет из многих *(тихий звон),* эпитет либо выделяет в пред­мете одно из его свойств *(гордый конь),* либо — как метафорический эпи­тет — переносит на него свойства другого предмета *(живой след).* В на­родно-поэтическом творчестве используется обычно постоянный эпитет, отличающийся простотой и неизменностью *(добрый молодец, чистое поле, красна девица).* Профессиональная литература приходит к индивидуали­зированным, уникальным эпитетам. В системе эпитетов отражается стиль писателя, эпохи, данного литературного направления (например, *слад­когласный певец, хладный прах* характерны для сентиментализма; *желтая заря, снежное вино* принадлежат поэтической системе А.А. Блока и т.д.).

Эпитеты можно разделить на те, которые задают характеристику действия, и те, которые задают характеристику предмета. Логическим и смысловым центром предложения обычно является сказуемое (см. об актуальном членении предложения выше). Поэтому для того, чтобы лучше передать мысль, усилить надо группу сказуемого (а не подлежа­щего — как принято думать). Сказуемое, как правило, выражается гла­голом, а глагол определяется наречием. Поэтому лучшими эпитетами являются наречия, а не прилагательные и причастия.

По определению, эпитет задает характерный признак предмета (явления и т.д.). Но ведь каждый предмет обладает большим количе­ством характерных для него признаков. Какой же следует выбирать? Рассмотрим пример подбора эпитетов к слову *глаза* (имеются в виду человеческие глаза).

ГЛАЗА

В рамочке записан не смысл слова и не собственно слово, а денотат — объект внешнего мира. Попробуем найти характерный признак дан­ного денотата. Эпитеты на первом этапе подбираются не к словам, определения ищутся к денотатам (не слово *заря,* а сама заря видится Блоку оранжевой в определенном ракурсе освещения).

Глаза как объект внешнего мира могут быть охарактеризованы с разных точек зрения: цвет; форма (размер); впечатление, которое они производят на других людей; здоровье, возраст, отражение внутрен­ней сущности человека (характер, интеллектуальные, духовные и нрав­ственные свойства человеческой души), эстетика, психологическое состояние, в котором человек находится в момент речи, этнические ха­рактеристики и т.д.

ГЛАЗА

Если глаза, как объект внешнего мира, характеризуются с раз­ных точек зрения, то что означает в определении эпитета "характер­ный признак", ведь таких признаков оказывается много (по количе­ству зон характеристики)? Каждая такая зона непосредственно скоррелирована с жанром текста, который ее определяет. То есть зона ха­рактеристики имеет отношение ко всему тексту, к его стилистике, то­нальности, целевой направленности. Если говорящий неправильно оценил зону характеристики по тексту, он попадает в нелепую ситу­ацию. Например, если в медицинской статье о проблемах зрения ска­зано, что на прием к врачу пришла женщина с прекрасными минда­левидными глазами, это смешно. Точно так же смешон художественный текст, целиком связанный с впечатлением, которое производят глаза, с передачей мироощущения человека в минуту общения, его состояния и т.д., если в нем сказано: "Она посмотрела на меня задумчивыми глазами, которые были заражены конъюнктивитом". Не выдержан жанр, стилистика всего текста не совпадает с зоной характеристики. Или, скажем, в научной статье, посвященной биологической характеристике цвета радужной оболочки глаза, сказано: "Она смотрела на меня грустными армянскими глазами, в которых чита­лась вековая скорбь ее народа". Крайне важно понять, что, прежде чем выбрать эпитет, следует сначала определить зону характеристи­ки. Все начинается с текста. Сначала составляется текст, а потом в него инкорпорируются приемы выразительности. Конечно, во многих текстах возможно пересечение каких-то зон. Скажем, можно предста­вить себе текст, в котором одновременно рассматриваются этнические характеристики и форма глаз; или психологическое состояние, харак­теристика личности и впечатление; здоровье и возраст и т.д. То есть характеристики могут выступать парами и тройками и в таком виде соответствовать одному тексту, но никогда все вместе.

Из разбираемого примера ясно, что глаза часто передают личност­ную характеристику человека и одновременно состояние его души в дан­ную минуту. Рассмотрим в этом контексте словосочетание *добрые глаза* во фразе: *Он посмотрел на меня добрыми глазами.* Словосочетание представляет собой синтаксический омоним. Эта фраза в первом значении понимается как: "Он на меня посмотрел, и он добрый", во втором зна­чении — "Он на меня посмотрел и в этот момент испытывал добрые чувства"; третье значение этой фразы является объединением первых двух. Если в речи омонимия не снимается, если из широкого контекста читатель (слушатель) не понимает, какое из значений представлено, это неудачный текст.

Следующая трудность в подборе эпитета (как и любого другого приема выразительности) связана непосредственно с восприятием текста. Речь идет о явлении десемантизации как редукции смысла в часто повторяю­щемся тексте (см. выше). Чем более популярным оказывается конкретный пример тропа (в частности, эпитета), тем больше он десемантизируется. А если нечто десемантизировано, то о какой выразительности может идти речь? Прием выразительности должен удивлять читателя и слушателя. Эффективность достигается в тех случаях, когда адресат речи бывает потрясен сказанным или прочитанным. С помощью речевого штампа добиться этого невозможно. Среди эпитетов десемантизированных струк­тур больше, чем среди других тропов. Когда, скажем, словосочетание *сиреневый туман* человек слышит впервые, оно производит на него впе­чатление необычности образа. Но песня с таким названием несколько лет назад постоянно звучала в эфире, что сделало это словосочетание невозможным для дальнейшего использования, кроме случаев цитиро­вания. Придумать недесемантизированный эпитет достаточно сложно, но другие использовать нельзя. Таким образом, удачным может считать­ся эпитет, усиливающий главную мысль, выдержанный в общей стилис­тике текста, неомонимичный и недесемантизированный, создающий яр­кое, неожиданное впечатление и по возможности возникающий в неотя­гощенном приемами выразительности тексте.

*Метонимия* (греч. metonymia, букв, переименование) — троп, в основе которого лежит принцип смежности. Метонимия вытекает из способности слова к своеобразному удвоению (умножению) в речи номинативной (обозначающей) функции; она представляет собой на­ложение на нетипичное значение слова его основного значения. Так, во фразе *Я три тарелки съел* (И.А. Крылов) слово *тарелка* обозначает одновременно кушанье и тарелку.

Метонимия возникает на основе внешней или внутренней связи меж­ду предметами и явлениями (т.е. денотатами). Эта связь проецируется в план содержания языковых знаков. Вещь получает название другой, свя­занной с ней вещи. Явления, приводимые в связь посредством метони­мии и образующие "предметную пару", могут относиться друг к другу самым разным способом: вещь и материал (*Не то на серебре, — на золо­те едал —* А.С. Грибоедов); *(Вся в тюле и в панбархате в зал Леночка вошла* — А.А. Галич.); содержимое и содержащее (*Трещит затоплен­ная печь* — А.С. Пушкин); носитель свойства и свойство (*Смелость города берет*)*;* творение и творец (*Мужик... Белинского и Гоголя с ба­зара понесет —* Н.А. Некрасов); действие и орудие этого действия (*Их села и нивы за буйный набег обрек он мечам и пожарам*);место и люди, находящиеся на этом месте (*Вся Москва об этом говорит*).

Распространенными являются и следующие виды метонимии:

Человек — место работы

— место жительства

— эпоха

— круг людей

— раса

— национальность

Абстрактное понятие — наука

— автор

Предмет — назначение

— внешний облик

* впечатление
* цвет

Животное — среда обитания

— впечатление

— поведение

— взаимодействие с человеком

# Действие — цель

— результат

— деятель

— место

— время

— способ (орудие)

Метонимия как перенос названия имени основывается на смежнос­ти значений, в основном пространственной, временной и причинно-следственной. Важным свойством метонимии является то, что связь между предметами предполагает, что предмет, имя которого используется, существует независимо от предмета, на который это имя указывает, и оба они не составляют единого целого.

При метонимии заменяемое и заменяющее понятия не имеют общей семантической части. Иначе говоря, метонимия действует в области непересекающихся классов. Этим метонимия отличается от метафоры (см. ниже). При метонимии переход от исходного понятия (*И*)к результирующему понятию (*Р*)осуществляется через промежуточное понятие *(П*), которое является объемлющим для *И* и *Р.*

В качестве примера рассмотрим фразу: "Prenez votre César" (*Возьми­те вашего Цезаря*)*,* обращенную учителем к своим ученикам во время урока, посвященного изучению "De Bello Gallico". Промежуточным понятием здесь будет пространственно-временное единство, включаю­щее жизнь прославленного консула, его любовные похождения, его лите­ратурное творчество, его участие в войнах, его город, всю его эпоху. И в этом единстве Цезарь и его книга будут связаны отношением смежности. При метонимии используются коннотативные семы (элементы значения), т.е. семы смежные, принадлежащие к более обширному це­лому и входящие в определение этого целого.

Существуют два источника коннотации: сопоставление одного сло­ва с другими (здесь имеется в виду как сопоставление означающих, так и сопоставление означаемых) и сопоставление денотата слова с други­ми сущностями реального мира (следовательно, сущностями экстралингвистическими). Языковые коннотации возникают на основе сопостав­ления данного слова с единицами: а) фонетическая (звуковая) структу­ра которых частично совпадает с фонетической структурой данного слова; б) которые могут быть подставлены вместо данного слова в за­данном контексте; в) с которыми может сочетаться данное слово; г) в которые данное слово входит в качестве составной части; д) семанти­ческая структура которых частично совпадает с семантической струк­турой данного слова; е) чья графическая структура частично совпадает с графической структурой данного слова.

Эти ряды сопоставлений виртуальны и могут не совпадать при переходе от одного говорящего к другому.

Поскольку любой контекст в первую очередь налагает запрет на часть форм и значений входящей в него лексемы, можно считать, что привычная сеть сопоставлений относится к формам и значениям данно­го слова, которые несовместимы с данным конкретным контекстом. Вто­ричная сеть может быть получена путем применения правил *а — е к* данному слову, третичная сеть — путем применения тех же правил к результату их первого применения и т.д.

Основные типы коннотации быстро стали для нас привычными, и в обыденной речи мы сталкиваемся с различными классами более или ме­нее устойчивых метонимических образований, таких, например, как класс "знаков" для той или иной группы лиц: *шляпа, тюфяк, лопух, кон­фетка...* И может быть, именно эта "естественная предрасположенность" метонимии к клишированности сделала ее столь непопулярной в совре­менной литературе, поскольку там она встречается гораздо реже, чем в обыденной речи. Можно привести пример чистой, "неклишированной" метонимии, заимствованный из спортивного лексикона:

*Форды отпустили газ* [*=* замедлили ход, остановились] (Ре­портаж с автомобильной гонки).

*Форды:* инструмент — агент; *отпустили газ:* причина — следствие.

Если метафора строится на минимальном семантическом пересече­нии (см. ниже), метонимия может охватывать сколь угодно большое "объемлющее" множество. Таким образом, в предельном случае эти фи­гуры совпадают, хотя это не обосновано ни внутренними, ни внешними причинами. Такая возможность (чтобы не сказать опасность) широ­ко используется в рекламе, где необходимое объемлющее множество как бы создается с помощью текста, но в результате мы часто сталкиваем­ся с некорректными с логической точки зрения утверждениями. Допу­стим, что на рекламе изображена мощная спортивная машина, кото­рая через метонимию олицетворяет человека действия. Рекламная над­пись гласит: "СПРИНТ — СИГАРЕТА ЧЕЛОВЕКА ДЕЙСТВИЯ".

Если связь *спринт — мощный автомобиль — человек действия* очевидна, то связь между спринтом и сигаретой абсолютно произвольна... В этой рекламной надписи не используются имеющиеся типы метони­мических отношений, а устанавливаются совершенно новые связи меж­ду объектами.

Особым видом метонимии является синекдоха. Синекдоха (греч. synekdoche, буквально — соотнесение) — словесный прием, посредством которого целое (вообще нечто большее) выявляется через свою часть (нечто меньшее, входящее в большее). Например: "Эй, борода! А как проехать отсюда к Плюшкину?.." (Н.В. Гоголь), где совмещены значе­ния "человек с бородой" и "борода"; "И вы, мундиры голубые, и ты, послушный им народ" (М.Ю. Лермонтов) — о жандармах.

*Синекдоха* (synekdochḗ — соотнесение) отличается от метони­мии тем, что оба предмета составляют некоторое единство, соотносясь как часть с целым, а не существуют совершенно автономно.

Синекдоха реализуется несколькими разными способами:

1. Единственное число употребляется вместо множественного: *Все спит: и человек, и зверь, и птица* (Гоголь). Выразительность в русском языке достигается здесь за счет того, что категория числа является обязательной (см. выше), т.е. не может не быть выражена. Сознательное изменение грамматического числа при сохранении смыслового воспринимается как риторический прием.

2. Множественное число употребляется вместо единственного: *Мы все глядим в Наполеоны* (Пушкин).

3. Употребление части вместо целого: *Имеете ли вы в чем-нибудь нужду? Да, в крыше для моего семейства* (Герцен)[[13]](#footnote-14).

4. Употребление родового понятия вместо видового (обобщающая синекдоха): *Ну что ж, садись, светило* (Маяковский).

5. Употребление видового понятия вместо родового (сужающая синекдоха): *Пуще всего береги копейку* (Гоголь).

Тут имеется в виду не копейка, а деньги, т.е. это, во-первых, видовое понятие вместо родового, а во-вторых, единственное число вместо множественного, т.е. здесь синекдоха применена дважды.

В примере *А за окном зулусская ночь* метонимия ступенчатая: (*чер­ный* → *негр* → *зулус*).

Особый интерес вызывает разновидность синекдохи, в которой осуществляется переход от частного к общему, от части к целому, от меньшего к большему, от вида к роду. Отметим сразу же расплывчатость всех этих понятий, которые в науке принято изображать в виде "дере­ва" или "пирамиды", однако "деревья" и "пирамиды" необязательно отражают научное представление о мире. Нас часто устраивает и так­сономия на уровне первобытного сознания. Мы можем ограничиться критерием античных риторов: большее вместо меньшего. В произволь­но выбранном литературном тексте вряд ли найдется много явных при­меров обобщающей синекдохи: *Людей называют "простые смертные", но это слово с таким же успехом применимо и к животным, которые — как и мы — смертны.* Вот более яркий пример, заимствованный у Р. Кено: *Он продолжил свой путь: голова была занята мыслями, ноги четко выша­гивали по дороге, и свой маршрут он закончил без происшествий. Дома его ожидал редис, и кот, который мяукнул в надежде получить сардину, и Амели, испытывающая законное чувство беспокойства по поводу под­горевшего рагу. Хозяин дома с хрустом жует овощ, гладит животное и на вопрос представителя человеческого рода о том, как нынче обстоят дела, отвечает: "Так себе".* Этого примера достаточно для иллюстра­ции частичного сокращения сем, приводящего к расширению значения слова. Легко увидеть, что обобщающая синекдоха придает речи более абстрактный, "философский" характер, который в этой натуралисти­ческой пародии очевидным образом выделяется на фоне конкретики контекста.

Сужающая синекдоха, без сомнения, является гораздо более распространенным тропом, особенно в романах. Р. Якобсон имел в виду сужа­ющую синекдоху, смешивающуюся в его концепции с метонимией, ког­да писал о предрасположенности "реалистических" школ к метонимии.

Однозначное, адекватное восприятие текста обеспечивается толь­ко тогда, когда новый, подставляемый термин сохраняет "специфич­ность" старого, т.е. происходит как бы вложение одного в другое.

Модель "вложения классов" исходно предполагает неоднород­ность своих элементов, поскольку на каждом новом уровне меняется критерий деления на более мелкие классы. Это неструктурированная классификация, где мы находим два типа классов:

1. Классы, в которые входят различные, но эквивалентные с выб­ранной точки зрения единицы.

2. Классы, включающие различные части организованного целого.

В классифицирующих "деревьях" семы могут сохраняться при движении сверху вниз по пирамиде (1) или распределяться между составными частями (2).

Обобщающая синекдоха или сужающая синекдоха сводятся к заме­не одной единицы на другую, причем во второй отсутствуют некоторые семы, присущие первой. Существенными называются семы, которые не­обходимы для дискурса, то есть семы, упразднение которых делает его непонятным. Для того чтобы сообщение сохранило "понятность", сле­дует позаботиться о сохранении существенных сем.

Рассмотрим, например, описание убийства в романе. Орудие убий­ства может быть описано при помощи таких слов, как: *кинжал, ору­жие, предмет* (пример Ж. Дюбуа).

Существенная для сцены убийства сема (без дальнейших уточнений назовем ее "агрессивно-смертоносной") присутствует в значении двух первых слов, но отсутствует в значении третьего. В значении первого слова она окружена дополнительной "несущественной" информацией — не избыточной, но побочной.

Таким образом, следует различать две ступени замены: изменения первой ступени затрагивают только побочную информацию; существен­ные семы при этом сохраняются *(оружие* вместо *кинжал).* При измене­ниях второй ступени уничтожаются существенные семы *(предмет* вмес­то *оружие).* Изменения первой ступени обычно проходят незамечен­ными: они выявляются только в процессе семантического анализа дис­курса. Первая ступень входит в "допустимую зону", где говорящий сам может устанавливать уровень общности определений при выборе лек­сики. Что касается изменений второй ступени, то они однозначно вос­принимаются как тропы: к ним можно прибегать только в том случае, когда существенные семы в силу семантической избыточности текста уже присутствуют в контексте. Например, слово *железо в* принципе может употребляться вместо *кинжал.* Подстановка слова *железо* может осуществляться по трем рядам, попарные пересечения которых соответ­ствуют отсутствующим в сообщении понятиям.

Переходы, осуществляемые при подобной модификации: значение слова *кинжал* сужается, и мы получаем *лезвие, клинок,* затем *клинок* обобщается до значения *твердый металл,* а затем вновь происходит сужение: из словосочетания *твердый металл* получается *железо.* Ни *клинок,* ни *кинжал* реально не названы в тексте. Но существенной семой в ситуации убийства, как мы уже говорили, является "агрессивно-смертоносный", а она как раз и теряется при этих переходах... Семантической связи, существующей между сырьем (железо) и готовым изделием (кинжал), недостаточно для того, чтобы восстановить смысл сообщения, поскольку в дру­гих контекстах слово *железо* может обозначать объекты, не связанные с идеей агрессии, как, например, в следующем предложении *Железо, которому найдется лучшее применение, будет возделывать землю.* Здесь со сло­вом *железо* (благодаря выражению *лучшее применение*)можно соотнести две нулевые ступени (оружие и плуг). Или в следующей конструкции *Золото [пшеница] скошено железом,* хотя в этом примере синекдоха име­ет легкую метафорическую окраску. И только контекст, вероятность пе­рехода сем в другие единицы смысла повествования, другими словами, семантическая избыточность, позволяют свести два последних употребления к их "сельскохозяйственному" значению.

Одним из самых распространенных приемов выразительности яв­ляется *сравнение* (лат. comparatio) — троп, категория стилистики и поэтики, образное словесное выражение, в котором изображаемое яв­ление уподобляется другому по какому-либо общему для них признаку с целью выявить в объекте сравнения новые важные свойства. Напри­мер, уподобление (сопоставление) *Безумье вечное поэта — как свежий ключ среди руин...* (Вл.С. Соловьев) косвенно вызывает представление о незатухающем *биении* и "бесконечной" живительности поэтического слова на фоне "конечной" эмпирической реальности. Сравнение вклю­чает в себя сравниваемый предмет (объект сравнения), предмет, с кото­рым происходит сопоставление (средство сравнения), и их общий при­знак (основание сравнения). Ценность сравнения как акта художествен­ного познания в том, что сближение разных предметов помогает рас­крыть в объекте сравнения, кроме основного признака, ряд дополни­тельных, что значительно обогащает художественное впечатление. Срав­нение может выполнять изобразительную (*И кудри их белы, как утрен­ний снег над славной главою кургана —* А.С. Пушкин), выразительную (*Прекрасна, как ангел небесный —* М.Ю. Лермонтов) функции или со­вмещать их обе. Обычной формой сравнения служит соединение двух его членов с помощью союзов *как, словно, подобно, будто* и т.д.; неред­ко встречается и бессоюзное сравнение (*В железных латах самовар шумит домашним генералом —* Н.А. Заболоцкий).

Сравнение — это сопоставление, таким образом, двух явлений с целью пояснения одного через другое. Такого рода подача описания предмета типична для человеческого мышления. Часто бывает труд­но прямо описать какой-то объект, но легко отличить его от других объектов или найти в нем что-то общее с другими объектами и таким образом определить сам этот объект. Такой способ описания известен издревле и очень распространен. Что значит, например, эстетический компонент как таковой? Что такое *красивый мужчина?* Красивый мужчина — тот, который по каким-то признакам отличается от дру­гих мужчин и по каким-то другим с ними совпадает. Никак иначе это объяснить невозможно. По каким-то признакам у него есть приоритет над прочими мужчинами, а по другим он похож на всех прочих. И когда говорят: "Он был так же красив, как Марлон Брандо", это оз­начает наличие известного эталона, другой человек подводится под этот эталон и через него характеризуется. На сравнении очень многое основано в человеческой коммуникации. Человеку свойственно срав­нивать всё со всем, имея внутреннее ощущение нормы и по отноше­нию к этой норме определять тех, кто эту норму превосходит, или тех, кто ей еще не соответствует (ср. доказательство по аналогии выше). Сравнение — доступный, легкий, но не самый глубокий способ опи­сания. Когда трудно что-либо описать впрямую, легче сравнить и тем самым показать достоинства и недостатки описываемого объекта или подчеркнуть определенные черты. Сравнение настолько свойственно человеческому мышлению, что естественные языки знают даже специ­альные грамматические и стилистические формы сравнения. В русском языке реализуются следующие способы сравнения: 1) форма творитель­ного падежа: *пыль столбом;* 2) сравнительная синтаксическая конст­рукция: *лучше меньше, да лучше;* 3) сравнительный оборот: *Под ним Казбек, как грань алмаза, снегами вечными сиял* (М.Ю. Лермонтов); *Впрочем, это были скорее карикатуры, чем портреты* (Н.В. Гоголь); 4) лексический способ: *Ее любовь к сыну была подобна безумию.*

Сравнительный оборот очень распространен в речи. Анализируя спонтанную речь, можно обратить внимание на то, что сравнительных оборотов в ней очень много. Важно помнить: то, что частотно, всегда неглубоко — максимальная глубина соотносима с нестандартным и необычным.

На приеме сравнения может быть построено не только словосоче­тание, но и текст любого объема. В нижеприведенном примере из поэмы "Мертвые души" Н.В. Гоголя сравнение реализуется на уровне аб­заца. Если троп реализуется на тексте большем, чем словосочетание, он называется развернутым и превращается в фигуру.

*Чичиков все еще стоял неподвижно на одном и том же месте, как человек, который весело вышел на улицу с тем, чтобы прогуляться, с глазами, расположенными глядеть на все, и вдруг неподвижно остано­вился, вспомнив, что он позабыл что-то, и уж тогда глупее ничего не может быть такого человека: вмиг беззаботное выражение слетает с лица его, он силится припомнить, что позабыл oн. He платок ли? Но платок в кармане. Не деньги? Но деньги тоже в кармане. Все, кажет­ся, при нем, а между тем какой-то неведомый дух шепчет ему в уши, что он позабыл что-то.*

Как можно передать выражение лица человека словами? Это сде­лать чрезвычайно трудно. Прямое описание, как правило, образа несоздает. Вы читаете про выражение глаз, выражение лица, но зрительно плохо это себе представляете. Конечно, воображение работает, но у всех по-разному. Поэтому после одного и того же описания впечатление у разных людей будет разное, что легко доказывается подбором актеров на роли при экранизации художественного произведения. И сколько ре­жиссеров, столько решений. Два режиссера иногда подбирают совер­шенно разные актерские типажи на одну и ту же роль, и оба абсолютно уверены, что это идеальная модель, точно соответствующая тексту. Всечитали описание портрета Наташи Ростовой, и зрительный образ геро­ини у всех разный. На естественном языке трудно передать то, что пере­дает Body Language, что закономерно: если человек в речи пользуется двумя системами, то они должны быть устроены так, чтобы дополнять друг друга, т.е. средствами первой системы выражать одну информа­цию, а средствами второй — другую; зона пересечения должна быть невелика (см. ниже). Именно поэтому на естественном языке выраже­ние лица крайне трудно описать. Гоголь хотел передать определенное выражение лица человека и, как очень прозорливый писатель, пони­мал, что ему адекватно не описать это выражение впрямую. И тогда он использовал хитрый способ: он дал читателю возможность самому пред­ставить требуемое выражение лица. Он поместил героя в психологичес­кую ситуацию, когда это выражение лица естественно. Каждому из нас легко представить себе кого-нибудь в ситуации, когда он вдруг понял, что что-то забыл. Построенный на приеме сравнения, этот отрывок очень удачен именно потому, что сравнение здесь позволяет смодели­ровать ситуацию, и зрительный образ, который обычно передается Body Language, возникнет сам в сознании читателя. Надо быть большим пи­сателем, чтобы понять, что есть вещи, которые не следует описывать словами, а их надо как бы образно переадресовывать.

Безусловно, сравнение как прием выразительности может реализоваться не только на уровне абзаца, но и на уровне целого текста, при­чем не обязательно литературно-художественного. Сравнение реализуется и в других знаковых системах, например в кинематографе. Французский фильм "Супружеская жизнь" построен на принципе сравнения: супружеская пара во время бракоразводного процесс» вспоминает эпизоды совместной жизни, в первой серии показано вос­приятие мужем, во второй — восприятие тех же событий женой. Ни­какого психологического пересечения нет: события те же, а осмысле­ние совершенно разное. Весь фильм построен на принципе сопоставления, и, конечно, никакого итога в конце не подводится. Какой мо­жет быть итог в человеческих отношениях? Просто даны два взгляда на одну и ту же проблему: взгляд мужчины и взгляд женщины.

Представьте себе, что вас попросили описать какого-то человека. Вы можете начать говорить, что это человек такого-то возраста и пола, обладающий такими-то душевными качествами, такими-то внешними характеристиками и т.д. — это будет прямое описание. Вы можете срав­нить этого человека с каким-то другим, хорошо известным — это будет описание через сравнение. А можете использовать особый способ (его часто применял, например, М. Булгаков): рассказать эпизоды жизни ге­роя и пересказать впечатление, которое в этих эпизодах человек произ­водил на других людей (при этом ничего не говоря о том, что это за человек). Через эпизоды и впечатления подается внутренняя характери­стика человека, которая оказывается в этом случае выводом, сделан­ным читателем. Это значительно более тонко, чем если впрямую напи­сать, что человек был скуп или добр, или гуманен, или справедлив, по­скольку вывод лучше не декларировать, если он касается людей. Дру­гое дело, что искусно поданные эпизоды приведут вас, видимо, к тому выводу, который желателен автору. Это самый трудный и самый силь­ный способ раскрытия человеческой личности. Этот путь — не сравне­ние, а *операционное определение* объекта описания.

В деловых отношениях сравнение используется очень часто, напри­мер при подписании типового контракта. Вас адресуют к тому, что вам уже хорошо известно, — это упрощает понимание. А вот когда вам го­ворят, что деловые условия, в которых вы функционируете, напомина­ют условия, скажем, Германии 1946 года, то к такому сравнению надо относиться с большой мерой осторожности, потому что слово *напоми­нают* не есть сравнение. Надо спросить: "По каким параметрам и в ка­кой мере напоминают?" Сегодняшнюю Россию часто сравнивают со многими странами. И каждое из таких сравнений не выдерживает пос­ледовательной критики, потому что если известная аналогия и суще­ствует с какими-то периодами мировой истории, то лишь частичная, которая должна быть специально оговорена. Сам по себе прием сравне­ния довольно поверхностный, поэтому, когда речь идет о чем-то серь­езном, важном и значительном, лучше им не пользоваться. Однако в случае (вспомним Гоголя), когда речь идет о восприятии выражения лица человека, его движений и т.п., сравнение эффективно. Как передать сло­вами танец? Невозможно. Но можно сказать человеку: "Вспомни, как ты первый раз в жизни смотрел "Жизель"; вспомни, кто в "Жизели" танцевал; вспомни впечатление, которое это на тебя произвело. То, что я хочу тебе рассказать, очень похоже". Сравнение хорошо, когда речь идет о восприятии чего-то, что впрямую не передается естественным языком, а проникает в сознание через образную структуру мышления. Так как образность плохо перекодируется в естественный язык (см. выше), то человеку надо дать возможность зрительно представить, т.е. включить другой — образный канал приема и передачи информации. У Гоголя сравнение очень удачно именно потому, что переадресуя к зрительному образу, передает информацию оптимально. Если вы хотите вызвать зри­тельный образ в сознании другого человека, сравните то, о чем вы гово­рите, с чем-то таким, что он видел и хорошо себе представляет, и тогда он сделает естественный логический перенос на сам объект. Сравнения бывают разных видов.

1. Сравнения типа синекдохи. Рассмотрим несколько употребитель­ных образных сравнений: голый/червь, ясный/день, скучный/дождь, не­мой/карп, прекрасный/Аполлон, сильный/бык, один/перст.

Эти пары получены из выражений типа: *голый как червь* (совершенно голый), *ясный как день* (совершенно ясный, совершенно очевидный) и т.п.

Разумеется, эти стереотипные сравнения, в содержание которых говорящий часто и не вникает, во многом отличаются от "истинных" сравнений. Такие клише чаще всего функционируют как интенсификаторы, они выражают высокую степень качества с оттенком преувеличения, т.е. они функционируют как отдельные семантические единицы. Но на уров­не описания можно разбить каждое из этих выражений на две части (как в приведенном выше перечне), и тогда становится очевидно, что первое слово соотносится со вторым как результирующее и исходное понятие обобщающей синекдохи, или, точнее, второе слово — главное в этих выражениях — сужает значение первого путем добавления к нему но­вых сем. Но здесь нет семантической фигуры, поскольку нет отклоне­ния от лексического кода. Кстати говоря, именно поэтому в традици­онной риторике образные сравнения рассматривались иногда как раз­новидность фигур мысли (а не как тропы или смысловые фигуры) или, точнее, как разновидность фигур вымысла. Образное сравнение явля­ется всего лишь способом описания объекта, оно "сближает разные пред­меты для того, чтобы лучше описать один из них" или же "сближает с той же целью два разных явления" (Цв. Тодоров).

2. Металогические сравнения. В отличие от рассмотренных выше сравнений, которые можно было бы назвать "истинными", "настоящи­ми", риторические тропы и фигуры всегда "ложны". Например, выска­зывания типа *Он такой же сильный, как его отец* или *Она красива, как ее сестра* могут рассматриваться только как правильно построенные ут­верждения. Но когда "он" тщедушен, а "она" — уродина, снова воз­никает троп: в данном случае это ирония, которая определяется как фигура, воздействующая на референт сообщения. Очень многие рито­рические сравнения таковы, чаще всего они являются гиперболами. Переход от одного типа тропов к другому хорошо прослеживается на канонических примерах: *богатый, как Крез* (в принципе это гипербо­ла, хотя состояние какого-нибудь миллиардера вполне может быть сравнимо с состоянием последнего царя Лидии) и *Он просто Крез,* где мы возвращаемся к сужающей синекдохе.

3. Метафорические сравнения. Некоторые образные сравнения мо­гут рассматриваться как метафоры. Приведем следующие выражения: 1) *ее ланиты свежи, как розы,* 2) *ее ланиты словно розы*;3) *розы ее ланит;* 4) *и на лице ее две розы.*

Только в первом выражении с точки зрения лексического кода все слова и словосочетания "нормальны" и совместимы друг с другом. Но уже во втором мы сталкиваемся с аномалией — отсутствием именной части составного именного сказуемого. Поскольку предельный класс здесь не указан, читатель должен сам произвести операцию редукции. Союзы *как, словно* устанавливают нетривиальное отношение эквивален­тности между словами.

В (3) и (4) мы имеем дело с метафорой.

Метафора отличается от метафористического сравнения. Сравне­ние — это двучленная синтаксическая структура, которая нетривиаль­ным образом объединяет два смысловых множества, в то время как ме­тафора в строгом смысле слова с таким объединением никак не связана. В предложении *Посадите тигра в мотор вашего автомобиля* слово *тигр* воспринимается как метафора, поскольку с семантической точки зре­ния оно несовместимо с остальной частью сообщения. Эта несовмести­мость и порождает сравнение между наиболее вероятным для данного контекста понятием и понятием, реально присутствующим в сообще­нии: *Бензин высшего качества* = *тигр.*

*Метафора* (греч. metaphorá — перенос) — вид тропа, перенесе­ние свойств одного предмета (явления или аспекта бытия) на другой по принципу их сходства в каком-либо отношении или по контрасту. В отличие от сравнения, где присутствуют оба члена сопоставления (*Как крылья, отрастали беды и отделяли от земли* — Б.Л. Пастернак), метафора — это скрытое сравнение, в котором слова *как, как будто, словно* опущены, но подразумеваются. *Очарованный поток* (В.А. Жу­ковский), *живая колесница мирозданья* (Ф.И. Тютчев), *жизни гибель­ный пожар* (А.А. Блок), *И Гамлет, мысливший пугливыми шагами* (О.Э. Мандельштам) — во всех перечисленных метафорах различные признаки (то, чему уподобляется предмет и свойства самого предме­та) представлены не в их качественной раздельности, как в сравне­нии, а в новом нерасчлененном единстве художественного образа.

Из всех тропов метафора отличается особой экспрессивностью. Обладая неограниченными возможностями в сближении (нередко — неожиданном употреблении) самых различных предметов и явлений, по существу по-новому осмысливая предмет, метафора способна вскрыть, обнажить его внутреннюю природу; нередко метафора как своего рода микромодель является выражением индивидуально-авторского видения мира: *Стихи мои! Свидетели живые за мир пролитых слез* (Н.А. Некра­сов); *Мирозданье — лишь страсти разряды* (Б.Л. Пастернак). В отличие от распространенной, "бытовой" метафоры (*сошел с ума*)индивидуаль­ная метафора содержит высокую степень художественной информатив­ности, так как выводит предмет (и слово) из автоматизма восприятия.

В тех случаях, когда метафорический образ охватывает несколько фраз или абзацев (образы "до времени созрелого плода" в "Думе" М.Ю. Лермонтова, "тройки" в "Мертвых душах" Н.В. Гоголя) или даже распространяется на все произведение (чаще стихотворное: "Теле­га жизни" А.С. Пушкина), метафора называется развернутой и стано­вится фигурой. По отношению к метафоре такие приемы выразитель­ности, как оксюморон, олицетворение, антитеза, могут рассматривать­ся как ее разновидности или модификации.

Метафора возникла в эпоху распада мифологического сознания (см. выше). В древнейшем мифологическом и пантеистическом сознании с его нерасчлененностью познаваемого мира и познающего мир челове­ка метафора существовать не могла. Возникновение метафоры стано­вится началом процесса абстрагирования и конкретных представлений, рождения художественного образа. Средневековое искусство и книж­ность, основанные на монотеистическом сознании, когда человеческая жизнь осмысляется как "предстояние" Богу и все в мире исполняется тайного, символического смысла (жизнь человека, история, явления природы и т.д.), создают сложную, но единую и цельную символичес­кую систему, которая насквозь метафорична. Народное сознание (в от­личие от книжного), с его календарем и приметами, знамениями, пред­сказаниями, создает свой вариант метафорической символики.

Новое время, центральным звеном которого становится сам чело­век, а не постижение им "запредельного мира", ищет известного равно­весия "я" и мира; и литература нового времени отражает этот процесс в так называемых "классических стилях" эпохи, лишенных, при всей их мощи, индивидуального начала, субъективной метафоричности. Эта­лоном такого равновесия стало творчество И.В. Гете и А.С. Пушкина.

В поэзии начала XX в. происходит своеобразная метафоризация мира: метафора становится преобладающим средством необычайно ин­тенсивного расширения творческой воли и свободы художника; гипертрофия воспринимающего мир "я" разрушает самодовлеющую суверен­ность мира, обращая его в субъективное инобытие, в "мнимость": "Толь­ко через метафору раскрывается материя, ибо нет бытия вне сравнения, ибо само бытие есть сравнение" (О.Э. Мандельштам). Осмысленная та­ким образом метафора уже, очевидно, перерастает функции тропа. И в современной литературе метафора не только средство обновления сло­ва: повышенная метафоричность стиля может быть как свидетельством избыточности творческого воображения и личной инициативы худож­ника (как бы перекрывающего собой открывающийся ему мир), так и возможностью — в известном смысле искусственно культивируемой — поддержать гаснущую экспрессию при встрече с ним.

Метафора не сводится к простой замене смысла — это изменение смыслового содержания слова, которое может рассматриваться как результат действия двух операций: добавления и сокращения сем. Иначе говоря, метафора является результатом соположения двух синекдох. Рассмотрим пример, который приводит Ж. Дюбуа.

*Поэт с кругами смерти под глазами спускается в этот мир чудес. Чем засеет oн эту борозду, единственную на песчаном берегу, где раз в шесть часов, подобно неграмотной служанке, входящей в комнату, что­бы подготовить бумагу и письменный прибор, море в белом чепце раскладывает и перекладывает пустые буквы [букв. пустой алфавит] водорос­лей? Что подарит он ничего не ждущему в серой тишине застывшему миру? Совпадение* (М. Деги).

Эстетическое совершенство этого текста основано на многих при­емах, в частности на легком насилии над лексическим материалом. Эти маленькие семантические "скандалы" обращают внимание на само со­общение. С формальной точки зрения, метафора представляет собой синтаксическую структуру, где сосуществуют в противоречивом един­стве тождество двух означающих и несовпадение соответствующих им означаемых. Этот вызов (языковому) сознанию требует осуществления редукции, которая сводится к тому, что читатель пытается как-то обо­сновать наблюдаемое совпадение означающих. Очень важно, что в процессе редукции собственно языковые факторы никогда не ставятся под сомнение. Редукция осуществляется за счет внешних для ритори­ческого сознания условий. Позиция получателя научного сообщения была бы совсем иной. В научном тексте семантическая несовместимость такого рода может как отвергаться (в случае, когда сказанное при­знается неверным или бессмысленным), так и приниматься. Для выс­казываний такого типа характерны особые модальные рамки, такие, как, например, *Опыт показывает, что...* или *Вопреки принятой точ­ке зрения, X показал, что...* В рамках поэтического прочтения текста такие меры предосторожности излишни, хотя в принципе их можно формулировать в аналогичной форме, но и тогда они будут нести дру­гую смысловую нагрузку. A priori читатель поэтического текста все­гда отождествляет код данного произведения с обычным языковым кодом; он тут же начинает выстраивать фрагменты классификаций по типу "дерева" или "пирамиды" в поисках уровня, на котором име­ющиеся означаемые были бы эквивалентны. Когда мы рассматрива­ем два, пусть очень несхожих объекта, мы всегда можем найти в пира­миде вложенных классов "предельный" класс, который будет вклю­чать оба эти объекта, при том что во всех более дробных классах они фигурируют раздельно (см. выше).

Термины *тождественный, эквивалентный* и *сходный* используются исключительно для того, чтобы примерно установить уровень "предель­ного" класса относительно всех тех классов, где оба означаемых высту­пают как разные единицы. Метафорическая редукция считается завер­шенной, когда читатель находит третье понятие, выполняющее роль шарнира между двумя другими (например, линейность — *белый неров­ный край — черные удлиненные формы на светлом фоне*).Процесс редук­ции сводится к поиску этого третьего понятия, будь то в пределах како­го-либо дерева или какой-либо отражающей или не отражающей реаль­ное положение вещей пирамиды. У каждого читателя может быть свое собственное семантическое представление. Главное — это найти самый короткий путь, соединяющий два объекта; поиски продолжаются до тех пор, пока не будут перебраны все возможные критерии различия.

"Предельный" класс может быть описан как пересечение смыслов двух слов, как общая часть совокупности их сем или частей.

Если эта общая часть необходима для обоснования постулируемо­го тождества, их несовпадающие части не менее необходимы для обес­печения оригинальности образа и приведения в действие механизма редукции. Метафора экстраполирует, она строится на основе реаль­ного сходства, проявляющегося в пересечении двух значений, и ут­верждает полное совпадение этих значений. Она присваивает объе­динению двух значений признак, присущий только их пересечению.

Поэтому метафора как бы раздвигает границы текста, создает ощущение его "открытости", делает его более емким.

Метафорический процесс может быть описан следующим образом:

*И* → *( П)* → *Р,*

где *И —* исходное слово или выражение, *Р* — результирующее сло­во, а переход от первого ко второму осуществляется через промежуточ­ное понятие *П*, которое никогда в дискурсе не присутствует: в зависи­мости от принятой точки зрения оно соответствует или "предельному" классу, или пересечению совокупности сем.

Разложенная таким способом на составные части метафора и мо­жет быть истолкована как соположение двух синекдох, поскольку *П* яв­ляется синекдохой относительно *И*, а *Р* — синекдохой относительно *П.*

Так как синекдоха может быть обобщающая или сужающая для построения метафоры, мы должны соединить ("сцепить") две дополняю­щие друг друга синекдохи, которые функционируют противоположным друг относительно друга образом и определяют точку пересечения между понятиями *И и Р: железо* → *лезвие* → *плоский.*

Основой для метафоры могут быть общие семы *И* и *Р* (*железо* вме­сто *клинок*)*,* метафора может строиться и на основе общих для *И* и *Р* частей (*парус* вместо *судно*).По этому признаку происходит деление между двумя видами метафоры: понятийной и референциальной. Пер­вая строится исключительно на семантической основе, она является ре­зультатом применения операции сокращения с добавлением к семам, вторая имеет чисто физическую основу и может быть получена путем применения операции сокращения с добавлением к материальным час­тям (этот вид метафоры можно рассматривать как языковой вариант изобразительной метафоры или метафоры, применяемой в живописи, которую следовало бы описывать в рамках общей, охватывающей все виды искусства риторики).

Возникающее в процессе формирования метафоры сжатие реальной семантики до точек пересечения рядов сем может в свою очередь рассматриваться как выхолащивание, преувеличенное сужение, как неоправданное насилие над текстом. В связи с этим у поэта или писателя может возникнуть желание скорректировать свою метафору чаще всего с помощью синекдохи, действующей в пределах логической разности множеств сем, или же второй метафоры.

Известный пример такого рода мы находим у Б. Паскаля: "L'homme n'est qu'un roseau, le plus faible de la nature, mais c'est un roseau pensant" — *Человек всего лишь тростник, слабейшее из творений при­роды, но он тростник мыслящий.*

Рассмотрим логические связки в этом предложении: ограничитель­ное *всего лишь* вводит метафору так, как будто речь идет о синекдохе (через пересечение рядов в точке, соответствующей понятию "сла­бость"), в то время как противительное *но* вводит обобщающую си­некдоху (которая всегда истинна по определению) так, как будто ее истинность еще предстоит доказать. В этом намеренном смешении ис­тинного и ложного заключается одна из главных черт, характерных для скорректированной метафоры.

Мы находим множество более простых примеров в арго или юмористическом стиле речи. Так, например, собаку таксу можно назвать *колбаса с лапками* (метафора, скорректированная синекдохой). Извест­на также метафора *хрустальная грудь* (вместо "кувшин") и т.д.

Можно скорректировать метафору с помощью метонимии. Этот прием очень часто встречается у Метерлинка:

"Les jaunes fleches des regrets...

Les cerfs blancs des mensonges..."

Буквально: *Желтые стрелы сожалений...*

*Белые олени лжи...*

Примечательно, что метафорой здесь является название цвета, т.е. это один из редких случаев моносемической лексемы, которая поэтому воспринимается как синекдоха.

Этот прием использован также в словосочетаниях: *цветок успокоения ползучий* и *острие кипариса, это застывшее копье.*

Ниже изображен треугольник, в котором мы рассмотрели две сто­роны: это метафора и синекдоха. Третья сторона может быть только оксюмороном.

*Кипарис*

Метафора Синекдоха

*Копье*  застывание

Оксюморон

Но *застывшее копье* представлено как эквивалент *кипариса,* полученный путем вполне дозволенной трансформации. Таким образом, кипарис, тихое, хорошо всем известное дерево, вдруг получает внутрен­нее противоречивое определение: в нем усматриваются несовместимые друг с другом части. Это дает нам более точное представление о меха­низме действия скорректированной метафоры: она "взрывает" реаль­ность, вызывает шок, высвечивая противоречивые стороны объекта.

Итак, метафора является результатом применения двойной логи­ческой операции. Важно при этом уточнить, может ли присутствовать в тексте исходное для этой фигуры понятие. Если придерживаться кон­цепции классической риторики, подлинная метафора всегда предпола­гает отсутствие исходного понятия в тексте. Понятность текста в дан­ном случае обеспечивается либо за счет высокого уровня избыточности в последовательности, содержащей троп, либо за счет значительного семантического пересечения, между нулевой ступенью и "образным" ("фигуральным") выражением. Действительно, только из контекста (несмотря на наличие четырех метафор) можно понять, что в следующем тексте (пример Ж. Дюбуа):

*Соловей в стене, замурованная искра,*

*Клюв, плененный известью нежный щелчок* (Р. Брок) — речь идет об электрическом выключателе. Вот почему поэты стали постепенно при­бегать к метафоре, гораздо больше похожей на сравнение (отличающейся от него только отсутствием союза *как):*

*Содрогающиеся стены зданий, растрескавшиеся лужи оконных стекол...* (М. Деги); *Испания* — *большой кит, выброшенный на берега Европы* (Э. Бюрк).

Интересно, что при очевидной метафористичности последнего примера он напоминает синекдоху (кит вместо его формы), что подчеркивает тесную связь между этими двумя тропами. Пример Р. Брока пока­зывает, что метафоры обладают разной степенью доступности их понимания в речевой коммуникации, что связано с объемом зоны пересечения семантических единиц, входящих в понятия, представленные в ме­тафоре.

Рассмотрим пример: *Смирились вы, моей весны высокопарные мечтанья* (А.С. Пушкин). Очевидно, что если слово используется в значении, гораздо больше свойственном другому слову (а за каждым словом стоит денотат, т.е. тот конкретный предмет, который словом задается), то, конечно, метафора построена на внутреннем психологическом срав­нении между предметами или явлениями. Эта связь должна быть ощу­тима именно потому, что понятие, с которым осуществляется сравне­ние, не называется. В рассматриваемом примере эта связь понятна: *вес­на — юность.* Почему? Попробуем записать значение каждого из двух слов через последовательность сем. *Весна —* это постначальная пора. Разумно спросить: "Постначальная пора — чего?" (*A* of *В*)."Постна­чальная пора" — это функция, аргументом которой является один календарный год в природе: 1) год; 2) единичность; 3) природа.

Понятие *природа* может быть разделено на два: *человек + нечеловеческая природа.* Тогда весна — это постначальная пора единичного года в человеческой жизни, а также во внечеловеческой жизни природы, Проделаем ту же операцию с понятием *юность.* Юность — это постначальная пора человеческой жизни, состоящей из многих лет, т.е. постначальная пора многих лет человека. Сравнив две смысловые записи:

*Весна =* постначальная пора (год + единичность + человек + нечеловеческая природа);

*Юность =* постначальная пора (год + множественность + человек).

Мы обнаруживаем, что эти два понятия имеют одинаковую смыс­ловую функцию ("постначальная пора") и значительное пересечение в аргументах: "год" и "человек". В понятии *весна* присутствует значение *единичности,* а в понятии *юности — множественности* (т.е. по катего­рии *единичности / множественности* рассматриваемые два понятия про­тивопоставлены). Кроме того, толкование понятия *весна* имеет на один смысловой элемент больше — *нечеловеческая природа*.Такая метафора является удачной, поскольку в ней соблюдена мера смыслового пересе­чения, которая не может быть задана формально, но интуитивно ощу­щается. Если метафора построена на понятиях, смысловые толкования которых имеют мало совпадений (например, один общий элемент в ар­гументе), то эта метафора может быть непонятна речевым коммуникан­там.

Если проанализировать некоторые тексты, скажем русскоязычной поэзии начала XX в., то ощущается, во-первых, перенасыщение мета­форами и, во-вторых, сложность их дешифровки. Нераспознаваемость смысла компенсируется в стихе благозвучием и формой, и сама форма, таким образом, становится означаемым стиха (см. выше).

Итак, если в толковании двух слов крайне мало точек пересечения, метафора понятна не будет, а следовательно, она неудачна, поскольку любой речевой поступок реализуется с целью передачи информации. Если же человек информацию передает, а другой ее не принимает, то речевая коммуникация оказывается нецелесообразной. Есть писатели и поэты, декларирующие, что они пишут для себя и еще для двух-трех человек, способных оценить их текст. Это распространенная точка зре­ния. Когда автор выносит свое творчество на суд других людей, он дол­жен хорошо понимать, чьего суда он ждет; может быть, не имеет смыс­ла издавать свои книги большими тиражами, а стоит распространять их среди тех немногих людей, которые истолкуют их адекватно, по­скольку их ментальность близка ментальности автора, что является основой понимания. Есть тексты, которые действительно могут понять очень мало людей, потому что эти тексты созданы на основе ассоциа­ций, вызванных каким-то совместным действием. К примеру, три че­ловека сидели у костра, у речки, о чем-то говорили — это факт их индивидуальной жизни — и то, о чем они говорили, известно только им троим. Потом создается текст, который в смысловой сфере опирается на этот конкретный инцидент. И метафора является переносом этого конкретного смысла, так как основана на воспоминании о том собы­тии. Кто его помнит? Те трое, которые тогда сидели у речки, больше никто. И раскодировать такой текст могут только эти три человека: он написан для них. В этом случае следует напечатать три экземпля­ра текста и дать этим людям. Когда же автор выносит собственный текст на суд большого числа людей, печатает его значительным тира­жом, он обязан исходить из того, что уровень понимания, хотя бы от­носительный, должен быть. Следует учитывать, что, так как много метафор базируется на знании других художественных произведений, особенно античных и эпохи Возрождения, тексты с такими метафора­ми ориентированы на эрудированных читателей и слушателей.

Что происходит с восприятием текста, когда уровень пересечения смыслов очень велик, скажем, у двух понятий общая функция и все аргументы, за вычетом одного, тоже одинаковы?

*П*1 = *f*1(*a*1, + *a*2, + *a* 3, +*a* 4);

*П*2 = *f*1(*a*1, + *a*2, + *a* 3, +*a*5).

Очевидно, что такая метафора будет понятна, но будет ли она удачной? Скорее всего, метафорического эффекта не произойдет, так как *П*1и *П*2 окажутся близкими синонимами. Сколько же единиц пересечения должно быть, чтобы метафора, с одной стороны, была понятной, а с другой — не была банальной, не превратилась в синоним? Ответ не может быть формальным. Здесь автору должны помочь вкус и чутье. Каждый раз вашему читателю или слушателю должно быть трудно понять метафору, но при интеллектуальном усилии — возможно.

Особым видом метафоры является *олицетворение* (прозопопея от греч. prósōpon — лицо и poiéō — делаю), которое основано на перене­сении человеческих черт (шире — черт живого существа) на неодушев­ленные предметы и явления. Можно наметить градации олицетворения в зависимости от функции в художественной речи и литературном творче­стве. 1. Олицетворение как стилистическая фигура, связанная с "инстин­ктом" персонификации в живых языках и с риторической традицией, при­сущей любой выразительной речи: *сердце говорит, река играет.* 2.Оли­цетворение в народной поэзии и индивидуальной лирике (например, у Г. Гейне, у С. Есенина) как метафора, близкая по своей роли к психологи­ческому параллелизму: жизнь окружающего мира, преимущественно природы, привлеченная к соучастию в душевной жизни героя, наделяет­ся признаками человекоподобия. Лежащие в основе таких олицетворений уподобления природного человеческому восходит к мифологическо­му и сказочному мышлению с той существенной разницей, что в мифоло­гии через родство с человеческим миром раскрывается "лицо" стихии (на­пример, отношения между Ураном-Небом и Геей-Землей уясняются через уподобление бракосочетанию), а в фольклорном и поэтическом творче­стве позднейших эпох, напротив, через олицетворенные проявления сти­хийно-естественной жизни раскрываются "лицо" и душевные движения человека. 3. Олицетворение как символ, непосредственно связанный с цен­тральной художественной идеей и вырастающий из системы частных олицетворений. Так, поэтическая проза повести А.П. Чехова "Степь" пронизана олицетворениями-метафорами: красавец тополь тяготится своим одиночеством, полумертвая трава поет заунывную песню и т.п. Из их совокупности возникает верховное олицетворение: "лицо" степи, сознающей напрасную гибель своих богатств, богатырства и вдохнове­ния, — многозначный символ, связанный с мыслями художника о роди­не, о смысле жизни, беге времени. Олицетворение такого рода нередко близко к мифологическому олицетворению по своей общезначимости, "объективности", относительной несвязности с психологическим состоянием повествующего, но тем не менее не переходит черту условности, все­гда отделяющую искусство от мифологии.

Олицетворение — самый выразительный из всех существующих тропов. Он выразителен настолько, что даже опасно его иногда употреб­лять. Почему олицетворение такой сильный прием? Существует приро­да и существует человек, который, с одной стороны, есть часть приро­ды, а с другой — функционирует изолированно, как наблюдатель. Сознание человека устроено таким образом, что все, касающееся лич­но его, всегда выше, чем все, что касается чего-нибудь другого (напри­мер, камней или деревьев). Это стойкая общечеловеческая универсалия является генеральной в человеческом миропонимании: самое главное — то, что связано с людьми, значительно — то, что связано с животными, и только потом по значимости идет все остальное. Поэтому самые глав­ные для человека эпитеты — это такие, которые характеризуют именно человека, а самые главные действия — это те, которые осуществляет человек. Если перенести свойства и типовые поступки человека на нео­душевленные объекты, то значимость последних предельно повышает­ся. Это максимальное выражение эффективности передачи смысла. Та­ким образом, олицетворение есть "идеальный" прием выразительнос­ти. *Я свистну, и ко мне послушно, робко вползет окровавленное злодей­ство. И руку будет мне лизать, и в очи смотреть, в них знак моей читая воли* (А.С. Пушкин). Может ли мысль быть выражена сильнее?

***Глава 22***

ИРОНИЯ В РЕЧЕВОЙ КОММУНИКАЦИИ

Я не отношусь серьезно к себе, но я отношусь серьезно к своим убеждениям.

Г. К. Честертон

*Ирония* (от греч. eirōnéia, букв. — притворство, когда человек притворяется глупее, чем он есть) имеет два толкования.

1. В стилистике — выражающее насмешку или лукавство, иносказание, когда слово или высказывание обретают в контексте речи значе­ние, противоположное буквальному смыслу или отрицающее его, ставящее под сомнение. Пример:

*Слуга влиятельных господ,*

*С какой отвагой благородной*

*Громите речью вы свободной*

*Всех тех, кому зажали рот.*

Ф.И. Тютчев

Ирония есть поношение и противоречие под маской одобрения и согласия; явлению умышленно приписывают свойство, которого в нем заведомо быть не может (*Откуда, умная (осёл), бредешь ты голова —* И.А. Крылов) или оно отсутствует, хотя по логике авторской мысли его надо было ожидать. Обычно иронию относят к тропам, иногда — к стилистическим фигурам. Намек на притворство, "ключ" к иронии содержится обычно не в самом выражении, а в контексте или интонации; иног­да (особенно в прозе) — лишь в ситуации высказывания. Когда ироническая насмешка становится едкой издевкой, ее называют сарказмом.

2. В эстетике — вид комического, идейно-эмоциональная оценка, элементарной моделью или прообразом которой служит структурно-экспрессивный принцип речевой, стилистической иронии. Ироническое отношение предполагает превосходство или снисхождение, скептицизм или насмешку, нарочито запрятанные, но определяющие собой стиль художественного произведения ("Похвала Глупости" Эразма Роттердамского) или организацию образной системы (характеров, сюжета, всего произведения, например "Волшебная гора" Т. Манна). "Скрыт­ность" насмешки, маска серьезности отличают иронию от юмора и осо­бенно от сатиры (см. ниже).

Ироническое отношение реализуется весьма многообразно: с по­мощью гротеска (Дж. Свифт, Э.Т.А. Гофман, М.Е. Салтыков-Щедрин), парадокса (А. Франс, Б. Шоу), пародии (Л. Стерн), остроумия, гипер­болы, контраста, соединения различных речевых стилей и т.д.

Смысл иронии как эстетической категории в разные эпохи существенно видоизменялся. Античности была свойственна, например, "сократовская ирония", выражавшая философский принцип сомнения и одновременно способ обнаружения истины. Сократ притворялся единомышленником оппонента, поддакивал ему и незаметно доводил его взгляд до абсурда, обнаруживая ограниченность как будто бы очевид­ных истин (см. выше). В "сократовской иронии" эстетическая игра, на­слаждение диалектикой мышления сочетались с поисками истины и моральных ценностей (см. диалог Платона "Пир"). В античном театре встречается и так называемая трагическая ирония ("ирония судьбы"), теоретически осознанная, однако, лишь в новое время: герой уверен в себе и не ведает (в отличие от зрителя), что именно его поступки подго­тавливают его собственную гибель (классический пример — "Царь Эдип" Софокла, а позже — "Валленштейн" Ф. Шиллера). Такую "иро­нию судьбы" нередко называют объективной иронией. Будучи скепти­ческой по своей природе, ирония чужда литераторам, ориентирован­ным на незыблемую иерархию ценностей (барокко, классицизм), как чужда она была и христианскому сознанию, в том числе средневековой эстетической мысли, равнодушной к игровому началу, смеховой грани бытия.

Проблема неизменного источника смеха и связанного с ним действительного значения смеха была известна уже Цицерону, который, однако, сразу же объявил ее неразрешимой.

Развернутое теоретическое обоснование и разнообразное художественное претворение ирония получила в романтизме (понятие роман­тической иронии в эстетических работах Ф. Шлегеля, К.В.Ф. Зольгера; художественная практика — в произведениях Л. Тика, Гофмана в Гер­мании, Дж. Байрона в Англии, А. Мюссе во Франции). Немецкие ро­мантики расширили понимание иронии до мировоззренческого прин­ципа: романтическая ирония должна быть универсальной и бесконеч­ной, т.е. направленной на все без остатка как в сфере реального, "обус­ловленного" бытия, так и в духовной жизнедеятельности субъекта. В такой всеобъемлюще иронической позиции романтики видели абсолют­ное выражение свободы — этой высшей ценности романтического со­знания. Принцип универсальной романтической иронии (нередко отож­дествляющий иронию с рефлексией вообще) диктовал художнику внут­реннюю установку: не останавливаться ни перед чем, все подвергать сомнению или отрицанию; не будучи связанным никакой окончатель­ной "истиной", свободно переходить от одного мнения к другому, под­черкивая относительность и ограничительность всех установленных че­ловеком "правил". Отсюда важное для концепции романтической иронии понятие игры: в произведении должен господствовать дух подлинной трансцендентальной буффонады" — в своем парении над «необходимостью» художник уходит от всякой ценностной определенности, сознательно делает содержательно и интонационно неразличимыми серьезное и притворное, глубокое и простодушное. В итоге ирония оказывается несвободной от гипертрофии чисто эстетической игры противоположностями, нередко теряющей границы между добром и злом, истиной и заблуждением, свободой и необходимостью, "священным" и "порочным" и т.д. Ирония как принцип мироотношения предопределя­ла в творчестве романтиков и композиционно-художественную игру противоположностями: реальным и фантастическим, возвышенным и прозаическим, разумным и алогичным.

Романтическая ирония, обнажавшая разлад мечты (идеала) и реаль­ной жизни, претерпевает эволюцию; вначале это ирония свободы: жизнь не знает для своих свободных сил каких-либо неодолимых препон, выс­меивая всех, кто пытается придать ей неизменные формы; потом — сар­казм необходимости: силы косности и гнета одолевают свободные силы жизни, поэт заносится высоко, но его одергивают, едко и грубо издева­ясь над ним (Байрон, Гофман и особенно Гейне, "Рыцарь на час" Н.А. Некрасова). Тогда возникает трагическая, "горькая ирония" — автор равно иронизирует и над объективным злом, и над собственным бессилием противоборствовать ему. Когда же к насмешке над злом и со­бою примешивается сомнение в реальности идеалов, ирония становится "мрачной", разлагающей. Как "отрицательную" и даже "нигилисти­ческую" можно рассматривать иронию в декадентском умонастроении, в том числе у некоторых символистов, о чем с горечью писал А.А. Блок. У ряда художников и эстетиков XX века, причастных к модернизму (осо­бенно "черному юмору"), "нигилистическая" ирония включает, в част­ности, принцип тотального пародирования и самопародирования ис­кусства (американский писатель Д. Бартелм).

Собственную концепцию "эпической иронии" как одного из ос­новных принципов современного реализма развил Т. Манн, который, отталкиваясь от универсальности романтической иронии, подчерки­вал, что ирония необходима для эпического искусства как взгляд с высоты свободы, покоя и объективности, не связанный никаким мо­рализаторством. В конце XIX — начале XX века ирония занимает заметное место также в произведениях О. Уайльда, А. Франса, Б. Шоу, К. Чапека. Своеобразная "ироническая диалектика" отразилась в те­атральном методе "отчуждения" Б. Брехта.

Очень интересно толкование смешного и иронии у А. Шопенгауэ­ра. "Источником смешного всегда служит парадоксальное и поэтому неожиданное подведение предмета под понятие, в остальном ему гетерогенное, и феномен смеха означает таким образом всегда внезапное понимание несоответствия между таким понятием и мыслимым в нем реальным объектом, т.е. между абстрактным и созерцательным. Чем больше и неожиданнее в восприятии смеющегося это несовпадение, тем громче будет его смех. Поэтому во всем, что возбуждает смех, всегда должно быть понятие и нечто единичное, следовательно, вещь или со­бытие, которые могут быть, правда, подведены под это понятие, тем самым мыслиться в нем, однако в другом и более важном отношении совершенно сюда не относиться, более того, явно отличаясь от всего, что мыслится в этом понятии. Когда, как это часто случается при ост­ротах, вместо такого созерцательно реального выступает подчиненное высшему или родовому понятию видовое понятие, то смех оно возбуж­дает лишь тем, что фантазия реализует его, т.е. заменяет его тем, что представляется в созерцании, и таким образом происходит конфликт между мыслимым и созерцаемым. Можно даже, чтобы понять это впол­не explicite, свести смешное к умозаключению по первой форме с безус­ловной major и неожиданно как бы каверзно введенной minor, — вслед­ствие такого сочетания заключение и обретет свойство смешного". И далее: "источник смешного — несовпадение мыслимого и созерцаемо­го. — В зависимости от того, переходим ли мы при обнаружении тако­го несовпадения от реального, т.е. созерцаемого, к понятию или, наобо­рот, от понятия к реальному, возникшее в результате этого смешное будет остротой или нелепостью, а в более высокой степени, в частности в практической жизни, — глупостью". В качестве примера первого рода, т.е. остроты, приведем известный анекдот о гасконце, над которым сме­ялся король, увидев его в зимнюю стужу по-летнему одетым; гасконец сказал королю: "Если бы Вы, Ваше Величество, надели то, что надел я, то сочли бы, что в нем достаточно тепло", — а на вопрос короля, что же он надел, ответил: "Весь мой гардероб". Под этим последним понятием можно подразумевать как необозримый гардероб короля, так и единственный летний сюртучок бедняги, вид которого на зябнув­шем теле очень не соответствует понятию гардероба.

Острота часто заключается в одном высказывании, только наме­кая на понятие, под которое можно подвести данный случай, совер­шенно гетерогенный (по Шопенгауэру) всему остальному, мыслимо­му в понятии. Так, в "Ромео и Джульетте" жизнерадостный, но толь­ко что смертельно раненный Меркуцио говорит друзьям, которые обе­щают навестить его на следующий день: "Приходите завтра, и вы найдете меня спокойным человеком". Здесь под это понятие подводит­ся умерший. В английском языке к этому присоединяется игра слов, так как grave man означает одновременно серьезного и мертвого че­ловека. В таком же роде известный анекдот об актере Унцельмане: после того как в берлинском театре была строго запрещена всякая импровизация, ему пришлось появиться на сцене верхом на лошади; и при этом именно в тот момент, когда он был на просцениуме, ло­шадь выбросила помет, что уже само по себе вызвало смех публики; однако смех еще усилился, когда Унцельман обратился к лошади со следующими словами: "Что ты делаешь? Разве ты не знаешь, что импровизация нам запрещена?" Здесь подведение гетерогенного под одно понятие очень ясно и поэтому острота чрезвычайно метка, а вызван­ный ею эффект смешного очень силен.

Вполне соответствует тому роду смешного, о котором здесь идет речь, следующее: Сафир в литературной борьбе с актером Анджели на­зывает его "великим духом и телом Анджели"; в этом случае вследствие известной всему городу тщедушной фигуры актера необыкновенно ма­лое зримо подводится под понятие "великого". То же действие произ­водит наименование Сафиром арий новой оперы "добрыми старыми знакомыми", следовательно, под понятие, которое в других случаях слу­жит рекомендацией, здесь подводятся именно те свойства, которые до­стойны порицания. Когда о какой-нибудь даме, благосклонность кото­рой зависит от подарков, говорят, что она умеет соединить полезное с приятным, под понятие правила, которое Гораций рекомендует приме­нять в области эстетики, подводится нечто низкое в моральном отно­шении; так же, когда, имея в виду бордель, называют его "скромным приютом тихих радостей". Приличное общество для того, чтобы дос­тигнуть совершеннейшей пошлости, изгоняет все прямые и поэтому рез­кие выражения и прибегает для смягчения скандальных или сколько-нибудь шокирующих вещей к отвлеченным понятиям; однако тем са­мым под эти понятия подводится и более или менее гетерогенное им, благодаря чему достигается эффект смешного.

Лежащее в основе всего смешного подведение под понятие того, что в одном отношении гетерогенно, но в остальном соответствует ему, может быть и неумышленным; например, один из свободных негров в Северной Америке, старающихся во всем походить на белых, сочинил своему умершему ребенку эпитафию, начинающуюся словами: "пре­лестная, рано сорванная лилия". Когда же, наоборот, реальное и со­зерцательное грубо и преднамеренно подводят под понятие его про­тивоположности, возникает низкая и пошлая ирония. Например, ког­да при сильном дожде говорят: *приятная сегодня погодка* или об урод­ливой невесте: *красотку же он нашел;* или о мошеннике: *этот чест­ный человек* и т.п. Смеяться над этим могут только дети или необразованные люди, ибо здесь несовпадение между мыслимым и созерцаемым полное. Однако при таком грубом преувеличении, в попытке сказать смешное его основной характер, упомянутое несовпадение, выступает очень отчетливо. К этому роду смешного из-за его преувеличенности и явной преднамеренности несколько приближается пародия. Ее прием состоит в том, что она приписывает события и слова серьезного стихот­ворения или драмы незначительным, низким личностям или связывает их с мелочными мотивами и поступками. Следовательно, она подводит изображаемые ею плоские реальности под данные в теме высокие поня­тия, к которым они в известном отношении должны подходить, тогда как в остальном с ними совершенно не совпадают; вследствие этого про­тиворечие между созерцаемым и мыслимым выступает очень ярко. Ори­гинально и остроумно было обращение одного человека к только что обвенчанной молодой чете, женская половина которой ему нравилась, с заключительными словами шиллеровской баллады "Порука":

*Позвольте, чтоб в вашем союзе, друзья,*

*Отныне был третьим навеки и я!*

Действие смешного здесь сильно и неизбежно, так как под понятия, которые, по замыслу Шиллера, должны вызвать в нас мысли о благо­родных в моральном смысле отношениях, подводятся отношения зап­ретные и безнравственные, но подводятся правильно и без какого-либо изменения, следовательно, мысль о них вызывается словами Шиллера.

Во всех приведенных здесь примерах острот мы обнаруживаем, что под понятие или вообще под абстрактную мысль подводится реальное либо непосредственно, либо посредством более узкого понятия, причем это реальное, строго говоря, относится к этому понятию, но бесконеч­но далеко от действительного и первоначального намерения и от на­правленности мысли. Поэтому остроумие как способность духа состо­ит только в легкости, с какой для каждого данного предмета находят понятие, в котором этот предмет может мыслиться, будучи резко гете­рогенным всем другим относящимся к этому понятию предметам.

Другой вид смешного движется в обратном направлении, от абстрактного понятия к мыслимой в нем реальности, или к созерцатель­ному, которое, однако, в каком-либо отношении, не замеченном рань­ше, с понятием не совпадает, что и создает нелепость, и в конечном итоге ведет к глупому поступку. Примерами смешного этого рода мо­гут служить следующие факты. Когда человек говорит, что он любит гулять один, другой на это ему отвечает: "Вы любите гулять один, я тоже, так пойдемте вместе". Он исходит из мысли: "удовольствием, ко­торое любят двое, они могут наслаждаться вместе" — и подводит под нее именно тот случай, который исключает совместность. Солдаты в караульной позволяют только что приведенному арестанту принять участие в карточной игре, но так как он плутует, в результате чего воз­никает перебранка, они выгоняют его, руководствуясь общим поняти­ем "дурных товарищей прогоняют", забывая при этом, что имеют дело с арестантом, т.е. с человеком, которого должны держать под стражей. У двух крестьянских парней было ружье, заряженное крупной дробью, которую они хотели вынуть и заменить мелкой, не теряя при этом по­рох. Для этого один из них вложил дуло ружья в свою шапку, которую сжал ногами, и сказал другому: "Теперь спускай курок медленно, мед­ленно, медленно, тогда сначала выйдет дробь". Он исходил из поня­тия: "Замедление причины ведет к замедлению действия". Примерами такого рода служит большая часть поступков Дон Кихота; под поня­тия, почерпнутые им из рыцарских романов, он подводит встречающи­еся ему совершенно гетерогенные этим понятиям реальности, например желая помочь угнетенным, освобождает каторжников. Собственно го­воря, сюда же относятся и все рассказы Мюнхгаузена: только это не поступки, которые были совершены, а невозможное, выдаваемое за дей­ствительно происходившее. В этих рассказах происшествия всегда из­лагаются так, что мыслимое абстрактно сравнительно a priori представ­ляется возможным и вероятным; однако потом, при созерцании данно­го индивидуального случая, т.е. a posteriori, невозможность, более того, абсурдность рассказанного обнаруживается и возбуждает смех очевид­ным несовпадением созерцаемого и мыслимого, например, когда сооб­щается, что замерзшие в почтовом рожке мелодии оттаивают в теплой комнате. В этом же роде и история про двух львов, которые, проломив ночью разделявшую их перегородку, в ярости сожрали друг друга, а наутро от них нашли только два хвоста.

Существуют также случаи смешного, когда нет необходимости ни высказывать понятие, под которое подводится созерцаемое, ни наме­кать на него, так как оно само приходит в голову по ассоциации идей. Когда известный актер Гаррик, исполняя трагическую роль, разразил­ся смехом, потому что какой-то мясник, чтобы стереть пот, надел свой парик на голову своей большой собаки, которая, опираясь передними лапами на барьер партера, разглядывала театр, то этот смех был выз­ван тем, что Гаррик исходил из примысленного понятия зрителя. Этим объясняется и то, что некоторые животные, такие как обезьяны, кенгу­ру, тушканчики и т.п., иногда кажутся нам смешными, так как некото­рое сходство с человеком побуждает нас подвести их под понятие чело­века, исходя из которого мы затем замечаем их несоответствие ему.

Понятия, очевидное несоответствие которых созерцанию вызывает наш смех, могут быть понятиями другого или нашими собственными. В первом случае мы смеемся над другим, во втором ощущаем часто даже приятное, во всяком случае забавное, изумление. Дети и люди необразованные смеются по всякому ничтожному, даже неподходяще­му поводу, если он для них неожиданен, т.е. не соответствует их зара­нее принятому понятию. Как правило, смех доставляет удовольствие; нас радует несовпадение мыслимого с созерцаемым, следовательно, с действительностью, и мы охотно предаемся судорожному сотрясению, возбуждаемому этим открытием. Причина этого заключается в следу­ющем. При таком неожиданно возникающем противоречии между со­зерцаемым и мыслимым всегда бесспорно правильно созерцаемое, ибо оно вообще не подвержено ошибкам, не требует подтверждения и вы­ступает само за себя. Его конфликт с мыслимым возникает в конечном счете из-за того, что мыслимое со своими абстрактными понятиями не способно дойти до бесконечного многообразия и оттенков созерцае­мого. И эта победа созерцательного познания над мышлением нас радует. Ибо созерцание — это изначальный, неразрывно связанный с животной природой способ познания, в котором предстает все, что непосредственно удовлетворяет волю; это — среда настоящего, на­слаждения и радости, и к тому же оно не связано ни с каким усилием. Мышлению свойственно противоположное: оно — вторичный потен­циал познания, осуществление которого всегда требует некоторого, порой значительного, напряжения и понятия которого часто проти­востоят удовлетворению наших непосредственных желаний, посколь­ку они, как область прошлого, будущего и серьезности, служат выра­жением всех наших опасений, нашего раскаяния и наших забот. Ви­деть, как этот строгий, неутомимый, докучливый наставник, разум, уличается хоть раз в несостоятельности, нам приятно. Поэтому выра­жение смеха очень родственно выражению радости.

Противоположность смеху и шутке — серьезность. Она представ­ляет собой сознание полного совпадения и равенства понятия или мыс­ли с созерцаемым, или с реальностью. Серьезный человек убежден, что он мыслит вещи такими, какие они в действительности, и что они та­кие, какими он их мыслит. Переход от глубокой серьезности к смеху так легок и может быть вызван мелочью именно потому, что чем пол­нее казалось принятое со всей серьезностью совпадение, тем легче оно устраняется ничтожным, неожиданно открывшимся несоответствием. Поэтому чем более человек склонен к подлинной серьезности, тем охот­нее он смеется. Люди, смех которых всегда аффектирован и как бы вы­нужден, невысоки в умственном и моральном отношении, и вообще манера смеяться и поводы к смеху ярко характеризуют человека.

Нас так задевает, когда смеются над тем, что мы делаем или серь­езно говорим, потому, что это указывает на значительное несоответ­ствие между нашими понятиями и объективной реальностью. По той же причине эпитет *смешной* обиден. Подлинный насмешливый смех злорадно возвещает поверженному противнику, насколько понятия, которых он держался, далеки от открывшейся ему теперь действитель­ности. Наш собственный горький смех при виде страшной открывшей­ся нам истины, которая показывает, сколь обманчивы были наши надежды, служит живым выражением сделанного нами открытия о несоответствии наших мыслей, нашего наивного доверия к людям и судьбе представшей теперь перед нами действительности.

Преднамеренно смешное — это шутка; это желание привести к несоответствию с понятиями другого реальность посредством сдвига од­ного из этих моментов; его противоположность — серьезность — со­стоит, по крайней мере по намерению, в точном соответствии их друг другу. Если же шутка скрывается за серьезностью, то это ирония; на­пример, если мы с деланной серьезностью выслушиваем мнения друго­го, противоположные нашим, и делаем вид, что разделяем их, пока на­конец не выясняется, что наш собеседник перестает понимать и нас, и сказанное им самим. Так вел себя Сократ в беседе с Гиппием, Протагором, Горгием и другими софистами.

Обратное иронии — скрытая за шуткой серьезность, это юмор. Его можно назвать двойным контрапунктом иронии. Ирония объективна, т.е. рассчитана на других; юмор субъективен, т.е. имеет в виду прежде всего собственное "я". Поэтому высокие образцы иронии встречаются у древних авторов, образцы юмора — у новых. Ибо при более глубо­ком рассмотрении юмор коренится в субъективном, но серьезном и воз­вышенном настрое, непроизвольно вступающем в конфликт с пошлой действительностью внешнего мира, от которой невозможно уклонить­ся, но невозможно и поступиться собой; поэтому, чтобы прийти к комп­ромиссу, необходимо определить собственное воззрение и внешний мир в одних и тех же понятиях, обретающих из-за этого двойное несоответ­ствие мыслимой в них реальности, которое оказывается то на одной, то на другой стороне, в результате чего возникает впечатление намерен­но смешного, т.е. шутки, в которой, однако, таится проглядывающая в ней глубочайшая серьезность. То, что интимные отношения служат са­мым легкодоступным даже не слишком изощренному остроумию мате­риалом для шуток, о чем свидетельствует распространение непристой­ностей, возможно только потому, что в их основе лежит глубокая серь­езность. Если ирония вначале сопровождается серьезностью, а в конце улыбкой, то юмор — наоборот. Например, уже приведенные выше слова Меркуцио, а также слова Полония из "Гамлета": "Высокочтимый принц, я вас смиреннейше покину". И Гамлета: "Нет ничего, сударь мой, с чем бы я охотнее расстался, разве что с моей жизнью..."

В качестве примера можно привести то, что говорит Гамлет Офе­лии до начала спектакля при дворе: "Да и что делать человеку, как не быть веселым? Вот посмотрите, как радостно смотрит моя мать, а нет и двух часов, как умер мой отец".

*Офелия*: "Нет, тому уже два месяца, мой принц".

*Гамлет*: "Так давно? Ну, так пусть дьявол носит черное, а я буду ходить в соболях".

Как подлинный юморист выступает Генрих Гейне в "Романцеро", во всех его шутках и фокусах кроется глубокая серьезность, которая из стыдливости скрывается под этой маской. Таким образом, юмор выте­кает из особого настроения; под этим понятием со всеми его модифика­циями мыслится решительный перевес субъективного над объективным при восприятии внешнего мира. Каждое поэтическое или художествен­ное изображение комической, даже шутовской сцены, где на заднем пла­не сквозит серьезная мысль, является продуктом юмора, следователь­но, юмористично. Такова, например, картина Тишбейна: изображена совершенно пустая комната, освещаемая только огнем камина; перед камином стоит человек в кителе, и тень от него, начиная от его ног, простирается на всю комнату. "Это, — комментирует Тишбейн, — че­ловек, которому ничего не удавалось и который ничего не достиг; те­перь он радуется тому, что способен отбрасывать такую большую тень". Если бы понадобилось выразить серьезность, скрытую в этой шутке, то лучше всего было бы сделать это посредством строк, заимствованных из персидского стихотворения Анвари Сохеили:

*"Если ты утратишь целый мир,*

*Не горюй; это — ничего.*

*Если ты обретешь целый мир,*

*Не ликуй: это — ничего.*

*Мимо пройдут скорби и радости,*

*Пройди, минуя мир: это* — *ничего".*

Разнообразна ирония в русской литературе и критике (хотя ироническая позиция не столь характерна для русской классики): "мстительница" и "утешительница" у А.И. Герцена; "насмешливая критика" В.Г. Белинского, Н.А. Некрасова, М.Е. Салтыкова-Щедрина, Н.Г. Чернышевского (образ "проницательного читателя" в романе "Что де­лать?"); сливающаяся со стихией юмора у Н.В. Гоголя; пародийная у Козьмы Пруткова; романтическая у А.А. Блока. Различные виды и от­тенки иронии присущи произведениям В.В. Маяковского, М.М. Зощен­ко, М.А. Булгакова, Ю.К. Олеши, В.П. Катаева.

Ирония как прием должна применяться в речи с большой осторожностью, что напрямую связано снравственным аспектом в речевой ком­муникации. Каждый из нас в той или иной степени обладает чувством юмора, но мы редко задумываемся над тем, что обращая шутки в адрес другого человека, мы подчас делаем ему больно. С речью надлежит обращаться к людям только в тех случаях, когда вы желаете им добра. Никто не может вас заставить доброжелательно ко всем относиться, но если вы испытываете к кому-то недобрые чувства, к этому человеку об­ращаться с речью (кроме случаев крайней необходимости) не следует (см. выше), особенно если это ироничная речь.

В отношении иронии существует очень много ограничений. Точное их соблюдение может сделать вашу речевую коммуникацию более че­ловечной и соответствующей этической норме. В какой ситуации к че­ловеку с ироничной речью обращаться нельзя?

1 . Если перед вами человек без чувства юмора.

2. Если человек находится в удрученном состоянии души.

3. Если этот человек вам незнаком.

4. Есть специальные ситуации, когда ирония неуместна. На похоро­нах ирония неуместна по отношению к любому из присутствующих. Так­же ирония неуместна и на свадьбе. Любое действие, любой ритуал, сопряженный с большой эмоциональностью, не допускает иронии. Попробуйте в католической среде позволить себе иронию на венчании. Вас не только не поймут — на вас будут странно смотреть, и люди, которые услышат ваше ироническое замечание, вряд ли впоследствии будут с вами общаться. Им это покажется дикостью, а у нас это (увы!) норма.

5. Если рядом находится третье лицо, от которого тот, над кем вы подшучиваете, как-то зависит. Причем зависит и с социальной точки зрения, и с психологической, и с эмоциональной.

Рассмотрим это наглядно.

### Третье лицо

С

# А В

Говорящий Объект иронии

Итак, ирония возможна, только если третье лицо, во-первых, доброжелательно по отношению к *В*,никак с ним ни иерархически (социально), ни эмоционально не связано. Распространенной формой иронии яв­ляется подшучивание над молодым человеком в присутствии девушки, ко­торая ему нравится. Это не просто жестоко, это возмутительно. Тем не менее вы сплошь и рядом можете это наблюдать. И сколько раз у человека пор­тилось настроение в компании, когда он с определенным эмоциональ­ным настроем приходил провести вечер, а после ироничной шутки в при­сутствии девушки вечер оказывался испорченным. Основная коммуни­кативная задача — не принести человеку зла; а если вы испортили на­строение даже на несколько минут, вы принесли зло. Если третье лицо социально превосходит *В*,то в этой ситуации тоже лучше обойтись без иронии: нельзя подшучивать над подчиненным в присутствии его начальника. Но нельзя и подшучивать над начальником в присутствии его подчиненного. Как бы ни была направлена зависимость (социальная или эмоциональная) между *В* и *С*,позволять себе иронию нельзя.

Конечно, это некоторая идеальная модель, и, анализируя поведе­ние конкретного человека, вы найдете множество отклонений от пра­вил. Но надо стремиться к реализации этой модели, вырабатывать при­стойную систему поведения *с* другими людьми.

Нельзя позволять себе иронию и в случае, если *С* — чужой. Таким образом, ироническое поведение по отношению к человеку в присут­ствии третьего лица допустимо крайне редко. Если ирония и уместна, то преимущественно в приватном диалоге с одним человеком.

Чем человек умнее, чем острее он на язык, тем точнее его удар и тем больше он ранит, а поэтому тем больше ограничений на иронию в коммуникации он должен иметь.

6. Нельзя иронизировать над человеком с каким-то явным недостатком. Это может позволить себе только человек с такой же бедой и боль­ше никто. Совершенно очевидно, что вы не можете иронизировать, если у вас более сильная позиция. Разве можно смеяться над человеком, ко­торый слабее вас, болен или не может вам ответить? Это одна из при­чин, по которой не следует иронизировать над своими детьми; ирония не самый лучший способ взаимоотношений педагога со школьника­ми и студентами, потому что коммуникативные позиции у препода­вателя и ученика (студента) неравные. Следует добиться очень дове­рительных, дружеских отношений, чтобы позволить себе роскошь поиронизировать над кем-нибудь из них.

7. Категорически не рекомендуется иронизировать над тем, что для человека важно: его вероисповедание, семья, часто работа или какое-то дело, которому он искренне предан, его система убеждений, нацио­нальность и все, что связано с культурной традицией его народа. На­циональное достоинство людей, особенно малых народностей, никог­да не должно быть унижено. (От этого унижения начинаются граж­данские войны, именно от унижения!). За пределами иронии должно находиться то, что, с вашей точки зрения, для человека дорого, то, что его по-настоящему волнует.

Но и это еще не все. Представьте себе компанию приятелей, отношения между которыми достаточно доброжелательны, в ней нет никакой социальной иерархии и нет специальных эмоциональных привязанностей. Ирония в такой ситуации вполне уместна, однако первым адре­сатом иронии должен быть сам говорящий, сначала надо подшутить над собой, вызвать смех, только после этого дозволительно обратиться и к другому человеку с ироничной фразой. Надо научиться высмеивать себя, что мало кто умеет. Только очень умные и сильные люди умеют смеяться над собой.

Преодоление внутренних комплексов и неуверенности, знание истинной цены всему (себе — в том числе) — признаки ума и силы, позволяющие смеяться над собой. Когда Фаина Раневская смотрела на себя в зеркало и говорила: "Да... Красота — это страшная сила" (и все "уми­рали" от хохота) — это был пример преодоления комплекса, который другой человек не в силах преодолеть в себе. Это привело к тому, что людям, которые ее знали, она казалась прекрасной. Ни один человек так блистательно не выглядит в обществе, как тот, кто умеет смеяться над собой. Это один из мощных ораторских приемов.

Надо сказать, что умение смеяться над собой — это редкий дар (как и высокий уровень интеллекта), данный человеку от Бога. Но, к счас­тью, он развиваем. Более того, в некоторых странах педагогическая кон­цепция предусматривает развитие в любом ребенке этого умения. Есть специальные способы воспитания способности над собой смеяться. Ан­гличане обладают изысканным чувством юмора, но это чувство не ге­нетическое, оно является следствием национальной системы воспита­ния детей. Они так остроумны потому, что в первую очередь умеют сме­яться над собой. Вспомните английские анекдоты: это всегда осмеива­ние себя, но тонкое и изящное.

*"Джентльмен сидит в тапочках у камина и пьет чай. Входит ла­кей и говорит: "Сэр, говорят, в городе наводнение, Темза вышла из бе­регов". Джентльмен отвечает: "Сейчас время пить чай, не мешайте мне ". Лакей уходит и возвращается через 5 минут: "Сэр, вы меня изви­ните, пожалуйста, но говорят, что наводнение такое сильное, что уже достигло улицы, на которой мы живем". — "Я же вам сказал: я пью чай. Не беспокойте меня, пожалуйста". Проходит еще несколько ми­нут, лакей опять входит и говорит: "Вы знаете, сэр, вода достигла подъезда нашего дома ". — "Послушайте, сколько можно меня утом­лять? Я уже сказал, сейчас время пить чай". Проходит еще две мину­ты, лакей широко открывает дверь и торжественно докладывает: "Темза, сэр!"* Это типичная английская шутка. В данном случае она "бьет" по национальной английской черте — педантичности. Но в этом нет грубости, нет пошлости, это совершенно нестандартно, и вы никогда не догадаетесь, какой будет концовка.

Можно предложить один из видов тренинга, который каждый спо­собен себе позволить. Вы заходите в ванную комнату и запираетесь там. Вам нужно находиться в закрытом помещении, где есть большое зеркало и хорошее освещение. Вы подходите к зеркалу и начинаете каждоднев­ное двадцатиминутное упражнение. Идет это упражнение от простого к сложному. Сначала вы смотрите на себя очень внимательно, присталь­но, оценочно и обязательно находите много такого, над чем точно мож­но посмеяться. А так как никаких свидетелей вашего смеха нет, то это смех от души, что и является началом возрождения. Вы идете от самого простого: смотрите, как вы "восхитительно" одеты — желтая рубашка, синие брюки, красный галстук, нечищенные ботинки и т.д. — "Боже мой!" А дальше начинается речь. Громкая. Вам нужен голос, поэтому следует быть в изоляции. "Только чучело может так одеться. Только человек, ко­торый не обладает никаким вкусом, может нацепить этот галстук на эту рубашку и ходить, как павлин... Я вообще не понимаю, как на меня еще смотрят люди!" — это речь длинная. В конечном итоге вам становится бесконечно смешно, глядя на "нечто" в зеркале, поскольку каждый чело­век достаточно критичен по отношению к себе. Итак, сначала вы осмат­риваете свою одежду — это наиболее простой способ. А потом, через не­которое время, вы начинаете осмеивать свою внешность. Надо встать перед зеркалом очень условно одетым и хорошо посмеяться над тем "со­вершенством", которое вы собою являете во всех отношениях. Это, прав­да, очень смешно. Поворачивайтесь несколько раз перед зеркалом, раз­глядывайте каждый прыщ на своем теле и смейтесь от души. Но так как вас никто не видит и никто не слышит, то вы единственный свидетель своего собственного позора. Это один из приемов, с помощью которых снимаются психологические комплексы, которые вы также можете в себе изжить. Кстати, когда вы смеетесь, вы не думаете, что вы смешны, — вам просто смешно. Все, что пришло через смех, превращается в радость — это очень важно понять. Когда вы наконец оценили меру своего физи­ческого "совершенства" и как следует над этим посмеялись, вы начинае­те переходить к процедуре несколько более серьезной. Вы подходите к зер­калу и начинаете вспоминать все свои мелкие промахи за день, исклю­чая, конечно, критические, серьезные ситуации, которые принесли боль, — они не осмеиваются никогда. Нет такого человека, который хоть раз за день не прошел через оплошности и промахи. Вы вспоминаете, как вы оплошали в разговоре с определенным человеком, опрокинули чашку со стола в силу собственной неуклюжести и т.д., и начинаете смеяться с полным ощущением, что вы смотрите на себя со стороны, что это уже не вы, а это медведь, который чашку опрокинул, в дверь не протиснулся (так "лов­ко" двигается, что не может стену от дверного проема отличить) или все абсолютно перезабыл, всюду опоздал, куда мог, или что-нибудь в этом духе. Вы все события дня, в которых проявили неловкость, начинаете ос­меивать, причем словами. Это обязательно должна быть осмеивающая речь, причем не бичующая, не мучительная, а, например, такая: "Ну, что ж ты за растяпа! Никуда не успел! Пять дел наметил, сделал одно, шестое, и то неудачно. Ты посмотри на себя. Боже мой, и ты еще чего-то от себя хочешь?"

На следующем этапе вы обращаетесь к проблемам еще более значительным: начинаете осмеивать свои недостатки, например жадность (которой, вообще говоря, обладает довольно большое количество лю­дей): "Ну, конечно, жмот ты несчастный, лишнюю купюру пожалел. Ко­нечно, кто же с тобой в кино пойдет, когда ты смотришь: мороженое купить — не купить". Или лень свою: "Ну правильно, лежи на этой кой­ке, так никогда с нее и не вставай. Всю жизнь пролежишь — толку никакого не будет". Или вы осмеиваете в себе "павлинье" поведение: "Ну, конечно, распустил перья перед всеми и ходит. Павлин он и есть павлин. Посмотри на эту одежду, посмотри на себя, посмотри на то, как ты себя вообще ведешь. Настоящий павлин".

Через некоторое время, входя в ванную, вы уже будете смеяться. Она станет вашим любимым местом, потому что вам всегда там весело. И потихоньку внутренняя привычка над собой подсмеиваться, сформированная каждодневным тренингом, позволит вам это делать в присут­ствии других людей.

Только овладев способностью смеяться над собой, можно перехо­дить на уровень иронии по отношению к другим. Можно ли иметь нравственное право смеяться над другими, если человек еще не научил­ся смеяться над собой? Это последовательное действие: сначала — над собой, потом — над другими, причем как в течение вашей жизни, так и в конкретном речевом эпизоде. Человек, обладающий настоящим чувством юмора, в 90% случаев смеется над собой, есть люди, умею­щие иронизировать даже над собственной жизнью. И это смешит всех и никогда человека не унижает, потому что в этом нет элемента само­бичевания, а есть одна из основных особенностей человеческого ума — понимание собственного несовершенства. Чем человек примитив­нее, тем более высоко он себя ставит среди других людей; чем он умнее, тем он осторожнее в оценках себя, он просто понимает меру своего не­совершенства, в частности интеллектуального, — это очевидно. И если он демонстрирует понимание своего несовершенства, он оказывается в выигрышном положении. Если же человек начинает в компании за­ниматься самобичеванием, то ничего, кроме характеристики "зану­да", он не добьется. Никто не хочет выслушивать, как вы плохи, и снимать таким образом ваши комплексы. Только человек, который вас очень любит или очень к вам привязан, готов терпеть ваши самоко­пания. Но ничего подобного не стоит ждать от людей, менее близких вам. Их надо насмешить, но никоим образом не изображая из себя клоуна, это не значит, что надо кривляться, — это может быть одна реплика, но очень остроумная. Полная дама, входя в комнату, гово­рит: "Да, эта дверь что-то узковата мне в бедрах" — и этой фразой снимает у окружающих восприятие ее фигуры как некрасивой, по­скольку ум сильнее красоты. Когда Ф.М. Достоевский писал: "Красо­та спасет мир", он имел в виду Софию, т.е. мудрость.

Если вы очень умны, вы можете убедить человека в том, что вы привлекательны, и иметь успех. А вот красивая, но глупая женщина ни в чем никого убедить не в состоянии, даже ее красота может быстро перестать восприниматься.

Замена на противоположное в иронии может быть любой. *Отколе, умная, бредешь ты, голова! —* здесь признак субъекта заменяется на противоположный. *Мне эта дверь узка в бедрах* — тут не дверь узка, а бед­ра широковаты, объект и субъект меняются местами. Ирония построе­на не только на переносе признака, но и на переносе субъекта и объекта.

Не бойтесь того, что, если вы начнете иронизировать над собой, другие подхватят. Если вы умеете это делать, у вас получится лучше, умнее и смешнее. А тот, кто подхватит, скорее всего, будет выглядеть хуже. Если вы задали верхнюю планку, зачем подхватывать? Это про­блема интеллектуального приоритета. Человеческое общение — это спектакль, где у каждого свое амплуа. И все заключается в том, кто играет ведущую роль, а кто статист в этом спектакле, — это крайне важно. Если вы хотите быть лидером в жизни, вы должны играть заг­лавную партию, а не быть статистом. Посмейтесь над собой сами, а не ждите, когда это сделает кто-нибудь другой.

Еще раз повторим, что человек, который смеется над собой, показывает не то, что он сам себя не уважает, а то, что у него такая сила ума, что он способен постичь собственное несовершенство. Конечно, вас могут не понять — это вопрос выбора коммуникантов. Какие-то люди появляются в нашей жизни стихийно, скажем одноклассники, однокурсники, коллеги по работе. Если вам это человеческое простран­ство доставляет удовольствие, вам просто повезло, а если нет — то не повезло. Но это вне вашей воли. Однако умные люди стараются фор­мировать человеческое пространство для себя сами. И очень важно, кого мы выбираем. Человек должен выбирать людей, которые или на­ходятся на равных с ним, или превосходят его, иначе ему будет очень скучно. Придите в дом для умственно отсталых и станьте там лиде­ром — это доставит вам удовольствие? Нет, никакого стимула к саморазвитию не будет. Когда вас не понимают, это означает, что вы не перед теми людьми выступаете, не тех людей выбрали, не там нахо­дитесь — это не ваше пространство для речевой коммуникации. Люди интуитивно, без всякого специального знания, выбирают себе тех, с кем им интересно, кого можно вызвать на психологическую, интел­лектуальную дуэль. А иначе зачем? Даже в сфере интимных отноше­ний (как это ни парадоксально) очень важным является психологи­ческое соперничество. Кого любят долго? Того, кто в руки не дается. Это внутренний психологический стимул эмоционального постоян­ства. А кто в руки не дается? Тот, кто не глупее и не слабее вас.

Сделаем одно замечание. Есть очень неудачное и тяжелое амплуа, которое выбирают себе некоторые люди. Они — штатные весельчаки. В компании от них ждут, что они начнут всех веселить, рассказывать анекдоты и т.д. Надо сказать, что это очень неблагодарная позиция, и человек никогда не может удовлетворить такого рода запросам окру­жающих. Это не имеет ничего общего с самоиронией, поскольку иро­низирующий человек произносит всего несколько слов тихим серьез­ным голосом, и все долго смеются, надеясь, что через какое-то время последует еще одна реплика.

Тот факт, что очень часто мы на интуитивном уровне запрещаем себе в определенной ситуации иронию по отношению к другому чело­веку, позволяя ее по отношению к себе, означает наличие внутреннего барьера, и этот барьер, как правило, — человечность. Осторожность тоже может быть барьером: вы по опыту знаете, что шутки часто пло­хо кончаются. Чем меньше вы будете смеяться над другими людьми, тем больше ваш коммуникативный уровень станет соответствовать об­щечеловеческой норме. Единственный путь приобщения к нормам че­ловеческого общежития — постоянные усилия каждого человека по­бедить в себе гордыню, что возможно сделать только индивидуально (мало кто может в этом помочь).

Глава 23

РЕЧЕВАЯ ВЫРАЗИТЕЛЬНОСТЬ ФИГУР

Все во мне и я во всем.

# Ф.И. Тютчев

*Фигуры* (лат. figura — очертания, внешний вид, образ) — приемы выразительности, которые реализуются в тексте, равном предложению или большем, чем предложение. Иногда фигуры понимаются шире: как любые обороты речи, отступающие от некоторой (ближе неопределяе­мой) нормы разговорной "естественности". Выделение и классифика­ция фигур были заложены античной риторикой. Различались фигу­ры мысли и фигуры слова: первые не менялись от пересказа иными сло­вами, вторые менялись.

А. Фигуры мысли делились на уточняющие: 1) позицию оратора — предупреждение, уступка *(Пусть ты этого не знал, но ты ведь это сделал!)*;2) смысл предмета — определение, уточнение, антитеза разных видов; 3) отношение к предмету — восклицание от своего лица, олицетворение от чужого; 4) контакт со слушателями — обращение или вопрос. Словесное выражение их усиливалось (градацией, контрастом и т.д.) или, наоборот, умалчивалось мнимым образом *(Не буду говорить, что ты лжец, вор, разбойник, скажу лишь...)* или истинным.

Б. Фигуры слова делились на три вида: 1) фигура прибавления — а) повтор разных видов, б) "подкрепление" с синонимичным перечис­лением разного рода, в) многосоюзие (повтор союза, ощущаемый как избыточный и употребляемый как выразительное средство: *И блеск, и шум, и говор волн —* А.С. Пушкин); 2) фигура убавления — эллипс, бессоюзие (построение предложения, при котором однородные члены или части сложного предложения связываются без помощи союзов, что придает речи динамичность, насыщенность, например, *Швед, русский колет, рубит режет. Бой барабанный, клики, скрежет —* А.С. Пушкин); 3) фигура перемещения (расположения) — инверсия и, по существу, раз­ные виды параллелизма: точный и обращенный (хиазм — расположе­ние аналогичных частей в последовательности XY — Y'X': *Все во мне и я во всем* — Ф.И. Тютчев), незарифмованный и зарифмованный.

В этой классификации (в отличие от предлагаемой в данной ра­боте) тропы также относились к фигурам и составляли класс фигур переосмысления: с переносом значения (метафора, метонимия, синек­доха, ирония), сужением значения (эмфаза), усилением значения (ги­пербола), детализацией значения (перифраз).

Возможны и другие классификации, например различение фигу­ры протяженности (прибавление — убавление), фигуры связности (со­единение — разъединение), фигуры значимости (уравнивание — вы­деление).

В зависимости от обилия фигур разного рода стиль характеризу­ется (нетерминологически) как объективный (фигуры А2), субъектив­ный (A3), лирический (А4), пространный (Б1), сухой (Б2), образный (Б4) и т.п. В эпоху Возрождения, барокко, классицизма фигуры куль­тивировались сознательно (обилие фигур считалось признаком высо­кого стиля); в XIX — XX веках изучение их было заброшено, и они употреблялись стихийно. К переработке теории фигур на базе совре­менной лингвистики стремятся представители структурных методов, преимущественно во Франции и в России.

Рассмотрим два текста:

*1. Если я обладаю, почтенные судьи, хоть немного природным талантом,* — *а я сам сознаю, насколько он мал и ничтожен; если есть во мне навык к речам,* — *а здесь, сознаюсь, я кое-что уже сделал; если есть для общественных дел и польза и смысл от занятий моих над твореньями мыс­ли и слова, от научной их проработки, — и тут о себе скажу откровенно, что в течение всей моей жизни я неустанно над этим трудился, — так вот, в благодарность за все, чем я теперь обладаю, вправе потребо­вать здесь от меня, можно сказать, по законному праву, защиты вот этот Лициний (Цицерон).*

*2. Как бы ни грустно мне было сейчас, какие бы тяжелые мысли ни посещали меня, как бы трагически ни виделось мне окружающее,* — *жить все-таки стоит.*

Подобные тексты называются в риторике *периодами* (от греч. periodos — обход, круговращение) и представляют собой развернутое сложносочиненное предложение с подчинением, отличающееся полно­той раскрытия мысли и законченностью интонации. Обычно синтак­сическая конструкция, открывающаяся в начале периода, замыкает­ся лишь в конце его, а придаточные предложения, всесторонне осве­щающие главное, вставляются в нее, как в рамку. Мелодия голоса членит период на восходящий протасис и нисходящий аподосис, пау­зы членят его на несколько речевых тактов, из которых последний обычно удлинен и ритмизован. Возможны и периоды из одного рече­вого такта; в них интонационное нагнетание достигается располо­жением слов и стилистическими фигурами. Периодическое построение речи обычно разрабатывается в процессе становления литературного языка (IV век до н.э. в Греции, I век до н.э. в Риме, XVII век во Фран­ции; в России от М.В. Ломоносова до Н.В. Гоголя).

На примере периода может быть показана одновременная реали­зация нескольких фигур. Итак, *период* — это текст, разделенный на две неравные части, первая из которых, в свою очередь, делится на не­сколько единообразных частей, а вторая является короткой, заключи­тельной. В примерах 1 и 2 единообразных структур — три, они синтак­сически и композиционно противопоставлены последней части, кото­рая и по смыслу является результирующей. Период — достаточно рас­пространенный вид текста, и вот почему. Издревле известны попытки людей выразить кратко сложную, глубокую мысль. Существует для это­го даже специальный литературный жанр — максима [от лат. maxima regula (sententia) — высший принцип], Максима — это вид афоризма, моралистическая по содержанию разновидность сентенции, которая может быть выражена в констатирующей или наставительной форме, но в рамках одного предложения. Это предложение может быть коротким *(Показная простота — это утонченное лицемерие —* Ф. Ларошфуко; *Победи зло добром —* Б. Паскаль), но чаще всего это сложное предло­жение большой длины. Конечно, не любое большое, развернутое пред­ложение — максима, а только такое, которое содержит глубокую мысль. Этот жанр очень распространен во французской и немецкой литерату­рах. Можно найти много максим, скажем, у А. Шопенгауэра. Ф. Ларош­фуко внедрил этот жанр в европейскую литературу Нового времени, после него он стал очень распространенным, хотя в этом жанре написа­ны и некоторые античные пассажи. Расцвет максимы как самостоятель­ного жанра относится к XVIII веку, но в России он малоизвестен. Со­вершенно очевидно, что для представления серьезной глубокой мысли, сформулированной в рамках одного предложения, очень хорошо под­ходит структура периода. Как может быть проинтерпретирована по­добная периоду синтаксическая структура? Первая часть вполне мо­жет быть интерпретирована как обоснование, а вторая часть — как вы­вод. Или первая часть — как аргументация, а вторая — как тезис. Или первая часть — как условие, а вторая — как следствие или результат и т.д. Любая глубокая мысль имеет внутреннее обоснование, систему при­чинно-следственных связей, что легко представимо в периоде, поэтому типовой формой выражения максимы является период.

Рассмотрим несколько риторических фигур на примере 2. Первая фигура называется *анафора* (греч. anaphorá, букв. вынесение), единоначатие — повтор слова или группы слов в начале нескольких сти­хов, строф или фраз:

*Клянусь я первым днем творенья,*

*Клянусь его последним днем,*

*Клянусь позором преступленья*

*И вечной правды торжеством.*

М.Ю. Лермонтов

По аналогии со стилистической анафорой иногда говорят о фонической анафоре (одинаковые звуки в начале слов), тематической анафоре (одинаковые мотивы в начале эпизодов) и прочее. В проти­вовес анафоре, как бы в паре с ней, существует вторая фигура, кото­рая называется *эпифора* или "единоконцовка" (от греч. epiphorá — добавка), повтор слова или группы слов в конце нескольких стихов, строф или фраз *Фестончики, все фестончики: пелеринка из фестончи­ков, на рукавах фестончики, эполетцы из фестончиков, внизу фестон­чики, везде фестончики* или: *Мне бы хотелось знать, отчего я титу­лярный советник, почему именно титулярный советник —* Н.В. Гоголь.

В чистом виде эпифора употребляется реже, чем анафора, но в ослабленном виде (параллелизм синонимов или грамматических форм в Окончаниях) довольно часто.

В тексте возможен одновременный повтор начальных и конечных слов в смежных стихах или ритмических частях (т.е. сочетание анафоры и эпифоры). Такая фигура называется *симплока* (от греч. symplokē — сплетение): *Во поле березонька стояла, во поле кудрявая стояла.*

Анафора в периоде встречается достаточно часто. В примере 1 она полная в трех первых строках *(если...),* в примере 2 представлена в пер­вой и третьей строке: каждая из них начинается с *как бы...* (а вторая строка похожа на первые две).

Фигура может структурировать текст любой длины. В больших тек­стах анафора выполняет очень важную смысловую задачу. Представля­ется композиционно удачным, например, роман, в котором рассматри­вается судьба нескольких детей, выросших в одном доме. Каждая глава описывает судьбу одного из братьев или сестер и могла бы начинаться одними и теми же словами. Почему? Потому что единоначатие главы соответствовало бы единоначатию жизни этих людей: они вместе вырос­ли, у них начало жизни было общим, одинаковым. И поэтому главы начинаются одинаково, а потом развертываются по-разному, потому что по-разному сложились судьбы героев. Вот удачное применение анафо­ры: сам прием есть дополнительное выражение внутренней творческой задачи, в частности определения единого жизненного начала (включая генетическое). Единоначатие впоследствии проявится в судьбах этих людей, в мотивации их поступков, в единообразном принятии решений и т.п. Если в романе показано, что в сложных жизненных ситуациях братья и сестры ведут себя схожим образом, единоначатие задано как проблема. Если бы каждая глава начиналась анафорой, это было бы предельно удачное применение приема выразительности.

Что касается *эпифоры* (единоконцовки), то ее хорошо было бы использовать в частях рассказа типа "Клуб самоубийц" К. Дойля, где сюжет строится на описании судеб людей, конец которых одина­ков — уход из жизни насильственным путем. Начало жизни у всех было разным, и судьба была совершенно разная, но в силу обстоятельств люди пришли к единому результату. Если бы каждая часть, соответствую­щая описанию судьбы одного героя, кончалась бы одним и тем же аб­зацем, или предложением, или просто несколькими одинаковыми сло­вами, это было бы оправданно с точки зрения творческой задачи.

Примеры даны специально не конкретные, а умозрительные, что­бы возникло понимание того, как следует структурировать речь. Это нелегко. Если вам важно в какой-то ситуации объяснить, что люди име­ли одинаковый старт, попробуйте рассказать о них, используя один и тот же зачин. Если вам важно сказать, что они добились одинакового результата, попробуйте сделать концовку одинаковой со стилистичес­кой и с чисто языковой точки зрения. Это очень эффектно, потому что здесь форма работает не ради формы и не ради внешнего впечатления, а ради отражения внутренней сущности поставленной проблемы.

Следующая фигура называется *параллелизм* (от греч. parállēlos — находящийся или идущий рядом) — тождественное или сходное расположение элементов речи в смежных частях текста, которые, соотносясь, создают единый образ. Например:

*Ах, кабы на цветы не морозы,*

*И зимой бы цветы расцветали;*

*Ох, кабы на меня не кручина,*

*Ни о чем бы я не тужила.*

Параллелизм издавна распространен в народной поэзии (особенно — параллельные образы из жизни природы и человека); рано был осво­ен и письменной литературой (на нем во многом основан поэтический стиль Библии); иногда он осложняется вводом отрицания (отрицатель­ный параллелизм) или обратным порядком слов. Разработкой парал­лелизма являются три древнейшие фигуры греческой риторики: изо­колон, антитеза, гомеотелевтон (подобие окончаний в членах, заро­дыш рифмы). По аналогии с описанным словесно-образным паралле­лизмом говорят о словесно-звуковом (см. выше: аллитерация, рифма: *Забором крался конокрад, загаром крылся виноград... —* Б.Л. Пастер­нак), ритмическом (строфа и антистрофа в древнегреческой лирике), ком­позиционном (параллельные сюжетные линии в романе) параллелизме и т.п. Однако в основном под параллелизмом понимают одинаковое синтаксическое построение соседних предложений или отрезков речи (соотношение позиций подлежащего, сказуемого, дополнения и т.д.). Полный параллелизм представлен в хорошо известной фразе: *Моло­дым везде у нас дорога, старикам везде у нас почет.*

В рассмотренных примерах периода полного параллелизма нет, но частичный параллелизм первых трех предложений существует. Синтаксические структуры их похожи. В каких случаях, с риторической точки зрения, параллелизм особенно эффективен? Когда автор хочет описать судьбы людей, в чем-то сопровождающие друг друга. Тогда параллельные конструкции будут оправданны. Опять же гипотети­ческий пример: роман, представляющий собой описание жизни жен­щины и ее мужа. Они прошли по жизни вместе (параллельно друг дру­гу), и поэтому многое в их судьбах задано по одной и той же схеме. Или, скажем, рассказ о жизни близнецов, которые никогда не расста­вались, разумно построить с использованием параллельных конст­рукций. Следует повторить, что применение фигур удачно только в тех случаях, когда они внутренне мотивированы смыслом.

Еще одна фигура может быть продемонстрирована на примере 2. Она называется *градация* (от лат. gradatio — постепенное повыше­ние) и заключается в таком расположении слов, при котором каждое последующее содержит усиливающееся (реже уменьшающееся) значение, благодаря чему создается впечатление нарастания или угасания (при­знака). Если происходит нарастание, градация называется *восходя­щей*, например: *Осенью ковыльные степи совершенно изменяются и по­лучают свой особенный, самобытный, ни с чем не сходный вид* (А.П. Че­хов); *Ни позвать, ни крикнуть, ни помочь* (М. Волошин). Если проис­ходит уменьшение, градация называется *нисходящей*, например: *Все грани чувств, все грани правды стерты в мирах, в годах, в часах* (А. Белый); *Не сломлюсь, не дрогну, не устану* (О. Берггольц). Этот прием выразительности крайне легок в понимании. В периоде 2 пред­ставлена восходящая градация: *грустно* (ключевое слово первой стро­ки) — менее значимо, чем *тяжело (тяжелый —* ключевое слово вто­рой строки), а *тяжело* менее значимо, чем *трагично (трагично —* клю­чевое слово третьей строки). От *грустного* через *тяжелое* к *трагичес­кому* происходит нарастание эмоциональной значимости.

По аналогии с риторической градацией иногда говорят о сюжет­ной градации (последовательность эпизодов в сказке "О рыбаке и рыб­ке" А.С. Пушкина), композиционной градации (стихотворение "Я пришел к тебе с приветом..." А.А. Фета) и пр. На принципе градации построено много публичных речей: оратор начинает с нейтрального эмоционального уровня, который постепенно нарастает и к концу вы­ступления может приобрести характер эмоционального призыва. Ис­пользуется, конечно, и нисходящая градация, когда оратор начинает с высокой эмоциональной ноты и постепенно переходит к спокойной речи, но реже.

Нарастание должно быть не только эмоциональное, но и обязатель­но смысловое: каждое следующее заключение должно быть значитель­нее и глубже предыдущего. Если вы построите свою речь с постоянным усилением мыслительного эффекта (например, располагая аргументы в доказательстве с учетом увеличения их значимости) и одновременно усилите по ходу текста эмоциональный накал, доведя и то и другое до одномоментного пика, то можно с уверенностью сказать, что это будет удачная речь, которая произведет на слушателей сильное впечатление.

Если рассмотреть соотношение тропов и фигур, то можно сделать заключение, что фигуры — более сильные приемы выразительности, чем тропы, потому что они часто дают возможность охватить текст цели­ком как единую структуру, построенную по определенному принципу. Одномоментные впечатления, которые оставляют эпитеты, метафоры и т.д. (т.е. тропы) довольно быстро забываются, а вот текст, построен­ный по единой, структурированной с помощью фигур схеме, оказывает сильное коммуникативное воздействие. Современная западная литера­тура представлена немалым количеством романов, состоящих из одно­го предложения, иногда оформленного в виде периода (в конце романа стоит единственная точка). Текст представляет собой части периода, параллельно организованные, смысловая и эмоциональная кульмина­ция отнесена к резюме периода. Такие опыты были особенно популяр­ны в 60 — 70-х годах во французской литературе, некоторые из них удач­ны. Видимо, фигуры отражают эстетическое представление читателя конца XXвека о том, как должен выглядеть художественный текст, по­тому что классическая литература (не только отечественная, но и евро­пейская) такого распространения фигур в рамках целого текста прак­тически не знала; фигуры распространялись на абзац, на соседнее предложение, и чаще в поэзии, чем в прозе. Литература есть отраже­ние внутреннего, интеллектуального и духовного запроса людей, по­тенциальных читателей.

Рассмотрим еще две фигуры: антитезу и оксюморон.

*Антитеза* (от греч. antithesis — противоположение) — это стилистическая фигура, основанная на резком противопоставлении об­разов и понятий. В современном литературоведении — обозначение всякого содержательно-значимого контраста, хотя в отличие от него антитеза всегда демонстрируется открыто (часто через слова-антони­мы), в то время как контраст может быть и неявным, намеренно скры­тым. В творчестве многих писателей антитеза и антитетичность вы­растают в принцип поэтики и мышления (Дж. Байрон, А.А. Блок). Как броское, эффектное украшение стиля антитеза интенсивно куль­тивировалась в античной риторике. В литературе средних веков антитеза смыкается с дуализмом иерархического средневекового созна­ния, реализуясь в оппозиционных парах *добро — зло, свет — тьма, земное — небесное* и др. В драме и поэзии классицизма антитеза используется как эстетический и философский принцип изображения поляр­ности человеческой природы, который получает наиболее полное и пре­дельное выражение в поэтике романтизма. Для поэзии XIX — XX ве­ков существен сам факт смены одних антитез другими, знаменующий определенный сдвиг (или слом) в художественном сознании поэта, или "снятие", погашение заявленной автором антитезы, при том что смыс­ловая ее контрастность не уничтожается и не устраняется:

*К добру и злу постыдно равнодушны*

*………………………………………………*

*И ненавидим мы, и любим мы случайно...*

М.Ю. Лермонтов

*Не отстать тебе. Я — острожник,*

*Ты* — *конвойный. Судьба одна.*

М.И. Цветаева

Здесь антитеза включается в более сложные, "неантитетические" свя­зи с миром и отношения.

*Оксюморон* (греч. oxýmōron, букв. — остроумно-глупое) — сжа­тая и оттого парадоксально звучащая антитеза, обычно в виде антонимичных существительного с прилагательным или глагола с наречием: *живой труп; горькая радость; звонкая тишина; красноречивое молчание; убогая роскошь наряда* (Н.А. Некрасов); *худой мир лучше доброй ссо­ры; ей весело грустить, такой нарядно обнаженной* (А.А. Ахматова).

Оксюморон предполагает тесное соседство в синтагме двух слов с противоречащими значениями (чаще всего существительного и прилагательного): *темный свет, горячий снег* и т.д. Речь здесь идет об абсолютном противоречии, поскольку оксюморон формируется на базе абстрактной лексики, для которой характерна антонимическая упорядоченность единиц: *безобразная красота, черное солнце.* Итак, оксюморон — это фигура, состоящая из двух слов, одно из которых содержит в смысловом ядре сему, являющуюся отрицанием смысловых элементов другого слова. Например, понятие *свет* соотнесено со смысловым признаком *светлый,* который отрицается прилагательным *темный.* В оксюмороне отрицается антитеза, а противоречие полностью оправданно: *О! Мерзкое величие! Возвышенная низость!* (Ш. Бодлер).

*Великое и возвышенное* на одной шкале ценностей может оказать­ся *мерзким* и *низким —* на другой. Что касается фразы: *Темный свет, исходящий от звезд* (Корнель), то источниками *темноты* и *света* здесь являются разные объекты, две соседние зоны на небе, если вообще не рассматривать здесь *темноту* как гиперболу от *бледный.*

Оксюморон нарушает правила лексического кода. Это верно, в частности, для приведенного ниже примера: *Но, мадам, раз уж при­ходится идти на грубость, скажите мне, что будет с Вашим умом, с Вашим очарованием* [букв, *прелестями*], *если в окружении Вашего Вы­сочества не найдется и полдюжины достойных людей, способных оце­нить вас по достоинству!* (Вольтер). Слова *ум* и *прелести* никак не могут рассматриваться как грубости, и для того чтобы убедиться в этом, не надо обращаться к референту или к контексту: достаточно посмотреть в словарь. Этот пример интересен еще и тем, что, обращен­ная к простушке, эта фраза превращается в иронию. В противном слу­чае здесь есть только оксюморон.

Во фразе *Где стол был яств, там гроб стоит* (А.С. Пушкин), еда выступает как символ жизни, и на том же самом месте появляется гроб как символ смерти.

Таким образом, антитеза — это оборот, в котором для усиления выразительности резко противопоставляются контрастные понятия, а оксюморон — это риторическая фигура, заключающаяся в соединении двух понятий, противоречащих друг другу. Очевидно, что антитеза и оксюморон — это парные фигуры: и в том, и в другом приеме заложено противопоставление каких-то сущностей в окружающем мире, только в антитезе это противопоставление доведено до своего максимума, а в оксюмороне оно слито в единую третью сущность, общую для них дво­их. В известном смысле эти приемы выразительности похожи. Л. Селлье писал, что "трагически открытое противоречие антитезы противопос­тавляется естественному, обтекаемому противоречию оксюморона". Но, конечно, более тонким приемом является оксюморон, потому что он за­дает так называемый диалектический треугольник:

## СИНТЕЗ

ТЕЗИС АНТИТЕЗИС

Очень важно понять, что диалектический треугольник есть норма и что для любых противопоставленных друг другу понятий можно най­ти некоторое третье, в котором противопоставление нейтрализуется. И если бы этого не было, то не было бы никакого познавательного движе­ния вперед. Дело в том, что нейтрализация происходит не на том уров­не, на котором оба противоположных заключения, а на более высоком. Как вообще строится научное исследование? Почти все серьезные на­учные открытия были сделаны следующим образом. Некоторая идея, тезис *А,* была признана наукой на протяжении какого-то времени. Потом было доказано, что эта идея не удовлетворяет требованию ис­тинности, не отражает окружающую действительность. И была пред­ложена трактовка, противоположная концепции *А.* На протяжении иногда многих веков эта простая идея, которая явно была приближена к истине больше, чем *А,* была достоянием научной мысли. Так, в науке когда-то существовало представление о том, что Солнце вращается вок­руг Земли, а потом было доказано, что на самом деле Земля вращается вокруг Солнца. С точки зрения науки, это был тупик, пока не появил­ся исследователь, которого без видимых оснований в противопоставле­нии *А — не-А* что-то начало смущать, причем на чисто эмоциональном уровне. Возникло интеллектуальное беспокойство: "Читаю этот тезис с юности в книгах, и что-то мне в нем не нравится. И чем чаще читаю, тем больше не нравится". Вот с этого момента внутреннего беспокойства и сомнения начинает работать научная мысль. Признание душевного и интеллектуального сомнения в качестве мыслительной нормы дает сти­мул человечеству продвигаться в познании вперед (см. выше). Как пра­вило, результатом такого сомнения является поиск случайных, периферийных условий, где противопоставление двух позиций оказывается недействительным при специальных условиях, т.е. противопоставление снимается, например противопоставление "мужчина и женщина" сни­мается в людях-гермафродитах. Конечно, позиции нейтрализации ред­ки и периферийны, но они обнаруживаются. Нахождение этих пози­ций обычно является основой для более глубокого взгляда на проблему в целом, например, сегодня наука пришла к пониманию того, что в каж­дом человеке есть мужские и женские хромосомы. Случаев научных от­крытий, полученных в результате действия этого механизма, значитель­но больше тех, которые получены при других обстоятельствах (случай­ные открытия и т.п.). То есть это типовое диалектическое развитие мыс­лительного процесса. Когда человек в душе не может принять ни одну из противоположных позиций и ему хочется сформулировать третью, более нестандартную точку зрения, явно не лежащую на поверхности (и он выискивает для нее подтверждения), — он на пороге научного открытия.

Одним из самых показательных в этом отношении является следующий пример. Каждая элементарная частица проявляет в разных ситуациях противоположные, с точки зрения здравого смысла, свойства: в одних случаях она выступает как частица, в других случаях — как волна. Это противоречие физики.

Сначала возникла корпускулярная теория света И. Ньютона, в соответствии с которой свет рассматривался как набор частиц (XVIII век). Впоследствии многими опытами было доказано, что свет проявляет волновые свойства (XIX век.), которые с точки зрения корпускулярной теории не могут быть объяснены. В то же время у света существовал ряд свойств, легко объяснимых только корпускулярной теорией и необъяс­нимых с точки зрения волновых представлений. Новая научная теория — квантовая физика (XX в.: Н. Бор, В. Гайзенберг и др.) — позволила впервые непротиворечивым образом совместить эти представления и, в частности, показать, в каких случаях свет (и другие элементарные ча­стицы) проявляют корпускулярные свойства, а в каких — волновые. Это новый уровень понимания.

Если даже элементарные частицы — основа материального мира — проявляют столь противоречивые свойства, то само наличие про­тиворечия есть норма окружающего мира на всех его уровнях, и за­дача любого научного описания — совместить несовместимое.

Если перед вами стоит статуя, вы можете посмотреть на нее спере­ди, можете посмотреть на нее сзади, а можете подняться по лестнице и посмотреть на всю целиком сверху. И точно так же научное познание идет от более низкого уровня к более высокому, на котором находится точка нейтрализации.

### А & не-А

*А не-А*

Не только в науке диалектический треугольник является достояни­ем интеллектуальной мысли: любое глубокое размышление приводит нас к пониманию наличия периферийных случаев, которые не соответ­ствуют ни одной категорической позиции. Это диалектический комп­ромисс (в хорошем смысле этого слова). Не нравственный компромисс, а интеллектуальный, который дает возможность совместить несовместимое.

Синтез представлен в искусстве, в жизни, в человеческих отноше­ниях — во всем. Понимание этого, тем не менее, не является столь три­виальным — для этого необходимы развитый ум и наблюдательность, умение перемешивать черные и белые краски, светлые и темные тона, и видеть, как эти смешанные краски демонстрируют цвет окружающего мира. И как только вам захочется занять категорическую позицию по некоторому поводу, вспомните о диалектическом треугольнике: возмож­но, кто-то другой, умнее вас (или вы сами позднее), приблизится к воз­можности совместить вашу категорическую позицию с позицией про­тивоположной — и это наверняка будет более точным знанием.

Каждая нейтрализация может рассматриваться как новая мысль *(В),* для которой со временем найдется антитезис *(не-В),* что приведет впоследствии к слиянию *В & не-В* и т.д. Это дерево, растущее вверх:

В словосочетании *живой труп* исчезает контраст между жизнью и смертью; в словосочетании *красноречивое молчание* происходит слия­ние противопоставления речи, красноречия, ораторского мастерства с полным отсутствием речи (молчанием).

*D* : *С & не-С* и т.д.

*не-С C* : *B & не-В*

#### В : А& не-А не-В

*А не-А*

Оксюморон как прием выразительности представляет собой диалектический синтез, и в этом его риторическая значимость. Оксюмо­рон граничит с логическо-речевыми парадоксами и в речи произво­дит сильное впечатление. Если при оценке личности человека приме­нить оксюморон, это будет очень эффектно. Конечно, для этого требу­ется глубокий анализ конкретного человека. Если это человек внут­ренне противоречивый, можно дать оценку его личности через анти­тезу, показать контрастные свойства его характера, т.е. сказать: "Есть люди, с которыми этот человек благороден, добр и мягок в поведении, а есть люди, с которыми он жесток до садизма". Но можно сказать и по-другому: "Это такая странная личность, которая иначе как словосоче­танием *жестокое милосердие* и определена быть не может". Если вду­маться, личность любого человека контрастна, потому что в нас бушу­ют две стихии: божественная и дьявольская, и одна на каких-то этапах побеждает другую, а потом начинает побеждать вторая. Поэтому в при­менении к оценке человеческой личности оксюморон очень уместен.

В заключение рассмотрим особый по своей значимости прием выразительности — *фигуру умолчания*. Уже говорилось, что рито­рика — это не только наука о том, как говорить, но и во многом наука о том, как не говорить и чего не говорить. Фигура умолчания уже са­мим названием задает этот принцип. *Умолчание* — это оборот речи, который заключается в том, что автор сознательно не до конца выра­жает мысль, предоставляя читателю или слушателю самому догадаться о невысказанном. "Что подумали, что почувствовали оба? Кто узнает? Кто скажет? Есть такие мгновения в жизни, такие чувства — на них можно только указать и пройти мимо..." (Л.Н. Толстой). Не сказано, какие это чувства, на них только указано и поставлено многоточие. Как уже было сказано, эмоциональная сфера человека плохо передается сло­вами. Гораздо лучше эмоции передаются на уровне body language: че­рез выражение лица, глаз, позу и т.д. — и передаются, конечно, энерге­тическим способом. Мы даем другому человеку возможность почувство­вать на неречевом уровне наше эмоциональное состояние, объяснить которое не умеем. Очень сильное внутреннее волнение человека всегда передается окружающим, оно заметно и чувствуется каждым настоль­ко, что им можно "заразиться".

Речь же сама по себе эмоциональную сферу искажает, что связано с несколькими причинами. В первую очередь влияет десемантизация слов. Дело в том, что эмоций не так много и они имеют точные названия. Никаких сложных синонимических рядов тут не существует. Есть сло­во *стыд,* у него есть один неточный синоним — *позор*;у слова *отчаяние* неточные синонимы — *горе, трагедия.* Иными словами, каждая эмоция задается одним или несколькими, смежными по смыслу словами. А так как эмоции "посещают" человека крайне часто, то и слова, соответ­ствующие этим эмоциям, он произносит тоже часто, что приводит к их десемантизации. Поскольку эмоции находятся в сфере бессознательно­го (а речь есть знаковая система сознательного), сознание плохо ориен­тируется в хаосе эмоций и передает информацию о них в искаженном виде. Человеку часто не дано понять, что он чувствует. Например, ему кажется, что он испытывает чувство неловкости, а на самом деле он испытывает чувство раздражения. А иногда он испытывает и раздра­жение, и досаду, и отчаяние, и удовольствие одновременно, и очень часто по одному и тому же поводу. Так как эмоциональная стихия, находясь в сфере бессознательного и плохо проникая в сознание, неадекватно передается речью, фигура умолчания оказывается в определенной си­туации самым точным способом передать эмоцию.

Как построен приведенный выше отрывок Л. Толстого? Указана ситуация, и читатель может себя мысленно в нее поместить и испытать определенное состояние. Неважно, имел ли Толстой в виду именно это состояние или какое-нибудь другое. Он имел в виду нестандартное, осо­бое состояние, а каждый из нас может вспомнить такие мгновения в жиз­ни, такие эпизоды, когда мы чувствовали то, о чем говорить трудно, но что запоминается на всю жизнь как нечто глубокое и очень важное. Если вы почувствуете что-нибудь подобное еще раз в жизни, то вспомните и первое свое впечатление, найдете отличие и сможете сравнить. Такие состояния из категории неопределяемых на языковом уровне, но хорошо распознаваемых внутренне. Что может быть в этой ситуации лучше, чем фигура умолчания? Чтобы не искажать информацию, надо указать человеку на определенную ситуацию, он сам себя психологически в эту ситуацию поставит и назовет собственные ощущения на своем внутрен­нем эмоциональном языке.

Фигура умолчания дает возможность сокрытия всего того, что вы не хотите сообщить своим собеседникам. У человека существует право на молчание, право не передавать информацию. И надо бороться за это свое право, не допускать того, чтобы другие люди вас превратили в ис­точник информации. Надо каждый раз думать, в какой степени вам лич­но целесообразно что-то сказать или чего-то не говорить, и вы быстро почувствуете, что часто целесообразнее промолчать. Молчать разум­но во всех тех ситуациях, когда вы понимаете, что справитесь с про­блемой сами, — тогда речевой партнер вам не нужен. И тут фигура умолчания играет, безусловно, главную роль.

Фигура умолчания связана с ораторским приемом, который на­зывается *держать паузу. Держать паузу* — означает продолжи­тельное время молчать (но молчать так, чтобы ваше молчание не шо­кировало других людей и не казалось им странным), поддерживая слу­шающих в том эмоциональном состоянии, в которое вам как оратору удалось их ввести, и давая им возможность испытывать это состояние достаточно долго. Это требует специального умения, которому мож­но научиться.

Второе значение термина *держать паузу —* это тайм-аут, кото­рый вам дан в речи другим человеком, когда вы находитесь в сложной ситуации (например, вы не знаете, как ответить и стоит ли отвечать, или вам хочется скрыть первую реакцию на речь собеседника). Очень часто это бывает в ситуации, когда вам задается вопрос, ответ на который для вас неоднозначен или нежелателен (может быть, это неожиданный воп­рос), и вы берете тайм-аут для того, чтобы ответить максимально для себя целесообразно. Подержав паузу, вы можете прийти к выводу, что целе­сообразно продлить ее до бесконечности и вообще ничего не отвечать. Но для этого тоже требуется время. Когда на экзамене к вам обращаются с каким-то вопросом, рекомендуется подержать паузу, чтобы проанали­зировать смысл вопроса и не допустить в ответе подмены тезиса (см. выше). Учитывая нервозность, которая бывает на экзамене, вас никто за эту паузу не осудит, только держать ее физиономически надо определен­ным образом: не открывать широко глаза, не высовывать язык от неожи­данности и т.д. — надо молчать, всем своим видом демонстрируя работу мысли. Задуматься надо так, чтобы ваш облик показал, что вы думаете именно над тем вопросом, который вам задан.

***Глава 24***

##### BODY LANGUAGE

**(ЯЗЫК ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ТЕЛА)**

Мы должны быть осторожны с тайной

личности: не врывайтесь, забыв почтение, в святая святых человека!

###### Т. Карлейль

Естественный язык тесно соприкасается (и даже сливается иног­да) с другой, ближайшей к нему семиотической системой — системой жестов (BL). "У всякого чувства есть свойственные лишь ему одному жесты, интонация и мимика; впечатление от них, хорошее или дур­ное, приятное или неприятное, и служит причиной того, что люди рас­полагают нас к себе или отталкивают" (Ф. Ларошфуко). При выборе средств выражения говорящий выбирает иногда не только между чис­то языковыми средствами, но и между языковыми, с одной стороны, и неязыковыми — с другой. Так, выражение *Уйдите!* может включаться в две различные знаковые системы, члены которых находятся в по­парном соответствии между собой.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Звуковой язык | *Прошу вас выйти* | Удалитесь | Вон |
| BL | Вежливый жест, указывающий на выход | Вежливый иронический жест, указывающий на выход | Грубый жест |

Второй ряд знаковых систем, сопровождающих речь или восполняющих (компенсирующих) ее, в случае если по каким-то причинам она оказывается недостаточно эффективной, изучается в особой отрасли лингвосемиотики, называемой кинесикой.

В кинесике исследователи жестов и поз выделяют простейшую (да­лее неразложимую без потери смысла) позу человеческого тела, *кинеморф*. Класс взаимозаменяемых поз образует кинеморфему. Главное для исследователя — выделить такие позы, которые действительно что-то значат в данной культуре, т. е. являются знаками. Их называют *изолятами*. Каждая пара поз имеет структурные различительные призна­ки. После того как изоляты выявлены, надо описать ограничение их встречаемости, т.е. провести принцип эквивалентности. Необходимо описать ситуации (контексты), в которых они появляются.

Изучение языка человеческого тела связано с тем, как информация на невербальном (т.е. на несловесном) уровне передается от говоряще­го к слушающему, а реально даже не к слушающему, а к зрителям. В каком-то смысле, когда человек является объектом речи, он и зритель и слушатель одновременно, если это устная коммуникация. Система BL подстраивается под естественный язык, т.е. под речь, и воздействие как бы двойным ударом направляется на тех, кто является ее объектом. Про­блема в том, что знаковая система естественного языка — это знаковая система сознательного (см. выше), она реализует в речи, как правило, то, что вы осознанно собираетесь в ней реализовать; а знаковая систе­ма BL — это семиотика бессознательного, она реализует те мотивы, которые находятся в бессознательном. Зона бессознательного в извест­ной мере противоречит зоне сознания. Это надо очень хорошо пони­мать, потому что, в соответствии с одним из основных тезисов психо­аналитической теории, бессознательное стремится к получению и дос­тижению удовольствия. И поэтому все внутренние мотивы человека определяются этим стремлением к удовольствию и радости; этическая концепция гедонизма декларирует тезис о достижении удовольствия как главного стимула и цели жизни человека (см. выше). А сознательное является как бы голосом социальности и покаяния, которые ограничивают это внутреннее стремление к получению удовольствия или радос­ти в тех случаях, когда само достижение удовольствия и радости противоречит этическим или юридическим нормам общества.

Таким образом, человеческий интеллект — постоянно действую­щее поле битвы между сознательным и бессознательным, а поэтому удовлетворения психологического, внутреннего человек, как прави­ло, не достигает: он по своей природе противоречивая структура. Именно исходя из этого положения, психоаналитическая концепция декларирует человеческое бытие на этой Земле как бытие, исполнен­ное страдания, поскольку, повторяем, возникает сильное внутреннее противоречие между потребностью в удовольствии и внутренними че­ловеческими личными ограничениями в достижении этого удоволь­ствия. Эти внутренние ограничения много важнее, чем ограничения социальные. Они более значимы для человеческой личности. Отсюда делается естественный вывод, что две зоны, которые реализуют созна­тельное и бессознательное, входят в противоречие друг с другом и на уровне реализации. И поэтому знаковая система BL противоречит очень часто реальной речи. Человек на словесном уровне пытается своим слушателям что-то доказать, а система знаков BL противоре­чит его тезису, выступая так называемым неконгруэнтным способом (о конгруэнтности как о математическом термине, означающем подо­бие, см. выше), т.е. неподобным, неединообразным способом. И, та­ким образом, восприятие речевое, т.е. восприятие устной словесности тоже оказывается предельно противоречивым. Человек, с одной сто­роны, улавливает и осмысливает аргументацию, а с другой — по выражению лица, позе, движениям говорящего он понимает, что что-то тут не так. Целевая установка такой речи иная. И понимание про­исходит опять же не на сознательном, а на бессознательном уровне. Появляется некоторое беспокойство относительно прослушанной речи. Очень часто у вас возникало неудовлетворение в ситуации, когда какой-нибудь человек говорил вам теплые и нежные слова, а весь егооблик, несмотря даже на попытки скрыть это, говорил вам о том, что эти слова он произносит неискренне. И придраться не к чему, а внутреннего удовлетворения нет. Что означает отсутствие у слушателя внутреннего удовлетворения? Это означает, что речь строилась на­прасно, потому что она не достигла цели. Очевидной становится необходимость подстройки знаковой системы бессознательного BL под конкретную речь, заключающейся в осознанной организации подо­бия, т.е. попытке выстроить на уровне корпуса, лица, рук и т. д. те знаки, которые подтверждают истинность вашей речи. Это сложно, потому что таким образом приходится ломать бессознательное. Этот тренинг (часто профессиональный, например, в резидентской деятель­ности) является многолетней тяжелейшей работой и никогда не за­канчивается полной победой. Только частичные победы на этом пути можно завоевать, потому что BL — это предатель человеческого со­знательного, т.е. предатель самого человека, это то, что его выдает. Часто бывает так, что вы очень внимательно смотрите на человека, слушаете то, что он говорит вам, но не вдумываетесь в это, а делаете один вывод: этот человек плохо ко мне относится — и больше ника­ких содержательных выводов из всей его речи не делаете (а он, может быть, предлагал вам что-нибудь целесообразное и даже для вас вы­годное). И это все, к сожалению, потому, что бессознательное оказа­лось информационно более приоритетно, чем сознательное. Очень важной частью человеческого тела являются руки.

*Ладонь*

Ладони! (Справочник

*Юнцам и девам.)*

*Целуют правую,*

*Читают в левой.*

*В полночный заговор*

*Вступивший — ведай:*

*Являют правою,*

*Скрывают левой.*

*Сивилла* — *левая:*

*Вдали от славы.*

*Быть неким Сцеволой*

*Довольно — правой.*

*А все лее в ненависти*

*Час разверстый*

*Мы миру левую*

*Даем — от сердца!*

*А все же, праведным*

*Объевшись гневом,*

*Рукою правою*

*Мы жилы* — *левой!*

М. Цветаева

*Жесты кистей рук.*

1. Потирание ладоней символизирует ожидание победы.

Следует помнить, однако, что иногда этот знак неуместно демонстрировать (например, официанту в ожидании чаевых), так как медлен­ное потирание ладоней настораживает другого участника коммуникации.

2. Потирание большого пальца об указательный или кончики дру­гих пальцев символизирует "деньги". Этот жест вульгарен — его мож­но применять далеко не всегда.

3. Сцепленные пальцы рук есть символ разочарования и желания человека скрыть свое отрицательное к вам отношение, особенно если кисти подняты вертикально. Этот жест часто сопровождается обманчи­вой улыбкой. Очень важно знать об одной удивительной особенности BL как знаковой системы психологического состояния человека. Если человек чувствует нечто, он передает это специальными знаками (что очевидно). Странно другое: если насильно лишить человека возможно­сти эти знаки демонстрировать, у него в связи с их отсутствием меняет­ся само психологическое состояние. То есть не только знак становится следствием психологического состояния, но и само психологическое со­стояние может быть следствием знака (закон обратимости знака). По­этому, если человек жестами символизирует негативное отношение к вам, лишите его физической возможности демонстрировать это отно­шение, и, возможно, ситуация психологически для вас улучшится. На этом феномене основана, в частности, следующая рекомендация: во вре­мя переговоров надо вынудить сидящего человека расцепить кисти и вытянуть руки с открытыми ладонями, для этого можно предложить ему сигарету или протянуть книгу.

4. Шпилеобразное положение рук есть знак уверенной и "всезнаю­щей" позиции. Это жест субординации, он часто сопровождается от­кинутой вверх головой, что символизирует высокомерие и самодоволь­ство. Эти жесты могут привести как к положительному, так и к отри­цательному результату в зависимости от сопровождения другими же­стами.

5. Закладывание рук за спину есть жест уверенности в себе и чувства превосходства (в стрессовых ситуациях позволяет овладеть собой и почувствовать уверенность, например, перед кабинетом зубного врача). Он позволяет человеку с бессознательным бесстрашием открыть свои ранимые области тела: желудок, сердце, горло. Если сзади руки в замке — это просто уверенность. Если сзади одна рука держит другую за запястье — человек расстроен и пытается *взять себя в руки* (так появилась эта идиома). Как будто одна рука держит другую, мешая ей нанести удар. Чем выше сзади место обхвата одной руки другой, тем более очевидна нервозность.

6. Акцентирование больших пальцев. Большие пальцы в хиро­мантии обозначают силу характера и личности. В невербалике — тоже. Выставление больших пальцев есть символ властности, превос­ходства, агрессивности. Часто им пользуются хорошо одетые люди. Этот знак очень эффектен, если слова противоположны высокомерию жеста *(по моему скромному мнению).* Это наводит на размышления о том, что две сосуществующие знаковые системы — естественный язык и Body Language — могут усиливать впечатление друг от друга, при­чем, в частности, благодаря контрасту. В этой ситуации у слушателя обычно возникает недоверие. Большие пальцы, выставленные из кар­манов, — частая поза женской доминантности, обычно при этом жен­щина встает на цыпочки.

Акцентирование больших пальцев часто сопровождается скрещиванием рук на груди (негативный, оборонный сигнал) и покачиванием на каблуках.

Указание на человека большим пальцем есть насмешка, причем крайне обидная; применяется в основном мужчинами.

7*.* Положение рук в качестве барьера (попытка защитить сердце).

Руки на груди. В детстве мы часто скрываемся от опасности за каким-либо предметом (шкафом, большим камнем и т.п.). Это тоже барьер, чтобы защититься от опасности, отгородиться от надвигающейся угрозы и нежелательных обстоятельств. Если человек скрестил руки, он нервничает, чувствует угрозу. Это — поза обороны. В такой позе чело­век меньше усваивает слышимой информации. Есть данные очень ин­тересного эксперимента, проведенного со студентами. Студентов по­просили сначала послушать текст длиной *N* знаков, сидя со скрещен­ными на груди руками, а потом записать по памяти то, что они за­помнили (на уровне лексических единиц, т.е. выписать слова, кото­рые, по их мнению, были в тексте). Потом прочли тем же студентам другой текст, тоже длиной *N* знаков, но сидели они при этом, опустив руки вниз. Когда они записали по памяти лексические единицы вто­рого текста, оказалось, что их на 38% больше. Поэтому рекомендует­ся иметь в аудиториях стулья с подлокотниками.

Даже если сидеть, скрестив руки на груди, человеку удобно (привычка), это все равно отражение его состояния. Кроме того, следует знать, что этот человек с плохой реакцией. Мы часто используем этот жест в толпе незнакомых, в очереди, в лифте — там, где чувствуем себя небезопасно. Иногда это поза несогласия (например, когда ругают уважаемого вами человека). Оратор должен добиться потепления ауди­тории и расцепления рук, иначе его речь обречена на провал. Надо разомкнуть скрещенные руки собеседника, и он перестанет испытывать к вам недоверие (хотя бы частично). Надо вынудить его вытянуть руки или попросить наклониться вперед, чтобы лучше рассмотреть что-либо. Можно задать ему вопрос: "А что вы об этом думаете?" Если при скрещивании рук на груди еще и пальцы сжаты в кулаки — это знак враждебности. Перед вами наступательная позиция. Если при этом вы видите стиснутые зубы или покрасневшее лицо, ждите нападения. Если при скрещивании рук человек держит их, это означает, что он пытает­ся справиться с негативными ощущениями. Ему следует помочь.

Скрещенные внизу руки *(за руки с самим собой).* Жест позволяет человеку восстановить чувство эмоциональной безопасности, как в детстве, когда при любой опасности нас берут за руку родители.

Если человек держит себя за предплечье (неполный барьер), — это означает неуверенность в себе (в момент речи, получения награды и др.).

Замаскированно скрещенные руки символизируют желание скрыть нервозность; например, когда идешь через зал, где все на тебя смотрят, — поправлять часы, запонку на другой руке, держаться за цветы, сумочку или бокал обеими руками.

Одновременно с руками важную информацию передает и положе­ние ног.

Перекрещивание ног (попытка защитить половые органы) — при­знак негативного или оборонного отношения человека. Крест рук бо­лее негативен, чем крест ног, который надо интерпретировать осторож­но, не забывая, что "так сидят леди".

Крест рук и ног (в сидячем положении) — типовое выражение неудовольствия у женщин.

Нога на ногу с образованием четверки (по-американски) — свидетельство соперничества, бойцовского духа. В этой ситуации следу­ет задать вопрос: "Что вы думаете по этому поводу?"

Если крест ног четверкой и руки на ногах — это признак твердо­го, упрямого человека, к которому нужен специальный подход.

Руки и ноги крестом при положении стоя в компании незнакомых людей означают самозащиту, даже если на губах улыбка. По ходу бесе­ды защитная поза может переходить в открытую (открытые ладони); под воздействием алкоголя это происходит быстрее.

Сжатые руки + сведенные лодыжки + закусывание губы — это сдерживание негативного отношения, неприятных эмоций, страха или взвол­нованности (у следователя или во время собеседования о приеме на работу). Чтобы человеку помочь победить волнение и сменить позу, надо к нему подсесть. Во время переговоров эта поза означает, что партнер не хочет уступать в цене.

Фиксирование ступни одной ноги на голени другой означает уси­ление оборонной позиции у женщин.

Если позы этой группы вошли в привычку, помните, что, во-пер­вых, вас неправильно интерпретируют окружающие и, во-вторых, если вы нервозны, такие позы еще больше усиливают ваше состояние.

*Глаза — зеркало души.*

*Светильник для тела есть око.*

*Итак, если око твое будет чисто, то все тело*

*твое будет светло;*

*Если лее око твое будет худо, то все тело*

*твое будет темно.*

Евангелие от Матфея 22, 23

Как много говорят человеческие глаза, какие мельчайшие оттенки мыслей, чувств и ощущений способны они передать! Значимость этого источника приема и передачи психологической информации по заслу­гам оценена человечеством и восславлена в живописи, скульптуре, по­эзии.

*Ты помнишь, как из тьмы былого,*

*Едва закутана в атлас,*

*С портрета Рокотова снова*

*Смотрела Струйская на нас?*

Ее глаза — как два тумана,

Полуулыбка, полуплач,

Ее глаза — как два обмана,

Покрытых мглою неудач.

*Соединенье двух загадок,*

*Полувосторг, полуиспуг,*

*Безумной нежности припадок,*

*Предвосхищенье смертных мук*

*Когда потемки наступают*

*И приближается гроза,*

*Со дна души моей мерцают*

*Ее прекрасные глаза.*

Н. Заболоцкий

*Нет, у него не лживый взгляд.*

*Его глаза не лгут.*

*Они правдиво говорят,*

*Что их владелец — плут.*

Р. Бернс

*Глаза, словно неба осеннего гнет,*

*Но нет в этом небе огня.*

*И давит меня это небо, и гнет —*

*Вот так она любит меня.*

Б. Окуджава

Глаза являются самыми мощными знаками BL, во-первых, потому, что они занимают центральное положение в человеческом организме, и, во-вторых, потому, что через зрительный анализатор проходит 87% всей информации, получаемой человеком (9% процентов проходит че­рез слуховой анализатор, а на оставшиеся 4% приходится информация, поступаемая в мозг через все прочие органы чувств). Зрачки ведут себя полностью независимо, расширяясь от положительных эмоций и сужа­ясь при отрицательных. Если человек возбужден, его зрачки расширя­ются в четыре раза, если сердит — сокращаются (в таких случаях гово­рят: *глаза-бусинки* или *змеиные глаза).* Зрачки влюбленных при встрече расширяются (что обычно точно интерпретируется). У детей зрачки фи­зиологически больше, чем у взрослых, и, кроме того, они еще расши­рены, так как дети хотят завоевать внимание взрослых.

Поскольку зрачки расширяются от возбуждения, картежникам, в частности, следует играть в темных очках. Если в покере выпало че­тыре туза, зрачки обязательно расширяются, и человек себя разобла­чает. Аналогичный совет можно дать всем людям, находящимся в со­стоянии нервного возбуждения, которое они хотят скрыть. Чтобы по­нять состояние человека, ему всегда следует смотреть в зрачок. Обща­ясь с человеком, попробуйте ответить на три вопроса:

1. Как он на вас смотрит?

2. Долго ли смотрит?

3. Как долго он может выдержать ваш взгляд?

Если человек нечестен с вами, скрывает что-то, его глаза встреча­ются с вашими менее чем в течение одной трети части времени обще­ния. Если же его глаза встречаются с вашими больше, чем две трети времени общения, то расшифровать это можно двумя способами: а) вы для человека очень привлекательны (тогда зрачки будут рас­ширены); б) этот человек враждебен по отношению к вам, он бросает вам вызов (зрачки у него при этом сужены).

Если вы хотите вызвать в человеке доверие, любовь, все время смотрите ему в глаза (не менее 70% времени общения) — и вы, скорее всего, добьетесь успеха. Скованный, скромный человек с опущенными глаза­ми редко пользуется доверием. Поэтому, в частности, на деловые пере­говоры нельзя надевать темные очки, так как партнеру покажется, что вы его рассматриваете в упор. Следует знать, что существуют нацио­нальные особенности продолжительности взгляда, например европей­цы обычно долго смотрят в глаза, а японцы — на шею.

Взгляд можно и нужно тренировать и верно выбирать. В зависимо­сти от обстоятельств могут быть выделены три зоны взгляда:

1. *Деловой* взгляд направлен на треугольник на лбу партнера по переговорам.

2. *Социальный* взгляд направлен на треугольник, образованный глазами и ртом речевого коммуниканта.

3. *Интимный* взгляд направлен на треугольник, образованный гла­зами и солнечным сплетением речевого коммуниканта.

Взгляд искоса означает интерес или враждебность (во втором слу­чае он сопровождается опущенными бровями, нахмуренным лбом и/или опущенными уголками губ). С подчиненными позволителен только де­ловой взгляд.

В интимном взгляде мужчины обычно бывают откровеннее, чем женщины, но если при этом мужчина прикрыл веки, это означает конец его интереса к женщине. Если же прикрытые веки сопровождаются от­кинутой головой и долгим взглядом, насторожитесь: это сигнал того, что вы вызвали отрицательную реакцию.

Мужские жесты ухаживания:

1. Рука, тянущаяся к шее (попытка завязать галстук, поправить булавку, пригладить волосы).

2. Фиксация рук на бедрах или закладывание больших пальцев за ремень.

3. Интимный взгляд (чуть дольше нормы).

4. Носок ботинка, направленный в сторону женщины.

5. Расширенные зрачки.

Женские приемы привлечения внимания:

1. Поправление одежды.

2. Прикосновение к волосам.

3. Фиксация рук на бедрах или большого пальца за поясом.

4. Поворот ног и тела в сторону мужчины.

5. Продленный интимный взгляд.

6. Учащенный контакт глаз.

7. Расширение зрачков.

8. Румянец.

9. Встряхивание волос.

10. Демонстрация запястья.

11. Несколько расставленные ноги.

12. Покачивание бедрами.

13. Взгляд искоса.

14. Слегка приоткрытый рот, влажные губы.

15. Губная помада.

16. Низкий голос.

17. Взгляд через собственное приподнятое плечо (что подчеркивает грудь).

18. Открытые колени.

19. Поигрывание скинутой туфелькой.

20. Поглаживание бедер.

Да, знаковая система бессознательного не поскупилась, снабдив женщину целым арсеналом средств для привлечения внимания муж­чины. Ни одна внутренняя психологическая цель человека не реали­зуется так разнообразно и всесторонне, что косвенно доказывает при­оритет либидо в бессознательном и, таким образом, истинность кон­цепции З. Фрейда.

**Территориальные притязания**.

С системой Body Language опосредованно связан энергетический канал приема и передачи информации, устанавливающий территори­альные притязания человека. Это чрезвычайно важный аспект челове­ческой коммуникации, который до работ по Body Language никогда впрямую не был отмечен, а вскользь в некоторых художественных про­изведениях проницательный взгляд автора иногда замечал нечто по­добное, но никогда не интерпретировал. Речь идет о том, что человек пытается подчинить себе окружающее его небольшое пространство и воспринимает все находящееся в этом пространстве как часть себя или свою собственность. Скажем, подходя близко к машине и находясь око­ло нее, человек демонстрирует эту машину как свою собственность, а если он хочет подчеркнуть факт собственности, он еще и опирается ру­кой на машину. Это типичное движение: опереться о капот машины и стоять около нее. Люди практически никогда не делают это с чужими машинами (обратите на это внимание). Это знак принадлежности дан­ного предмета мне. И точно то же самое происходит с другим челове­ком, который оказывается частью нашего пространства. На этом фак­те построена потребность человека, который любит, все время держать предмет своей любви, например, за руку. Если вы думаете, что в этом есть только эротический компонент, то ошибаетесь: на самом деле это потребность заявить данного человека в качестве своей собственности. Поэтому любимую женщину, и не просто любимую, а ту, которая как бы принадлежит мужчине, мужчина старается держать под руку или обнять ее за талию или, в крайнем случае, он дотрагивается до ее пальто. Таким образом он демонстрирует свои права на собственность. А другие люди воспринимают эту информацию и не хотят или отказыва­ют себе в желании на чужую собственность претендовать. Приведем пример. Представьте себе, что в компанию пришла пара — молодой человек с девушкой. Они сидят в разных концах стола и танцуют по отдельности, и вообще все время находятся порознь, и каждый считает для себя возможным пригласить эту девушку танцевать и, может быть, с ней пококетничать и завести с ней, скажем, серьезный разговор. А те­перь представьте, что эта пара пришла, села рядом друг с другом, и молодой человек все время прикасается к этой девушке: то теребит ее кофточку на плече, то берет ее за руку, то ей локон поправляет. Даже чисто психологически вам не захочется подойти и вмешаться в их раз­говор. Это не потому, что вам неудобно. Они могут ничего, связанного с эротикой, и не делать, и не собираться даже, но вам неловко подойти к ним, потому что вы наблюдаете демонстрацию прав собственности. И если при этом, скажем, по выражению лица девушки вы понимаете, что ее вполне эта ситуация устраивает, вы тем более не подойдете. Толь­ко если вы увидите в ее глазах раздражение от публичных посягательств на нее, тогда вы, может быть, подойдете к ней.

Происходит эта передача информации, как и любая передача информации в Body Language, практически на бессознательном уровне. Никто, кладя руку на плечо любимой девушке, не думает, что он в этот момент демонстрирует права собственности на нее, и никто, видя этот жест, тоже так не думает. Тем не менее люди ведут себя определен­ным образом: они получили сигнал: *Не подходить! Чужое.* Таким об­разом, это небольшое пространство (а оно определяется длиной руки, вытянутой с небольшим наклоном, т.е. это такое пространство, кото­рое физически досягаемо, если протянуть руку) каждый человек вос­принимает как часть себя или чего-то, приватно к нему относящегося. Важным научным достижением является понимание того, что человек в пространстве (с точки зрения его энергетики и с точки зрения его ментальности) занимает не только то место, которое соответствует объему его тела, — он занимает большее место, и, перемещаясь, он это пространство (радиусом в вытянутую руку) несет как часть себя. Про­исходит все это на совершенно бессознательном уровне.

Достаточно легко это проверяется в речевой коммуникации, где существует три уровня приближения. Расстояние 1 *м* 30 *см —* это зона, куда человек не пускает незнакомых ему людей, иначе он чувствует большой дискомфорт. Эта зона называется *личностной.* Представьте себе человека, которого вы видите первый раз в жизни и с которым вы начинаете разговаривать. Если расстояние между вами в беседе будет меньше, чем 1 *м* 30 *см,* вам это будет неприятно. Вторая зона скромнее — приблизительно 1 *м* в радиусе. Ее можно назвать социальной. Это зона, которая комфортна для вас при общении с людьми, которых вы хорошо знаете, скажем с вашими сослуживцами, с которыми вы ни в каких осо­бых (дополнительных) отношениях не находитесь. Покуривая или про­сто разговаривая на расстоянии 1 *м,* вы чувствуете себя комфортно, вам не нужно удалять собеседника еще на 50 *см,* как человека незнако­мого, но и приближать его тоже не хочется. Если такой человек встанет непосредственно перед вами, вас это будет раздражать и мешать ком­муникации. Третий уровень равняется приблизительно 45 *см.* Это ин­тимный уровень, на который человек допускает только очень близких себе людей, физически близких: ребенка, родителей и человека, с кото­рым находится в интимной близости. Эти люди могут стоять на рассто­янии 45 *см,* разговаривать, и это не вызовет дискомфорта. Это такое расстояние, на которое допускаются люди, которых вы готовы обнять, т.е. сократить эту дистанцию до нуля. Цифры неточные, так как они неодинаковы для разных людей (хотя варьируются незначительно). Это зависит, в частности, от национальности и места проживания челове­ка. Если люди привыкли жить не скученно, а на широком простран­стве, скажем в деревне, радиусы всех зон становятся немного длиннее, потому что у этих людей "больше" пространства. В городах (особенно в столицах) радиусы зон меньше. Трудно сказать, носит ли это харак­тер национальный или выработанный этнографически (скученность на­селения), но известно, что, например, японцы имеют значительно меньшие радиусы всех трех уровней по сравнению со шведами. Возможно, коммуникативная зона связана не только с национальной принадлеж­ностью, но и с энергетическими особенностями человека. Можно пред­положить, что это зависит от плотности энергетического кольца вок­руг человеческого тела, а энергетика у разных людей неодинакова. Есть люди, которые энергию раздают, и есть люди, которые ее собирают, и, таким образом, энергетические характеристики оказываются разными. Можно предположить, что люди, которые рассеивают энергию в про­странстве, имеют радиус распространения меньший, а жесткость гра­ниц — большую ("я готов допустить до себя людей немножко ближе, но после того, как они дошли до черты, я их не пропущу дальше ни на миллиметр и буду их сдерживать плотным барьером"). Скажем, вам ка­кой-то человек нравится, и вы хотите подойти к нему ближе. Известно, что к одним людям легко физически приблизиться, а к другим крайне сложно: что-то не позволяет, а именно сильное энергетическое поле, ко­торое осуществляет "запрет на вход".

Итак, человек ощущает себя находящимся в пространстве в соответствии не с объемом своего тела, а с большим объемом. Это внутренняя генетическая особенность человека. Тот факт, что мы кого-то к себе не подпускаем, вообще говоря, никому неизвестен, за исключением нескольких людей. Но, тем не менее, никто к нам слишком близко не подходит. Если человек не ощущает коммуникативного пространства, он почти наверняка психически болен (по этому симптому можно диагностировать душевное заболевание). Психически нормальный человек от природы ощущает, что к людям не надо приближаться более, чем на определенное расстояние, и этого не делает. Психически больной человек часто нарушает генетико-психологические законы человеческого по­ведения, и именно поэтому общество опознает его как человека боль­ного. Любопытный факт: психически больные люди часто умеют де­лать то, чего не умеют делать другие (гениальность в безумии), но это мало кого интересует, а вот то, что они нарушают негласные законы поведения, есть повод для изоляции (через помещение в клинику).

Понимание важности того, как человек ощущает себя в простран­стве, дает возможность осознать, как часто мы входим в состояние не­рвного стресса оттого, что нарушаются наши территориальные при­тязания. Первый типовой пример — это, конечно, транспорт. В го­родском транспорте происходит наложение полей разных людей друг на друга, при нарушении всех зон общения: кто-то может на вас по­чти лежать (в метро и автобусах часто так и бывает). И никто никог­да не считал и на специальных приборах не проверял, каков же уро­вень нервного стресса у людей, которые таким образом лишаются ча­сти себя в пространстве. Из-за этого каждый человек, который там находится, ощущает себя, во-первых, униженным, а во-вторых, жерт­вой агрессии. Люди в толчее городского транспорта все страдают; их внутреннее состояние не агрессивное, а подавленное. Что происходит в тот момент, когда люди так близко находятся друг к другу? Все коммуникативные расстояния уменьшаются, энергетика очень сильно спрессовывается и начинает проникать внутрь и давить, поэтому сердечный приступ в толчее вполне вероятен: сердце не справляется с энер­гетикой, которая направлена в обратную сторону. В транспорте люди не делятся на добрых и злых — там всем плохо. Конечно, существуют маленькие хитрости, позволяющие человеку облегчить стрессовое со­стояние. В некоторых местах люди, интуитивно понимая, что они на­ходятся в большом дискомфорте, выработали определенную систему поведения в стрессовых условиях, которая хоть чуть-чуть помогает им существовать. Для примера можно привести парижское метро, где тол­чея бывает немалая. Типовое поведение парижанина в метро следующее: он молча и деликатно входит, ни на кого не смотрит и ни с кем не разго­варивает — по нему видно, что он "закрылся". Если это человек с длин­ными волосами (неважно, какого пола), он делает такое движение голо­вой, что все волосы опускаются на лицо: барьер полный. Если на голове у человека шляпа (а в Париже любят носить шляпы), она надвигается на глаза. Если ни длинных волос, ни шляпы нет, то, хотя в транспорте вообще читают мало, достается газета или книга для того, чтобы себя закрыть. В таком "коконе" люди молча "просачиваются" друг между дру­гом (они все довольно изящные). В метро люди практически не разгова­ривают, даже если едет пара близких знакомых. Метро — не место для разговоров. В России принято громко переговариваться, так, чтобы все слышали; то, что думает какая-нибудь Марья Ивановна, должен знать весь вагон. В Париже люди в метро молчат, т.е. они, как могут, выстав­ляют коммуникативный барьер. В транспорте не надо ни на кого смот­реть и по возможности сделать так, чтобы вы тоже были не очень замет­ны: волосы следует распустить и смотреть вниз, желательно на свои во­лосы изнутри. Это действительно хорошо помогает, потому что ощуще­ние прессинга становится минимальным.

Можно утверждать, что серьезные катаклизмы, личные и соци­альные, происходят по причине спрессованности пространства. Чело­век не просто переносит себя в пространстве вместе со своим полем, он еще как бы оставляет это поле в тех местах, где он часто бывает. И фи­зическое место, которое он обычно занимает, он считает своим. Ко­нечно, в первую очередь это распространяется на собственный дом. В доме у каждого, кто в нем живет, как правило, существует своя терри­тория, и она психологически отмечена. Посягательство на "его" тер­риторию вызывает в человеке ответную отрицательную реакцию, как любое посягательство на собственность. Какое место в квартире мо­жет быть вашей территорией? В принципе — любое. Другое дело, что человек часто сам не осознает, где оно. Поэтому его надо на созна­тельном уровне "поискать" в квартире и найти. Чаще всего это быва­ет кровать, на которой человек спит. Поэтому обратите внимание, как ревностно мы относимся к тому, что какой-то человек подходит к на­шей кровати, даже из домашних. Родители очень часто говорят де­тям: "Спи только в своей комнате!" Но кровать — это далеко не единственная потенциальная территория. Ею может быть письменный стол., Часто можно наблюдать, как при приближении постороннего к письменному столу, за которым человек привык работать и где разложены его бумаги, ему становится не по себе, в глазах появляется испуг, и не потому, что подходящий к столу сейчас переложит все бумаги и та­ким образом разрушит там систему, которая только с внешней точки зрения есть хаос. Нет, ему просто плохо, потому что приближаются к "его" месту. Можно назвать и более пикантные места в квартире, ко­торые человек считает своими. Приведем достоверный пример.

В квартире живет семья, состоящая из трех человек: муж, жена и подросшая дочь. Обе эти дамы, жена и дочь, принадлежат к категории женщин, которые есть везде. Их вещи везде и сами они везде. А единственному мужчине в этой семье остается очень мало места в этой большой квартире. И интуитивно он находит себе территорию: туалет. Туалет специальным образом оборудован: красивое место для курения, там обязательно лежит несколько книг и газет — короче говоря, он туда уходит надолго. И там ему хо­рошо: это действительно территория данного человека, на кото­рую лучше не посягать. Трудно представить себе, с какой ревно­стью он смотрит на людей, которые направляются в эту сторону. Планировка квартиры такова, что, сидя на кухне, через стеклян­ную дверь можно придирчиво смотреть на человека, который на­правляется к туалету, и в душе у хозяина очевидное беспокой­ство (это видно по его глазам), и у него вырывается вздох облег­чения, когда человек оттуда выходит.

Это крайне любопытно. Это его зона, очень неудачная, потому что это все-таки место общего пользования, и он это очень мучительно пе­реживает. Надо сказать, что для многих людей таким местом является ванная комната, их невозможно "вытащить" оттуда. Что они там де­лают часами, никто не знает, но это их место, и они там находятся. Для самого человека очень важно, чтобы он понял, где его место в доме, но не менее важно понять, где места других членов семьи. Классическим примером является распределение стульев за столом в семье. Каждая се­мья знает, что когда они все садятся за стол, скажем, утром, они садятся на одни и те же места. И каждый раз начинаются претензии, если, не дай бог, кто-то сел на папин стул или что-нибудь в этом роде. А люби­мое кресло человека — это вообще святое место, туда садиться нельзя. И может быть, некоторые из вас наблюдали бешенство, с которым человек реагирует на то, что сели в его кресло: "Лучше наденьте мою одежду, только кресло оставьте в покое!" Это действительно так, и понимание этого факта приводит к очевидному улучшению домашнего климата. Бывают очень сложные ситуации (чаще всего между братьями и сестра­ми), когда они считают своим одно и то же место. Наложение мест, вообще, может происходить в семье — это драматическая ситуация, и са­мый умный должен уступить это место и найти себе другое, иначе бу­дут бесконечные драки за стул, за угол, за место у телевизора, неизвес­тно вообще за что... На самом деле это не шутки. Как уже говорилось, с человеком не происходит ничего случайного. Все, что происходит с ним, крайне важно. И поэтому когда брат с сестрой, даже маленькие, дерут­ся за какой-то стул, то это тоже серьезно, они это делают не просто так, а потому, что у них наложились территориальные притязания. Трудно даже представить, какое количество семейных конфликтов на этом ос­новано. В семье один человек может бесконечно раздражать другого только потому, что он претендует на его территорию, и это все. Если он перестанет претендовать, то отношения между ними резко улучшают­ся. Человек, входя в другой дом, должен вести себя крайне осторожно, в какие-то места он входить просто не должен, в спальню например. Это наше типовое отечественное неумение себя вести: мы приходим в чужой дом, сваливаем шубу на кровать в спальне, потому что нет мест на ве­шалке, и ведем себя в этом доме так, как будто он наш, — это возмути­тельно. И ничего, кроме внутреннего отторжения, у хозяина дома выз­вать не можем, хотя этого не замечаем. Надо вести себя крайне осторож­но: повесить пальто и ждать, когда вас проведут. Идти надо за хозяи­ном дома, и куда он вас приведет, вот там и сидеть. Радушный хозяин предлагает вам всюду ходить и, естественно, вести себя как будет угод­но; мы так и поступаем. А делать этого категорически нельзя. Самая главная ошибка заключается в том, что мы можем "плюхнуться" в лю­бимое кресло хозяина. Войдя в гостиную, следует постоять до тех пор, пока вы не вынудите хозяина показать, куда вам полагается сесть.

Точно так же, как в собственном доме, человек может "метить" территорию в других местах. Классическим примером является излюбленное место в кафе. Это не российская реалия, но для очень многих стран, в частности для Франции, понятие "своего кафе" — совершенно типовое понятие. И надо сказать, что владельцы кафе на интуитивном уровне это прекрасно понимают. Если вы каждое утро в определенное время приходите с газетой или с, листком бумаги в какое-то кафе, все­гда садитесь за один и тот же столик, хозяин ваш стол знает, и в это время он его никому не отдаст (если он человек, который умеет рабо­тать с клиентами). Может быть, этот столик ничем не лучше, чем дру­гие, и даже менее удобен, но он уже ваш, и хозяин не позволит его занять, если вы приходите регулярно, и совершенно правильно сдела­ет, потому что вы пришли на свою территорию.

Теперь позволим себе сказать о вещах более сложных. Задумаемся над феноменом массовых доносов в нашей стране в 30-х и 40-х годах[[14]](#footnote-15).

Анализируя отечественные доносы тех лет, поражаешься одному обстоятельству: доносы эти на 80% исходили от людей, которые про­живали с тем, на кого донесли, в одной квартире, а не квартирой выше, не в другом подъезде, т. е. очень близко. Систему доносов следует свя­зать с понятием "коммунальная квартира". Конечно, это носит не то­тальный характер, но очень распространено. Можно предположить, что часть доносов была написана с бессознательной мотивацией — жела­нием отвоевать свою территорию, принявшей дикую форму в диких ус­ловиях. Борьба за туалет, ванную, нахождение у плиты, борьба за те­лефон, который один на десять семей, — каждодневная борьба за одни и те же территории привела к тому, что люди физически искали исхода из спрессованного пространства. А исход очень простой: если опеча­тывали какую-то комнату и семью арестовывали, то комната почти всегда доставалась одному из тех, кто жил в этой коммуналке. Воз­можно, власти внутренне поняли этот факт и на нем играли, что по­зволило получить огромное количество доносов, и людей охватило безумие. Мало того что они очень уныло и в страхе жили, они испы­тывали значительный психологический прессинг — постоянные тер­риториальные претензии. Причем многие из них не привыкли жить в такой скученности, люди так не жили до революции: ни богатые, ни бедные. Просто после революции огромное количество людей приеха­ло в города, так как в деревнях жизнь стала невыносимой. В столице оказалось людей больше, чем она могла принять. Таким образом, мож­но предположить, что значительная часть греха, который падает на наших людей, может быть объяснена с психофизиологической точки зрения условиями их существования. Тут дело не только в неестествен­ности такого существования, а в его непривычности. Ведь те, кто вы­рос в необыкновенной тесноте, привыкли к этому спрессованному про­странству и вели себя, как правило, по-другому.

Сделаем еще одно замечание: очень страшно, когда из дома, в кото­ром вы живете, кто-то хочет уйти. Это беда, когда из дома хочет уйти подросший ребенок или жена, когда какой-то человек в вашей семье ищет исхода. Куда бы ему только ни идти, лишь бы не домой. Причем на логическом уровне человек часто не может объяснить, почему его тянет куда угодно, только не домой, ведь конфликтной ситуации там вроде бы нет. Это очень часто связано с тем, что человек не нашел себе места, территории в своем доме, и тогда он ищет эту территорию в дру­гом месте. И находит, потому что без территории человек существовать не может. Возвращаясь к коммуналкам сталинского времени, можно ска­зать, что дети и особенно подростки в этом отношении были удачливее своих родителей: они искали себе эти территории и находили, к приме­ру голубятни. В Москве было очень много голубятен, которые сейчас почему-то пропали — вас это не удивляет? Два метра голубятни во дво­ре были чьей-то территорией, человек ее "пометил", потому что он не нашел себе территории в своей квартире. И дети выходили во двор, а дворов было много, и во дворах у кого-то были заветные лавочки, у кого-то голубятни, у кого-то другие уголки. Первым признаком того, что член вашей семьи в квартире не находит себе территории, является тот факт, что он постоянно выходит на лестничную клетку: или переку­рить, или поговорить с соседом. Человек все время поглядывает на дверь: как бы ему выйти. Это, на первый взгляд, может показаться странным, а на самом деле ничего странного в этом нет: он себе там нашел терри­торию, и там ему хорошо, и там он будет находиться. Для семейных взаимоотношений это крайне опасно. Еще страшнее, если человек на­ходит себе территорию в чужом доме. Вдруг выясняются странные вещи: невозможно вытянуть, скажем, мальчишку из дома приятеля, куда он "заладил" ходить каждый день. Он сидит там в одном углу, и его невозможно вытащить оттуда — там его территория. И это большая беда, потому что человек должен иметь территорию в своем собственном доме, иначе его будет все время тянуть оттуда, и в конце концов он уйдет, поскольку человеческая потребность в собственной территории, види­мо, очень сильна.

Бывают случаи (и очень нередкие), когда, поменяв квартиру, че­ловек не может в ней жить по причинам, совершенно ему неведомым. На самом деле в прежнем доме он территорию имел, а в этом не имеет, не складывается. Вы не можете насильно сделать какое-то место физиологически своим, это что-то внутри человека, которое само ищет и само находит, вы практически не властны над этим. Так вот в каком-то доме места может и не найтись. Переезжая из одного дома в другой, вы обязательно теряете то, что в нем имели — свою территорию. По­этому любой переезд даже из самых плохих условий в самые хоро­шие — это обязательно стресс, потому что там у человека была терри­тория, и он с ней расстается. И он ищет и не сразу находит новую для себя территорию в новом доме. Иногда люди меняются назад, а если это не удается, то наступает беда. Еще страшнее, когда человек уез­жает далеко: в другой город или даже в другую страну, и не находит себе там места, тогда дело кончается обращением к психиатру: он все время тоскует по какой-то комнатухе, которая ничего собой не пред­ставляла, в ней была жалкая и убогая обстановка, но она ему снится по ночам, потому что это его территория. Он эту территорию потерял, а там осталась часть его самого: его энергетика, его биополе, может быть, часть его духа — как хотите называйте, он там часть себя оста­вил. Это становится настоящей трагедией для человека.

Эти проблемы совершенно не изучены, а они не только заслужи­вают пристального внимания, они заслуживают того, чтобы каждый человек проанализировал и понял, где его место на земле и где место на земле людей, которые рядом с ним находятся, и потеснился. Тогда взаимоотношения между людьми, и речевая, и просто человеческая коммуникация станут несравнимо благополучнее. Это касается любых отношений, в частности деловых.

**Как сесть и во что одеться.**

Людям часто приходится вести деловые переговоры, какую бы специальность ни выбрал человек, он, конечно, так или иначе входит в партнерские взаимоотношения, осуществляет какие-то договоры и т.д. Переговоры — это, как любая речь, проявление двух знаковых систем: естественного языка и Body Language. Причем любые переговоры, во­обще говоря, стоит отнести к стрессовым речевым коммуникациям осо­бого сложного типа, потому что, как правило, внутри переговоров за­ложен конфликт, хотя часто и в неявном виде. Конфликт этот заклю­чается в том, что целесообразность и выгодность принятия какого-то решения для одной стороны этих переговоров обычно означает умень­шение привилегий для другой. Если это переговоры между продав­цом и покупателем, то соответственно один заинтересован в том, что­бы цену поднять, а другой — в том, чтобы ее снизить, и они оказыва­ются в конфронтации с точки зрения внутренней мотивации. Деловые переговоры могут связывать людей, которые занимаются одной и той же деятельностью и поэтому делят рынок (сбыта, труда и т.д.), как это чаще всего в бизнесе и бывает, потому что если рынок не поделить, то обычно это кончается гибелью одного из партнеров. Это может кон­читься гибелью и их обоих, и только разумное объединение через раз­деление рынков может помочь им выстоять перед более сильным кон­курентом (который эту конкуренцию еще открыто не заявил), потому что в любом бизнесе есть внутреннее стремление к монополии. Поэто­му так важно разделить рынки сбыта или уточнить, например, какие изделия из ассортимента отдать одной из фирм за счет перераспределения каких-то других видов изделий. Совершенно очевидно, что во внутреннем психологическом механизме деловых переговоров заложен конфликт: существует понятие более выгодных и менее выгодных рын­ков, существует понятие менее удобных и более удобных регионов и т.д., и потому, конечно, за самые удобные и выгодные места будет вестись внутренняя психологическая деловая борьба. Если перегово­ры бесконфликтны, они обычно переговорами не являются, а представ­ляют собой нечто гораздо более простое — договоренность. Напри­мер, я даю рекламу, что продаю телевизор такой-то марки и за такие-то деньги, новый. Приходит человек и видит, что то, что находится перед ним, полностью соответствует рекламе. Если это отечественная ситуация, то человек обязательно спросит: "Что, все так, как здесь написано?", а если это западный человек, то спрашивать он не ста­нет, потому что — зачем писать в рекламе то, чего нет, и таким обра­зом компрометировать свое имя, а ведь в дальнейшем это помешает заниматься бизнесом. Поэтому люди стараются очень четко соблюдать те позиции, которые они заявили в печати, в частности в рекламе. Человек читает, потом видит, что телевизор соответствует рекламе, а ему этот товар нужен, и он покупает. Разве это деловые переговоры? Нет, потому что внутреннего конфликта нет. У нас в России может быть конфликт, связанный с нечестностью поведения многих людей, с недостоверностью текстов, которые публикуются, и т.д., но в более спо­койной ситуации здесь конфликт не заложен. Это упрощенный вари­ант полукоммерческой коммуникации. Или люди договорились пере­дать в офис некую сумму денег наличными, человек эти деньги при­вез, он их передает и в обмен получает какой-то документ, например расписку, — это уже результат каких-то предварительных перегово­ров, гораздо более сложных.

**Как вести себя на переговорах?**

Рассмотрим рисунок:

***С*** ***В***

***А***

Круглый стол, за столом сидят три человека. Скажем, *А* задал воп­рос, *С* на этот вопрос отвечает, а *В* находится в качестве третьего лиш­него, потому что он в этой коммуникации участия не принимает, хотя в силу каких-то обстоятельств он тоже сидит за столом. Как должен ве­сти себя отвечающий? Если *В* сидит с *А* и *С* за одним столом, значит, он делает это не случайно. А если он делает это не случайно, значит, в ходе дальнейшей беседы он, видимо, не просто будет вовлечен в рече­вую коммуникацию, он будет вовлечен в нее потому, что ему положено быть в нее вовлеченным, иначе бы он здесь не сидел. Поэтому, что бы ни происходило, его нельзя выводить из этой коммуникации, он все время должен чувствовать себя находящимся в ней. Как это делается? Итак, *А* задал вопрос *С. С,* конечно, отвечает *А,* но ведет себя так: его голова повернута таким образом, что он сначала смотрит на *А* (в тот момент, когда начинает отвечать), делает он это недолго, всего несколько се­кунд, но это те несколько секунд, которые приходятся на начало отве­та, это те несколько секунд, за которые *А* понимает, что ему уже нача­ли отвечать и отвечают именно ему, т.е. он принял главную информа­цию. В условиях продолжения речи, а речь — это директивная линия, и она должна быть направлена на *А,* смотреть человек должен на *В.* В процессе своей речи после нескольких секунд он должен перевести взгляд с *А* на *В,* на протяжении всего своего ответа смотреть на *В* и только последнюю резюмирующую фразу опять адресовать глазами в сторону *А.* Это правило надо очень точно соблюдать: если вы постоянно смот­рите на *В,* пока говорите, даже если ему это совершенно неинтересно, он чувствует, что тоже находится в коммуникации. Представьте себе ситуацию, когда трое сидят за столом, и этим третьим может оказаться супруга того, к кому вы обращаетесь. Она человек как бы посторон­ний для ваших деловых переговоров. Беседуют двое сослуживцев; если они будут смотреть друг на друга, то женщина будет совершенно вы­черкнута из коммуникации. Ничем хорошим это не кончится, потому что если человек сидит в узком коммуникативном пространстве и в силу каких-то обстоятельств выпадает из него, он чувствует себя настолько дискомфортно, что это хорошо запоминается. Он может встать и уйти под каким-нибудь благовидным, а иногда и неблаговидным предло­гом; он даже может сказать: "Знаете, я, по-моему, тут лишний", — а может сказать: "Разрешите, я выйду позвоню", — потом вернуться че­рез минуту и сказать: "Ой, вы знаете, мне нужно немедленно ехать". Это действительно сложная ситуация, и когда вы находитесь за малень­ким столом, вы обязательно должны каждого человека, который за ним сидит, сделать участником коммуникации. То же самое происходит, когда за столом сидят не три человека, а происходит какое-то застолье и т.п.: очень часто какие-то люди за столом вообще выпадают из ком­муникации, потому что кто-то берет речевой удар на себя, остальные с ним как-то делятся репликами, а люди более застенчивые или те, кто по другим причинам не попадают в эту коммуникацию, чувствуют себя совершенно изолированными. Следует понять, что если человек долго будет выключен из коммуникации, вы можете потерять его на всю жизнь. Рассмотрим еще один рисунок:

*В*1

*А В*3

*В*2

*В*4

Прямоугольный стол. *А —* человек, который будет отправной точ­кой, все прочие участники коммуникации будут рассматриваться через *А. А* сидит фиксированно. Если к *А* подсел человек в позицию *В*1(близко, но под углом друг к другу), то для какой беседы? Для непринужденной беседы. И если вы находитесь с ним в тех отношениях, которые приво­дят к непринужденной беседе, или пришли с этой целью, надо сесть в позицию *В*1. Если человек подошел поговорить по делу, он должен сесть в позицию *В*2и при этом заставить *А* развернуться к себе и самому раз­вернуться к нему. Он фактически садится рядом, но их взгляды не пере­секаются, а направлены параллельно. Если они направлены параллель­но, то для того, чтобы вести диалог, они оба должны развернуться, т.е. осуществить дополнительное действие. Если человек находится в пози­ции *B*3делать ничего не надо: можно сразу начинать разговаривать. *В*3 — конфронтация. Так садится внутренний соперник или человек, кото­рый подозревает, что может стать соперником. Так может сесть обижен­ная или недовольная *А* женщина. Она может даже быть его супругой, но находиться в том состоянии, которое в данный момент приводит ее к внутренней конфронтации. Она может ему в такой позиции устроить сцену ревности или что-нибудь в этом роде (а вот в позиции *В*1 устро­ить сцену ревности невозможно). Обратите внимание на то, как это, оказывается, значимо. *В*4 — это независимая позиция, которая позво­ляет человеку довольно быстро уйти. Если человек сидит в позиции *А*, вы подошли и присели в позицию *В*4*,* это значит, что вы или хотите что-то взять со стола (яблоко, например), или вам сейчас особенно не­чего делать, и вы решили присесть сюда (может быть, завяжется разго­вор, а может быть, и не завяжется). Если за столом уже сидят несколько человек, то в позицию *В*4садится тот, кому наименее интересна эта со­вместная беседа, или тот, кто собирается раньше уйти по каким-то при­чинам, т.е. это отчужденная позиция. Но она вполне корректна, про­сто задает коммуникативную пассивность.

Это тоже связано с проблемой деления территории. Нельзя, меняя внутреннюю установку, сохранять ту же самую позицию. Вас просто неправильно поймут.

Еще одна очень интересная деталь, которая связана с личными взаимоотношениями. Видимо, люди сильно отличаются по тому, как они реагируют на систему отношений между мужчинами и женщинами. Есть женщины, которые с юности знают, что, если их пригласил в рес­торан мужчина, они всегда сядут напротив. Это бывает чисто интуи­тивным поступком. Они никогда не сядут рядом с человеком, который их пригласил, хотя он может им быть как угодно близок. Более того, даже в большой компании они никогда не сядут рядом с человеком, который нравится и с которым им хочется пококетничать, — обязатель­но сядут напротив. Что это означает? Это означает, что сама система личных взаимоотношений между мужчиной и женщиной в бессозна­тельном воспринимается ими как ситуация конфронтации, как дуэль, как известный психологический поединок. Если они сядут в позицию *В*4, например, то, без всякого сомнения, флирта-конфликта не полу­чится. Сесть в позицию *В*4 можно с человеком, которого совершенно не воспринимаешь с этой точки зрения. Другая ситуация, когда женщи­на садится рядом, как очень часто делают навязчивые жены. Это со­вершенно неправильно. За столом мужа с женой нельзя сажать рядом, если они женаты больше трех лет. Это правило этикета, и если на каком-нибудь приеме вы его нарушите, то попадете в очень неловкое положение. Рядом сажают только тех, кто недавно поженились. Неко­торые жены, во-первых, об этом правиле не знают, а во-вторых, счи­тают, что мужья — это их собственность, и надо рядом с ними находиться. Что это за позиция? Это ведь позиция серьезного делового разговора, которая предполагает, что человек развернется в вашу сто­рону, и на этом основана психологически попытка сесть рядом: чтобы человек развернулся в вашу сторону и больше никого и ничего вокруг не видел. Именно для того, чтобы этого не происходило, мужа с женой никогда не сажают рядом. А молодоженов сажают рядом, по­скольку считается, что от них исходит очень значительная эмоциональная энергетика, и это может мешать другим. Если они сидят в разных местах, будет происходить наложение полей, и люди, которые сидят там, где эти поля проходят, могут ощутить дискомфорт.

Есть категория женщин, которые никогда не сидят напротив муж­чины, если он им нравится. (Имеется в виду ситуация, когда люди рас­саживаются стихийно, не зная об этой закономерности.) Это означает, что они не воспринимают личные взаимоотношения как дружеские, мягкие, приватные. Позиция "напротив"— это дуэль, но дуэль не про­стая. Это наиболее интересная позиция, потому что в ситуации как бы изначальной конфронтации человеческая личность проявляется во всем своем блеске. И даже с точки зрения здравого смысла, если человек вам нравится, то вам, конечно, нужно почувствовать, увидеть и услышать его психологический максимум и довести себя если не до максимума, то до высокой точки своей психологической реализации. А иначе ради чего все затеяно? Сама по себе эта ситуация провоцирует особое психологи­ческое состояние "на острие ножа". Конечно, если вы садитесь напро­тив, вы его усиливаете, не говоря уже о том, что незначительная доза дорогого и хорошего алкоголя как раз поднимает эту психологическую планку полудуэли, полупровокации личностной реализации на доста­точно высокий уровень. Коммуникация получается такой, ради кото­рой вы пришли.

Не только определенной позицией за столом, а вообще своим поведением на уровне BL вы все время должны подчеркивать то, ради чего пришли. Если вы пришли сдавать зачет, значит, вы должны по­казывать знаками BL (на интуитивном уровне люди это делают) се­рьезность ситуации и то, как вы к этому готовились, и ваше внима­ние к тому, чем вы сейчас занимаетесь, и вашу интеллектуальную глу­бину. Поэтому на зачет девушка не должна приходить в мини-юбке, в невероятной косметике и в декольте (это тоже связано с понятием BL). Этого не нужно делать не потому, что кому-то не понравится, как эта девушка одета (ей все это может очень идти), но такая одежда не уси­ливает коммуникативную ситуацию, в которой она находится, а на­чинает противоречить этой ситуации. То же самое происходит, если девушка пришла на дискотеку, одетая в траурный туалет, — тогда она тоже попадает в некий дискомфорт, потому что опять ее одежда не соответствует целевому назначению, ради которого она оказалась в этом человеческом пространстве. Значит, одежда, макияж, поведе­ние, положение рук, ног, более (или менее) уверенная поза, более скром­ная поза и т.д. — абсолютно все должно соответствовать коммуника­тивной ситуации, в которой человек оказался. Это одна из причин, по которой люди несколько раз в день переодеваются. Это смешно зву­чит в наших условиях (увы!), но, идя в университет, человек должен быть одет одним образом, идя потом на свидание, он должен быть одет совершенно по-другому, а идя вечером в театр, он опять должен пере­одеться. Почему? Потому что, повторяем, сама одежда должна акцен­тировать ту деятельность, которой вы собираетесь заниматься. Если человек пришел в университет, то все, что связано с его обликом, ни его, ни других коммуникантов не должно отвлекать от того, ради чего он пришел. (Конечно, есть люди, которые ходят в университет на свида­ние, но тогда они должны выполнять свою коммуникативную задачу.) Другое дело, что любая форма их одежды должна быть элегантна, современна и по возможности дорога. Но в любом случае следует соблю­дать стиль, соответствующий целевой установке. Если человек идет в театр, то его целевую установку можно обозначить как "реализация праздника". Он должен быть одет так, чтобы его одежда подчеркивала это внутреннее ощущение праздника и уважение к актерам.

Почему мы вообще можем говорить о языке тела? Ответ прост. Человек есть целостность, единство, которое мы не можем разорвать, не прервав одновременно и жизнь; душа и тело суть одно: душа — то, что может существовать в теле, а тело — выражение души.

**Телесные проявления** — это нечто совершенно спонтанное. Кто "подмешивает" слишком много сознательного контроля и оценки в свои проявления, тот уменьшает свое воздействие по сравнению с воз­можным. Наибольшая сила воздействия снаружи и наивысшее пере­живание внутри всегда там, где сознательное "Я" и проявления тела едины, где рассудок и неосознанно руководимое тело взаимодейству­ют и равно влияют друг на друга.

Очень точным является замечание о том, что человеку легче изме­нить свое мировоззрение, чем свой в высшей степени индивидуальный способ подносить ложку ко рту. Это изречение попадает "в десятку". Как сказал Гете примерно за сто лет до основания современной психо­логии проявления: "Нет ничего внутри, ничто не исходит оттуда, по­скольку все, что внутри, — снаружи".

Чем обусловливаются проявления человеческого тела, на чем они основываются? Взаимосвязь между духом (душой) и телом подчиняется всегда одной и той же простой закономерности: мы получаем некото­рое чувственное ощущение (впечатление), которое тут же вызывает ка­кое-либо внутреннее переживание, приводящее к побуждению.

Закон проявления определяется тремя тезисами.

1 . Каждое телесное движение в своем поступке направлено на цель душевного переживания.

2. Каждое телесное движение направляется бессознательными (в основном) ожиданиями успеха.

3. Каждое движение человека направляется его индивидуальным основным (ведущим) образом.

Большое значение для правильного толкования и понимания языка тела имеет принципиальная многозначность всех выразительных черт. Одно и то же мимическое явление может иметь совершенно разные ис­токи. Его можно понять только из целостной ситуации и общей уста­новки человека с его манерами, способами поведения, взятыми вместе, так как смысл единичного, сличая части, можно вывести только из це­лого. Тот, кто этого не усвоит, — а на это до сих пор обращалось слиш­ком мало внимания, — тот будет, по сути, заниматься лишь примитив­ным толкованием знаков, как говорят в графологической области пси­хологии проявления. Одна определенная графическая форма, опреде­ленный "знак", т.е. фиксированный "осадок" движения, сопоставляет­ся с одним определенным качеством. Если бы взаимосвязи были настоль­ко просты, то любой прилежный выпускник школы был бы уже отлич­ным знатоком людей! То же самое сохраняет значимость и для языка тела. Например, если в публикациях утверждается, что дотрагиваю­щийся до своего носа говорит этим: "Я пойман", — или что играю­щий с карандашом демонстрирует этим страх и поиски опоры, то это — примитивное толкование. Нельзя так упрощать взаимосвязи, язык тела и его сигналы не должны так пониматься.

Понимание различных выразительных движений значительно осложняется тем, что почти каждый из нас в ходе своей жизни приобрел что-то похожее на вторую натуру. Например, у слабохарактерных или добродушных людей на основе их отрицательного опыта (злоупотреб­лений со стороны окружающих) развивается нередко внешне подчерк­нуто бойкий, солидный или жесткий способ самоподачи как естествен­ная защитная реакция. ("Твердая скорлупа, но мягкое ядро".) Бросаю­щаяся в глаза агрессивность часто маскирует лишь известную беспо­мощность в тех ситуациях, которым придается значение (см. выше).

Совершенно особое, чрезвычайно важное значение для правиль­ного понимания языка тела имеют многочисленные так называемые мелочи, т.е. выразительные проявления, малозаметные, часто почти невидимые.

Всегда принимается во внимание ситуация в целом и все сопровождающие обстоятельства, так как выразительные движения многозначны. Только анализ частых повторений одного и того же движе­ния и с разных сторон приводит к надежным результатам, будь это мгновенная установка или определенная черта. Например, часто по­вторяющиеся проявления страха и неуверенности позволяют заклю­чить о существующей боязливости, особенно когда общая ситуация не напоминает об опасности.

Чтобы правильно понять по различным сигналам тела характер­ные черты человека или его ситуационно обусловленные установки, нужно уметь точно распознавать, насколько напряжены или расслабле­ны его жизненные силы. Под жизненной силой здесь понимается его витальная сила, его духовная или "нервная" энергия или сумма находя­щихся в его распоряжении сил внутренних побуждений.

Представления, относящиеся к активным действиям, ведут к мышечному напряжению, оно возникает не только в непосредственно действующих частях тела, а может охватывать все тело.

В состоянии пассивности наше тело расслаблено. Душа и воля открываются для раздражителей, которые будут оценены как приятные, приносящие удовольствие. Это идеальное состояние для наслаждения, которому можно отдаться тысячей различных способов: хорошая еда и питье, красивая музыка, ландшафт, сексуальные переживания, занятия, искусством или игра фантазии, — и наоборот, чем напряженнее человек, тем меньше его способности к наслаждению и ощущению счастья.

Признаки напряженности обычно легче заметить, чем слабость или упадок сил. В последнем случае ясно видны неправильные контуры мышц — они засыпают. Ткани тела становятся мягкими, одинаково отработанными, расплывающимися. В крайних негативно оценива­емых случаях упадка сил целые мышечные группы вяло отвисают, особенно веки, щеки, нижняя челюсть и нижняя губа. Тенденция вниз, к земле, следующая из силы тяжести, очевидна.

Голос человека очень четко характеризует его, настолько, что мы можем по голосу определить многие профессии, например учителей, профессиональных военных, священников. В массовых исследованиях было получено от 60 до 90% правильных суждений относительно величины тела, полноты, подвижности, внутреннего покоя и возраста, основы­вавшихся только на голосе и на манере говорить; при этом те, кто судил по интуиции, были правы на 88%, а рассудочно анализировавшие — только лишь на 20%! Средний человек размышляет больше над содержанием своих слов, чем над способом, каким он их произносит. Сле­довательно, речь идет о нефальсифицированных, первичных проявлениях, и потому больше информации они должны содержать.

Взаимосвязи между голосом и характером до сих пор еще наукой однозначно не установлены, однако можно говорить о высокой степе­ни вероятности последующих предположений, но, конечно, в каждом конкретном случае не нужно терять необходимой критичности и самостоятельности суждений! Некоторые из обсуждаемых ниже существенных признаков не всегда можно ясно осознать и отграничить друг от друга (особенно высота голоса, окраска звучания и мелодичность), что, однако, не уменьшает их значения.

Скорость речи соответствует господствующему состоянию темперамента или так называемому темпу жизни. Ее трудно произвольно изменить, в лучшем случае лишь на короткое время. При истинной внутренней включенности специфический темп речи снова восстановится. Общее впечатление: медленная, спокойная, неспешная, медлительная, "волочащаяся" в противоположность быстрой, беспокойной, тороп­ливой, поспешной, кувыркающейся.

Большая или малая громкость — это проявления, по сути, большой или малой изначальной жизненной силы и происходящей от нее уверенности, но будьте осторожны. Является ли громкий голос истинным или в виде сверхкомпенсации "сделанным" для сокрытия слабости ("горлопан")? Вспомним, что от страха путник ночью в лесу начинает громко петь. Является ли слишком тихий голос при общей напряженности ис­тинным или лишь камуфляжем для достижения точно заданных целей?

Большая громкость голоса означает или истинную силу побуж­дений (жизненная сила), или кичливость и важничанье из-за нехват­ки самокритики или неспособности владеть собой, как у пьяных или в припадке гнева. Малая громкость голоса при спокойном течении речи означает "оставаться в себе", сдержанность, скромность, такт, ненавязчивость или нехватку жизненной силы, слабость человека.

Сильные изменения в громкости — это знак эмоциональности, соответствующей внутреннему интенсивному сопереживанию и волнению. Малые изменения в громкости означают дисциплину эмоциональной жизни (особенно при большой громкости) или же недостаток живости чувств. Нерегулярные колебания слабой громкости голоса свидетель­ствуют о нехватке витальности, стойкости, склонности к быстрой сда­че при первых же трудностях. Неясное, запутанное подчеркивание (ак­центирование) — знак нехватки внутренней включенности в обсуждае­мое дело. Более общее значение — нехватка интереса и душевной живо­сти вообще.

Рассмотрим выразительные проявления, которые сопровождают типичные, все время повторяющиеся на практике состояния собесед­ника. Особые значения имеют сигналы вовлеченности и отвлеченнос­ти, которые нужно уметь воспринимать, чтобы не поставить под воп­рос успех переговоров. В первую очередь речь будет идти о моментах ситуационных, хотя, конечно, существуют и постоянные черты. Тем не менее их нельзя резко отделять друг от друга. Типы поведения, соответствующие определенным чертам характера, имеют значение и здесь, например внутренняя уверенность или неуверенность, различ­ные настроения собеседника и т.п. Эти характеристики могут быть обусловлены как ситуационно, так и сущностно.

Усиливающееся внимание к партнеру и душевная активность в этом направлении реализуются в соответствии с основным правилом: чем больше "тело" раскрывается и чем больше голова и туловище партнера наклоняются к вам — тем более он вовлечен, и наоборот! В частности, важно движение вперед головы и верхней части тела, т.е. наклон к партнеру, полностью выпрямленная голова, прямой взгляд при пол­ностью обращенном к партнеру лице, увеличивающийся темп движе­ний, "активная" посадка на краешке стула, внезапное прерывание какой-либо ритмической игры рук, ног, ступней, открытая жестику­ляция рук и кистей, усмешка, ускоряющаяся речь и жестикуляция.

Согласие, доверительная установка, признание другого прояв­ляются в расслабленной посадке головы, часто с наклоном назад или набок, посадке нога на ногу, широкой удобной посадке, спокойном, твердом, открытом и прямом взгляде в глаза партнера, открытой сво­бодной улыбке, на несколько мгновений закрываемых глазах, при этом с чуть обозначенным кивком головы.

Рассмотрим еще ряд проявлений. Наступившая *готовность к активным действиям*, воля к душевной работе — резкое вскидывание головы, ранее сравнительно расслабленное тело приобретает от­четливые признаки напряжения, например верхняя часть туловища пе­реходит из удобной, откинутой на спинку кресла позиции в свободную, прямую посадку.

*Концентрация* — вертикальные складки на лбу, суженный, приэтом твердый взгляд вдаль, подчеркнуто закрытый лоб.

*Концентрированное указание* на что-то — напряженно вы­тянутый указательный палец.

*Изложение мыслей* при внутренней вовлеченности — выпрям­ление одной или обеих ладоней, открывающихся снизу вверх, к партне­ру жестом убеждения.

*Напряженное ожидание* (например, ответа на вопрос) — очень широко открытые глаза и твердый зрительный контакт.

*Наступившее понимание* — горизонтальные складки на лбу, над очень широко раскрытыми, внимательными, вытаращенными гла­зами, часто при обозначенном кивке головой.

*Ожидающий* что-то проситель — протягивание вперед и вверх открытой ладони.

*Добровольно отдающий*, дарящий что-то — раскрывающие­ся снизу вверх ладони медленно движутся сверху — вперед — вниз.

"*Я вижу тебя насквозь*" — прищуривание только одного гла­за, затем твердый, часто боковой взгляд другого.

*Бесцельное, пассивное состояние* проявляется в соответ­ствии со следующим основным правилом: чем больше партнер "закры­вает" или "скрывает" части своего тела, чем более он отклоняется на­зад или отворачивается, тем сильнее отвлечение, если не отказ или защита! В частности, движение назад, отклонение верхней части тела, а также головы. "Закрытая" поза рук и кистей (отрицающее движение рук, отворачивание головы в сторону), замедленный темп движений, смена активного участия в разговоре какой-либо ритмической игрой рук, ног, ступней, то же — в демонстративно ленивой позе, например, партнер барабанит пальцем по столу, смена свободной, прямой осанки на уютную позу, отклонившись назад, наклон набок головы (или вер­хней части тела), неясное, расплывчатое подчеркивание или акценти­рование, замедляющаяся скорость речи и жестикуляция.

*Внутреннее беспокойство*, наступившая нервозность, не­рвное напряжение — продолжающиеся ритмические движения паль­цев, ног, ступней или рук, часто с очень малой амплитудой (тогда бес­покойство и напряжение еще не негативного рода), ритмически нару­шенные движения повторяющегося характера (ерзание по сиденью назад — вперед — назад, неравномерное постукивание пальцев, вра­щение сигаретной пачки и т.п.), прищуривание.

*Удивление, испуг*, потрясение, невозможность понять, беспо­мощность из-за определенного страха — горизонтальные складки при очень широко раскрытых глазах, открытом рте, побледнение.

*Подавленность*, беспомощность, *полная нерешитель­ность, пассивность* — "пустой", направленный куда-то в простран­ство взгляд, при наклоненной голове и слабости напряжения, высоко поднятые плечи, прижатые к телу локти, "складки нужды", очень ши­роко раскрытые глаза, наморщивание носа или "страдальческая склад­ка", упирающийся в рот палец.

*Сомненья, раздумья* (нерешительность), скепсис, недове­рие — попеременное поднимание и опускание плеч, наклон головы с боку на бок, часто при слегка приподнятых плечах, взгляд сбоку.

*Внутренняя неуверенность, смущение, боязли­вость, стыд* — верхняя часть тела подпирается руками, опираю­щимися на что-то внизу, закрытая посадка, посадка в готовности вскочить, одна или две руки в карманах, движение руки, закрываю­щее лицо или часть его, выпрямленный указательный палец прикла­дывается к краю губ, покраснение.

*Потеря уверенности* — мало напряжения, склоненная голова, медленное движение руки (рук) наружу-вниз ладонью внутрь, "занавешенные" глаза, приоткрытый рот, уменьшающаяся скорость речи и же­стикуляции.

Несколько беспомощные *поиски опоры, нужного слова*, хорошей мысли — в то время как внутри уже наступает расслабление, руки делают захватывающие движения.

Тенденция *выжидания, поиска помощи* — прикусывание губ или языка.

*Ответная постройка* "*защитной стены*" — прижима­ние или скрещивание рук на груди, особенно если они некоторое вре­мя остаются в застывшем виде.

Несколько скрытное, *осторожное наблюдение* — движения рук, закрывающие лицо или его части, суженный и одновременно бо­ковой взгляд, взгляд снизу при сильном напряжении и легких верти­кальных складках, быстрый взгляд из уголков глаз при спокойной посадке головы, в позитивном смысле — усмешка.

*Задумчивость*, обстоятельные размышления — взгляд вдаль при известной расслабленности, руки, заложенные за спину, медлен­ное потирание лба стирающим движением, приоткрытые пальцы ка­саются лба, рта, при этом взгляд в неопределенное пространство. Зак­рытые на несколько мгновений глаза, язык проводится вдоль края губ.

Усиливающееся отвлечение, *отвращение, защита* активного или пассивного рода — отворачивание лица от партнера, отклонение тела назад, при этом вытягивание рук ладонями вперед.

*Удивление*, нежелание, разубеждение, *гнев, ярость* — более или менее сильное напряжение, сильные удары ладонью или костяшка­ми пальцев по столу, вертикальные складки на лбу, оскаливание зубов, "гримаса протеста", "гримаса ошеломления", стискивание челюстей, покраснение, повышение громкости голоса.

*Решительность*, готовность к борьбе, *агрессивность* — сильное напряжение (стоя, приподнимание вверх), сила — в напря­женной готовности вскочить, руки резко и напряженно засовываются в карманы с последующей напряженностью в плечевом поясе, кисти рук сжимаются в кулаки, вертикальные складки на лбу, взгляд ис­подлобья, твердый взгляд на партнера, подчеркнуто закрытый или сжатый рот.

*Стремление к осторожности*, к вытеснению, *удержанию под контролем* неприятного — рука или руки с вытянутыми пальцами движутся ладонью вниз к полу.

*Сильное порицание или предостережение* ("учти это!")— очень широко открытые глаза при суровом, напряженном лице.

Выраженное *недовольство* — прищуренные глаза, "страдаль­ческая складка" (неприятная вкусовая реакция, наморщивание носа).

Следует еще раз подчеркнуть, что позы, жесты, выражение лица — суть знаки "жизненного содержания": чувств, переживаний, веры.

В каждом языке и в каждой культуре знаки различны. В Китае, ког­да рассказывают о печальном событии, — улыбаются; это значит, что тот, кто слушает, не должен огорчаться. Даже классический знак типа кивка головы, обозначающий обычно "да", в такой стране, как Бол­гария, имеет значение "нет". Греки поднимают брови, и это означает отрицательный ответ, а для европейца — это знак удивления. Если этого не знать, возникает коммуникативная неадекватность в обще­нии с людьми из других стран: вы не понимаете мимические знаки, которые они вам посылают.

Возникает очень важный вопрос: являются ли эти знаки лишь национальными формами одних и тех же чувств, или внешняя разница обычаев (знаков) выражает глубокое различие чувств и пережива­ний разных социальных групп и разных народов?

Видимо, знаки BL могут быть разделены на три группы: общечеловеческие (например, расширение зрачков), цивилизационные (например, кивок головы) и индивидуальные (например, движение кончиком язы­ка в момент нервного напряжения).

Общечеловеческие знаки BL могут считаться семиотическими универсалиями, они присущи любому человеку от природы и интересны с точки зрения изучения homo sapiens как такового.

Цивилизационные знаки принадлежат определенным культурам или подкультурам (социумам). Важно понять, что их деление не совпадает с языковой картой мира. Например, Австрия и Швейцария имеют разные национальные языки (Австрия — немецкий, а Швейцария в ос­новном французский), а система знаков BL на территории этих стран единая. Членение происходит не по языкам, а по культурологическим регионам. Отсюда актуальной представляется задача создания поли­семиотического словаря BL, где словарная статья начиналась бы с ри­сунка, а затем этот рисунок интерпретировался бы всеми возможны­ми в разных культурах способами. Работы в направлении создания такого словаря учеными еще не начаты — это проблематика XXI века. Однако следует сделать одно предостережение. Человек создан с огра­ничением возможности познания. Есть таинства, которые ему не дано знать: таинство зачатия, элементы сознания других людей и т.д. Од­нако люди превысили свои полномочия, данные им Творцом. И воз­мездие налицо. Работы по коррекции генотипа будущего ребенка очень близки к разработкам в области ядерной энергии. Сделав водо­родную бомбу, человечество приобрело орудие самоуничтожения, под угрозой которого живет уже несколько десятилетий. Разработки в сфе­ре BL, приводящие в конечном итоге к проникновению в чужое созна­ние и подсознание, могут тоже дорого обойтись человечеству: скла­дывающаяся тысячелетиями коммуникативная система будет разрушена, поскольку она базируется на тайне, которую несет в себе каж­дая человеческая личность. Если человек потеряет тайну, сохранится ли у него возможность быть личностью?..

Резюмируя, следует сказать, что в коммуникации человек пользу­ется пятью разными знаковыми системами: 1) вербальный текст, 2) ин­тонация, 3) сигнатура (тембр голоса), 4) жесты, пластика, 5) энергети­ческий импульс. Первые три традиционно относятся к компетенции лин­гвистики (слуховые знаковые системы), четвертая — к BL (визуальные знаковые системы), пятая — к экстрасенсорике.

##### Библиография

А. Источники:

Античные риторики / Под ред. А.А. Тахо-Годи. М., 1978.

*Аристотель.* Поэтика. Т.4. А., 1984.

*Демосфен.* Речи. А., 1954.

*Платон.* Диалоги. М., 1986.

*Сенека.* Нравственные письма к Луциллию. М., 1977.

*Тацит П.* Разговор об ораторах. СПб., 1905.

*Цицерон Марк Тулий.* Речи: В 2 т. М., 1993.

*Цицерон Марк Тулий.* Три трактата об ораторском искусстве. М., 1972. Б. Литература:

*Аванесов Р.И.* Русское литературное произношение. М., 1972.

*Аврорин В.А.* Проблемы изучения функциональной стороны языка. Л., 1975.

*Адлер А.* Практика и теория индивидуальной психологии. М., 1995.

*Алексеев А.А., Громова Л.А.* Поймите меня правильно. СПб., 1993.

*Алексеев М.Н.* Методические и логические основы лекторского мастерства. Л., 1976.

*Андреев В.И.* Деловая риторика. Каз., 1993.

*Асмус В.Ф.* Логика. М., 1947.

*Аткинсон В.В.* Познай себя. Развитие памяти и интеллекта. СПб., 1994.

*Барт Р.* Семиотика. Поэтика. М., 1994.

*Бахтин М.М.* Эстетика словесного творчества. М., 1979.

*Бентам И.* Введение в основания нравственности и законодательства. СПб., 1867.

*Бердяев Н.А.* Судьба России. М., 1970.

*Берн Э.* Игры, в которые играют люди, люди, которые играют в игры. Л., 1992.

*Библер В. С.* Мышление как творчество. Введение в логику мысленного ди­алога. М., 1975.

*Бона Э.* Рождение новой идеи (о нешаблонном мышлении). М., 1976.

*Будагов Р.А.* Против словесных штампов // Вопросы культуры речи. Вып. 2. М., 1959.

*Бурбаки Н.* Теория множеств. М., 1965.

*Василенко Ю.С.* Постановка речевого голоса. Методические рекоменда­ции. М., 1973.

Введение в практическую социальную психологию. М., 1996.

*Вебовая Н.П., Головина О.М., Урнова В.В.* Искусство речи. М., 1977.

*Веккер Л.М.* Психические процессы. Собр. соч: В 3 т. Л., 1981.

*Величковский Б.М.* Современная когнитивная психология. М., 1982.

*Вербицкая Л. А.* Русская орфоэпия. Л., 1976.

*Винер Н.* Кибернетика. М., 1983.

*Виноградов В.В.* Поэтика и риторика: О языке художественной прозы. М., 1980.

*Виноградов В.В.* Русский язык. М., 1972.

*Витгенштейн Л.* О достоверности: Филос. работы: В 2 т. Т. 1. М., 1994.

*Вовенарг Л.* Размышления и максимы. Л., 1988.

*Войскунский А.Е. Я* говорю, мы говорим... Очерки о человеческом обще­нии. М., 1982.

*Волков А.А.* Структура лекции. М., 1986.

*Вомперский В. П.* Старинные русские риторики // Русский язык за рубежом. № 4. 1970.

Вопросы культуры речи. Вып. 7. М., 1966.

Восприятие. Механизмы и модели. М., 1974.

Все об этикете. Ростов н/Д., 1995.

*Выготский Л.С.* Мышление и речь: Избранные психологические труды. М., 1956.

*Выготский Л.С.* Овладение вниманием. Собр. соч.: В 6 т. М., 1983.

*Выготский Л. С.* Психология искусства. М., 1968.

*Гегель.* Энциклопедия философских наук: Соч. Т. 1. М., 1929.

*Гельвеций.* О человеке. // Соч.: В 2 т. Т.2. М., 1974.

*Гельвеций.* Об уме. М., 1938.

*Гетманова А.Д.* Логика. М., 1995.

*Голдстейн М.* и *К.* Как мы познаем. М., 1984.

*Головин Б.Н.* Основы культуры речи. М., 1980.

*Гольдин В.Е.* Речь и этикет. М., 1983.

*Горбачевич К.С.* Нормы современного русского литературного языка. М., 1981.

*Гофман В.* Слово оратора. Л., 1930.

*Гумбольдт В.* Язык и философия. М., 1985.

*Гуссерль Э.* Логические исследования. Ч. I. Пролегомены к чистой логи­ке. СПб., 1909.

*Данилова В.Л.* Как стать собой. Психотехника индивидуальности. М., 1994.

*Декарт Р.* Избранные произведения. М., 1950.

*Джемс У.* Прагматизм. СПб., 1910.

*Джей Э.* Эффективная презентация. Минск, 1996.

*Дидро Д.* Собр. соч. Т. 7. М.-Л., 1939.

*Дизель П.М., Раньян У.М.-К.* Поведение человека в организации, М., 1993.

*Дэна Д.* Преодоление разногласий. СПб., 1994.

*Дюбуа Ж.* и др. Общая риторика. М., 1986.

*Ельмслев Л.* Пролегомены к теории языка // НЛ. Вып. 1. М., 1960.

*Ерастов Н.П.* Сочетание требований логики и психологии в лекции. М., 1980.

*Жолковский А.К.* Блуждающие сны. М., 1994.

*Зализняк А.А.* Русское именное словоизменение. М., 1967.

*Звегинцев В.А.* Предложение и его отношение к языку и речи. М., 1976.

*Звегинцев В.А.* Проблемы знаковости языка. М., 1956.

*Зворыкин Ю.Н.* Юмор в публичном выступлении. М., 1977.

*Зигварт X.* Логика. Т. I и II. СПб., 1909.

*Ивакина Н.Н.* Культура судебной речи. М., 1995.

*Иванов А.В.* Сознание и мышление. М., 1994.

*Иванов Вяч.Вс.* Чет и нечет. М., 1978.

*Иванова С.Ф.* Специфика публичной речи. М., 1978.

*Изард К.* Эмоции человека. М., 1980.

*Ильенков Э.В.* Диалектическая логика. М., 1984.

*Кант И.* Критика чистого разума. М., 1994.

*Кант И.* Приложение к "Наблюдениям над чувством прекрасного и воз­вышенного" // Собр. соч.: В 6 т. Т.2, М., 1964.

*Kapuнcкuй M.H.* Классификация выводов. СПб., 1880.

*Карнап Р.* Значение и необходимость. М., 1959.

*Карнеги Д.* Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выс­тупая публично. М., 1990.

*Карнеги Д., Питер Л., Паркинсон С., Блох А.* Ваше преуспевание в ваших руках. М., 1993.

*Касаткин С.Ф.* Обратная связь в устном выступлении. М., 1984.

*Кириллов В. И.* Принципы диалектической логики и их использование в работе над лекцией. М., 1977.

*Клини С.* Математическая логика. М., 1973.

*Кожин А.Н., Крылова О.А., Одинцов Б.В.* Функциональные типы устной речи. М., 1982.

*Кожина М.Н.* Стилистика русского языка. М., 1983.

*Козаржевский А. Ч.* Искусство полемики. М., 1972.

*Козлянинова И.П.* Произношение и дикция. М., 1977.

*Кони А.Ф.* Избранные произведения. М., 1956.

*Кошанский Н.Ф.* Общая риторика. СПб., 1824.

*Кошанский Н.Ф.* Частная риторика. СПб., 1824.

*Кузин Ф.А.* Имидж бизнесмена. М., 1996.

Курс практической психологии / Автор составитель *Р.Р. Кашанов.* Ижевск, 1995.

*Ладанов И.Д.* Практический менеджмент. М., 1995.

*Ламетри Ж.* Избранные сочинения. М., 1925.

*Ланда Л.Н.* Умение думать. Как ему учить? М., 1975.

*Ларошфуко Ф.* Мемуары. Максимы. М., 1993.

*Леви В.Л.* Искусство быть другим. СПб., 1993.

*Леви В.Л.* Искусство быть собой. М., 1977.

*Леви-Стросс К.* Первобытное мышление. М., 1994.

*Лейбниц Г.В.* Новые опыты о человеческом разумном: Собр. соч.: В 4 т. Т. 2. М., 1982.

*Леонтьев А.А.* Лекция как общение. М., 1974.

*Леонтьев А.Л.* Психолингвистические единицы и порождение речевого выс­казывания. Л., 1969.

*Леонтьев А.А.* Психологические особенности деятельности лектора. М., 1981.

Литературная норма и вариантность / Под ред. *Л.И. Скворцова.* М., 1981.

Литературная норма и просторечие. М., 1977.

*Ломоносов М.В.* Краткое руководство к риторике на пользу любителей гладкоречия. // Полн. собр. соч.: В 10 т. Т 7. М.; Л., 1952.

*Лосев А. Ф.* Философия. Мифология. Культура. М., 1991.

*Лотман Ю.М.* Анализ поэтического текста. Л., 1972.

*Лотман Ю.М.* Лекции по структурной поэтике. США., 1968.

*Лотман Ю.М.* Структура художественного текста. М., 1970.

*Лурия А.Р.* Внимание и память. М., 1975.

*Макдональд В.* Руководство по субмодальностям. Вор., 1994.

*Марченко О.И.* Риторика как норма гуманитарной культуры. М., 1994,

*Мелетинский Е.М.* Поэтика мифа. М., 1995.

*Мельчук И.А.* Русский язык в модели "смысл - текст", М.; Вена, 1995.

*Милль Д.С.* Система логики силлогистической и индуктивной. М., 1914.

*Михневич А.Е.* Ораторское искусство лектора. М., 1984.

Нейрофизиологические механизмы внимания. М., 1979.

*Николаев Т.М.* Жест и мимика публичной речи. М., 1972.

*Никольская С. Т.* Техника речи. М., 1978.

*Ницше Ф.* Воля к власти. Киев, 1994.

*Ночевник М.Н.* Психология общения и бизнес. М., 1995.

Об искусстве полемики. М., 1982.

Об ораторском искусстве / Автор-составитель *А.В. Толмечев.* М., 1973.

Об ораторском искусстве: Сб. афоризмов и изречений. М., 1980.

*Одинцов В.В.* Структура публичной лекции. М., 1976.

*Ожегов С.И.* Лексикология. Лексикография. Культура речи. М., 1974.

Ораторское искусство лектора: Хрестоматия. М., 1986.

Основы культуры речи: Хрестоматия. М., 1984.

*Павлова Л.Г.* Спор, дискуссия, полемика. М., 1991.

*Панасюк А.Ю.* А что у него в подсознании? М., 1996.

*Паскаль Б.* Мысли. Библиотека всемирной литературы. М., 1974.

*Петрова А.Н.* Сценическая речь. М., 1981.

*Пиз А.* Язык телодвижений. Новгород, 1992.

*Поварнин С.И.* Искусство спора. Пг., 1923.

*Потебня А.* Мысль и язык. Харьков, 1892.

Пражский лингвистический кружок. М., 1967.

*Предраг М.* Как проводить деловые беседы. М., 1987.

Проблемы эффективности речевой коммуникации: Сб. М., 1989.

*Пропп В.Я.* Морфология сказки. Л., 1928.

*Рахманин Л. В.* Стилистика деловой речи и редактирование служебных до­кументов. М., 1973.

*Ревзин И.Н.* Модели языка. М., 1962.

Речи Эрнеста Ренана. Киев, 1902.

Риторика и стиль. М., 1984.

Риторика. М.; 1995 ⎯ 1996. № 1 ⎯5.

*Рождественский Ю.В.* Введение в общую филологию. М., 1979.

*Романов А.А.* Грамматика деловых бесед. Тверь., 1995.

*Руссо Ж.Ж.* Избранные сочинения: В 3 т. М., 1961.

*Рюкле X.* Ваше тайное оружие в общении. М., 1996.

*Савкова З.В.* Средства речевой выразительности. Л., 1982.

*Свидерский В. И.* О диалектике элементов и структуры в объективном мире и в познании. М., 1962.

*Севастьянов B.C.* Заметки о мастерстве оратора. М., 1971.

Секреты хороших манер и поведения. Харьков, 1995.

*Сепир Э.* Избранные труды по языкознанию и культурологии. М., 1993.

*Сильвестров В.В.* Философское обоснование теории и истории культуры. М., 1990.

Симпозиум по структурному изучению знаковых систем: Сб. М., 1962.

Синтаксис и норма / Под ред. *Г.А. Золотова.* М., 1974.

*Скворцов Л.И.* Теоретические основы культуры речи. М., 1980.

*Соколов А.Н.* Проблемы научной дискуссии. Л., 1980.

*Сопер Поль Л.* Основы искусства речи. М., 1992.

*Соссюр Ф.* Труды по языкознанию. М., 1977.

*Спенсер Г.* Сочинение. СПб., 1900.

*Спиноза Б.* Этика. СПб., 1993.

*Станиславский К.С.* Собр. соч.: В 8 т. Т. 3. М., 1955.

*Стешов А.В.* Как победить в споре. Л., 1991.

*Столл P.P.* Множества. Логика. Аксиоматические теории. М., 1968.

*Столяренко Л.Д.* Основы психологии. Ростов н/Д., 1995.

Структурно-типологические исследований: Сб. М., 1962.

Судебное красноречие русских юристов прошлого. М., 1992.

*Тарсов Е.Н.* и др. Основы ораторского мастерства: Курс лекций. М., 1980.

Теория метафоры: Сб. М., 1990.

*Тимофеев Л. И.* Основы теории литературы. М., 1959.

*Топоров В.Н.* Миф. Ритуал. Символ. Образ. М., 1995.

Труды по изучению знаковых систем. Тарту, 1965.

*Уайтсайд Р.* О чем говорят лица. СПб., 1997.

*Уорф Б.Л.* Отношение норм поведения и мышления к языку // Новое в лин­гвистике. Вып. М., 1960.

Упражнения по логике / Под ред. *В.И. Кириллова.* М., 1993.

*Федосеев П.Н.* и др. Об искусстве полемики. М., 1980.

*Фейербах Л.* Избр. философские произведения. Т. 1⎯2. М., 1955.

*Филатова Е.* Соционика для вас. Новосибирск, 1993.

Философия в современном мире. Философия и логика: Сб. / Под ред. *П.П. Таванец* и *В.А. Смирнова.* М., 1974.

Философия и логика: Сб. М., 1974.

Философия. Логика Языка: Сб. / Под ред. *Д.П. Горского* и *В.В. Петрова.* М., 1987.

*Фишер Р., Эртель Д.* Подготовка к переговорам. М., 1996.

*Формановская Н.И.* Вы сказали: "Здравствуйте!" (Речевой этикет в нашем общении.) М., 1982.

*Фреге Г.* Смысл и денотат // Семиотика и информатика. Вып. 8. М., 1977.

*Фрейд 3.* Психоанализ. Религия. Культура. М., 1992.

*Фрейд 3.* Психология бессознательного. М., 1990.

*Хаббард Л. Р.* Дианетика. Современная наука душевного здоровья. М., 1993.

*Хайдеггер М.* Время и бытие. М., 1993.

*Хомский Н.* Аспекты теории синтаксиса. М., 1972.

*Хомский Н.* Синтаксические структуры // НЛ. Вып. 2. М., 1962.

Хороший тонъ. М., 1991.

*Цейтлин С.Н.* Речевые ошибки и их предупреждение. М., 1982.

*Черч А.* Введение в математическую логику. Т. 1. М., 1960.

*Шафф А.* Введение в семантику. М., 1963.

*Шиллер Ф.* Письма об эстетическом воспитании человека. Собр. соч.: В 7 т. Т 6. М., 1956.

Школа этикета / Составитель *Л. С. Лихачев.* Екатеринбург, 1995.

*Шопенгауэр А.* Афоризмы и максимы. Л., 1991.

*Штофф В.А.* О роли моделей в познании. Л., 1963.

*Юнг К.Г.* Психологические типы. М., 1995.

*Юнг К.Г.* Феномен духа в искусстве и науке. Собр. соч.: В 19 т. Т 15. М., 1992.

*Яглом И.М.* Булева структура и ее модели. М., 1980.

*Якобсон Р.* Работы по поэтике. М., 1987.

*Aimstreet W.C., Baty W., Lehman C.M.* Business communications. California, US, 1992.

*Arnold W.E., McClure C.* Communication. N.Y. 1989.

*Barber D., Ott M.* Using Harvard graphics for business prezentations. Boston, 1990.

*Casagrande D.O., Casagrande R.D.* Oral communication. California, US, 1986.

*Chomsky N.,* Some concepts and consequences of the theory of government and binding. Camb. (Mass.) ⎯ L., 1982.

*Gardin J.* Language M. etc. La logique du plausible, 1981.

*Hilbert D., Bernays P.* Grundlagen der Mathematic, Bd. 1. Berlin, 1934.

*Hollman W.M., Moore J.M.* Business Ethics. N.Y., 1984.

*Jakobson R.* Selected writings. Zed. Vol. 1. The Hague., 1971.

*Karcevskij S.* Du dualisme asymmetrique du signe linguistique. TCLP. I. Prague, 1929.

*Katz J., Folor J.* The structure of a semantic theory. Vol. 39. Language, 1963.

*Lewicki R.J., bitterer J.A.* Negotiation. Illinois, 1985.

*Olin W.E., Brusaw Ch.T., Aired G.J.* Writing that works. N.Y., 1988.

*Peirce C.S.* Collected Papers of Charles Sanders Peirce. Vol. 1 - 8. 1931 - 1958.

*Peirce C.S.* Studies in logic, 1883.

*Sussman L., Deep S.* The communication experiece in human relations. Cincinnati, 1989.

*Russell В., Whitehead A.* Principia Mathematica. L., 1913.

*Shaftesbury A.* Characteristics of men, manners, options. Vol. 3. 1779.

*Tarski A.* Logic, semantics, metamathematics. Oxford, 1956.

*Turner V. W.* Ritual Process. Structure and Antistructure. Chicago, 1969.

*Treece M.* Effective Reports. Boston, 1985.

*Vecchio R.P.* Organizational Behavior. Chicago, 1988.

##### Оглавление

Введение

ЧАСТЬ I

**ОСОБЕННОСТИ РЕЧЕВОЙ КОММУНИКАЦИИ**

*Глава* 1. Нравственность речи

*Глава* 2.Позиция слушающего

*Глава* 3. Сознательное/бессознательное и ложь в речевой коммуникации

*Глава* 4. Три типа приема и передачи информации

ЧАСТЬ II

**ЦЕЛЕВЫЕ УСТАНОВКИ РЕЧИ**

*Глава* 5.Ритуальная речь

*Глава* 6.Провокационная речь

*Глава* 7. Императивная речь

*Глава* 8. Категории *заставить* и *убедить* как реализация "воли к власти"

*Глава* 9*.* Мотивация профессиональной речи

*Глава* 10. Классификация целевых установок речи

ЧАСТЬ III

**ЗАМЫСЕЛ РЕЧИ**

*Глава* 11. Логико-речевое доказательство

*Глава* 12. Тезис

*Глава* 13. Аргументация

*Глава* 14. Дедуктивная демонстрация

*Глава* 15. Индуктивная демонстрация

*Глава* 16. Демонстрация по аналогии

*Глава* 17. Дополнительные виды демонстрации

*Глава* 18. Искусство публичного выступления и дискуссии

ЧАСТЬ IV

**ТЕКСТ**

*Глава* 19. Текст как последовательность знаков

*Глава* 20. Словари

*Глава* 21. Речевая выразительность тропов

*Глава* 22. Ирония в речевой коммуникации

*Глава* 23. Речевая выразительность фигур

*Глава* 24. Body Language (язык человеческого тела)

Библиография

1. Часто о таких людях говорят, что они обладают прекрасной интуицией, но следует заметить, что само понятие интуиции совершенно неформально. Под интуицией может пониматься аналитическая переработка информации: анализ существующей ситуации и понимание высокой степени вероятности того, что эта ситуация будет развиваться в определенном направлении. С вероятностной точки зрения, может быть предсказана развязка, но в этом нет ничего энергетического. Совсем другим феноменом является "путешествие во времени"(если на энергетическом уровне возможно путешествие в простран­стве, то почему не может быть путешествия во времени, т.е. по четвертой оси координат? В соответствии с теорией относительности Эйнштейна, ничто не противоречит переме­щению из прошлого в будущее и наоборот). Допуская такую возможность, следует при­знать существование сигналов из будущего, и тогда интуиция есть собственно получение этих сигналов. Явления такого типа называются "проскопией". Термин "интуиция" сле­дует признать полисемичным, так как под ним понимается и первое, и второе. [↑](#footnote-ref-2)
2. Следует обратить внимание на одну таинственную закономерность, которая из­давна является предметом размышления ученых (см. работы К.Г. Юнга, К. Леви-Стросса, В.Я. Проппа, В.Н. Топорова): человек здоровается с другим человеком один раз в день, и обязательно здоровается, если в этот день его еще не видел, т.е. границей челове­ческой коммуникации в нашем сознании являются сутки. Кто определил, что приветство­вать друг друга следует ежедневно, а не один раз в час и не один раз в неделю? Никто. Тем не менее во всех странах, у всех народов существует такое правило. Значит, это наша психика членит мир именно на сутки, где ночь является знаком смерти, а утро — знаком новой жизни, и человек в этой новой жизни приветствует каждого, кто встретился ему на пути и кого он знает по жизни прежней. Такого психологического деления, скажем, на месяцы, недели или годы у человека не существует. А вот деление на сутки оказывается для людей принципиальным. [↑](#footnote-ref-3)
3. Подобные случаи являются подтверждением лингвистического закона, которому С.О. Карцевский дал название "асимметрический дуализм языкового знака" (см. об этом в гл. "Текст как последовательность знаков"). [↑](#footnote-ref-4)
4. Внимание — направленность и сосредоточенность сознания на определенных объектах (например, на речи). Различают произвольный и непроизвольный типы внимания. Произвольное внимание, т.е. сознательное сосредоточение на определенной информации, требует волевых усилий, утомление наступает через 20 минут. Кроме того, через каждые 6 —10 секунд мозг человека отключается от приема информации на доли секунды, в результате чего определенная часть информации оказывается потерянной.

   Сами цифры соотносимы с глубиной кратковременной памяти человека, которая обеспечивает запоминание однократно предъявленной информации на короткое время, после чего информация может забыться полностью либо перейти в долговременную память. Кратковременная память ограничена по объему, в нее помещается в среднем 7±2 единицы. Это магическая формула памяти человека, т.е. в среднем с одного раза человек может запомнить от пяти до девяти слов, цифр, чисел, фигур, картинок, кусков информации, на что и требуется 6—10 секунд. После этого мозг требует небольшого отдыха. [↑](#footnote-ref-5)
5. Двери университетов во всем мире постоянно открыты, даже ночью их никто не охраняет, что является проявлением определенного педагогического приема, связанного с призывом к образованию — это знак "распахнутости" знаний. Причем западные университеты насыщены дорогостоящей техникой не хуже, а лучше наших. [↑](#footnote-ref-6)
6. Врожденное чувство логики не связано с образованием или с каким-либо другим фактором жизненного опыта человека. Если вы встретите африканского аборигена, вся одежда которого состоит из трех перьев, который не только нигде никогда не учился, но даже не знает, что такое письменность, и он вас спросит: "Бывает ли в твоей стране сезон дождей?", а вы ему ответите: "У тебя красивая жена", — он тут же обнаружит коммуникативный сбой и будет смотреть на вас, как на человека, у которого плохо с головой, поскольку он задает вам один вопрос, а вы отвечаете на другой, и, следовательно, у него хорошо с логикой, а у вас, как вы продемонстрировали, плохо. [↑](#footnote-ref-7)
7. Не только страх, но и корысть, конечно, есть реализация инстинкта самосохране­ния: "Я хочу себя сохранить" — страх; "Я хочу себя лучше сохранить (т.е. больше сохра­нить)" — корысть. [↑](#footnote-ref-8)
8. Термин «прямое доказательство» в судебном делопроизводстве имеет несколько иной смысл. Прямым доказательством юристы называют показания свидетелей — очевидцев какого-либо преступления, в отличие от непрямых доказательств, под которыми понимаются показания свидетелей, которые о совершенном преступлении знают уже из «вторых рук». [↑](#footnote-ref-9)
9. Термин "косвенное доказательство" встречается в судебном делопроизводстве, но там он имеет несколько иной смысл. Юристы косвенным доказательством называют доказательство, удостоверяющее искомый факт посредством других фактов, которые прямо и непосредственно не свидетельствуют "против" или "за" обвиняемого, но взятые в совокупности с другими известными суду обстоятельствами дела позволяют определить, кем совершено то или иное преступление. [↑](#footnote-ref-10)
10. Сам по себе это вопрос оправдан, ведь любой научный термин, как уже говори­лось, каждым исследователем понимается несколько по-разному. Кроме того, само слово "приватизация" заимствованное (лат. privatus — частный), это не русскоязычный тер­мин, поэтому при переходе из европейской культуры в русскую он сильно сместился в своем значении. И сейчас, скажем, в Великобритании и в России под этим термином по­нимается нечто разное с экономической точки зрения. [↑](#footnote-ref-11)
11. То, что, по определению, факт — действительное событие, означает, в частности, что словосочетания "достоверный факт" и "недостоверный факт" стилистически оши­бочны, потому что словосочетание "достоверный факт" = "достоверное достоверное со­бытие", т.е. является тавтологией. А "недостоверный факт" — это внутренне противоре­чивое утверждение, так как оно означает "недостоверное достоверное событие". Эти ошибки, к сожалению, очень распространены в прессе. [↑](#footnote-ref-12)
12. Существует точка зрения, что естественный язык начинался со звукоподражания. Однако эта теория опровергается, в частности, тем фактом, что в языках туземцев почти нет звукоподражательных слов, а, скажем, в английском языке их значительное количе­ство. [↑](#footnote-ref-13)
13. Данный пример наводит на размышления о двух разных психологических типах людей: для одних дом — это крыша (они боятся высших природных сил, которые, как правило, "обрушиваются на голову" — рефлекс языческого сознания); для других дом — это стены (они боятся опасности со стороны людей, т.е. коммуникативной опасности, от которой хотят себя защитить). [↑](#footnote-ref-14)
14. Во Франции происходило нечто подобное: когда фашисты пришли в оккупирован­ный Париж, они предложили французам сдать еврейское население, т.е. донести на тех евреев, которые еще находились во Франции, показать места, где они прячутся. И каково же было изумление немцев, когда французы выстроились в огромную очередь, и пункты приема доносов не справлялись с тем количеством людей, которые стремились эти доно­сы принести. Пришлось открыть несколько новых пунктов. Это потрясло даже немцев. [↑](#footnote-ref-15)