

Анкудинова Евгения Игоревна

старший преподаватель кафедры лингвистики
и межкультурной коммуникации
Удмуртского государственного университета
тел.: (909) 054-67-98

**ДЕВАЛЬВАЦИЯ АРГУМЕНТАЦИИ
ОППОНЕНТА ПРИ ПОМОЩИ
СОФИСТИКИ AD HOMINEM
(НА ПРИМЕРЕ РАДИООБРАЩЕНИЙ
Р. ЛИМБО)**

Аннотация:

В статье рассматриваются две точки зрения, связанные с феноменом убеждения; формальная логика противопоставляется речевой деятельности, совершаемой в естественных языковых контекстах. На примере радиобращений американского политического комментатора Раша Лимбо рассматриваются особенности софистики ad hominem, выявляются конституирующие ее тактики.

Ключевые слова:

убеждение, политический дискурс, аргументация, софистическая модель риторики, софизм, софистика ad hominem, девальвация.

Ankudinova Evgeniya Igorevna

senior lecturer of the chair of linguistics
and intercultural communication,
Udmurt State University
tel.: (909) 054-67-98

**DEVALUATION OF AN OPPONENT'S
ARGUMENTATION BY MEANS OF
AD HOMINEM SOPHISTRY
(ON THE EXAMPLE OF R. LIMBAUGH'S
RADIOPROGRAMS)**

The summary:

The article analyzes two points of view dealing with the phenomenon of persuasion; the formal logic is being contrasted with the speech activity perpetrated in natural speech contexts. On the example of radioprograms of American political commentator Rush Limbaugh the author studies specific features of ad hominem sophistry and singles out its constituting tactics.

Keywords:

persuasion, political discourse, argumentation, sophistical model of rhetoric, sophism, ad hominem sophistry, devaluation.

Феномен убеждения традиционно изучается многими науками. В теории аргументации, режюмирующей полученные выводы, убеждение рассматривается с двух точек зрения: как процесс выведения формально валидных заключений и как речевая деятельность, совершаемая в естественных языковых контекстах. Изучение обоих направлений были заданы еще Аристотелем. Так, в «Первой Аналитике» рассматриваются чистые формы рассуждений, а в «Топике» и «О софистических опровержениях» – контексты, в которых те используются. В современной теории аргументации эта концепция нашла свое отражение в неориторической модели Х. Перельмана и Ольбрехт-Тытеки.

Так, Перельман помимо формальной логики предлагает различать еще аргументацию, цель которой – найти способы заставить аудиторию принять предлагаемые ей тезисы. Согласно позиции исследователя, оратор должен выбирать такие аргументационные модели, чтоб через использование формальных процедур вывода создавать *иллюзию* логичности и таким образом усиливать риторический эффект [1, с. 193–200]. Очевидно, что при определенной интерпретации таким образом понимаемое убеждение весьма близко к софистической модели риторики [2, с. 16–19].

Основной целью политического дискурса является борьба за власть, что и обуславливает его агональный характер. Эксплуатируя *видимость* логической обоснованности и рациональности, политические ораторы используют софизмы для доказательства своим потенциальным избирателям состоятельность собственной позиции и, соответственно, несостоятельность позиции оппонента.

Исследуемая нами риторика американского политического обозревателя Раша Лимбо строится на демагогическом противопоставлении «своих» и «чужих». Демонстрация собственного превосходства основывается на ослаблении позиции противной стороны. При этом опровержение аргументации оппонента происходит за счет девальвации его личности. Данная ошибка в рассуждении носит название софизма ad hominem. В этом случае доказательство тезиса происходит на основе не пропозиционального содержания высказывания, а на основе оценочных высказываний о личности оппонента. В риторике Лимбо софистика ad hominem проявляется в следующих тактиках.

Переход на личности. Стремление обесценить аргументацию оппонента путем апеллирования к его личным качествам (внешность, возраст, семейное положение и мн. др.). В рамках данной тактики стоит различать ошибку ad hominem и собственно инвективу. Высказанное в

пылу ссоры оскорбление в адрес собеседника не представляет собой опровержения его тезиса и, следовательно, не является софизмом. Говорить об ошибке рассуждения приходится в том случае, когда нападки на личность оппонента направлены на ослабление его позиции.

We want to promote failure, we want to promote incompetence, we want to stand by and not object to what he's doing simply because of the color of his skin?

Используемый в данном случае сложный вопрос является примером софизма ad hominem, поскольку Лимбо пытается внушить аудитории мысль о том, что цвет кожи Барака Обамы является доказательством его профессиональной некомпетентности.

Унижение оппонента при помощи иронии и сарказма. Данная тактика, как правило, проявляется в следующих случаях:

а) гиперболизация

*Obama does insist on completing his Obamacare. Well, **Obama is too smart for everybody. The people are too stupid for Obama.** Well, the Obamas are so far ahead of everybody we're blinded, we're blinded by the brilliant intelligence they all have, and it's just a shame.*

В данном примере несогласие Лимбо с проводимой Обамой реформой здравоохранения выражается в построении явно преувеличенного отрицательного образа Барака Обамы в глазах аудитории. Негативно-оценочный эффект достигается за счет использования гиперболы – в параллельных конструкциях *Obama is too smart for everybody. The people are too stupid for Obama*, а затем в сочетании повторяющейся гиперболы (*we're blinded*) и имени собственного, использованного в качестве нарицательного (*the Obamas*). Слово *well*, использованное в начале предложений, является маркером, подтверждающим ироничный характер высказывания, и наряду с основными средствами указывает на безосновательность притязаний объекта насмешки.

б) использование грубой наглядности. Конкретные темы эмоционализируются, в сознании аудитории рисуются нарочито картинные утрированные иллюстрации:

*Poor old Jay Carney, first day on the job, his credibility is **down the toilet**.*

Также Лимбо прибегает к использованию образных параллелей:

*If it were otherwise, they [Democrats] would have been **beating their chests like Tarzan**.*

Постулирование проблематичности, связанной с аргументацией оппонента.

Folks, I don't know how to deal with this. We're not talking about some mayor running out there and bragging about trash collection here. We've got the president of the United States telling us that oil production reached its highest level?

Высказываемая в данном случае «обеспокоенность» действиями Барака Обамы (*I don't know how to deal with this; We're not talking about some mayor*) является в действительности «суррогатом доказательства» – стремлением девальвировать аргументацию оппонента путем якобы очевидных, не требующих подтверждения фактов. Данный пример относится к числу софизмов ad hominem, поскольку, стремясь опровергнуть положение Обамы о необходимости введения «зеленых технологий» в экономику страны, Лимбо апеллирует не к пропозиционному содержанию речи Обамы, а необоснованно создает в сознании аудитории образ Обамы как недалекновидного, неумного политика.

Весьма часто Лимбо девальвирует аргументацию оппонента при помощи суждений типа: *This is not even worth comment.*

Негативная аналогия.

а) Сравнение демократического режима с другими политическими режимами, традиционно не принимаемыми в США.

Лимбо обращается к уже сложившемуся в сознании американцев стереотипу в отношении социализма и коммунизма. Он манипулирует негативными ассоциациями, непременно возникающим у большинства американцев при упоминании понятий «социализм» или «коммунизм» и переносит данную эмоциональную оценку на личность своего противника.

*Everybody knows what communism is. Everybody knows what socialism is. Well, **we're not far from it with today's Democrat Party.** It's a pretty narrow space between those two in terms of differences.*

б) Сравнение Барака Обамы с критикуемыми в данной лингвокультуре личностями:

Here Barack Obama behaves and says exactly like Robert Byrd who is a Klansman going down to Mississippi for votes 50 years ago, and if you do that, you are in big trouble.

В приведенном примере Лимбо апеллирует к личности Роберта Берда – старейшего сенатора-демократа, одного из ближайших соратников Обамы. Как мастер навешивания ярлыков, Лимбо выбирает нужную ему деталь из биографии Берда (его членство в расистской и террористической организации Ку-клукс-клан) и на ее основании создает предпосылки для возникновения негативных ассоциаций в отношении президента. Иллокутивная сила данного высказывания заключается в обвинении: Обама, как и Берд, использует запрещенные приемы в сво-

ей избирательной кампании. Основной аллюзии является непроверенные слухи об избирательных кампаниях Берда, которые Лимбо выдает за достоверные факты.

Акцентирование внимания на проступках оппонентов.

Весьма часто данная тактика строится на разновидности софизма *ad hominem* – софизме «двух зол» (*Two wrongs make it right Fallacy*).

При помощи данного софизма оратор стремится оправдать свое неблагоприятное поведение (или поведение поддерживаемой им стороны) путем перенаправления внимания аудитории на проступки собственных оппонентов. Основная задача – внушить аудитории, что данная сторона не может быть признана виновной, поскольку противоположная сторона (политический оппонент, соперник в споре и т.д.) совершила такое же или еще более тяжкое преступление. В риторике Лимбо данный софизм является практически универсальным способом реагирования на обвинения, выдвигаемые в адрес Республиканцев Демократами.

*You know what the cliché is, a conservative: racist, sexist, homophobic. Excuse me, ladies and gentlemen of America, if you were paying attention, I know you were, **the racism in our culture was exclusively and fully on display in the Democrat primary last year.***

Данное высказывание относится к разряду ошибочных, поскольку опровержение распространяемого в американском обществе стереотипа о социальной, расовой и т.д. нетерпимости Республиканцев должно основываться на соответствующих аргументах, а не зависеть от того факта, что Демократы также могут быть виновны в подобном поведении.

В том случае, если оратор не ставит целью оправдать себя за счет обвинения противника, акцентирования внимания может принимать вид «необоснованных придиорок» а адрес оппонента. В этом случае опровержение всей аргументации оппонента происходит за счет опровержения одной незначительной посылки. Тот факт, что данная посылка, как правило, берется вне контекста, позволяет оратору искусственно повысить ее значимость и тем самым направить внимание аудитории в нужном для себя направлении.

*He [Obama] said we're sending an aircraft carrier over there to help them [the Japanese]. Obama didn't identify it. I don't know **if that was purposeful or a faux pas or he thought it was not relevant.***

В данном случае Лимбо «придирается» к тому, что Обама не назвал тип самолета, на котором США отправляли гуманитарную помощь в пострадавшую от землетрясений Японию. Игнорируя все сказанное Обамой по поводу землетрясения в Японии, Лимбо концентрирует внимание аудитории на такой незначительной детали, как тип самолета. Обесценивание происходит за счет софизма ложной дилеммы – предоставления аудитории тех вариантов выбора, которые соответствуют коммуникативной задаче оратора. В данном примере предлагаемые альтернативы в действительности не отличаются друг от друга – они лишь создают **видимость** выбора.

Выявленные в ходе исследования тактики составляют основу софистики *ad hominem* в риторике Р. Лимбо, однако не исчерпывают всего многообразия применяемых им способов девальвации статуса своего политического оппонента.

Конструируемые в рамках софистики *ad hominem* тактики имеют своей целью создание негативного образа оппонента и, таким образом, имплицирование собственной позитивной презентации. Агональная функция политического дискурса автоматически задает формат сравнения – если манипулятору удастся «успешно» дискредитировать своего противника, то аудитория делает вывод, что оппонент дискредитируемого политика более достоин их поддержки.

Ссылки и примечания:

1. Perelman Ch., Olbrechts – Tyteca, L. *The New Rhetoric. A Treatise on Argumentation.* Notre Dame; London: University of Notre Dame Press, 1969.
2. Михальская А.К. *Русский Сократ: лекции по сравнительно-исторической риторике.* М., 1996.
3. Источник иллюстративного материала: URL: rushlimbaugh.com.

References (transliterated) and notes:

1. Perelman Ch., Olbrechts – Tyteca, L. *The New Rhetoric. A Treatise on Argumentation.* Notre Dame; London: University of Notre Dame Press, 1969.
2. Mikhal'skaya A.K. *Russkiy Sokrat: lektzii po sravnitel'no-istoricheskoy ritorike.* M., 1996.
3. The source of illustrative material: URL: rushlimbaugh.com.