**Аргументация в совещательной речи**

Шуйская Ю.В.

Многочисленные совещательные речи, окружающие слушателя, воздействуют на него с помощью различной аргументации. Умение вычленять и анализировать аргументы, использованные оратором, помогает слушателю принять объективное решение, не поддаваясь на действие ложных приемов.

Убедить человека предпринять то или иное действие можно на основании трех типов аргументов. Первый тип – аргументы, основанные на составляющих самой ситуации, относительно которой нужно принять решение. Например, можно убедить людей делать что-либо, обращаясь к особенностям того места, где они находятся (в лес нужно отправляться в головном уборе, в одежде с длинными рукавами и в сапогах), времени, когда происходит действие (зимой необходимо принимать витамины, чтобы повышать иммунитет).

Второй тип – аргументы, обращающиеся к содержанию данной ситуации. Можно выделить в ней существенные или несущественные черты, определить ее родо-видовую принадлежность, и, основываясь на этом, построить суждение, убеждающее слушателей принять то или иное решение. Например, убеждая человека предпринять некое действие, для него придумывают благовидное название («Это будет лучшим подарком для вашей семьи!»; «Это забота о безопасности окружающей среды»).

Третий тип аргументов, которые могут убеждать аудиторию в правильности принятия того или иного решения, – аргументы к внешним источникам. Можно сравнить данную ситуацию с похожей или наоборот, противопоставить ее какому-то другому случаю. Можно обратиться к суждениям авторитетного источника, который подскажет, какое решение следует принять. В рекламных роликах часто используются суждения авторитетных людей (актеров, спортсменов и пр.), в бытовой аргументации часто прибегают к примерам («сосед делает так»).

Изложенная выше классификация аргументов повторяет систему аргументов в судебной речи, изложенную в «Двенадцати книгах риторических наставлений» Марка Фабия Квинтилиана. Аргументы, по Квинтилиану, делятся на три статуса – установления, определения и оценки. Статус установления отвечает на вопросы – когда, как, где, при каких обстоятельствах произошло данное событие, кто, с помощью чего, зачем и почему это совершил. Статус определения предполагает ответ на вопрос, чем является данное действие – например, грабежом или кражей, преднамеренным убийством или убийством в состоянии аффекта. Статус оценки – это работа с аудиторией, уже знающей, что произошло и как это классифицировать. Этим слушателям остается принять решение, что делать – осудить или оправдать человека, чья судьба решается в суде. Четвертым добавочным является статус отвода – вопрос о том, подлежит ли данное дело данному суду, компетентны ли эти судьи принимать по нему решение.

В совещательной речи, как и в судебной, аудитория проходит три стадии в своей осведомленности о данной проблеме: сначала слушатели узнают, что случилось, затем – решают, как это классифицировать, после чего обсуждают, что делать в данном случае. Наибольший интерес представляют именно аргументы, убеждающие людей делать или не делать что-либо, потому что ради этих аргументов произносится вся совещательная речь.

Предположим, оратор хотел бы убедить аудиторию принять решение сделать А. Действие А, как и всякое другое действие, имеет ряд составляющих, каждая из которых может стать основой для аргументации:

Субъект – кто будет делать А? Что это за человек? Может ли он делать А? Как стоит изменить А в соответствии с особенностями того, кто будет его делать?

Объект – кто подвергнется действию А? Что это за человек или предмет? Нужно ли менять А в соответствии с особенностями объекта?

Инструмент – с помощью чего будет сделано А? Нужно ли менять А, основываясь на особенностях инструмента, которым А будет совершаться?

Средство – какие вспомогательные предметы будут использованы при совершении А? Как это отразится на решении, делать или не делать А?

Свойства – обладают ли субъект, объект, инструмент и средство какими-либо особыми свойствами, которые предопределяют, нужно или не нужно делать А?

Время – когда будет происходить А? Нужно ли делать А в это время?

Место – где будет происходить А? Нужно ли делать А в этом месте?

Образ действия – как будет производиться А? Насколько сложен, доступен, трудоемок способ производства А и стоит ли в связи с этим что-то менять?

Обстоятельства – какие второстепенные действия могут помочь/помешать деланию А? Стоит ли изменить А в соответствии с данными об этих обстоятельствах?

Предпосылки – что предшествовало А? Каковы традиции делания А? Могут ли эти традиции отразиться на делании А?

Основание – что непосредственно вызвало желание сделать А? Какая ситуация предопределяет тот факт, что нужно сделать А?

Причина – какие мотивы могут вызвать у слушателей желание сделать А? Как апеллировать в аргументации к этим мотивам?

Цель – ради чего стоит делать А? Можно ли создать образ возвышенной цели, которая убедит аудиторию сделать А?

Результат – что А принесет данной аудитории? Что можно получить, сделав А? Чего можно лишиться, не сделав А?

Последствия – что А принесет в далеком будущем? Что произойдет/не произойдет из-за А спустя 10, 20, 30 лет?

Кроме составляющих ситуации, основой аргумента могут являться идеи, с помощью которых саму ситуацию или ее участников можно включить в ту или иную классификацию.

Род-вид – чем является А? Стоит ли делать действия, относящиеся к данному виду?

Часть-целое – к какому множеству принадлежат слушатели или те люди, которым предстоит делать А? Соответствует ли А этому множеству?

Присущее-привходящее – какие свойства А являются основными? Какие свойства А являются второстепенными? Каким образом это предопределяет совершение А?

Сущность – как можно определить, чем является действие А? Стоит ли его делать, зная, какова его сущность?

Имя – как можно назвать А? Может ли это название повлиять на решение, делать или не делать А?

Обращение к внешним источникам (сопоставление с теми или иными ситуациями, обращение к авторитетным источником).

Тождество – бывали ли случаи, абсолютно тождественные данной ситуации? Делалось ли в таких случаях А?

Сопоставление – бывали ли случаи, которые были лучше/хуже данного положения дел? Делалось ли в таких случаях А?

Сравнение – бывало ли так, что в таком же положении оказывались люди, которые меньше (моложе, беднее и т.п.) или больше (старше, богаче и т.п.)? Делалось ли в таких случаях А?

Подобие – применяется ли принцип А в какой-либо сфере, отличающейся от данной? Является ли это аргументом в пользу того, что А надо сделать сейчас?

Гипотетическая ситуация – есть ли, помимо А, решения В, С? Чем они отличаются от А? Является ли наличие В и С аргументом в пользу отказа от А?

Противоположность – бывали ли случаи, противоположные данной ситуации? Если в этих случаях было принято решение В, то противоположно ли оно А?

Противоречие – если в данной ситуации уже было предложено решение В, то не является ли оно противоречащим здравому смыслу, нелогичным, не вытекающим из данной ситуации?

Различие – данная ситуация не похожа на другую, в которой было принято решение В – следует ли в данной ситуации принять решение А, не похожее на В?

Авторитет – можно ли обратиться к словам какого-либо известного и уважаемого человека, который советовал делать А?

Свидетельство – есть ли некий авторитетный источник, который советует делать А? Нужно ли прислушиваться к его словам?

Лицо – известен ли какой-либо известный и уважаемый человек, который делал А? Нужно ли последовать его примеру?

Пример – известен ли прецедент, когда уже было принято решение А? Следует ли применить этот принцип и в данном случае?

Аргументы, которые можно разработать с использованием этой системы вопросов, удобно представить в форме силлогизма (суждения, состоящего из двух посылок и вывода). Речь произносится для того, чтобы заставить аудиторию принять решение А. Силлогизм, ведущий к этому решению, будет выглядеть следующим образом:

Если Р, необходимо делать А.

В данной ситуации Р.

Следовательно, необходимо сделать А.

В логике такого типа суждения носят название modus ponens («модус утверждающий»). Отрицательный вариант подобного суждения (modus tollens – «модус отрицающий») выглядит так:

Если необходимо делать А, то Р,.

В данной ситуации не Р.

Следовательно, необходимо делать не А.

Позицию Р может заполнять любой из перечисленных выше вопросов (Если субъект ситуации таков, то необходимо делать А. Субъект таков. Следовательно, необходимо делать А).

В качестве примера совещательной речи можно привести выступление президента Белоруссии Александра Лукашенко на ассамблее ООН в сентябре 2005 г. Концовка речи, то предложение, ради которого и строятся все аргументы, звучит так:

Будем честными до конца. Нельзя прятать по-страусиному голову в песок.

ООН - это мы.

Именно мы с вами должны взять судьбу планеты в свои руки. Мы с вами должны понять, что однополярный мир –- это мир однолинейный. Более того –- одномерный.

Мы с вами должны осознать: многообразие путей к прогрессу – непреходящая ценность нашей цивилизации. Только она обеспечивает стабильность в мире.

Осознать свою причастность к глобальному миру, участвовать в действиях ООН – это и есть то самое действие, к которому президент подводит слушателей с помощью различных аргументов. В самом начале звучит вопрос: «что нам делать?»

Уважаемый господин Председатель,

Дамы и господа, честный взгляд на сегодняшний мир - это то, для чего здесь, в Организации Объединенных Наций, собрались лидеры государств нашей планеты. Мы должны вместе разобраться в главном: верной ли дорогой мы ведем свои страны и человечество?

На этот вопрос мы должны ответить себе и своим народам. Без этого нам не выйти из тупика.

Ответ на этот вопрос начинается с аргумента к предпосылкам: оратор заглядывает в прошлое, чтобы объяснить сегодняшнюю ситуацию.

Прошло 15 лет со времени распада моей страны - СССР. Это событие полностью изменило устройство мира. Советский Союз при всех ошибках и промахах его руководителей был тогда опорой и надеждой многих государств и народов. Советский Союз обеспечивал равновесие глобальной системы.

Сегодня мир однополярен. Со всеми вытекающими отсюда последствиями: разгромлена и исчезла с карты Европы цветущая Югославия; многострадальный Афганистан превратился в очаг конфликтов и наркотрафика; кровавая бойня в Ираке продолжается по сей день. Страна стала источником нестабильности огромного региона; взяты под оружейный прицел Иран и Северная Корея.

При таких-то предпосылках ситуации решаются так-то.

Предпосылки сегодняшней ситуации таковы.

Следовательно, эту ситуацию надо решить так-то.

В данной речи этот аргумент наполняется следующими понятиями:

При отсутствии глобальной системы необходимо ее восстановить.

Развал Советского Союза привел к отсутствию глобальной системы.

Следовательно, нам необходимо восстановить глобальную систему.

Затем президент переходит к аргументу к тождеству. Основным понятием в аргументе для его слушателей является его собственная страна – Беларусь.

Беларусь - страна, каких большинство в этом зале. Возникнув на обломках «холодной войны», Беларусь стала наукоемким, высокотехнологичным государством с десятимиллионным высокообразованным, толерантным народом. ООН отнесла нас к развитым странам с высоким уровнем человеческого развития.

Мы, как и вы, хотим от планеты не многого: мира и стабильности. Остальное мы создадим сами, своим трудом. В моей стране нет конфликтов: вместе и мирно живут разные нации и народности, исповедуя каждая свою религию и уклад жизни.

Мы не создаем проблем соседям, не претендуем ни на их территорию, ни на их выбор пути.

Мы отдали свое ядерное оружие, добровольно отказавшись от прав ядерного наследника СССР.

Сегодня мы подписываем Международную конвенцию о борьбе с актами ядерного терроризма и заявляем, что приняли решение о присоединении к Дополнительному протоколу к гарантиям в связи с Договором о нераспространении ядерного оружия.

Мы создали прочный и успешный союз с близкой нам Россией. Мы строим нашу страну своим умом, основываясь на своих традициях.

Таким образом, можно увидеть следующую логическую схему:

Данная ситуация – такая же, как и другие подобные ситуации.

В других ситуациях поступили так.

Следовательно, и в данной ситуации надо поступить так.

В этой речи этот аргумент наполнен такими понятиями:

Другие страны – такие же, как Беларусь.

Беларусь стремится к глобализации.

Следовательно, остальные страны также должны стремиться к глобализации.

Затем используется аргумент к авторитету, но авторитету отрицательному: в речи создается «образ врага». Враг – тот, кто не хочет жить в едином мире. Но мы не будем поступать так, как он. Названо и имя врага: Соединенные Штаты Америки.

Но мы видим: именно этот выбор моего народа нравится не всем. Не нравится тем, кто стремится управлять однополярным миром.

Как управлять? Если нет конфликтов - создать их. Если нет предлогов для вмешательства - создать виртуальные предлоги.

Для этого найден очень удобный флаг - демократия и права человека. Причем не в подлинном значении власти народа и достоинства людей, а в трактовке американского руководства.

Разве мир стал таким черно-белым, обделенным многообразием цивилизаций, многоцветием традиций и укладов жизни, отвечающих чаяниям людей?

Конечно, нет! Просто в этом - не только удобный предлог, но и рычаг для управления другими странами.

Схема этого аргумента такова:

Не стоит поступать так, как поступает плохой человек.

Х – плохой.

Следовательно, мы не будем поступать так, как Х.

В данном случае:

Стремление управлять однополярным миром –ложное понимание демократии.

Америка стремится управлять однополярным миром.

Следовательно, Америка ложно понимает демократию

Ложное понимание демократии – плохо

Мы правильно понимаем демократию.

Следовательно, мы не будем поступать , как Америка

Далее аргументация переходит к топу субъекта: именно вы, государства, входящие в ООН, именно я, как президент государства-учредителя, должны взять на себя задачу глобализации мира.

К сожалению, ООН - наша с вами организация - позволяет использовать себя как инструмент такой политики. Говорю об этом с особой горечью и болью как Президент государства-учредителя ООН, государства, которое во Второй мировой войне за свободу свою, Европы и мира отдало жизни третьей части своего народа. Комиссия по правам человека штампует резолюции по Беларуси, Кубе, другим странам. Пытаются навязывать их и Генеральной Ассамблее ООН.

Но неужели ООН за надуманными «проблемами» не видит настоящих бед и катастроф? Таких, где никто кроме ООН - сообщества цивилизованных наций - не справится с восстановлением справедливости и порядка?

Аргумент имеет следующую структуру:

Такие-то люди должны поступать так-то.

Вы (мы) именно таковы.

Следовательно, вы (мы) должны поступать так.

В данном тексте он принимает вид:

Сообщество цивилизованных наций должно восстановить справедливость и порядок.

ООН является сообществом цивилизованных наций.

Следовательно, ООН должно восстановить справедливость и порядок.

После этого президент Беларуси переходит к описанию основания. Поскольку в совещательной речи само действие находится в будущем, основанием является сегодняшняя ситуация. Задача аргумента к основанию в данном случае – создать ощущение безвыходности. Ситуацию надо описать так, чтобы казалось, что из нее есть только один выход – тот самый, который предлагает оратор.

Посмотрим на мир, как он есть.

Совсем недавно нам с вами в соседнем зале показывали карты и схемы с оружием массового уничтожения в Ираке. Где оно, это оружие? Его нет. А Ирак разбомблен, растерзан, люди доведены до предела отчаяния. Террористы угрожают применением оружия массового уничтожения против городов Европы и Америки. Где открытый, независимый, под наблюдением ООН судебный процесс над узниками Гуантанамо? Сколько их там и кто они? Кто защитит права жертв пыток в Абу-Граиб и накажет всех без исключения их мучителей?

Под предлогом борьбы с Бен-Ладеном ракетами и бомбами растерзали Афганистан. Поймали «главного террориста» планеты? Где он? По-прежнему на свободе, а территории Афганистана и Ирака стали порождать международных террористов сотнями тысячами.

Ввели в независимый Афганистан иностранные войска, а в итоге производство наркотиков там возросло в десятки раз. Разве для этого вводили войска?!

Сегодня Беларусь, Таджикистан, Россию, другие постсоветские государства буквально захлестывает волна «традиционных» наркотиков из Афганистана и встречная волна невиданных ранее синтетических наркотиков из Европы.

Главы уничтоженных Югославии и Ирака по неподтвержденным абсурдным, надуманным обвинениям брошены в тюрьмы. Так удобнее спрятать правду об уничтожении их государств. Суд над Милошевичем давно стал карикатурой. Садам Хусейн вообще, как в мире дикарей, отдан на милость победителя. Их права некому защитить, кроме ООН, потому что их государств уже нет, они уничтожены.

Они должны быть на свободе и свободно защищать свои права, честь и человеческое достоинство.

СПИД, другие болезни душат Африку и Азию. Бедность и нищета стали настоящим, а не виртуальным оружием массового уничтожения, причем расово избирательным.

Кто сможет положить этому конец? Кто потребует от США прекратить нападки на Кубу и Венесуэлу?

Эти страны сами определят, как им жить.

Торговля людьми стала процветающим бизнесом. Продажа в сексуальное рабство женщин и детей - обыденное явление, едва ли не норма жизни. Кто защитит их и призовет к ответственности «потребителей живого товара»?

Как покончить с этим позором нашей цивилизации?

Таков краткий и неутешительный баланс перехода к однополярному устройству мира. Разве для этого мы создавали ООН?

Может быть, ООН уже пора покончить с внутренними коррупционными скандалами, заняться на деле болью и бедами мира? Ответ на этот вопрос, на наш взгляд, предельно ясен.

Аргумент к основанию в данном случае имеет следующую логическую схему:

Если ситуация такова, нужно делать А.

Ситуация такова.

Следовательно, нужно делать А.

Понятия, которыми наполнена эта схема:

Когда в мире происходят катастрофы, ООН должно заняться реальными проблемами мира.

В мире происходят катастрофы (Ирак и Афганистан разбомблены, постсоветские государства захлестнуты наркотиками и т.д.).

Следовательно, ООН должно заняться реальными проблемами мира.

В качестве одного из самых сильных аргументов в конце речи, по схеме Автония, ставится ссылка на авторитет. Использует этот ход мысли для завершения своей речи и белорусский президент:

Свобода выбора пути развития - главное условие демократического устройства мира. Ради этого и создавалась наша Организация. Надеюсь, это поймут и сильные мира сего. Ведь в конечном итоге однополярный мир обернется против них. Это осознавали великие президенты США Вудро Вильсон и Франклин Рузвельт, стоявшие у истоков Лиги Наций и Организации Объединенных Наций.

Схема аргумента к авторитету такова:

Необходимо прислушиваться к словам известного и уважаемого человека.

Известный и уважаемый человек сказал, что нужно делать так.

Следовательно, нужно делать так.

В данном случае:

ООН должно прислушаться к идеям Вильсона и Рузвельта.

Вудро Вильсон и Франклин Рузвельт осознавали, что однополярность мира обернется против них.

Следовательно, ООН также должно осознавать, что однополярность мира обернется против нее.

И в качестве ударного завершения этой речи А.Г. Лукашенко использует аргумент к результату: он объясняет, что же мы получим, если начнем объединять мир.

Если мы согласимся друг с другом в этом, главном, то мы воплотим принципы многополярности, многообразия, свободы выбора и в реальной жизни, и в документах ООН, которыми мы должны руководствоваться. Мы защитим мир от терроризма, а слабых, женщин и детей - от рабства. Мы возьмем под защиту всех беззащитных. Тогда и ООН станет организацией по-настоящему объединенных наций. В этом – суть реформы ООН, а не в арифметическом увеличении членов Совета Безопасности.

Благодарю Вас.

Схема аргумента к результату такова:

Все, что принесет хороший результат, необходимо сделать.

А принесет хороший результат.

Следовательно, необходимо сделать А.

В данном случае этот аргумент принимает такой вид:

Необходимо делать все, что помогает защищать мир от рабства, терроризма и иных отрицательных вещей.

Объединяя мир, мы защитим его от терроризма, от рабства и т.д.

Следовательно, необходимо объединять мир.

Далее следуют наиболее частотные ходы мысли, использующиеся в совещательной речи, чтобы воодушевить аудиторию предпринять какое-то действие, будут рассмотрены отдельно по каждому топу.

Субъект

Субъектом предполагаемого действия в совещательной речи является ее непосредственный адресат. Совещательная речь говорится перед кем-то, чтобы призвать этого кого-то сделать что-то – следовательно, субъектом действия будет сам слушатель. Таким образом, аргумент к субъекту в совещательной речи принимает вид «вы такие (вы такой), что именно вам необходимо так сделать (вам нельзя так делать)». Например, обращаясь к России, к ее отдельным представителям на выставке «Мой чистый город» (22 февраля 2006), министр торговли и инвестиций Великобритании Иен Пирсон строит аргумент «Вы <Россия> – такие, что именно вам необходимо поддерживать инвестиции в производство»:

Россия является крупнейшим производителем газа и обладает самыми крупными газовыми ресурсами в мире. Она второй по величине производитель нефти. Согласно нашим ожиданиям, нефть и газ останутся основными видами топлива ещё несколько десятилетий.

Огромная ответственность лежит на странах-производителях, таких как Россия, в плане реального распространения благосостояния среди менее благополучных стран и поддержания их экономик. Необходимо стимулировать крупные инвестиции в производство. Необходимо преодолевать препятствия на пути эффективного экспорта и распределения топливных ресурсов.

Страны-производители нефти должны стимулировать инвестиции.

Россия – страна-производитель нефти.

Россия должна стимулировать инвестиции.

Объект

В совещательной речи, как и в других видах речей, используется аргумент к соответствию между действием и одним из его параметров. То есть, «действие должно быть таким, поскольку ему подвергается А» или же «действие не должно быть таким, поскольку ему подвергается А». На основании этого аргумента оговаривается, например, порядок встречи гостей из других государств: что нужно предпринять, если встречают главу государства, что нужно предпринять, если встречают просто члена правительства и пр.

Например, на совете республики в г. Костомукше поднимается вопрос о состоянии ЖКХ. Один из его участников, глава республики Карелия С.Л. Катанандов, высказываясь о государственных субсидиях, также использует аргумент к объекту:

Где должно быть государство? Должно подставить плечо, где действительно не хватает средств на оплату льгот и на реализацию программы ремонта старых инженерных сетей. Эти 8 районов должны под контролем РЭК. Незамедлительно в течение нескольких месяцев нужно разработать реальную программу оздоровления собственных структур в ЖКХ и восстановления того, что было принято от леспромхозов. Это не на один день работы.

Государственная поддержка нужна районам со старыми инженерными сетями.

В Карелии есть 8 районов со старыми инженерными сетями.

Именно этим 8 районам и нужна государственная поддержка.

Инструмент

Обращение к идее инструмента в совещательной аргументации обычно выглядит так: используя именно этот инструмент, необходимо поступать так (нельзя поступать так). Например, в речи Анатолия Голомолзина на конференции «Реформа пассажирских перевозок: от проекта к реализации. Развитие грузобагажных и почтовых перевозок в России» говорится о возможных способах демонополизации железнодорожных перевозок в России. Единственным «инструментом» перевозок в России является компания «Российские Железные дороги», особенности которой таковы, что внедриться на рынок железнодорожных перевозок может только человек, имеющий знакомства в этой сфере:

Дальнейшее реформирование дальних пассажирских перевозок предполагает создание в ОАО «РЖД» Пассажирской компании. Пока же в ОАО «РЖД» создана пассажирская дирекция. …

Что сдерживает выход на этот рынок новых участников. Проблема состоит в том, что сейчас появиться на этом рынке могут лишь те, кто имеет хорошие отношения либо аффилирован с железнодорожниками. Чтобы гарантировать выход независимым эффективным компаниям, нужна правовая база.

На первом этапе, как независимые компании, так и Пассажирская компания ОАО «РЖД» могут стать не перевозчиками, а операторами.

Единственный инструмент перевозок в России – «Российские железные дороги», следовательно, ее особенности надо учитывать.

Компания «Российские железные дороги» такова, что в нее не могут внедриться независимые компании.

Следовательно, независимые компании можно внедрять не прямо, а косвенно (не перевозчики, а операторы).

Отрицательный аргумент к инструменту имеет следующую логическую схему: с этим инструментом нельзя обращаться так, потому что он обладает следующими особенностями. Например, особенности трубы как музыкального инструмента таковы, что австралийская птица кукабарра может имитировать ее звук. Именно в связи с этим в одной из австралийских воинских частей труба в качестве подающего сигнал инструмента была заменена на флейту:

Пару лет назад расквартированные в Квинсленде части австралийской армии были вынуждены отменить сигналы трубой и ввести сигналы флейтой.

Дело в том, что там навалом кукабарр – эдаких отъевшихся австралийских зимородков. Т. е. выглядит, как европейский, но раз в 10 больше, ест змей. Если бросить кусок мяса, будет долго бить его о землю, убивая.

Подражает практически всему – от автомобильных сирен до сигнала пешеходного перехода. Когда не подражает, гнусным образом хохочет. На свежего человека производит сильное впечатление.

А беда была в том, что по устройству своей глотки кукабарры трубу копировать могут (что и делают с удовольствием), а флейту – нет. Решение было принято после того, как в течение нескольких недель в разных точках Квинсленда кукабарры трижды скомандовали построение (чем-то им пришлась эта команда).

Трубу нельзя использовать для сигналов, потому что ее превосходно копируют птицы кукабарры.

Средство

Аргумент к средству в совещательной речи использует следующую логическую схему: для выполнения таких действий не хватает того, что уже есть, необходимо привлечь некие дополнительные средства. Имеются в виду не денежные средства, а своего рода «усовершенствование» самого процесса. Именно этим аргументом пользовался первобытный человек, когда решил сбивать фрукты с веток не руками, а камнями или палками. Для данного действия не хватало имеющегося инструмента (рук), пришлось использовать дополнительный – камни, палки.

В одной из речей правительства дублеров в Москве (правительства, состоящего из студентов, которое дублирует функции основного и занято разработкой новых идей) используется такой аргумент: разработка градостроительной аргументации в микрорайонах идет тяжело. Необходимо привлечь к ней студентов (дополнительное средство):

Из выступления докладчика видно, что реализация Постановления Правительства Москвы «О среднесрочной программе капитального ремонта, модернизации, реконструкции территорий сложившейся застройки г. Москвы на 2004-2006г.г.» в Юго-Восточном округе идет с большим опозданием от намеченных сроков. На данный момент, вместо 31-го микрорайона планируемого для разработки градостроительной документации, реализованы только два.

Складывается ощущение, что город не справляется с реализацией поставленных задач. Это приводит к появлению напряженности в отношениях между жителями и территориальными органами власти. В связи с чем, привлечение научно-исследовательского потенциала строительных ВУЗов, может существенно облегчить решение этого вопроса.

Правительство Дублеров поддерживает действия префектуры по привлечению студентов и аспирантов к решению важной, социальной задачи. Мы считаем, что в случае удачного проведения эксперимента, на основе полученного опыта, необходимо разработать специальный механизм городского заказа и законодательно закрепить вопрос привлечения студентов к разработке предпроектных предложений. Для этого не стоит ждать окончания проведения эксперимента, эту работу целесообразно проводить одновременно, для того чтобы все вопросы и проблемы сразу находили отражение в нормативных актах Правительства Москвы.

Если кто-то не справляется с документацией, необходимо привлекать дополнительные силы.

Правительство не справляется с градостроительной документацией.

Следовательно, в помощь правительству необходимо привлечь дополнительные силы (студентов).

Обратный аргумент, соответственно, строится по модели «не надо нам этого, мы без него и так проживем». Подобным аргументом встречают многие нововведения. Фактически, отказ от любого нового предмета, заставляющего делать привычные действия по-новому (паровоз, электричество, трактор и т.д.) вызывает к жизни этот ход мысли.

Такого же типа аргумент использован в песне из кинофильма «Зимний вечер в Гаграх»:

Мы так близки, что слов не нужно,

Чтоб повторять друг другу вновь,

Что наша нежность и наше дружба

Сильнее страсти, больше, чем любовь.

Мы так близки, что нам не нужно дополнительных средств (слов), чтобы понять друг друга.

Свойства

От свойств какой-либо вещи отталкивается практически любая реклама – удобный, многофункциональный, прочный и т.д. товар – это уже аргумент, чтобы его купить. Например, реклама косметического средства «Аргана» (журнал «Биография», № 3, 2007, стр. 115):

Масло Аргана получают из плодов дерева Аргания, произрастающего в пустыне на юге Марокко. Масло исключительно богато основными жирными кислотами, оказывающими на клетки кожи питательное и регенерирующее воздействие. В его состав входит также витамин Е, нейтрализующий свободные радикалы.

Все средства линии Арган обладают исключительными питательными, защитными и возвращающими жизненные силы свойствами, оказывая благотворное воздействие на кожу, сухую от природу или ставшую таковой вследствие возрастных изменений.

То, что обладает питательными и защитными свойствами, нужно покупать.

Масло Арган обладает питательными и защитными свойствами.

Следовательно, масло Арган нужно покупать.

Однако есть и противоположный путь. Чтобы доказать, что необходимо что-то сделать, можно показать, насколько ужасны свойства какого-то объекта. Логика такого аргумента следующая: «смотрите, как есть. Не нравится? Попробуйте сделать что-нибудь другое». Так, приветствуя фестиваль социальной рекламы в Санкт-Петербурге, С.Я. Петченко, начальник Управления эстетики городской среды, говорит о низком уровне социальной рекламы, проявляющемся в ряде параметров:

Вы обратите внимание на качество плакатов. Шрифты безобразно скомпонованы. Люди не владеют шрифтами. Они просто набирают на компьютере все это – не пойми что. Световые решения отвратительные, в них чувствуется дисгармония. Эти лица с открытыми ртами, ну мы ведь не обезьяны, в конце концов, таким образом выражать свои эмоции в жизни. Не обязательно широко открыть рот, чтобы быть услышанным. Можно по разному информировать людей. К сожалению, в настоящее время, большей частью дизайнеры занимающиеся полиграфической рекламой – не профессионалы. И либо мы получаем с Запада готовые образцы, которые опять таки нам ничего хорошего не дают, либо это наше местное «творчество». Оно заставляет нас только сожалеть об этом, причем всё это подается в огромном формате, в огромном объёме и вы понимаете, что хотим мы или нет, но нас формирует это чужое, низкокачественное, порой вульгарное восприятие. Пьём, едим, слышим, видим. Понимаете. Ведь мы видим и слышим очень низкое качество рекламной продукции. Поэтому я очень рад, что процесс пошёл. По мере поступления всех конкурсных работ мы будем их внимательно рассматривать. Первая ценность – это идея, вторая – это уже художественный приём. А если идея хороша, её можно потом развить уже художественно. Можно привлечь людей профессионалов и довести до кондиции. Поэтому попутного ветра Фестивалю.

Если мы имеем дело с ужасным объектом, нужно его исправлять.

Современная социальная реклама ужасна.

Следовательно, современную социальную рекламу нужно исправлять.

Аргумент к свойствам используется в совещательной речи и тогда, когда речь идет о том, что делать с определенным человеком: принимать его или не принимать на работу, отправлять или нет куда-либо и т.п. Аргумент принимает вид «надо сделать с ним это, потому что он такой». Существует и отрицательный вариант этого аргумента. Он звучит как «нельзя с ним делать это, потому что он такой».

Время

Отсылка к времени в совещательной речи не предполагает положительной или отрицательной оценки действия через время («это прекрасно, так как совершается в прекрасное время» - «это ужасно, так как совершается в ужасное время»). Топ времени в этом виде речей используется для аргумента «настало такое время, что необходимо совершить это». Причем иногда этот аргумент принимает вид аргумента к невыносимости – «настало такое время, что нужно совершить хоть что-то (неважно что)».

Пример аргумента к невыносимости можно привести из речи Вячеслава Игрунова на II съезде политической партии СЛОН («Союз людей за образование и науку»). Он обсуждает вопрос – стоит ли сейчас идти на выборы или можно подождать 4 года до следующих? И приходит к выводу, что идти на выборы надо прямо сейчас, так как действовать необходимо уже сейчас:

Почему не подождать четыре года? Ведь у нас шли серьезные разговоры, что, может быть, не надо торопиться. Вы посмотрите, Подберезкин вышел на выборы, собрал там немножко и развалился. Не ждет ли такая судьба и СЛОНа? Давайте подождем, давайте укрепимся и тогда выйдем на выборы. Я сразу скажу, таких было очень немного. И мы решили идти. Решили идти почему? Потому что наша партия не должна сбавлять темпы. Мы не должны останавливаться, и не только потому, что это было бы плохо для развития самой партии, но и потому что у нас нет времени. Время - это самое сложное ограничение в работе политика, это самая тяжелая проблема для страны, для экономики, для мира. Если посмотреть хотя бы на нашу страну, мы можем сказать, что если мы еще четыре года будем отдыхать, и ждать, когда нам можно пойти в Думу, наши «партнеры», наши «друзья» по политической жизни развалят нашу науку окончательно. Через четыре года она у них будет в состоянии агонии, а еще через несколько лет она уже никогда не сможет подняться в полный рост.

Ключевые моменты следует использовать.

Сейчас ключевой момент для того, чтобы что-то предпринять.

Следовательно, необходимо что-то предпринять прямо сейчас.

Место

В совещательной речи, как и в показательной, используется аргумент к месту. Однако если в показательной он принимает вид «хорошо то, что происходит в хорошем месте» и «плохо то, что происходит в плохом месте», то совещательная речь не оперирует категориями «хороший – плохой». Здесь аргумент к месту, отчасти повторяя схему аргумента ко времени, будет принимать облик «именно в этом месте нужно предпринять такие-то действия». Например, в ходе 26 специальной (посвященной проблемам СПИДа) сессии генеральной Ассамблеи ООН в Нью-Йорке 27 июня 2001 г. представитель делегации Казахстана, Жаксылык Доскалиев, говорит о необходимости выделения Казахстану денег на борьбу со СПИДом, мотивируя это следующим образом: Казахстан обладает специфическим географическим положением, он находится на пути транспортировки героина в Европу, и поэтому в нем темпы распространения СПИДа особенно угрожающие:

Географическое положение Казахстана на пути нелегальной транспортировки героина и сложная социально-экономическая ситуация обуславливают вовлеченность жителей страны в употребление инъекционных наркотиков, а также в сферу оказания сексуальных услуг, то есть в деятельность, способствующую передаче ВИЧ.

В настоящее время разработана Национальная программа противодействия эпидемии СПИДа в Республике Казахстан, которая поднята на межсекторальный уровень. Выделяемые Правительством средства не обеспечивает реализацию необходимых мероприятий и, безусловно, требуется предоставление международной помощи. Правительство Республики Казахстан благодарно ООН за оказываемую поддержку и помощь и надеется на дальнейшее сотрудничество.

В стране, которая находится на пути нелегально транспортировки наркотиков, высока вероятность заражения СПИДом.

Казахстан находится на пути нелегальной транспортировки наркотиков.

Следовательно, именно Казахстан должен получать субсидии на борьбу со СПИДом.

Точно так же обосновывает необходимость выделения денег и представитель Таджикистана, Рашид Алимов:

Еще одним вектором распространения ВИЧ инфекции служат инъекционные наркотики. Таджикистан, в силу географического положения стоящий на переднем рубеже противостояния наркотической угрозе, исходящей из соседнего Афганистана, придает особое значение борьбе с незаконным оборотом и распространением наркотиков. Усилия Правительства Таджикистана на этом направлении нашли самую широкую поддержку со стороны Организации Объединенных Наций, государств- соседей и России. Известно, что Региональный План действий по борьбе с наркотиками, осуществляемый при поддержке ООН государствами, входящими в группу 6+2, уже дает свои положительные результаты. В определенной степени они скажутся и на борьбе против ВИЧ инфекции.

В этой связи полагаем, что специализированные учреждения ООН, в особенности Всемирная организация здравоохранения, Фонд народонаселения ООН (UNFPA) и Программа ООН по ВИЧ/СПИД (UNAIDS) могли бы выделить профилактику эпидемии ВИЧ и укрепление системы здравоохранения в странах, где эпидемия только зарождается, в качестве приоритетного направления своей деятельности. Убеждены, что поддержка усилий правительств этих государств поможет предотвратить надвигающуюся трагедию, спасти сотни тысяч человеческих жизней.

Отрицательный вариант такого аргумента действует в той же системе координат – «мы находимся в таком месте, что не будем предпринимать этого». Например, противодействуя какому-либо закону, депутат может выдвинуть аргумент: в России этот закон исполнять не станут, в Москве никто не будет так делать и т.п. Например, в уже процитированной выше речи Вячеслава Игрунова на II Съезде партии «Союз людей за образование и науку» (СЛОН) говорится о недопустимости принципов, предлагаемых Глазьевым, в России:

И вот в последний год Глазьев заговорил о том, что нам нужно двигаться к постиндустриальной экономике, что нам нужно развивать нашу отечественную науку, образование, и здесь оказались мы на одной площадке. Мы пытались создать общий блок. Мы несколько месяцев работали над ним. Но выяснилась достаточно печальная ситуация. По мере того, как этот блок обретал лицо, это лицо искажалось в националистической гримасе. Оказалось, что это не только люди, которые преданы все той же коммунистической ностальгии, которые видят свое будущее с Илюхиным, Кондратенко, Варенниковым, которые подчеркивают, что коммунисты являются доминирующей и первой силой, а они лишь тень ее и готовы с ней сотрудничать. Они не альтернатива коммунистическому лику. И они еще и усилили националистический элемент, который доходит до открытого этнонационализма, до ксенофобии. И это проявляется в списках тех людей, которые включаются в избирательную гонку, это находит отражение в тех материалах, которые они раздают как свои, во многих выступлениях целого ряда персонажей. В таком блоке нам нет места.

Мы – страна многих национальностей, мы - страна, которая открыта миру и всегда обретала величие именно в этой открытости миру, в участии в мировых процессах. Эта страна, в которой немец и еврей, грузин и украинец были так же равноправны как русский или татарин, мы в нашей стране не можем идти по этому губительному пути. И, кроме того, когда смотришь на те экономические предложения, которые есть у Глазьева, он как бы останавливается на полпути.

В стране многих национальностей невозможна националистическая политика.

Россия – страна многих национальностей.

Следовательно, в России невозможна националистическая политика.

Образ действия

В совещательной речи аргумент к образу действия принимает вид «нужно это делать, потому что это красиво (приятно, вдохновляющее и пр.)» – важно отсутствие корыстного интереса, внимание слушателей обращается на то, как приятен сам процесс делания чего-либо. С помощью такого аргумента часто рекламируют путешествия, поездки куда-либо. Логичный вывод из подобного аргумента – если что-то делается хорошим образом, то оно и само по себе хорошо. В «Письмах о добром и прекрасном» Д.С. Лихачева такой аргумент применяется к выступлению – увлеченность оратора своим делом, его интересе делает речь более сильной:

Скажу лишь одно, самое простое: чтобы выступление было интересным, выступающему должно быть самому интересно выступать. Ему должно быть интересно изложить свою точку зрения, убедить в ней, материал лекции должен быть для него самого привлекательным, в какой-то мере удивительным. Выступающий сам должен быть заинтересован в предмете своего выступления и суметь передать этот интерес слушателям – заставить их почувствовать заинтересованность выступающего. Только тогда будет его интересно слушать.

Все, что делается интересным образом, интересно.

Оратор будет сам заинтересован в предмете своей речи.

Следовательно, его речь будет интересна.

Способствующие обстоятельства

Аргумент к способствующим обстоятельствам на первый взгляд представляется не совсем нужным в совещательной речи – если все и так хорошо, зачем еще что-то делать? Однако именно эту идею «все идет хорошо, все нам помогает» можно взять за основу, призывая к дальнейшим действиям. Аргумент в этом случае будет выглядеть так: все так хорошо идет, что давайте не будет останавливаться. Интересен следующий пример. На 26 специальной (посвященной проблемам СПИДа) сессии генеральной Ассамблеи ООН в Нью-Йорке 27 июня 2001 г. большинство делегаций просят у ООН дополнительных средств на борьбу со СПИДом, основываясь на идее препятствующих обстоятельств: в стране тяжелая экономическая обстановка, низкий уровень жизни и пр. А представитель Туркменистана Аксолтан Атаева отталкивается от способствующих обстоятельств: все идет хорошо, поддержите нас, чтобы не стало хуже.

Таким образом, осуществляемая многоплановая профилактика ВИЧ/СПИД в стране дает реальные позитивные результаты по сохранению существующей эпидемиологической ситуации на низком уровне, однако мы понимаем, что быстро распространяющаяся наркомания может серьезно повлиять на распространение заболеваний СПИД в стране и в регионе, и мы рассчитываем на реальное содействие ООН в этом аспекте.

Если все идет хорошо, не нужно останавливаться.

Туркменистан прекрасно использует средства, выделенные на борьбу со СПИДом.

Следовательно, не нужно прекращать давать средства Туркменистану.

Обратный вариант такой аргументации будет выглядеть следующим образом: все настолько хорошо, что даже подозрительно. Пример этого аргумента – притча о Поликратовом перстне. Все было до такой степени хорошо, что друг Поликрата бежал из его дома, боясь такой неестественной везучести. В «Истории» Геродота этот эпизод описывается следующим образом:

Чрезвычайное счастие Поликрата было не безызвестно и Амасиду и сильно тревожило его. Так как счастие Поликрата все возрастало, то Амасид написал к нему письмо, которое и отослал на Самос. Амасид так говорит Поликрату: «Приятно слышать, что друг и союзник благоденствует; но твои необыкновенные удачи не радуют меня, потому что я знаю, как завистливо божество. И для себя, и для тех, кто мне дорог, я желал бы, чтобы удачи сменялись неудачами, и потому предпочел бы существовать с переменным счастьем, нежели с постоянным. В самом деле, я никогда не слышал, чтобы кто-либо, пользуясь во всем удачею, не кончил несчастливо и не был бы уничтожен вконец. Поэтому послушай меня и прими против твоего счастия следующую меру: сообрази, что есть у тебя самого драгоценного, потерею чего ты был бы больше всего огорчен, возьми эту вещь и закинь так, чтобы никогда больше она не попадалась на глаза людям. Если и после этого удачи не будут у тебя перемежаться с неудачами, то и впредь исправляй свою судьбу предлагаемым мною способом».

По прочтении письма Поликрат понял, что Амасид дает ему благой совет, и стал раздумывать, потеря какого драгоценного предмета огорчила бы его больше всего. Размышления привели его к следующему: был у него перстень с печатью, смарагдовый, отделанный в золото, работы самосца Феодора, сына Телекла. Решивши забросить перстень, Поликрат поступил так: снарядил пятидесятивесельный корабль, взошел на него сам и приказал отплыть в открытое море. Отошедши далеко от острова, он на глазах у всех спутников снял перстень и бросил в море; после этого поплыл обратно, а вернувшись домой, загрустил.

На пятый или на шестой день после этого случилось следующее: рыбак поймал большую прекрасную рыбу и решил поднести ее в дар Поликрату. С рыбой в руках подошел он к дверям дворца и объявил, что желает быть представленным самому Поликрату. Ему это удалось. Вручая рыбу Поликрату, рыбак сказал: «Поймав такую рыбу, царь, я не решил нести ее на рынок, хотя и живу трудами рук своих; она показалась мне достойною тебя и твоей власти, и потому я подношу ее в дар тебе». Поликрату понравилось это приветствие, и он сказал: «Ты поступил очень хорошо; тебя следует вдвойне благодарить: за речь и за подарок; мы зовем тебя на обед». Рыбак считал это для себя большой честью и возвратился домой. Между тем слуги разрезали рыбу и в животе нашли перстень Поликрата. Увидев перстень, они тотчас взяли его и с радостью понесли Поликрату; вручая его, они рассказали, как он был найден. Поликрату пришло на мысль, что это – дело божества; потом он написал в письме все, что сделал и что с ним было, и послал письмо к Амасиду.

Прочитав это письмо от Поликрата, Амасид понял, что человек бессилен спасти другого от предстоящего ему несчастия и что Поликрата, хотя он и пользуется постоянным счастием, ждет дурной конец: раз он находит даже то, что забрасывает. После этого Амасид через посла, отправленного на Самос, объявил, что он разрывает с ним дружбу; делал он это для того, чтобы самому не терзаться за друга, когда с Поликратом случится страшное несчастие.

Если все чересчур хорошо, то нужно ждать беды.

В жизни Поликрата все было чересчур хорошо.

С Поликратом скоро случится беда.

Препятствующие обстоятельства

В совещательной речи, которая, в отличие от показательной, предполагает не оценку, а обоснование какой-то стратегии, препятствующие обстоятельства – прекрасный повод попросить помощи. В тех речах, где оратор хочет получить финансовую или моральную поддержку своих начинаний, он прибегает к описанию тех трудностей, что встали у него на пути. Лучшим примером в данном случае является уже цитированная посвященная проблемам СПИДа сессия генеральной Ассамблеи ООН в Нью-Йорке 27 июня 2001 г. Представители многих государств обращаются к ООН с просьбой выделить деньги, мотивируя это различными тяжелыми обстоятельствами, в которых находится их страна.

Представитель Таджикистана Рашид Алимов:

Очевидно, что какова бы ни была природа этой страшной болезни, истинные причины столь масштабной эпидемии заложены в слабости социального и экономического здоровья многих стран мира, их ограниченной возможности противостоять кризисным ситуациям. Тяжелые последствия гражданского конфликта еще долго будут давать о себе знать в Таджикистане, где система здравоохранения переживает самые тяжелые времена за последние 30 лет. Правительство предпринимает значительные усилия по восстановлению инфраструктуры здравоохранения в пострадавших от конфликта районах. Несмотря на ограниченные бюджетные ресурсы, государство финансирует проекты, направленные на укрепление первичной медико-санитарной помощи и на борьбу с растущим числом инфекционных заболеваний, которые уже дают свои позитивные результаты. Однако без поддержки извне эти достижения могут оказаться кратковременными.

Тем, кто находится в чрезвычайно тяжелой ситуации, надо помогать.

В Таджикистане чрезвычайно тяжелая ситуация после гражданской войны.

Следовательно, Таджикистану надо помогать.

Представитель Армении Айко Дарбинян:

Господин председатель,

На пути осуществления профилактических мероприятий существуют как определенные возможности, так и весьма ощутимые препятствия. Говоря о возможностях, следует отметить принятие закона Республики Армения «О профилактике заболевания, вызванного ВИЧ», а также наличие высокопрофессиональных кадров. В Армении действует Республиканский Центр по Профилактике СПИДа, который имеет большой научно-практический потенциал. Хочу особо отметить, что несмотря на экономические трудности, присущие странам с переходной экономикой, правительством Армении выделяются значительные средства для проведения научных исследований в этой области. Мы надеемся на расширение и развитие сотрудничества в рамках Объединенной Программы ООН по ВИЧ/СПИДу и Всемирной Организации Здравоохранения, а так же с другими международными структурами.

К числу препятствий, с которыми нам приходится ежедневно сталкиваться, следует прежде всего отнести сложности переходного периода, в первую очередь — нехватку финансовых ресурсов, затрудняющую проведение полномасштабных профилактических мероприятий.

Тем, кому не хватает денег, надо помочь.

В Армении не хватает денег.

Следовательно, Армении надо помочь.

Обратный вариант аргументации, использующей топ препятствующих обстоятельств, - такой же, как и в показательной речи. «Не стоит делать этого, потому что с самого начала все нам мешало». К такого рода аргументации относятся дурные предзнаменования. Пример подобного аргумента, заставившего правителя отказаться от решающего сражения, приводится в книге Е. Андреевой «Разоблаченные чудеса»:

В V веке до нашей эры во время Пелопоннесской войны, когда в Древней Греции шла борьба за господство между Афинами и Спартой, произошло морское сражение у города Сиракуз. Во время сражения случилось затмение Луны. Оно повергло в ужас афинского предводителя Никия и всю его армию. В нерешительности … Никий задержал отплытие флота.

Дурные предзнаменования предсказывают неудачу.

Перед отплытием в морской поход произошло дурное предзнаменование.

Следовательно, морской поход обречен на неудачу.

Предпосылки

Обращение к далекому прошлому, к тем временам, которые отстают от современной эпохи на десять, сто, тысячу лет можно назвать «аргументом к традиции». Взывая к традиции, можно убедить человека как делать что-либо (так было принято), как и не делать чего-либо (так не было принято). Когда обсуждался вопрос о гимне России, и одним из вариантов был старый гимн Советского Союза (который впоследствии и был принят), В.В. Жириновский в своей речи апеллировал к стоящей за советским гимном традиции:

Гимн Советского Союза не имел политического значения, он имел значение моральное для всего народа. Под этот гимн с радостью просыпались наши люди в 6 часов утра, зная, что действительно в нашей стране наступило утро. Это было очень торжественно. И его воспринимали, где бы он ни звучал. Спортсмены плакали, когда этот гимн играли и поднималось наше знамя. А сегодня даже мы, депутаты, не всегда реагируем на гимн по мотивам Глинки, когда его играют. Народ не воспринимает его, именно народ, наши граждане, для которых он должен исполняться.

Поэтому мы вполне готовы поддержать именно наш прежний гимн, Гимн Советского Союза. Потому что у него прекрасная мелодия, и слова тоже все, практически на 90 процентов, соответствуют даже и нынешней эпохе.

Все, за чем стоит традиция, нужно поддержать.

За советским гимном стоит традиция.

Следовательно, советский гимн нужно поддержать.

Основание

Аргумент к основанию в совещательной речи может использоваться со значением: «Исходя из сложившейся ситуации, необходимо поступить именно так». Например, в речи Уильяма Бернса «Атом для мира возвращается» (1 марта 2007 г., московский центр Карнеги) важность ядерного вопроса для современного мира обосновывается через описание ситуации: рост потребности в энергии, изменение климата, глобальное потепление и т.д.:

Ни один из этих вопросов не имеет более важного значения для мира, в котором мы живем сегодня, чем ядерный вызов, о котором Эйзенхауэр говорил с такой прозорливостью много десятилетий назад. Так, рост потребности в энергии приводит к истощению ограниченных запасов органического топлива. Общемировой спрос на одну только нефть, например, может вырасти к 2030 году на 50%. Рост потребления нефти, газа и угля отрицательно сказывается на окружающей среде. Мягкий январь 2007 года в Москве напомнил всем нам о глобальном потеплении — и действительно, десять самых теплых лет в мире за все время наблюдений пришлись на период после 1990 года.

Когда растет потребность в топливе, пора вспомнить о ядерной энергии.

Растет потребность в топливе.

Следовательно, пора вспомнить о ядерной энергии.

Отрицательный вариант аргумента к основанию, по сути, является продолжением положительного: мы НЕ будем делать так, потому что ситуация НЕ такова. В той же самой речи Уильям Бернс сравнивает теперешнюю ситуацию с тем временем, когда Эйзенхауэр произносил речь «Атом для мира», и показывает, что ситуация радикально изменилась:

Третий элемент нашего подхода к современным ядерным проблемам — управление имеющимися у наших стран ядерными арсеналами. Ситуация с этим вопросом сегодня радикально отличается от той, которая была во времена президента Эйзенхауэра, когда в 1953 году он произносил свою речь в Нью-Йорке (в обеих наших странах уже были созданы термоядерные бомбы, а гонка ядерных вооружений шла полным ходом).

В ситуации холодной войны ядерная энергия используется в оборонных целях.

Сейчас НЕ ситуация холодной войны.

Следовательно, сейчас НЕ нужно использовать ядерную энергию в оборонных целях.

Причина

«Причина», в отличие от «основания» – это не реальное положение дел, а вúдение данной ситуации субъектом, мотивы, которыми он руководствуется. Обращение к мотиву в совещательной речи принимает следующий вид: руководствуясь такими-то и такими-то побуждениями, отталкиваясь от такого представления о ситуации, мы обязаны предпринять следующее. В уже цитированной речи «Атом для мира возвращается» Уильям Бернс обращается не только к идее основания (какова реальная ситуация и что в связи с этим мы должны предпринять), но и к идее мотива, представления о ситуации с точки зрения субъекта: основные игроки на атомном поле, Россия и США, уже давно не видят ситуацию как противостояние, борьбу – и в связи с этим надо уделять большое внимание вопросу мирного использования атомной энергии.

Более полувека назад, на заре атомной эры, президент Эйзенхауэр, выступая на Генеральной Ассамблее ООН в Нью-Йорке, изложил простую и в то же время очень дальновидную идею о необходимости сотрудничества между мировыми ядерными державами. В своем выступлении, озаглавленном «Атом для мира», он дал общий подход, состоявший из трех основных частей: использование атомной энергии в мирных целях, обуздание распространения ядерного оружия и ответственное распоряжение Америки и России своими ядерными арсеналами. Предложения Эйзенхауэра привели к созданию Международного агентства по атомной энергии, а позже к заключению Договора о нераспространении ядерного оружия. Однако холодная война в значительной мере выхолостила его многообещающие идеи.

Полстолетия спустя мир сильно изменился, и между Россией и США — несмотря на все трения и словесные разногласия между нами — сложились совсем другие отношения. У нас есть расхождения во мнениях и взаимные претензии, а в отношениях между нашими странами присутствуют очевидные элементы соперничества и конкуренции. Но мы больше не враги. Мы не хотим ни новой холодной войны, ни повторения изматывающей гонки вооружений. И хотя между нами, возможно, еще не сложилось стратегическое партнерство, порождающее полное совпадение интересов по всем вопросам, мы, несомненно, можем быть партнерами по ключевым стратегическим вопросам.

Атомная энергия используется в военных целях, когда между Россией и США были напряженные отношения.

Между Россией и США НЕ напряженные отношения.

Следовательно, энергия НЕ должна использоваться в военных целях.

Идея мотива в совещательной речи может быть реализована и в отрицательном смысле: мы не станем предпринимать этого действия, так как в этом случае нами будет двигать отрицательный мотив. Например, в своем выступлении на радио «Свобода» 24 января 2001 г. Алексей Симонов предлагает идею – всем телезрителям собрать деньги и выкупить телекомпанию НТВ. Чтобы подкрепить эту мысль, он обращается к мотивам, которые двигают министерством печати:

Кстати, может быть, имеет смысл (идея родилась буквально вчера)... Подумайте, может, нам выкупить НТВ?

Ну, а что? Кинем клич. Если каждый зритель НТВ положит по одному доллару, то уже будет сто миллионов. Ну, вот, имейте в виду.

Значит, оттачиваются дополнительные юридические механизмы удушения свободы слова и мысли. В Министерстве печати и теле- и радио России и в Комитете Госдумы по информационной политике разрабатываются такие поправки к закону о средствах массовой информации, которые выхолостят его демократический дух и разрушат выверенный баланс интересов производителей и потребителей информации, министерство превратят в силовую структуру.

Со всеми, кто руководствуется низкими мотивами, нужно бороться.

Министерство печати руководствуется низкими мотивами.

Следовательно, нужно бороться с действиями министерства печати.

Цель

Положительная, благородная цель – аргумент, призывающий людей совершить что-то и одновременно дающий им возможность ощутить свое благородство. Аргумент «Мы сделаем это, так как наша цель благородна», в отличие от аргумента к результату, повышает самосознание аудитории. Этот аргумент применяет, например, Уинстон Черчилль, призывая Великобританию вступить в войну (речь в Палате общин 13 мая 1940 года):

Я заявляю палате, как уже заявил министрам, вошедшим в состав правительства, что могу только предложить кровь, труд, слезы и пот. Нам предстоят самые горестные испытания. Пред нами долгие, долгие месяцы борьбы и страданий.

Вы спросите – в чем наша политика? Скажу вам – начать войну на суше, на море и в воздухе, войну со всей нашей мощью, со всей силой, дарованной Богом; начать войну против ужасной тирании, невиданной даже в самых темных, самых прискорбных списках человеческих преступлений. Такова наша политика.

Вы спросите – какова наша цель? Могу ответить одним словом: победа. Победа любой ценой, победа, невзирая на все ужасы, победа, каким бы долгим и тяжелым ни был путь к ней, ибо без победы мы погибнем. Представим это себе с предельной ясностью. Не станет существовать Британская империя, погибнет все, что она отстаивала, исчезнут и вековые импульсы, толкающие человечество вперед к его цели.

Ради победы стоит вступать в войну.

Наша цель – победа.

Следовательно, нам следует вступить в войну.

Благородная цель войны – спасение Британии – затмевает все ужасы на пути к ней. Аргумент к цели создает образ возвышенных, прекрасных людей, которые вместе идут к некой цели. Слушающий хочет присоединиться к этой, как писал И.А. Гончаров, «разумно-деятельной толпе».

С другой стороны, аргумент к цели можно развернуть и противоположным образом – это не надо делать, так как цель данного действия низка и неприятна. Вы ведь не хотите быть с теми, кто преследует низкие цели? Дискредитируя цель, мы дискредитируем и само действие, которое человек собирается предпринять.

Результат

Один из самых ключевых аргументов при принятии решения – результат. Какое-то действие признается положительным и принимается решение его предпринять, потому что в результате получатся замечательные вещи – прибыль, улучшение здоровья, удовольствие и т.д. Так, американский оратор Дэвид Олмен агитирует говорить публичные речи, основываясь именно на этом аргументе:

Постарайтесь максимально развить в себе способность открыто выражать свои мысли и чувства. Учитесь делать ваши мысли и идеи понятными другим как при непосредственном общении с отдельными людьми, так и выступая перед аудиториями. Как только вы преуспеете в своих попытках делать это, вы обнаружите, что вы – именно вы – производите впечатление как никогда раньше, оказываете влияние на людей.

От этого рецепта вы можете получить двойную пользу. По мере того, как вы будете учиться общаться с другими, ваша уверенность в себе будет усиливаться, вы сами станете теплее и добрее. Это означает, что вы будете лучше чувствовать себя в эмоциональном, а значит, и в физическом плане. В современном мире умение выступать публично необходимо всем: мужчинам и женщинам, молодым и пожилым. Лично я не знаю о пользе этих выступлений в бизнесе или промышленности. Я только слышал, что она огромна. Но я знаю об их пользе для здоровья. Говорите, когда только сможете, независимо от числа присутствующих, и у вас будет получаться все лучше и лучше; я испытал это на собственном опыте. Вы ощутите душевный подъем, почувствуете себя целостной, гармонично развитой личностью – подобных ощущений вы никогда раньше не испытывали.

Все, что приносит пользу здоровью, стоит делать.

Публичные выступления приносят пользу здоровью.

Следовательно, стоит заниматься публичными выступлениями.

Отговорить что-либо делать тоже можно с помощью идеи результата: описать, насколько хуже станет, если предпринять именно это – придется потратить деньги, силы, время, и в итоге можно остаться без каких-либо благ.

В целом, аргумент к результату (не только по отношению здоровью) – это тот, к которому чаще всего обращаются при построении совещательной аргументации. В речи об одном из законов депутат Ропп от Виленской губернии (Государственная Дума Российской Империи III созыва) говорит, что данный закон не нужно принимать, так как результат его будет отрицателен:

Даже практическое применение этого закона, если б он стал законом, является почти невозможным. От этого может произойти только междоусобная война не только в государстве, но и в каждой деревне, в каждом обществе, в каждой волости. А каковы последствия этой войны – войны всех против всех? Те, которые умеют обходить закон, те и тут сумеют обойти закон, и устроить так, чтобы для них было выгодно, а для населения невыгодно. Выйдет то, что население попадет под террор, под влияние какого-то негласного правительства, кулаков и разного рода лиц.

Все, что принесет отрицательный результат, не стоит делать.

Этот закон принесет отрицательный результат (междоусобную войну).

Следовательно, не стоит принимать этот закон.

Последствия

Отдаленные последствия действия могут оказаться в глазах аудитории сильнее результата и цели. Аргумент принимает облик «Надо сделать это, так как спустя много лет это принесет добро». Подобный аргумент представлен в притче о старике, который сажал яблоневый сад, зная, что яблоки достанутся не ему, а его детям или даже внукам. Однако чаще аргумент к последствиям в совещательной речи принимает отрицательный вид: «Не нужно делать этого, потому что в перспективе (спустя 20, 50, 100 лет) от этого будут неприятности». Задача оратора – показать, что данное действие может принести положительные результаты сейчас, но потом оно отзовется ужасными вещами.

Выступая в Государственной думе Российской Империи III созыва, товарищ министра внутренних дел Гурко, отвергает идеи социалистов о разделении всей земли поровну, указывая, что цель, может быть, и благородна, и даже первичный результат обрадует всех, а вот более далекие последствия будут ужасны:

Я не могу не указать, что социализм преследует прежде всего, не раздробление имуществ поровну между всеми людьми, а наоборот, общность владения ими. Социалисты утверждают, что справедливость будет господствовать на земле лишь в том случае, если распределятся между людьми не источники доходов, следовательно, не имущества сами по себе, а те доходы, которые приносят имущества. У социалистов господствует принцип, что в единении сила. Не распыление богатств природных или составляющих плод человеческого труда, распыление, неизбежно сопряженное с потерей ими части их производительной силы, а наоборот, сосредоточение их и объединение преследуют социалисты, причем предоставляют каждому участнику в данном производстве долю прибыли, соответствующую приносимой им этому производству или предприятию пользе. Социалисты имеют в виду предоставить каждому большие средства к существованию, и осуществление этого усматривают в создании общего, сложного народного хозяйства, т.е. именно в возможном полном объединении производительных сил страны. Нам из двух преследуемых социалистами целей – равномерного распределения благ земных и возможно большего удовлетворения потребностей каждого – предлагают осуществить только первую цель. Со свойственной нашей славянской расе прямолинейностью останавливаются на простейшем, можно сказать, первобытном способе – равном распределении главной категории доходных имуществ – земли, очевидно полагая, что тем самым будет достигнуто и равномерное распределение доходов. Но, господа, эти два факта не равнозначащи. Одинаковые равноценные имущества приносят совершенно различный доход в руках различных лиц, в зависимости от их предприимчивости, энергии, ума и сметливости. Одновременно совершенно упускают из виду вторую цель, а именно возможное улучшение быта народных масс. Действительно, если распределением земли на участки, не превышающие трудовой нормы, достигнется в большей или меньшей степени осуществление одной цели, то оно в корне противоречит второй и, нет сомнения, еще более важной цели – возможно полному удовлетворению всех потребностей каждого человека. Народные массы не в состоянии разобраться в этом сложном политико-экономическом вопросе. Под влиянием убеждения, что количество земли, имеющееся в распоряжении государства Российского, даже в пределах Европейской России, настолько велико, что земли этой хватит чуть ли не по 20, а некоторые думают – и по 100 десятин на душу, многие крестьяне к этой мере стремятся всеми силами. Но люди, сколько-нибудь знакомые с политической экономией, знающие находящиеся вне людской власти мировые законы, управляющие сложным народным хозяйством, не могут, однако, сомневаться в справедливости этого положения. Их обязанность указывать на те роковые последствия, которые можно предвидеть от раздробления главной производительной силы нашей страны и основного ея богатства.

Последствия разделения земли будут роковыми.

Не стоит делать то, последствия чего будут роковыми.

Следовательно, не стоит разделять землю.

Отталкиваясь от такого же аргумента – «недальновидны те люди, которые предлагают это, поскольку последствия их предложения будут ужасны», лидер российской партии «СЛОН» («Союз Людей за Образование и Науку») Вячеслав Игрунов в речи на II съезде этой общественной организации противопоставляет свою партию таким недальновидным людям и показывает положительные последствия, которые он видит в деятельности своей партии:

Когда крупнейший, известнейший предприниматель говорит, что главное в России – это сосредоточиться на разработке наших богатств, и говорит, что нефти у нас хватит аж на целых 40 лет, и поэтому нам надо сегодня мобилизовать все силы, чтобы как можно быстрее выработать эти запасы, это говорит о крайней недальновидности этих людей, это говорит о том, что они оставят нашу страну через 20-30 лет нищей, с выточенными недрами, не имеющей высоких технологий, не имеющей развитой системы образования, не вкладывающей деньги в науку, которая единственная может поддержать достойное место России в мире, в мировой экономике, в мировой политике, это говорит о том, что вряд ли интересы России им близки. Собственно говоря, они неоднократно об этом говорили. Мы не можем согласиться с такой политикой. Мы считаем, что будущее России - это будущее интеллектуальной страны с высокими технологиями, которая является одним из лидеров современного экономического процесса.

Мы – партия, которая видит мировые процессы и видит Россию в этих процессах, мы не за то, чтобы наша страна стала придатком развивающихся стран, мы не за то, чтобы в однополюсном мире единственная страна диктовала условия, а мы аплодировали в партере, а то и на балконе вовсе.

Предложение выработать все запасы нефти принесет ужасные последствия (истощение ресурсов).

Нельзя предпринимать то, что принесет ужасные последствия.

Следовательно, нельзя вырабатывать все запасы нефти.

Соответственно, партия СЛОН на этом фоне выглядит положительной, так как ее действия более дальновидны:

Тот, кто видит мировые процессы, может принять решение, приносящее хорошие последствия.

Мы видим мировые процессы.

Мы сможем принять решение, приносящее хорошие последствия.

Род-вид

Разделение данного явления на виды или включение его в какой-то род – удачный ход мысли для начала речи. Если конечная цель – призвать что-то сделать или склонить к определенному решению, то и расстановка координат в начале должная быть соответствующей. Аргумент в данном случае принимает следующий вид:

В ситуации А надо поступать так-то.

Эта ситуация – А.

Следовательно, в этой ситуации надо поступать так-то.

Например, говоря речь на съезде народных депутатов, Д.С. Лихачев начинает с определения того, что входит в понятие культуры, чтобы затем разобрать каждый из этих пунктов и показать, что культура вообще находится в ужасающем состоянии. Цель его речи – заставить депутатов задуматься, что-то предпринять, и именно поэтому он включает в понятие культуры прежде всего то, что требует принятия срочных и немедленных мер:

О крайне низком состоянии культуры в нашей стране свидетельствует, во-первых, состояние памятников культуры и истории. Это перед глазами у всех, и я не буду об этом говорить. Во-вторых, это состояние библиотек и архивов. <…> В-третьих, состояние музеев, состояние образования, в первую очередь – среднего и начального, когда закладывается культура человека.

Начну с библиотек. Библиотеки важнее всего в культуре. Может не быть университетов, институтов, научных учреждений, но если библиотеки есть, если они не горят, не заливаются водой, имеют помещения, оснащены современной техникой, возглавляются не случайными людьми, а профессионалами – культура не погибнет в такой стране. Между тем наши важнейшие библиотеки в Москве, в Ленинграде и в других городах горят, как свечки.

Культуру надо беречь.

Библиотеки, музеи, памятники – это культура.

Следовательно, библиотеки, музеи и памятники надо беречь.

В другом выступлении, «Русская культура в современном мире», он обозначает категорию, к которой принадлежит Россия, с тем, чтобы потом порекомендовать России вообще и своим слушателям как русским людям ту или иную стратегию действий:

Миссия России определяется ее положением среди других народов, тем, что в ее составе объединилось до трехсот народов – больших, великих и малочисленных, требовавших защиты. Культура России сложилась в условиях этой многонациональности. Россия служила гигантским мостом между народами. Мостом прежде всего культурным. И это нам необходимо осознать, ибо мост этот, облегчая общение, облегчает одновременно и вражду, злоупотребления государственной власти.

Со страной, которая является мостом между народами, надо поступать так-то.

Россия – мост между народами.

Следовательно, с Россией надо поступать так-то.

Часть-целое

Прибегая к аргументу части и целого, совещательная речь представляет своих слушателей как часть определенного множества (студентов, москвичей, пенсионеров и пр.). Дальше аргументация может пойти по двум противоположным направлениям. Либо часть должна вести себя «так, как все» и, следовательно, этой аудитории предлагается делать то же, что делают остальные. Второй вариант – часть не должна вести себя так, как все, она должна быть оригинальной, выделяться из целого, следовательно, данная аудитория не должна поступать так, как поступают остальные.

Среди речей государственной думы III созыва (в Российской Империи) есть речь, призывающая сформировать новый кабинет министров. Она принадлежит депутату Аладьину из Симбирской губернии. В ней он показывает, что министры, являющиеся частью исполнительной ветви власти, ведут себя не как исполнительная, а как законодательная власть, и, следовательно, их необходимо сменить:

Не все министры обязаны покрывать страну позором казней и расстрелов, но все министры обязаны быть властью исполнительной, они должны брать у нас то, что мы, представители страны, находим нужным, необходимым и неотложным для нас – страны – изучать то, что мы поставляем, как закон, и, как наши верные слуги, исполнять эти законы. Вот их обязанность. (Аплодисменты). А они явились сюда диктовать нам, представителям страны, поучать нас. … Так как гг. министры смешали власть исполнительную с властью законодательною, так как они решили сюда и преподать нам урок, тем самым они показывают, что у них нет понятия о том, где они и каково их место. Нам нужно указать, где им быть и как быть им, и мы скажем: если только вы хотите сохранить ваше положение, у вас остается только одно – следовать тому, что мы требуем, а мы требуем прежде всего удаления безответственного министерства и сформирования министерства, которое пойдет вместе с народом и будет подчиняться воле народа, а не являться сюда за тем, чтобы преподавать уроки. (Аплодисменты).

Если часть чего-то ведет себя не так, как целое, его действия необходимо скорректировать.

Министры – часть исполнительной власти.

Министры ведут себя не как исполнительная власть.

Следовательно, действия министров надо скорректировать.

В данном случае тот, кто действует не так, как сообщество, частью которого он является, подвергнут осуждению. В этой речи используется представление «часть не должна отличаться от целого».

Аргумент к части-целому может использовать обратное направление мысли – целое должно действовать так, как действует его часть. Например, в статье Роберта Рождественского «Не для вида» используется аргумент – если отдельный человек всегда готов к наступлению зимы, то целое общество, тем более, должно быть к ней готово:

К примеру, каждый человек в отдельности твёрдо знает, что зима в этом году будет обязательно. И соответственно к ней готовится: достаёт тёплое пальто, покупает тёплые ботинки, варежки, бельё... Но как только отдельные, персонально готовые к зиме люди собираются под крышей какого-либо учреждения (скажем, управления железной дорогой, областного агропрома или конторы, которая ведает теплоснабжением в городе), так зима, самая обычная зима, приходит к нам неожиданно. Каждый год они регулярно оправдываются в статьях, что «зима, к сожалению, застала нас в этом году врасплох». Читать это, честное слово, смешно! Но дальше смешное кончается. Дальше начинаются аварии.

Общая схема аргумента, которую можно выделить в данном случае, выглядит так:

Целое должно действовать так, как действуют части.

Часть делает А.

Следовательно, и целое должно делать А.

В статье Роберта Рождественского этот аргумент выглядит следующим образом:

Общество должно действовать так, как отдельный человек.

Отдельный человек обычно готов к зиме.

Следовательно, общество должно быть готово к зиме.

Присущее-привходящее

Стратегия действий, которые необходимо предпринять, зависит от того, какие свойства данной ситуации считать важными, а какие – неважными. Таким образом, в совещательной речи приобретает большое значение топ присущего-привходящего. Аргументация с его участием распределяет разные аспекты ситуации: это важно, а это неважно, это нужно сделать, а это не нужно.

Например, в речи генерального директора предприятия «Русские самоцветы» В.Л. Захарова на форуме «Развитие рынка драгоценных металлов и драгоценных камней в странах СНГ» рассмотрена ситуация: некачественное клеймение ювелирных изделий. Предложенное решение отталкивается от следующих соображений: сотрудники заняты нанесением клейма в процессе изготовления, в то время как это не так уж и важно (после нанесения клейма делается еще много дополнительных операций, в ходе которых к изделию можно примешать другие металлы). Подлинно важно проконтролировать уже готовые изделия, выходящие на рынок, и государство с этим не справляется. В связи с этим можно на неважное (привходящее) бросить сотрудников самих предприятий, изготовляющих украшения, а на важное (контроль за торговлей) бросить государственных сотрудников. Фактически, директор предлагает, чтобы ювелиры сами наносили клейма на свою продукцию! И обосновано такое революционное предложение именно исходя из разведения присущих и привходящих моментов государственного контроля:

Статистика свидетельствует о значительном росте выпуска ювелирных изделий за последние два года. Так, количество золотых и серебряных изделий, заклейменных в России государственными инспекциями пробирного надзора в 2001 году, выросло, по сравнению с 1999 годом, соответственно на 63% и 52%. В то же время количество инспекций, равно как и их штат остались неизменными.

Как следствие – срывы сроков выдачи изделий после клеймения, сопровождающиеся, зачастую, некачественной простановкой оттисков клейма.

Известно, что операции по опробованию и клеймению ювелирных изделий из драгоценных металлов являются неотъемлемой частью техпроцесса их изготовления, причем, как правило, эти операции являются не конечными, а промежуточными, после выполнения которых изделие подвергается множеству других технологических операций, таких как: полировка, закрепка, глянцовка, а в случае необходимости, и подпайка открывшихся пор или деформированных элементов изделий. Какими припоями пользуются в этих случаях ювелиры - инспекциям пробирного надзора уже знать не дано, но ответственность за пробность заклейменного изделия государство, в их лице, уже взяло на себя.

Для разрешения этой проблемы, состоящей уже из двух подпроблем, мы предлагаем внести в соответствующие нормативно-правовые акты изменения, предоставляющие наиболее крупным предприятиям, зарекомендовавшим себя длительной, безупречной работой с драгметаллами и имеющими соответствующие технические возможности, право самостоятельного опробования и нанесения клейма пробирного надзора. За региональными инспекциями оставить в отношении этих предприятий право жесткого выборочного контроля. Учитывая, что, как правило, к этим предприятиям относятся наиболее крупные производители («Русские самоцветы», «Ювелиры Урала», Московский экспериментальный ювелирный завод, Московский завод спецсплавов, Екатеринбургский завод по обработке цветных металлов, Костромской ювелирный завод и др.) это позволит значительно разгрузить региональные инспекции от рутинной, механической работы, и направить силы своих высококвалифицированных сотрудников на выполнение подлинно контрольных функций, особенно в розничной торговле, где велика вероятность появления изделий с фальшивыми оттисками клейм. Усиленный жесткий контроль требуется также за ввозом в страну импортных изделий и соблюдением правил торговли ими.

Сущность

Как и в показательной речи, идея сущности должна задавать координаты, в которых необходимо рассматривать данный предмет. Отталкиваясь от сущности, оратор предлагает принять решение: как необходимо действовать с данным предметом или с данным феноменом. В отличие от аргумента к роду и виду, который предполагает декларацию «А – это В», аргумент к сущности – это подробное разъяснение сути понятия, которое должно направить мысли аудитории к нужным действиям.

В речи министра торговли и инвестиций Великобритании Иена Пирсона на выставке «Мой чистый город» (22 февраля 2006 г.) данная выставка преподносится как пример сотрудничества в области энергетики, а сотрудничество в области энергетики, в свою очередь, «означает экономическое благополучие»:

Совместная российско-британская инициатива «Мой чистый город» ещё один наглядный пример сотрудничества в этой области. <…>

Я доволен тем, что Британское правительство вместе с нашими международными партнёрами ищет решение наболевших проблем. Причём энергетическая безопасность и изменение климата рассматриваются, как одна проблема, пожалуй, самая серьёзная из всех.

Россия играет чрезвычайно важную роль в деле укрепления мировой энергетической безопасности. Энергетическая безопасность означает – экономическое благополучие, а экономическое благополучие связано с поставками таких продуктов, как высококачественное образование и здравоохранение, – не только материальных продуктов.

Выставка – это укрепление энергетической безопасности. Укрепление энергетической безопасности – это экономическое благополучие. Экономическое благополучие – это высококачественное образование и здравоохранение. Высококачественное образование и здравоохранение – это хорошо. Следовательно, выставка – это хорошо.

Отрицательный вариант аргумента к сущности также объясняет некое понятие, чтобы показать, что его сущность плоха, и, следовательно, нужно предпринять нечто (или не нужно предпринимать чего-либо). В выступлении на конференции «Глобальные кризисы – глобальная ответственность» 10 февраля 2007 г. в Мюнхене В.В. Путин строит следующую аргументацию. Он объясняет сущность понятия «однополярный мир», и уже на основании этой сущности приводит слушателей к выводу, что в современном обществе модель «однополярного мира» не работает:

Предлагавшийся же после «холодной войны» однополярный мир тоже не состоялся.

История человечества, конечно, знает и периоды однополярного состояния и стремления к мировому господству. Чего только не было в истории человечества.

Однако что же такое однополярный мир? Как бы ни украшали этот термин, он в конечном итоге означает на практике только одно: это один центр власти, один центр силы, один центр принятия решения.

Это мир одного хозяина, одного суверена. И это в конечном итоге губительно не только для всех, кто находится в рамках этой системы, но и для самого суверена, потому что разрушает его изнутри.

Однополярный мир – мир одного хозяина. Мир одного хозяина ничего общего с демократией не имеет. Следовательно, модель однополярного мира неприемлема в современной жизни.

Имя

При принятии решений аудитория может руководствоваться и достаточно иррациональными соображениями. Одно из них – аргументация к имени. В совещательной речи предложение предпринимать или не предпринимать что-то может быть обосновано так: это действие никуда не годится, так как и имя у него плохое («Хорошее дело браком не назовут!»). Такую аргументацию, например, использует Татьяна Толстая в статье «90-60-90», призывая женщин не худеть:

Мы хотим похудеть. А зачем нам, собственно, худеть? Ведь во многих культурах худоба не ценится, воспринимается как признак болезни. В русском языке «худой» — синоним «плохого».

Все, что ассоциируется с плохим, делать не стоит.

Слово «худеть» ассоциируется со словом «худой», «плохой».

Следовательно, худеть не стоит.

Тождество

Отождествление двух объектов ведет к одинаковой стратегии поведения с ними. В совещательной речи, чтобы предложить какое-то решение, можно сказать: «В тождественно А. Если в случае А мы поступаем так, то так же нам следует поступить и в случае В».

Например, в речи депутата Петрункевича из Твери (Государственная Дума Российской империи III созыва) использован аргумент: такое положение, как сейчас, уже было – два года назад. В прошлый раз молчание министров привело к войне. Следовательно, в этот раз молчать им нельзя:

Припомните, господа, что два года тому назад мы начали самую тяжелую, самую обидную для русского чувства и самолюбия войну. Мы начали ее только потому, что не умели разобраться в условиях, которые нас окружали. Мы не заметили, что идем прямо к гибели. Она нас привела к Цусиме. И теперь мы находимся в том же положении, нам грозит новая Цусима, а господа министры сидят с закрытыми глазами. Ведь еще в прошлом году начались аграрные беспорядки.

Эта ситуация тождественна той, что была 2 года назад.

2 года назад было принято неверное решение.

В этой ситуации необходимо принять верное решение.

Сопоставление

Сопоставление предполагает соотнесение двух сходных предметов в категориях «лучше – хуже», и для совещательной речи это важный аргумент. Призыв делать что-либо может быть основан сопоставлением двух стратегий, двух типов ситуаций с тем, чтобы как можно более выгодно представить одну из них. А лучше, чем В, следовательно, нужно развивать А.Или: А хуже, чем В, следовательно, нужно развивать А. Также речь может идти о том, что худшее должно тянуться за лучшим, быть таким же, как оно.

Так, например, на фестивале социальной рекламы в Санкт-Петербурге в выступлении одного из участников пресс-конференции С.Я. Петченко (начальника Управления эстетики городской среды Санкт-Петербурга Комитета по градостроительству и архитектуры Правительства Санкт-Петербурга) социальная реклама сопоставлена с коммерческой и, естественно, на фоне коммерческой она выглядит более положительной:

Я занимаюсь рекламой в Санкт-Петербурге более пятнадцати лет. У меня достаточно информации о том, что приносит нам коммерческая реклама. Вы это все видите и знаете. Что любопытно, что хотим мы или нет, но всё равно это все срабатывает, всё, что нас окружает. Это на уровне буквально периферийного зрения, периферийного слуха, на уровне подсознания идет информация. Постоянно поступает информация. Качество этой информации, коммерческой информации, очень низкое. Вы прекрасно понимаете, что зачастую это: либо искажение действительности, либо это откровенная ложь, либо вообще очень некорректные вещи. Причём, и в прессе, и в полиграфии и на телевидение. В данном случае, для нас социальная реклама – это своего рода свет в конце туннеля, который я вижу сейчас. Понимаете, это редкий случай, когда мы можем использовать эти очень эффективные рычаги воздействия на человека для чего-то доброго и начать формировать новую идеологию, буквально, то чего нам не хватает.

Внутри общего понятия «реклама» есть два вида: социальная и коммерческая, они не похожи друг на друга, и в связи с этим один из них лучше, а другой хуже, – такова логика данного аргумента. Следовательно, нужно развивать социальную рекламу, поскольку она лучше, чем коммерческая.

Сравнение

Аргумент к сравнению оперирует категориями «большее» и «меньшее». В совещательной речи возможны разные варианты – «С бóльшим надо поступать так-то, потому что так-то поступают с меньшим», «С меньшим надо поступать так-то, потому что так поступают с бóльшим». Первый вариант аргументации можно проиллюстрировать примером из речи представителя Туркменистана Аксолтан Атаевой на сессии генеральной Ассамблеи ООН в Нью-Йорке, посвященной СПИДу. Она говорит о необходимости борьбы со СПИДом, потому что он уже затрагивает детей. Дети, в данном случае, безусловно, «меньшее» - они слабее, хуже могут сопротивляться инфекции, не представляют путей ее распространения. Именно поэтому «бóльшим», взрослым, надо задуматься о профилактике этой болезни:

Проблема СПИДа, которая нарастала в течении десятилетий коснулась почти всех стран мира и перешла в глобальную. Мир встревожен быстротой распространения этого вируса, тяжестью течения процесса, отсутствием достаточно эффективного лечения. Особенно тревожным является тот факт, что заболевание распространилось и на детей, сделав эту уязвимую часть населения наиболее ранимой и беспомощной перед этой катастрофой 21 века. Лидеры мира, беспокоясь за безопасность народов, взяли на себя обязательства к 2015 году остановить распространение и сделать все для сокращения масштабов вируса иммунодефицита человека. Независимо от того, насколько это заболевание имеет место в каждой отдельной взятой стране, опасность распространения представляет одинаковую угрозу для всех, так как нет абсолютного барьера для проникновения инфекции в страну. С учетом сложившейся ситуации мы поддерживаем призыв о необходимости безотлагательно объединить усилия всех стран для осуществления комплексной профилактики заболевания, возглавив эту работу на самом высоком уровне. Руководство на глобальном и национальном уровне, мобилизация всех средств и их координация по борьбе с эпидемией единственно эффективный вариант, который должен быть подкреплен адекватным финансированием. Мы осознаем серьезные социально-экономические последствия распространения ВИЧ/СПИДа, и мы полностью поддерживаем инициативу Генерального секретаря ООН о создании Глобального фонда по борьбе со СПИДом.

Те, кто больше, должны помочь тем, кто меньше.

Дети слабее взрослых и более уязвимы по отношению к инфекции.

Следовательно, взрослые должны помочь детям.

В «Слове об осуждении еретиков» Иосифа Волоцкого использован вариант аргумента к сравнению – большее должно подвергаться тому же, чему подвергается меньшее. Призывая бороться с еретиками, он ссылается на распоряжения святых отцов. Однако святые отцы говорили об убийцах и прелюбодеях – а значит, еретикам тем более надо мстить, раз уж с убийцами и прелюбодеями (которые все же не являются вероотступниками) велено бороться:

Если же кто-нибудь скажет, что святые отцы и преподобные отцы велели, чтобы цари, князья и владыки отмщали злодеям – то есть убийцам, прелюбодеям, - воровство, разбой и другие прегрешения совершающим, но не еретикам и вероотступникам, - то ведь если велено это в отношении убийц, прелюбодеев и совершающих другие преступления, гораздо нужней, чтоб было так с еретиками и вероотступниками, как свидетельствуют об этом божественные тексты.

Убийц велено казнить.

Еретики совершают еще больший грех по сравнению с убийцами.

Следовательно, еретиков тем более нужно казнить.

Данный аргумент может быть развернут и в обратную сторону – с меньшим надо поступать так (меньшему надо поступать так), поскольку так поступают с большим (большее поступает так). Например, в речи С. Пояркова, депутата Государственной Думы III созыва из Воронежской губернии:

Затем мне кажется странным и немного неподходящим, что мы решаемся определять потребности крестьян. Я останавливаюсь на этой фразе потому, что подобные же слова мне приходилось слышать и в частных беседах и читать в газетах. Однако, ни один из имущих классов не допустит, чтобы кто-нибудь вмешивался в его расходы. Почему же мы считаем себя вправе говорить о крестьянских потребностях, ставить крестьянам рамки, из которых они не могут выходить? Мы не имеем на это нравственного права.

Неимущие должны пользоваться теми же правами, что и имущие.

Имущие не позволяют вмешиваться в свои расходы.

Следовательно, в расходы неимущих вмешиваться также нельзя.

«Меньшее должно быть признано таковым, потому что таковым признано большее» – такой вариант аргумента к сравнению можно проиллюстрировать примером из речи генерального директора предприятия «Русские самоцветы» В.Л. Захарова на форуме «Развитие рынка драгоценных металлов и драгоценных камней в странах СНГ». Как уже упоминалось выше, он говорит о том, что в российском законодательстве понятие драгоценных металлов все еще определяется традицией, тогда как во всем мире уже давно руководствуются таблицей Менделеева. Если мы традиционно подходим к определению драгметалла как ценного вещества, то не записать ли в эту категорию и соль на том основании, что когда-то она была намного ценнее серебра? Абсурдное сравнение (соль, стоящую сейчас копейки, предлагают поставить на один уровень с серебром) призвано убедить слушателей принять решение по изменению сложившейся ситуации:

Все металлы, которые у нас отнесены в разряд драгоценных, являются лишь частными представителями класса цветных металлов и драгоценными их можно назвать лишь в определенных временных и территориальных границах. Когда-то, как мы знаем, и соль была значительно ценнее всех драгметаллов вместе взятых и, особенно серебра, к разговору о котором я хочу перейти.

Серебро признается драгоценным веществом, потому что оно когда-то очень дорого стоило.

Соль также когда-то очень дорого стоила.

Следовательно, можно и соль признать драгоценным веществом.

Подобие

Уподобление в совещательной речи формирует оценку объекта речи и связанные с этим действия. Аналогия призывает либо предпринимать, либо не предпринимать определенные действия, связанные с А, на том основании, что А подобно В, с которым поступают так. Убеждая своих слушателей отбросить старое искусство, Сальвадор Дали уподобляет его ненужным башмакам (речь на митинге в Ситжес, 1932 г.):

Покуда башмаки нам служат, мы их носим, когда же они стопчутся, мы их закинем на чердак и купим другие.

Почему не требовать того же от искусства? И если уж оно устарело и перестало служить нашим чувствам, вышвырнем его на чердак. Пусть принадлежит истории.

Старое искусство похоже на старые башмаки.

Старые башмаки нужно выбросить.

Следовательно, старое искусство также нужно выбросить.

Министр юстиции, объясняя, как должна вести себя Россия, прибегает к аналогии с постройкой дома:

То время, которое переживает Россия, есть, конечно, время исключительное; исключительность этого времени определяется тем, что мы еще должны продолжать своем существование под действием старых законов, как бы мы ни относились к оценке этих законов, как бы мы ни признавали их обветшалыми и несовершенными, тем не менее, пока эти законы не отменены, мы должны ими руководствоваться. Не таково ли положение того, кто, имея весьма плохую постройку, в которой он обязан проживать вместе с своим семейством, не может перейти в воздвигаемый им новый дом, пока этот новый дом не доведен до окончания? При таких условиях, пока нет новых законов, правительство не может класть в основу своей деятельности то, что будет то, что признается и им весьма желательным, и по необходимости должно было вам заявить, господа народные представители, о том, что оно вынуждено, что оно поставлено в необходимость руководствоваться старыми законами, усовершенствование которых представляется не только желательным, скажу прямо – необходимым.

При отсутствии дома нужно строить новый.

Отсутствие законов похоже на отсутствие дома.

Следовательно, при отсутствии законов нужно разрабатывать новые.

Гипотетическая ситуация

В показательной и судебной речи идея гипотетической ситуации используется для того, чтобы противопоставить то, что было сделано на самом деле, тому, что можно было бы сделать, и, отталкиваясь от этого, признать действие, состоявшееся в реальности, положительным или отрицательным. Аргумент в этих видах речей строится по схеме:

Было сделано А.

Можно было сделать В.

Если В лучше А, то того, кто сделал А следует осудить. // Если В хуже А, то того, кто сделал А, следует похвалить.

В совещательной речи нет возможности использовать топ гипотетической ситуации таким образом, поскольку никаких действий еще не было, а только обсуждается, что предпринять. Поэтому в совещательной речи топ гипотетической ситуации используется так: «представим себе, что было бы, если бы…» - ситуация моделируется, чтобы принять по ней решение.

Например, П. А. Столыпин в речи в Государственной думе III созыва («Речь о земельном законопроекте и землеустройстве крестьян, произнесенная в Государственной Думе») осуждает коллективную волю через этот аргумент:

Возьмем домохозяина, который хочет прикупить к своему участку некоторое количество земли; для того, чтобы заплатить верхи, он должен или продать часть своего надела, или продать весь надел, или заложить свою землю, или, наконец, занять деньги в частных руках. И вот дело, для осуществления которого нужна единая воля, единое соображение, идет на суд семьи, и дети, его дети, могут разрушить зрелое, обдуманное, может быть, долголетнее решение своего отца. И все это для того, чтобы создать какую-то коллективную волю?! Как бы, господа не наплодить этим не одну семейную драму. Мелкая семейная община грозит в будущем и мелкою чересполосицей, а в настоящую минуту, она, несомненно, будет парализовать и личную волю, и личную инициативу поселянина.

Противоположность

Для принятия решения в совещательной речи может использоваться аргумент к противоположности. Данная ситуация (еще не решенная) противоположна другой (уже состоявшейся). Если в уже состоявшейся ситуации принятое решение было отрицательным, то в данной ситуации оно может оказаться положительным. И наоборот: если в данной ситуации решение оказалось положительным, то здесь оно окажется отрицательным.

Данная ситуация (А) противоположна ситуации В.

В случае В было принято такое решение.

В случае А нельзя принимать такое решение.

Например, в речи, сказанной перед лидерами Чеченской республики, В.В. Путин противопоставляет ситуацию в Чечне и ситуацию в Афганистане. В Афганистане всё решали иностранцы. В Чечне всё решали свои люди. Налаживая ситуацию в Чечне, возвращая ее к мирной жизни, необходимо учесть ошибки Афганистана, не повторить их и воспользоваться иной стратегией:

Если мы обратимся к ситуации, скажем, в Афганистане, там, по сути дела, произошла оккупация Афганистана и афганского народа экстремистскими силами, но мы-то с вами знаем, что там, в основном, командовали, во всяком случае, определяли политику в значительной степени иностранцы. А у нас что произошло: люди не пощадили свой собственный народ, сделали заложников из собственного народа. Но будем надеяться на то, что это постепенно уходит в прошлое. Чтобы это быстрей ушло в прошлое, мы должны думать о будущем. И именно поэтому, мне бы хотелось послушать вас и по сегодняшней ситуации, и, еще раз повторяю, по тому, как нам выстраивать ситуацию на перспективу.

Ситуация в Афганистане противоположна ситуации в Чечне.

В Афганистане произошла оккупация.

Следовательно, в Чечне не должно происходить оккупации.

Противоречие

Топ противоречия в любом случае предполагает работу с логической цепочкой. Из А следует В, из В следует С, но С абсурдно, неверно, невозможно или попросту смешно, - следовательно, А не может быть верным. Чаще этот аргумент используется при обсуждении уже сделанного, в судебной речи, но и в совещательной речи ему есть место, - когда говорят об уже сказанном, и предлагают иную стратегию действия. Критикуя то, что сказал председатель совета министров, депутат Кокошкин (Государственная дума Российской Империи III созыва) сводит его слова к противоречию, чтобы тем самым опровергнуть их:

Господин председатель совета министров весьма красноречиво говорил об устоях, без которых не могли бы существовать цивилизованные государства, как будто то, на что указывает дума, имеется только в России, а в цивилизованных государствах этого нет. Я не знаю, известно или неизвестно господину председателю совета министров, что в Англии, которая, едва ли может называться страной, где частная собственность не уважается, - Англия страна капиталистическая, - существует закон, по которому органы местного самоуправления, советы графств и приходов могут во всякое время отчуждать частную собственность для того, чтобы делить ее на мелкие участки и продавать эти мелкие участки населению, нуждающемуся в земле. Если бы мы согласились с председателем совета министров, то мы сказали, что Англия такое государство, существование которого немыслимо (Смех, аплодисменты). А между тем мы видим, что Англия существует благополучно и гораздо благополучнее, чем наше отечество. (Смех).

Председатель совета министров утверждает, что не существует цивилизованных стран, отчуждающих частную собственность.

Следовательно, не существует Англии.

Однако Англия существует.

Следовательно, слова председателя совета министров неверны.

Различие

Топ различия предполагает, что А не равно В, и, следовательно, с А и В необходимо обращаться по-разному. В судебной речи с помощью этого аргумента говорят о том, что прецедентное право не дает гарантии с этим подсудимым обращаться так же, как с тем, - ведь они разные люди. А в совещательной аргумент к различию является ответом на аргумент к тождеству – «А похож на В, значит, А должен поступать так же, как поступает В». Когда профессора Преображенского призывают отказаться от седьмой комнаты, апеллируя к тому, что такого количества комнат нет даже у Айседоры Дункан, он отвечает достаточно просто – «Я не Айседора Дункан»:

- Извиняюсь, - перебил его Швондер, - вот именно по поводу столовой и смотровой мы и пришли поговорить. Общее собрание просит вас добровольно, в порядке трудовой дисциплины, отказаться от столовой. Столовых нет ни у кого в Москве.

- Даже у Айседоры Дункан, - звонко крикнула женщина.

С Филиппом Филипповичем что-то сделалось, вследствие чего его лицо нежно побагровело и он не произнес ни одного звука, выжидая, что будет дальше.

- И от смотровой также, - продолжал Швондер, - смотровую прекрасно можно соединить с кабинетом.

- Угу, - молвил Филипп Филиппович каким-то странным голосом, - а где же я должен принимать пищу?

- В спальне, - хором ответили все четверо.

Багровость Филиппа Филипповича приняла несколько сероватый оттенок.

- В спальне принимать пищу, - заговорил он слегка придушенным голосом, - в смотровой читать, в приемной одеваться, оперировать в комнате прислуги, а в столовой осматривать. Очень возможно, что Айседора Дункан так и делает. Может быть, она в кабинете обедает, а кроликов режет в ванной. Может быть. Но я не Айседора Дункан!.. - Вдруг рявкнул он и багровость его стала желтой. - Я буду обедать в столовой, а оперировать в операционной! Передайте это общему собранию и покорнейше вас прошу вернуться к вашим делам, а мне предоставить возможность принять пищу там, где ее принимают все нормальные люди, то есть в столовой, а не в передней и не в детской.

У Айседоры Дункан нет столовой.

Профессор Преображенский – не Айседора Дункан.

Следовательно, у профессора Преображенского может быть столовая.

По воспоминаниям современников, Марина Цветаева в ответ на слова «Марина, так никто не делает» неизменно отвечала: «А я – кто!». Аргумент к различию применяют даже в рекламе, когда призывают человека выделиться, быть не похожим на всех.

Авторитет

Апелляция к авторитетному источнику, важному для данной аудитории, – один из самых мощных аргументов для принятия решений. Аргумент использует схему «Нужно делать так, потому что так советует Х». Если представить эту схему в виде силлогизма, то она примет вид:

Необходимо прислушиваться к советам известных и уважаемых людей.

Х (известный и уважаемый человек) советует делать А.

Следовательно, необходимо делать А.

На презентации Санкт-Петербургского Международного Фестиваля социальной рекламы директор фестиваля Залыгин В.В., объясняя цель этого мероприятия, ссылается на авторитет Канта:

Добрый день. Я приветствую всех, кто собрался сегодня здесь на нашу пресс-конференцию. Я являюсь директором Фестиваля, и хотел бы добавить немножко пафоса, с Вашего позволения, к нашей сегодняшней встрече. Хотел сказать вот что. Нравственный закон, по которому может и должен, собственно, жить каждый человек, существует не зависимо от сознания человека. И стремление, путь к нравственности – это закон. Он объективен и стремление, путь к этой нравственности, к осознанию этого нравственного закона, который внутри нас, да как говорит Кант, и есть путь выживания человека, если мы говорим о Человеке в пространстве, в глобальном пространстве. Поэтому хочется сказать, что социальная реклама как раз занимается подготовкой нашего сознания к тому, что так важно, и к тому, что в принципе заложено в нас и живёт в нас, поэтому мы не задумываемся над этим, но оно существует, где-то там, в нашем сердце. Вот, собственно и всё, что я хотел сказать.

Но и сам авторитет может быть отрицательным, презираемым в рамках данного общества, данной культуры, и отсылка к нему является скорее стимулом отказаться от подобных действий. Тогда аргумент строится по схеме «Это отрицательно, так как тот, кто предлагает это – человек известный, но неуважаемый». Например, в романе У. Эко «Имя Розы» монах-католик говорит речь о том, что нужно делать его собратьям-монахам. Ссылаясь на отрицательный авторитет – мусульман, он говорит: «мы несогласны так мыслить»:

Рассказывают, что один восточный халиф когда-то поджег библиотеку знаменитой, преславной и горделивой столицы; и покуда тысячи томов пылали, он вещал, что-де этим книгам можно и должно было уничтожиться, потому что либо они повторяют то, что и до того уже было сказано в Коране, в священной для неверных книге, и, значит, они бесполезны, либо они противоречат тому, что было сказано в Коране, и, следовательно, они вредны. Доктора нашей церкви и мы, благоверные христиане, несогласны так мыслить. Все, что звучит разъяснением и доказательством Св. Писанию, должно сохраняться, дабы преумножалась слава Слова Господня; но и все, что Писанию противоречит, уничтожаться не должно, потому что, только сохраненное, оно может быть опровергнуто теми силами, которые получат подобную возможность и подобное задание, теми способами, которые укажет Господь, и в то время, когда он укажет. В этом ответственность нашего монашеского ордена перед лицом столетий, в этом повинность, исполняемая им ныне; он должен горделиво перечитывать и повторять слова святой истины, он должен осторожно и скромно оберегать слова, враждебные истине, сам не перенимая их скверну.

Свидетельство

Ссылка на безличный источник – пословицу, свод законов, религиозный текст – достаточно сильный аргумент в совещательной речи. Люди склонны принимать решение под влиянием разного типа авторитетов, и даже лучше, если этот авторитет – не конкретный человек, а целый народ. Например, в речи Вячеслава Игрунова на II Съезде партии «Союз людей за образование и науку» (СЛОН) сила партии СЛОН (пока еще достаточно молодой и небольшой) обосновывается через ссылку на древнюю китайскую пословицу:

Да, сегодня мы маленькая партия, мы только что появились на свет. Но слабое, мягкое, только что родившееся, как говорят китайцы, побеждает. И нам необходимо этот слабый росток поливать и давать ему жизнь, нам необходимо участвовать в выборах. Нам необходимо участвовать во всех сторонах политической жизни, нам надо завоевывать власть, нам надо идти во властные структуры, чтобы влиять на принятие решений, и я уверен, что мы в состоянии сделать это. Именно поэтому Бюро нашей партии решило, что на волне тех процессов, которые происходят в стране, мы обязаны принять участие в избирательной компании 2003 года. Именно это решение я предлагаю принять съезду.

В речах русских ораторов, естественно, часто используются ссылки и на русские пословицы. Например, в речи Лукаш О.Н., дублера Префекта Северного административного округа г. Москвы, «О молодежном предпринимательстве в городе Москве» используется ссылка на русскую пословицу:

А значит, начинать изменять структуру деятельности малых предприятий в производственно-инновационную сторону надо с привлечения в первую очередь студентов. … Увеличить охват категорий молодежи сейчас, значит ухудшить качество вплоть до формального подхода. Есть известная русская поговорка: «Широко шагаешь – штаны порвутся».

Однако ссылка на безличный источник может быть не только положительной («мои слова подтверждаются словами народа»). Возможен и вариант «слома» свидетельства: я опровергну слова народа, разрушу стереотип, который в нем бытует. Например, в речи В.В. Путина перед чеченскими лидерами говорится о стереотипе силового метода, ассоциирующегося с чеченцами:

Уважаемые друзья!

Я рад возможности встретиться с вами и обсудить текущие проблемы в Чечне, вопросы, связанные с восстановлением нормальной политической, социальной и экономической жизни. У нас очень много стереотипов. Вообще, в любой стране, в любом народе они далеко не всегда соответствуют реальной действительности. Один из таких стереотипов, который постепенно утверждался за последние годы, состоит в том, что чеченцы могут решать всегда вопросы исключительно силовым методом и других методов не признают. Думаю, что те люди, которые представлены здесь на встрече в Кремле, как раз всей своей жизнью и результатами своей жизни доказывают обратное. Не скрою, с некоторыми мы знакомы, с некоторыми не очень, с отдельными участниками сегодняшней встречи видимся первый раз. Я не скрою, что посмотрел материалы о каждом из вас, и могу с уверенностью сказать, что каждый добился в жизни очень многого, благодаря опоре на собственные силы, исключительно мирные, и никак не связан ни с какими силовыми действиями, тем более боевыми действиями.

Лицо

В отличие от аргумента к авторитету (необходимо делать так, как сказал великий человек), аргумент к лицу апеллирует к действиям (необходимо делать так, как делал великий человек):

Необходимо подражать действиям известных и уважаемых людей.

Х (известный и уважаемый человек) делает А.

Следовательно, необходимо делать А.

Например, в речи, посвященной рукоположению епископа Агапита, епископу предлагают ориентироваться на поступки апостола Павла:

Затрудняет ли тебя отдаленность паствы, тебе вверяемой? – Опять воззри на Павла, который, не довольствуясь тем, что своим служением наполнил пространство от Иерусалима до Иллирика, еще побуждаем был Апостольскою ревностию распространить свои подвиги до Рима и до Испании; или – если трудно смотреть так далеко, - воззри на собственном твоем пути на … Не добрые ли это предшественники? Не благ ли путь, который лежит по следам их?

Однако не только известный и уважаемый человек может быть «лицом». Аргумент к лицу может «выворачиваться наизнанку»: мы не будем делать так, потому что так делал презираемый, неблагородный и неприятный человек. Например, в разговоре Ф.Ф. Преображенского и И.А. Борменталя о том, как им решать проблему с Шариковым, сам Шариков является своего рода «антилицом»: уже известно, какое это неблагодарное и примитивное существо. Говоря об одном из вариантов (убить Шарикова), профессор Преображенский отвергает его, аргументируя это так: «Я не буду поступать так, потому что так поступает Шариков»:

- Филипп Филиппович, вы - величина мирового значения, и из-за какого-то извините за выражение, сукиного сына... Да разве они могут вас тронуть, помилуйте!

- Тем более, не пойду на это, - задумчиво возразил Филипп Филиппович, останавливаясь и озираясь на стеклянный шкаф.

- Да почему?

- Потому что вы-то ведь не величина мирового значения.

- Где уж...

- Ну вот-с. А бросать коллегу в случае катастрофы, самому же выскочить на мировом значении, простите... Я – московский студент, а не Шариков.

Пример

В совещательной речи может быть использован аргумент к примеру, который должен убедить слушателей предпринять или не предпринимать то или иное действие:

Указаниям единичного примера можно доверять.

Пример А доказывает, что нужно (не нужно) делать так.

Следовательно, нужно (не нужно) делать так.

Такого рода аргументами изобилуют книги Дейла Карнеги – каждую свою мысль он подтверждает историями из своей жизни, из жизни своих друзей, родственников и учеников. Любая его книга, фактически, на 90% представляет собой один большой совещательный аргумент к примеру. Причем его примеры всегда отличаются большой конкретикой. Вот один из них:

8 марта 1887 года скончался славившийся своим красноречием пастор Генри Уорд Бичер. На следующее воскресенье занять его место на кафедре был приглашен священник Лайман Эбботт. Желая произвести наилучшее впечатление, Эбботт бесконечно переписывал и переделывал свою проповедь, наводя на нее блеск с тщательностью Флобера. Наконец он прочитал ее своей жене. Как и большинство заранее написанных выступлений, проповедь оказалась слабой. Окажись жена Эбботта не столь благоразумной, она сказала бы ему нечто вроде: «Лайман, это ужасно. Так нельзя писать — люди просто уснут от скуки. С тем же успехом ты мог бы читать им энциклопедию. Ты же не первый год выступаешь с проповедями, пора уже в этом разбираться. Боже мой, да говори ты нормальным человеческим языком! Будь проще! А если выступишь с такой ахинеей, то наверняка опозоришься».

Да, так она могла бы сказать, и нетрудно себе представить, каков был бы результат. Жена тоже это понимала, поэтому просто заметила, что из его проповеди получилась бы блестящая статья для журнала «Норт Американ Ревю». Это была и похвала, и тонкий намек: в качестве речи текст не подойдет. Лайман Эбботт понял жену, порвал свою многострадальную рукопись и выступил с проповедью без каких-либо заранее подготовленных заметок.

Вот наилучший способ указать людям на их ошибки.

Не следует прямо указывать на ошибки — критикуйте косвенно.

Аргументация, употребляющаяся в совещательной речи, не всегда используется во благо. Зачастую с помощью различных аргументов политики, рекламщики и другие ораторы пытаются присоединить аудиторию к безнравственной и наносящей вред точке зрения. Именно поэтому необходимо отделять ход мысли, использованный в поддержку той или иной идеи, от самой идеи, посылки от вывода. Можно вспомнить совещательную речь, произнесенную Остапом Бендером перед членами «тайного союза Меча и Орала»: призывая помочь беспризорным детям, он, по сути, вымогал деньги. По такому принципу строятся многие совещательные речи и сегодня.

Знание о моделях аргументов может быть полезно не только для анализа речей, но и для их разработки. Так, призывая людей присоединиться к какому-либо решению, оратор может разработать достаточно обширный корпус аргументов по топам, чтобы затем выбрать наиболее убедительные для данной аудитории. Для желающих научиться произносить совещательные речи можно порекомендовать следующие типы заданий:

Произнести совещательную речь, убеждающую в чем-либо, для разных типов аудиторий (например, защитить идею «Необходимо слушать классическую музыку» перед воображаемой аудиторией подростков, бизнесменов, пенсионеров и т.д.).

Разработать концепцию рекламы какого-либо продукта с учетом различных категорий потребителей (молодых, пожилых, мужчин, женщин и пр.).

Упражнение, предполагающее взаимодействие с аудиторией: высказав свои соображения по какому-либо вопросу, попросить слушателей возражать, и каждое их возражение превращать в аргумент в пользу своей точки зрения. Например, во многих восточных единоборствах участники надевают кимоно белого цвета. Традиционный аргумент против – белая одежда легко пачкается. Но именно за счет того, что белое кимоно легко запачкать, противники показывают свое уважение друг к другу. Будь кимоно черным или серым, на нем не было бы видно грязи, и его можно было бы стирать не так часто. А ходя на тренировки в белом, спортсмен поневоле вынужден ходить всегда чистым и опрятным.

В целом, любая речь, призывающая кого-то делать (или не делать) что-то, прибегает к совещательной аргументации. Поэтому задания на произнесение совещательных речей можно вводить в программу риторики (или развития речи) не только в высших учебных заведениях, но и в старших классах школы.