УДК 808.5

КАТЕГОРИЯ РИТОРИЧЕСКОГО ПАФОСА КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ОБРАЗА СОВРЕМЕННОГО РУССКОГО РИТОРА

Ю. Ю. Кабанкова

Государственный институт русского языка им. А. С. Пушкина

Поступила в редакцию 3 февраля 2016 г.

Аннотация: *в данной статье рассматривается категория риторического пафоса как составляющая исследования образа современного русского ритора. Автор определяет принципы изучения пафоса образа ритора, описывает составляющие категории пафоса и его виды.*
Ключевые слова: *риторический пафос, виды пафоса, образ ритора.*

Abstract: *this article discusses the rhetorical pathos concept as a part of modern Russian rhetorician's image research. The author aimed to determine principles of pathos analysis and to describe pathos components and types in relation to the rhetorician's image.*
Key words: *rhetorical pathos, pathos types, rhetorician's image.*

Под пафосом ритора мы понимаем замысел будущего действия, осуществляющийся в императиве речи как целевая установка, направленная на достижение согласия аудитории с предложением ритора. Пафос включает в себя интенцию ритора в отношении способов преодоления противоречий, препятствующих воплощению замысла, и направленность эмоционального воздействия речи.

ЗАМЫСЕЛ БУДУЩЕГО ДЕЙСТВИЯ И ИМПЕРАТИВ РЕЧИ

Ю. В. Рождественский в работе «Принципы современной риторики» писал, что пафос «реализуется под влиянием нужды в установлении совместной деятельности» [1, 125]. Основу пафоса составляет замысел ритора. Замысел речи связан с намерениями ритора в отношении изменений существующих условий окружающей действительности или привнесения нового в эти условия. Реализация намерений ритора зависит от отношения к его предложению и присоединения к нему аудитории в ходе диалога. Целевая установка, направленная на достижение согласия аудитории с предложением ритора, выражается в пафосе как риторическом императиве речи.

Рассматривая виды риторического пафоса с точки зрения замысла будущего действия и императива речи, мы основываемся на положениях теории диалога Ю. В. Рождественского, в соответствии с которой виды пафоса могут быть охарактеризованы исходя из целенаправленности, интенсивности и содержательности диалога [2, 278–304].

Минимальный диалог, состоящий из двух реплик-монологов, осуществляющийся при минимальном наращении смысла и имеющий целью конкретное практическое действие, например, вопрос-ответ, доклад-команда (действие), – характеризуется *пафосом деловитости*. Неминимальному диалогу, состоящему из более чем двух реплик-монологов и проводимому с целью наращения информации, необходимой для принятия решения, свойственен пафос формирования намерения или *пафос решимости*. Продолженным диалогам, в которых в определенной последовательности сочетаются монологическая речь ритора и обмен репликами ритора и аудитории, целью которых является образование, информирование или изменение духовного состояния аудитории, присущ *пафос формирования человека*. Обучение в сочетании с информированием характеризуется *пафосом назидания*, который в своей основе имеет намерение сообщить аудитории сведения о нормах знания и нормах поведения, и *пафосом формирования навыков*. Диалогам, в которых сочетаются воспитание и информирование, свойственен *пафос ориентирования в жизни*.

Соединение пафоса деловитости, пафоса решимости и пафоса формирования человека образует, с одной стороны, *пафос успеха* диалога, основанный на замысле достижения общего успеха диалога и лиц, участвующих в нем, и, с другой, – *пафос лидерства*, как пафос успеха лица, ведущего диалог. Пафос лидерства состоит из гармоничного сочетания пафосов различного плана. Так, пафос деловитости объединяет в себе *коммуникабельность* как умение и стремление входить в диалог, *проницательность* как умение ставить вопросы и *дружественность* как намерение и способность сохранять отношения. Пафос решимости формируется из *пафоса возражения-утверждения*, в основе которого лежит умение

© Кабанкова Ю. Ю., 2016

и намерение при необходимости выражать несогласие и формулировать свою позицию, и *пафоса волевого решения*, который характерен для диалогов, содержащих недостаточную для принятия логически обоснованных решений информацию, и основан на намерениях, сформированных благодаря убежденности, нравственным принципам и дисциплине. Главной составляющей пафоса лидерства является пафос формирования человека, который требует сочетания всех видов пафосов: решимости, основанной на нравственности; умению работать с возражениями и доходчиво формулировать утверждения; проницательности, коммуникабельности и дружественности; назидания, обучения навыкам и ориентирования в жизни с терпением и терпимостью, а также искренней заинтересованностью в успехе диалога и аудитории.

С точки зрения замысла в отношении состояния имеющей место системы того или иного социума и условий, в которых она существует, различаются *пафос устойчивости* или пафос управления, т. е. постоянного созидания и поддержания системы и *пафос развития стиля*, в основе замысла которого – изменение структуры системы, критика порядка управления и формирование новых сторон понимания действительности. «Сочетание пафоса управления и пафоса развития стиля составляет то, что является динамикой общественной мысли, выраженной в диалоге» [2, 292].

ИНТЕНЦИЯ РИТОРА В ОТНОШЕНИИ СПОСОБОВ ПРЕОДОЛЕНИЯ ПРОТИВОРЕЧИЙ

Противоречия по вопросу приемлемости выдвигаемого ритором предложения, возникающие в ходе диалога ритора и аудитории или ритора и его оппонента, вызывают необходимость их преодоления или поиска иных путей реализации замысла в данной аудитории. Интенция ритора в отношении выбора способов реакции на несогласие с его предложением выражается в речи в том или ином виде пафоса.

Ю. В. Рождественский пишет: «В процессе любого диалога <…> существуют три основных направления пафоса: диалектический, эристический и софистический» [2, 189]. *Диалектический пафос* характерен для речи, целью которой является поиск объективной истины или взаимоприемлемого решения путем обмена мнениями и развитие диалога при уважительном отношении к позиции оппонента. *Эристический пафос* свойственен речи, в основе замысла которой лежит намерение любыми средствами утвердить свой интерес, свое право на поступок и оставить за собой окончательное суждение, пренебрегая интересами и мнением оппонента. *Софистический пафос* присутствует в речи тогда, когда целью является, создавая видимость поиска истины и тем самым вводя оппонента в обман, добиться выигрыша в споре, утвердить свой интерес, решить дело в свою пользу или угодить [2, 80–82].

Эристические уловки, по Ю. В. Рождественскому, могут быть классифицированы как фигуры речимысли, реализованные, чтобы либо увести обсуждение от неудобной темы; либо уничтожить предмет обсуждения, нарушая условия его смысловой целостности; либо изменить модальность, отношение к теме обсуждения; либо уничтожить позицию оппонента, разорвать с ним речевой контакт, сохраняя при этом связь с аудиторией [2, 198–202]. Софизмы, как указывает С. И. Поварнин, представляют собой намеренные ошибки в доказательствах. «Сколько есть видов ошибок, – пишет ученый, – столько видов и софизмов», и главное отличие софизма от ошибки – намеренное включение такой «ошибки» в аргументацию «в надежде, что противник не заметит» [3, 64–94]. Ю. В. Рождественский выделяет следующие основные признаки софизмов как категории речимысли: смешение понятий благодаря полисемии; подмена объемов содержания понятия; неопределенность содержания понятия; недостаточно выраженная презумпция (предварительного условия) о содержании понятия [2, 198].

Пафос, имеющий в основе замысла преследование выгоды или победу в споре, не запрещается в риторике до тех пор, пока он этически допустим. Этически недопустимыми считаются: 1) фальсификация – суждения с подменой источника информации; 2) диффамация – суждения с оскорбительным смыслом для людей; 3) ложь и введение в заблуждение – суждения, содержащие неверное освещение событий, т. е. искажение фактов; 3) наглость – нарушение речевого общения и его правил [2, 195].

НАПРАВЛЕННОСТЬ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ РЕЧИ

Ю.В.Рождественский указывает на то, что из всего спектра человеческих эмоций, вызываемых и выражаемых различными семиотическими и несемиотическими средствами, речевые эмоции выделяются тем, что они ограничены выразительными возможностями языка. Речевыми средствами создания эмоций являются: сам факт речевого контакта; ритм, тембр, интонация, динамика речи (темп и громкость), модальность речи, предметное значение лексики; соответствие речи этосу; образное и логическое построение речи; коннотативный смысл речи. Данными речевыми средствами могут вызываться определенные эмоции: любви или ненависти, волнения или покоя, сострадания или страха, любопытства или равнодушия, а также наводиться эмоции, связанные с той или иной стороной переживаний человека: этической – чувство должного и недолжного, эстетической – чувство прекрасного и безобразного, рациональной – чув-

ство удовлетворенности и неудовлетворенности, физиологической – чувство удовольствия или отвращения. Состав речевых эмоций обусловлен задачами ритора, который комбинирует эмоции в речи, «как бы окрашивая речь для слушающего в определенные тона», и искусно варьирует распределение «эмоциональных красок» по тексту словесного произведения, «чем и образует красноречие» [2, 213–216].

От того, насколько ритору удалось прочувствовать состояние аудитории и избрать верное направление эмоционального речевого воздействия на нее, в значительной мере зависит реализация его замысла и достижение поставленной цели. Цицерон писал: «Кому, например, неизвестно, что высшая сила оратора — в том, чтобы воспламенять сердца людей гневом, или ненавистью, или скорбью, а от этих порывов вновь обращать к кротости и жалости? Но достичь этого красноречием может только тот, кто глубоко познал человеческую природу, человеческую душу и причины, заставляющие ее вспыхивать и успокаиваться» [5, 1].

ЛИТЕРАТУРА

1. Рождественский Ю. В. Принципы современной риторики / Ю. В. Рождественский. – М., 2005. – 176 с.

2. Рождественский Ю. В. Теория риторики / Ю. В. Рождественский. – М., 2004. – 512 с.

3. Поварнин С. И. Искусство спора. О теории и практике спора / С. И. Поварнин. – М., 1993. – С. 64.

4. Аннушкин В. И. История русской риторики. Хрестоматия / В. И. Аннушкин. – М., 2002. – 416 с.

5. Цицерон М. Т. Три трактата об ораторском искусстве / М. Т. Цицерон. –Режим доступа: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Culture/ciceron/trakt_orat.php (дата обращения: 27.01.2016).

6. Аннушкин В. И. Логос. Пафос. Этос. / В. И. Аннушкин // Эффективное речевое общение (базовые компетенции): словарь-справочник. – Красноярск, 2012. – С. 311–312.

7. Волков А. А. Курс русской риторики / А. А. Волков. – М., 2001. – С. 67.

8. Смолененкова В. В. Риторическая критика как филологический анализ публичной аргументации / В. В. Смолененкова. – Дисс. канд. филол. наук. МГУ им. М.В.Ломоносова, 2005. – С. 107–112.

Государственного института русского языка им. А. С. Пушкина
Кабанкова Ю. Ю., соискатель
E-mail: Julia.Kabankova@mail.ru

Russian Language Institute named after A. S. Pushkin
Kabankova Y. Y., Researcher
E-mail: Julia.Kabankova@mail.ru