

УДК 81

<https://doi.org/10.36906/KSP-2022/51>

*Сорокина А.И.*

*ORCID: 0000-0002-7647-1680*

*Калужский государственный университет*

*г. Калуга, Россия*

## **РИТОРИЧЕСКАЯ ТРИАДА АРИСТОТЕЛЯ В ИССЛЕДОВАНИИ КУРТУАЗНОЙ КОММУНИКАТИВНОЙ ЛИЧНОСТИ**

**Аннотация.** Статья посвящена одному из основных вопросов антропоцентрической парадигмы, а именно месту человека в изучении языка. В исследовании произведен анализ вербального коммуникативного поведения куртуазной коммуникативной личности на основе риторического треугольника Аристотеля. Автор выявляет и описывает основные особенности построения аргументации исследуемого типа коммуникативной личности.

**Ключевые слова:** коммуникативная личность; аргументация; риторический треугольник; этос; пафос; логос.

*Sorokina A.I.*

*ORCID: 0000-0002-7647-1680*

*Kaluga State University*

*Kaluga, Russia*

## **ARISTOTLE'S RHETORICAL TRIAD IN THE STUDY OF COURTLY COMMUNICATIVE PERSONALITY**

**Abstract.** The article is devoted to one of the main issues of the anthropocentric paradigm, namely the place of a person in language study. The research analyzes the verbal communicative behavior of a communicative courtly personality on the basis of Aristotle's rhetorical triangle. The author identifies and describes the main features of argumentation used by a communicative personality under study.

**Keywords:** communicative personality; argumentation; rhetorical triangle; ethos; pathos; logos.

Антропоцентрическая парадигма, являясь одним из актуальных направлений современной лингвистики, переключает фокус внимания исследователей языка на его функционирование в процессе коммуникации, а именно на человека, использующего и воспринимающего язык во всех его лингвистических и экстралингвистических проявлениях. Человек в рамках коммуникации – это не просто индивид. Все множество лингвистических и

коммуникативных факторов формирует разное видение роли человека в ситуации общения [7, с. 113]. Именно человек становится центральным объектом исследования современных, активно развивающихся направлений науки о языке. Одной из таких лингвистических дисциплин является лингвоперсонология, выделяя в качестве объекта исследования «языковую личность» (далее ЯЛ). Многоаспектность, функциональная и междисциплинарная природа понятия ЯЛ обуславливает значительное разнообразие концепций и подходов к ее пониманию [7, с. 114]. Одним из основных, характерных для большинства трактовок термина, является значимость коммуникативной ситуации и ее специфика.

Расширение исследований коммуникативного аспекта ЯЛ привело к возникновению новых терминов. Исследования В.И. Карасика, С.А. Сухих, В.В. Дементьева и др. ввели в научный круг термин «коммуникативная личность» (далее КЛ) [3; 4; 10]. Так, В.И. Карасик говорит о КЛ, как о языковой личности в ситуации общения [4, с. 38]. Е.В. Ракитянская характеризует КЛ как языковую личность в действии, как реального адресата или адресанта [8, с. 177]. В.В. Красных видит в КЛ определенного участника определенного коммуникативного акта, происходящий в реальной ситуации общения [6, с. 130]. Понятие коммуникативной личности включает в себя как языковые, так и коммуникативные параметры, а значит, может быть воссоздано с учетом языковых и коммуникативных составляющих. Исходя из вышесказанного, говорим о КЛ как о личности, раскрывающейся через особый тип коммуникативного поведения в его вербальном проявлении в соответствии с общепринятыми нормами конкретного социума. Каждый носитель языка обладает присущими только ему коммуникативными чертами, на формирование которых влияет множество лингвистических и экстралингвистических факторов [3, с. 316]. Тем не менее, часто встречаемые коммуникативные единицы в повторяющихся ситуациях общения свидетельствуют о наличии общих коммуникативных характеристик, способных сформировать тип коммуникативной личности, проявляющийся в жанрах речевого общения. К примеру, К.Ф. Седов говорит о ситуации конфликта как об экстремальном типе коммуникативной ситуации, способной выявить специфические проявления исследуемого типа личности. Анализируя языковые формы, употребляемые людьми в ситуации конфликта, исследователь выделяет три типа речевых стратегий: инвективный, куртуазный и рационально-эвристический. К.Ф. Седов полагает, что выбор средств и способов выражения речевого поведения происходит бессознательно и характеризуется сходными чертами в других речевых сферах, а значит можно говорить о существовании инвективной, куртуазной и рационально-эвристической языковых личностях [9, с. 218].

Целью исследования является анализ вербального коммуникативного поведения куртуазной коммуникативной личности (далее ККЛ). Так как исследование строится на анализе вербального коммуникативного поведения в ситуации реального общения заложим в основу понимания ККЛ определение К.Ф. Седова, говорим о ККЛ как о коммуникативной личности, коммуникативное поведение которой включает языковую и коммуникативную компетенцию, отличается повышенной семиотичностью и тяготением к формам речевого

этикета. Анализ исследования строится на трехуровневой модели Ю.Н. Караулова. По мнению ученого, именно прагматический уровень наглядно демонстрирует проявления коммуникативной личности [5, с.109]. Прагматический уровень ККЛ может быть исследован путем рассмотрения основных, наиболее частотных способов приведения аргументов в поддержку того или иного высказывания т.е. посредством аргументации. Аргументация – это цепочка логико-коммуникативных операций, а значит, процесс аргументации нуждается в логическом подкреплении тезиса и носит диалогический характер. Изучение прагматической природы ККЛ осуществляется сквозь языковые и речевые проявления, как в момент продуцирования высказывания, так и в процессе рецепции сообщения, что возможно лишь в рамках диалогического общения. Диалогическое взаимодействие – инструмент реализации личностных языковых и коммуникативных особенностей индивида посредством речевых произведений. Каждая коммуникативная личность характеризуется множеством порождаемых ее высказываний. Именно продуцируемые тексты, их специфика и структура раскрывают индивидуальные особенности говорящего, отражают его языковое и коммуникативное сознание, языковую и коммуникативную компетенцию, выделяют его из общей массы носителей языка [10, с. 136]. Адресант, опираясь на собственную языковую и коммуникативную компетентность, создает собственный вариант текста, устанавливает ядерные смыслы, интенции и потенции высказывания, достигает определенного тождества между исходным и конечным вариантом [11, с. 162].

Существует множество работ, посвящённых искусству аргументации. Одной из них является «Риторика» Аристотеля. Аристотель определяет риторику как искусство убеждения, использование возможного и вероятного в ситуациях, где абсолютная достоверность невозможна. По мнению Аристотеля, существуют два способа убеждения. Первый способ – «нетехнический», сюда относятся свидетельские показания, документы и т.д. Второй способ – «технический». Это риторические инструменты убеждения, эффективность которых достигается за счет компонентов классического риторического треугольника: характера оратора, настроения и специфики адресата и самим высказыванием. Эти три фактора образуют триаду: этос, пафос и логос [1, с. 40]. Они подчиняются принципам меры, ясности и целесообразности. Доказывание строится на наличии доверия к оратору. На уровень доказательности влияет настрой слушателей, их эмоциональное восприятие речи. Истина, выведенная из доводов, приведенных автором, также способна усилить убеждение. Высказывание, обеспечивающее единство этоса, пафоса и логоса – освещает значимые вопросы, эффектно характеризует оратора и представляет наибольшую пользу для слушателей. Этос – это те условия речи, в которых находится автор и которые должны учитываться автором. Это тема, место и другие факторы, определяющие содержание речи. Этос создает образ оратора – человека, достойного доверия, формирует нравственный посыл. Пафос апеллирует к чувствам. Через чувства говорящий способен повлиять на мнение аудитории. Пафос вызывает нужные эмоции и чувства, отвечающие замыслу и цели речи – задает эмоциональный посыл. Логос отвечает за средства убеждения, взывающие к разуму, и

составляет логическую сторону аргумента. Риторическая триада представляет собой внутренние доказательства: улики, доводы и примеры. В исследовании наибольший интерес представляют доводы и примеры. Доводы – это дедуктивная логика риторических умозаключений. Примеры используют индуктивную логику при формулировании аргумента. Структура аргумента наполняется словесным оформлением и строится с учетом трех теорий изложения: учение о фигурах, учение об отборе слов и учение о сочетании слов. Для исследования аргументации ККЛ был произведен анализ вербального коммуникативного поведения Н.М. Цискаридзе в интервью «Николай Цискаридзе – про Первый канал, эмигрантов, национализм и разворовывание бюджетов от 03.10.2022».

Первая категория рассмотрения – этос. Н.М. Цискаридзе подкрепляет свою позицию о необходимости исполнять свои обязательства перед сотрудниками: *Как вам объяснить? Я был когда-то артистом – это одни амбиции, но я много лет являюсь руководителем очень крупного вуза. Одного из самых главных в культуре не только в нашей стране – в мире! Я подписываю зарплаты каждые полмесяца, да, аванс, потом, зарплата. Я знаю, сколько стоит труд от уборщицы до преподавателя. Для меня это очень важно. Я несу ответственность постоянно.* В данном примере видим цепочку аргументов, ведущую к индуктивному умозаключению о крайне ответственном отношении адресата к своим должностным обязанностям. В качестве средств убеждения адресат использует свой авторитет руководителя значимого для нашей страны вуза, подкрепляемый лексическими средствами выражения важности: «крупного», «самых», «главных», «в мире», «важность», «ответственность».

Обоснование отсутствия страха перед критикой: *У меня есть на все мое мнение. Я с 16 лет сам себя кормлю, я с 20 лет вообще, так скажем, один на земле и все, что сделано у меня, так сложилось в моей судьбе, карьере – я зарабатывал сам. Мне не перед кем не стыдно! Мне никто по протекции не устроил ничего! Меня никто не устроил в институт, на работу. Все сделано моими стараниями.* Здесь можно наблюдать случай применения фигуры прибавления, а именно фигуры повторения – полиптотон, с помощью которой достигается эффект самостоятельности и самодостаточности адресата, что является существенным доводом к наличию своего собственного мнения. Случай синонимии «устроил» и гипербола «один на земле» усиливает нужный посыл.

Н.М. Цискаридзе обосновывает несогласие с позицией ведущей в вопросе об оказании существенного влияния публичными людьми на массы: *Я, когда стал по России ездить, а я один из первых артистов серьезного жанра, который объехал всю Россию вдоль и поперек. Мало есть городов и мест, в которых я не выступал. Я даже за полярным кругом танцевал. Я понял, что людям из других городов нет дела, до того, что происходит в Москве.* В данном случае убедительность высказывания достигается за счет личного опыта адресата. Гипербола «вдоль и поперек» используется для увеличения эффекта высокого уровня осведомленности адресата.

Вторая категория – пафос. Развенчивание мифа о желании подсадить прежнего ведущего программы «Сегодня Вечером»: *Сегодня Вечером – это такая знаковая программа для страны в прайм-тайм на главном канале, и ну как бы на одном из главных каналов, чтобы явно я на такое рассчитывал. Клянусь! Мечты такой не было! Примерить себя никак не мог!* Пафос адресата выражается в его желании убедить аудиторию в отсутствии каких-либо помыслов занять место ведущего. В качестве средств оратор использует индуктивное построение высказывания, фигуру мысли, уточняющую смысл предмета «*это такая знаковая программа*», эмфатические односоставные предложения. Заимствование «прайм-тайм» указывает на значимость передачи, а фигура переосмысления, представленная метафорой «*примерить себя*» усиливает экспрессию высказывания.

Аргументирование ухода из профессиональной деятельности: *Я не испытывал радости. Просто я же закрыл ту дверь. Я больше не знаю, что такое запах кулис, я не знаю что такое грим. Это не каждый день. Это не так часто.* Дедуктивное умозаключение подтверждается фигурой повторения или анафорой «*я не знаю*», фигурой переосмысления – аллегорией «*закрыл дверь*» и конечной синонимией.

Обоснование негативного отношения к С.Ю. Сададьскому: *Когда я увидел близко этого человека, ну кроме неприятного ощущения и жалости, жалости! Человек жалкий.* В данном случае оратор, формируя отрицательное отношение к упоминаемому человеку, использует лексику с негативной коннотацией, фигуру прибавления – анафору «*жалости*» и конечный полиптотон «*жалкий*».

Аргументация в поддержку отсутствия намерения покинуть страну: *Я никогда не хотел менять место моей жизни. Я никогда не хотел менять страну. Я никогда не хотел менять язык. Меня здесь невозможно уличить во лжи.* Конечное индуктивное высказывание подкрепляется троекратной фигурой прибавления – анафорой «*я никогда не хотел*» и наречием с экспрессивных коннотаций «*невозможно*».

Категория логос. Аргумент в поддержку разности между советскими и современными школьниками: *Мы с вами шли в библиотеку, чтобы найти ту или иную информацию. А им не надо куда идти. Они нажали одну кнопку и в Википедии все написано. И грозу можно прочитать за пять минут. Это нас приводит к тому, что неинтересно знать больше.* Индуктивное умозаключение подтверждается логическим развертыванием аргументативных высказываний. А начальное обращение «мы с вами» усиливает контакт и единение мысли с адресантом.

Убеждение в верности высказывания о деградации современного поколения: *Мы живем в культуре огрызков. И мы вынуждены жить в этом, потому что информации безумно много одновременно. А когда уже появились такие вещи как инстаграм и телеграм каналы, то еще меньше становится объём текста.* Убедительность высказывания оратора достигается за счет логической организации дедуктивного высказывания. Полиптотон «*жить*» и метафора «*огрызков*» усиливают речевую экспрессию адресата.



Еще одной частью теории изложения является учение об отборе слов. Словесное оформление высказывания должно было происходить с учетом четырех критериев отбора слов: употребительности, логики, авторитета и старины [2, с. 280]. Изучив лексику, употребляемую ККЛ, можем говорить о частичном соблюдении критерия логичности, так как речь Н.М. Цискаридзе содержит лексические единицы, как в прямом, так и в переносном значении. Мы можем говорить о соблюдении критерия употребительности и случаях использования заимствований.

Учение о сочетании слов содержит нормы построения фраз и высказываний, устанавливает связи между ними. Мы характеризуем речь ККЛ, с одной стороны, как соблюдающую установленный порядок сочетания слов и т.д., а с другой стороны, как нарушение этих норм с целью усиления значения слова или высказывания для достижения нужного эффекта. Учитывая степень связности речи, мы говорим о распущенном, составленном из коротких фраз, односоставных и простых предложений типе организации речевого высказывания и связанном варианте порождения высказывания с преобладанием сложных, двусоставных предложений, двойных союзов т.п.

Рассмотрев построение аргументации с учетом трех категорий риторики Аристотеля, как одно из проявлений коммуникативного вербального поведения ККЛ, мы можем сделать следующий вывод: Аргументативная сила высказывания достигается за счет ссылки на авторитет или личный опыт оратора, с применением, как доводов, так и примеров. Пафос в аргументировании ККЛ проявляется наиболее отчетливо и пронизывает остальные категории риторического треугольника. Наибольший эффект эмоционального воздействия достигается за счет фигур прибавления и переосмысления – многочисленных лексико-семантических и стилистических средств языковой выразительности. Логос ККЛ носит как дедуктивный, так и индуктивный характер, а его доказательная сила значительно усиливается за счет пафоса. Преобладание пафоса в организации аргументации ККЛ объясняется ее эмоционально-экспрессивной спецификой. Аргументация ККЛ осуществляется с соблюдением требования правильности, учитывая особенности и разрешенные отклонения устной, спонтанной речи, требование ясности частично нарушается использованием стилистически измененных значений лексических единиц и заимствований. Речь ККЛ отвечает требованию уместности, т.е., формулируется с учетом времени, места, условиями коммуникации и т.п. Аргументативные высказывания ККЛ отличаются пышностью речи, за счет использования средств стилистической выразительности и следованию нормам речевого этикета. Структура аргументативного высказывания отличается разностью типов сочетания слов и высказываний, что объясняется спецификой диалогической коммуникации и необходимостью достижения определенных коммуникативных целей.

### Литература

1. Аристотель Поэтика. Риторика. СПб.: Азбука, 2000. 224 с.
2. Гаспаров М.Л. Цицерон. Три трактата об ораторском искусстве. М.: Наука, 1972. 470с.

3. Дементьев В.В. Аспекты проблемы «речевой жанр и языковая личность» // Ученые записки Таврического университета им. В.И. Вернадского. Серия «Филология. Социальные коммуникации». 2011. Т. 224. № 63. С. 313-318.
4. Карасик В.И. Языковое проявление личности. М.: Гнозис, 2015. 384 с.
5. Караулов Ю.Н. Русский язык и языковая личность. М.: ЛКИ, 2010. 264 с.
6. Красных В.В. Когнитивная база vs культурное пространство в аспекте изучения языковой личности: (К вопросу о русской концептосфере) // Язык. Сознание, коммуникация. 1997. Вып. 1. С. 128-144.
7. Нерознак В.П. Лингвистическая персонология: к определению статуса дисциплины // Язык. Поэтика. Перевод: Сб. науч. тр. М., 1996. С. 112-116.
8. Ракитянская Е.В. Лингвистическая реконструкция женской коммуникативной личности предшествующих эпох: этапы исследования // Наука Красноярья. 2012. № 5 (05). С. 176-186.
9. Седов К.Ф. Дискурс и личность: эволюция коммуникативной компетенции. М.: Лабиринт, 2004. 317с.
10. Сухих С.А. Личность в коммуникативном процессе. Краснодар: Изд-во Южного ин-та менеджмента. 2004. 143 с.
11. Уолтон Д. Аргументы ad hominem. М.: Ин-т Фонда «Общественное мнение». 2002. 350 с.

© Сорокина А.И., 2022