

# ИНВЕНЦИЯ

**Инвенция** – процедура отбора материала для будущего сообщения.

Инвенция тесно связана с таксономией. Таксономия (греч.) – учение о принципах и правилах классификации объектов (соврем. – классификация, которая отражает иерархию (взаимосвязь, взаимозависимость) объектов). Кардинальным понятием таксономии является классификация. Слово «классификация» неоднозначно: 1 – процесс классифицирования, 2 – результат этого процесса – конкретная классификация. Условимся во втором значении употреблять словосочетание «таксономическая схема».

Классификация предполагает чёткие представления о том, какова структура признаков интересующего нас объекта (основные признаки, второстепенные признаки, случайные признаки и т. д.), с одной стороны, в какие более крупные классы данный объект включился и какие подклассы он включил в себя, с другой стороны.

Иными словами, таксономия требует установления рангов. Таксономические ранги фактически представляют собой процедуру правильной градации, т.е. последовательное включение класса в класс.

# ИНВЕНЦИЯ

Классификация предполагает четкие представления о том, какова структура признаков интересующего нас объекта (основные признаки, второстепенные признаки, случайные признаки и т. д.), с одной стороны, в какие более крупные классы данный объект включился и какие подклассы он включил в себя, с другой стороны.

Иными словами, таксономия требует установления рангов. Таксономические ранги фактически представляют собой процедуру правильной градации, т.е. последовательное включение класса в класс.

Каждый класс есть таксон, т.е. элемент таксономии, для которого характерна своя степень обобщенности. Таксоны выделяются, таким образом, на основании единого принципа классификации. Идеальная таксономическая схема (классификация) – это одномерная схема, т.е. схема, строящаяся вокруг одного классификационного критерия.

# ИНВЕНЦИЯ

Различают **естественные и искусственные таксономические схемы**. Естественная схема включает в себя собственные признаки классифицируемых объектов, искусственная – предполагает вводимый извне принцип классификации (напр. «человек»: естествен. – по линии живых организмов, как высшую ступень их развития; искусств. – по линии социальной значимости: начальник, подчинённый – этот принцип классификации не заложен в человеке изначально, вводится извне).

Классификации, базирующиеся на естественных признаках, представляют собой, как правило, единственно возможную группировку объектов, то есть кошка, например, встроенная в естественную классификацию животных, никогда не попадёт в группу пресмыкающихся. Таксономический способ познания как один из способов осуществления процесса инвенции гарантирует, что говорящему удастся понять, в составе каких «предметов» искать интересующий его «предмет».

# ИНВЕНЦИЯ

Таксономические схемы, представляющие собой результаты последовательно выполненной процедуры градации (движение от частного к общему и наоборот), отнюдь не призваны обременять собой сообщение. Инвенция не требует от говорящего эксплицитного (англ. – явного, открыто выраженного) представления таксономической схемы в речи. Таксономическая схема нужна, скорее, как этап подготовки к сообщению, как этап упорядочивания говорящим его сведений о соответствующем «фрагменте действительности». Хороший оратор узнаётся по незримо присутствующей в его речи таксономически корректной схеме, свидетельствующей о том, что с «устройством мироздания» в сознании говорящего всё в порядке.

Иными словами, инвенция – в качестве раздела риторики – всерьёз озабочена тем, чтобы говорящий строил сообщение с учетом законов таксономии. Только таким образом и может гарантироваться «предметная чистота» высказываний.

# ДИСПОЗИЦИЯ

**Диспозиция** – это искусство развертывания сообщения, наука развития мысли.

В теории ораторского искусства под диспозицией понимается построение выступления, соотношение его отдельных частей и отношение каждой части ко всему выступлению как к единому целому.

# ДИСПОЗИЦИЯ

**Вступление** на защите магистерской диссертации начинается словами «Уважаемый председатель, уважаемые члены Совета!»

**Основная часть** в классической риторике состоит из двух элементов: 1– изложение, 2 – аргументация.

Изложение – это презентация заранее отобранных фактов, создающих концепт предмета.

Презентация эта может иметь две модели: естественную и искусственную.

# ДИСПОЗИЦИЯ

## Модели презентации

**Естественная модель** имеет линейную схему, то есть движение за ходом вещей, от более раннего события к более позднему, от причины к следствию, что в латинском языке означает «ab ovo» — от яйца. Метод изложения «ab ovo» получил название исторического метода.

# ДИСПОЗИЦИЯ

## Модели презентации

**Искусственная модель** предполагает приглашение слушателей к совместной работе над созданием речевого целого. Такой слушатель ведёт себя иначе, чем слушатель, «плывущий по течению», он участвует в интриге (интрига – искусственное построение события в целях стимулирования интереса читателя, слушателя). Признаки интриги: разбивка события на эпизоды, каждый из которых рассматривается по отношению к целому, вынесение следствия вместо причины на первое место, представление более поздних эпизодов прежде, чем более ранних, движение от финала к началу. От слушателей здесь требуется приложить все усилия к тому, чтобы разгадать причины предлагаемой говорящим группировки событий и тот скрытый умысел, который заставил его группировать события так, а не иначе.

Такая модель в латинском языке называется «*in medias res*» – в середину вещей. Она даёт широкий простор для выбора метода изложения материала.

# Диспозиция

## Методы изложения материала

Различаются следующие **методы**  
**изложения материала:**

- дедуктивный
- индуктивный
- аналогический
- стадийный
- концентрический.

# ДИСПОЗИЦИЯ

## Методы изложения материала

**Дедуктивный метод изложения** – это движение от общего к частному. Это метод поиска подтверждений найденному ранее обобщению. В основе этого метода лежит осознание того, что наблюдаемые человечеством закономерности можно проверить экспериментальным путем. Вынесенное говорящим общее суждение в случае необходимости подтверждается случаями из жизни. Это общее суждение не только задаёт однозначное направление взгляда на следующие далее факты, но и настраивает слушателей видеть эти факты глазами говорящего. Подчиниться дедуктивному методу означает поставить перед собой задачу в виде общего положения и, разбираясь в частностях, решить её.

# ДИСПОЗИЦИЯ

## Методы изложения материала

**Индуктивный метод изложения** – это движение от частного к общему, то есть за серией частных обнаруживается некая закономерность. «Единичное» в индуктивном методе превращается в «общее».

# ДИСПОЗИЦИЯ

## Методы изложения материала

**Аналогический метод** (аналогия – греч.: сходство) – сопоставление различных явлений, событий, фактов. Это метод рассмотрения неизвестного на фоне известного. Неизвестное всегда лучше объяснить через сравнение с известным. Аналогия выявляет и фиксирует существенный признак объекта. Но для аналогии должно быть основание. Кроме того, нельзя сравнивать с неизвестным. Это два главных требования, предъявляемых к методу аналогии.

# ДИСПОЗИЦИЯ

## Методы изложения материала

**Стадиальный метод** (греч. Stadia - ступенька) (можно: ступенчатый метод) – последовательное изложение одного вопроса за другим. От хронологического метода (естественная модель) стадиальный отличается тем, что стадиальный метод отвечает не логике события, а логике движения мысли (не цепочка фактов, а цепочка вопросов). Требования к стадиальному методу одно: прежде чем переходить к следующему вопросу, необходимо разрешить предыдущий. Здесь важно строго придерживаться линейности в развёртывании мысли, не поддаваться искушению вернуться к предыдущим вопросам. Такое движение от стадии к стадии обязывает говорящего к осуществлению процесса градуирования темы: риторически грамотным считается сообщение, в котором говорящий идет «по ступенькам» вверх или вниз, выдерживая единое направление.

# ДИСПОЗИЦИЯ

## Методы изложения материала

**Концентрический** метод — расположение материала вокруг главной проблемы. Метод этот необходим в тех случаях, когда важно осветить лишь одну проблему, вокруг которой и строится сообщение. Центр этого сообщения и «управляет» композицией. Здесь возникает необходимость постоянного возврата к проблеме, которая погружается в разные контексты, обрастает новыми фактами, подробностями, превращается из мелкой, незначимой, в более серьёзную, значимую.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Заключение может быть трёх типов:

- суммирующее (подведение итога и формулирование вывода);
- апеллярующее (способ эмоционально завершить речевую ситуацию);
- типологизирующее (это заключение, ставящее сообщение в перспективу).

Предпочтительнее типологизирующее заключение: поскольку в основе фактически любого сообщения лежит проблема, всегда существует возможность показать, как выглядит эта проблема в перспективе.

# АРГУМЕНТАЦИЯ

**Аргументация** (греч. – доказательство) – искусство подбора веских подтверждений сказанному.

Аргументация – сложный процесс, при осуществлении которого ориентируются на вполне определённую, подробно разработанную в риторике логическую операцию, представляющую собой комбинирование суждений – элементов доказательства: тезиса, аргумента и демонстрации.

# АРГУМЕНТАЦИЯ

**Тезис** (греч. – положение) – утверждение, истинность которого требуется доказать.

Главное требование, предъявляемое к тезису, – тезис должен быть истинным.

Второе требование – тезис должен быть чётко сформулирован.

Третье требование – он должен быть единообразным на протяжении всего речевого изложения.

# АРГУМЕНТАЦИЯ

**Аргумент** (лат. «доказательство») – мысль или положение, которое используется для доказательства истинности или ложности тезиса. К аргументу предъявляются следующие требования.

1. Аргумент должен быть истинным. Истинность аргумента должна быть принята обеими сторонами: говорящим и слушающими. Если один из речевых коммуникантов, а именно слушающий, не признаёт истинность аргумента, этот аргумент не может быть использован для доказательства тезиса.

2. Это требование достаточности для доказательства тезиса. Аргументация должна быть достаточной для людей, на которых она направлена. Уровень достаточности аргументации всегда индивидуален. Достаточность не есть константа, это переменная, и её значение зависит от множества факторов, связанных с конкретной личностью слушателя.

3. Он должен быть мыслью, истинность которой доказана самостоятельно, независимо от доказываемого положения. Нельзя в защиту тезиса приводить аргумент, который сам по себе вытекает из этого тезиса, иначе возникает логико-речевая ошибка, называемая «порочный круг».

# ЛОГИЧЕСКАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

Различают два типа аргументации: логическую и аналогическую.

**Логическая аргументация** опирается на силлогистику и законы формальной логики.

Силлогистика – учение, разработанное Аристотелем. Силлогистика учит тому, как логически корректно соотносить тезис с аргументами.

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

Категорическим называют суждение, в котором выражается знание о принадлежности или непринадлежности признака предмету независимо от каких-либо условий. Средний термин силлогизма является общим для обеих посылок.

Например:

Всякий, кто хочет быть экономистом, должен быть образованным человеком;

Иванов хочет быть экономистом;

---

Значит, Иванов должен быть образованным человеком.

Средний термин этого силлогизма – экономист.

# ЛОГИЧЕСКАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

Итак, силлогизм состоит из трёх суждений. Это опосредованное умозаключение (опосредованным называется умозаключение, в котором вывод делается на основании нескольких посылок). В первом суждении содержится общее правило (Всякий, кто хочет быть экономистом, должен быть образованным человеком). Во втором приводится конкретный случай (Иванов хочет быть экономистом). В третьем делается вывод или заключение (Иванов должен быть образованным человеком).

# ЛОГИЧЕСКАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

В классической риторике силлогистика гарантирует точность понятий, а законы формальной логики предохраняют от нарушения основных принципов мышления и предосудительных форм ведения дискуссии.

Законов формальной логики четыре:

- закон тождества,
- закон противоречия,
- закон исключённого третьего,
- закон достаточного основания.

# ЛОГИЧЕСКАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

**Закон тождества** формулируется следующим образом: «Каждая мысль в процессе данного рассуждения должна иметь одно и то же определённое, устойчивое содержание». Это значит, что во время рассуждения нельзя подменять один предмет мысли другим. (Всякая сущность совпадает сама с собой).

# ЛОГИЧЕСКАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

**Закон противоречия** звучит так: «Две противоположные мысли об одном и том же предмете, взятом в одно и то же время и в одном и том же отношении, не могут быть одновременно истинными». Никакое высказывание, таким образом, не является одновременно истинным и ложным. Суждения не должны противоречить друг другу.

# ЛОГИЧЕСКАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

**Закон исключённого третьего** гласит: «Из двух противоречащих высказываний в одно и то же время и в одном и том же отношении одно непременно истинно». Иначе говоря, истинно или само высказывание, или его отрицание. Третьего не дано. Например, из высказываний: (1) «Все планеты имеют спутники» и (2) «Неверно, что все планеты имеют спутники» (или то же самое «Некоторые планеты не имеют спутников») истинным является только одно, а именно (2). Никакого «третьего высказывания», которое также было бы истинным, между ними образовать нельзя.

# ЛОГИЧЕСКАЯ АРГУМЕНТАЦИЯ

**Закон достаточного основания**, в отличие от всех предыдущих, сформулированных Аристотелем, был сформулирован Лейбницем (рубеж XVII – XVIII вв.). Этот закон гласит: «Всякая правильная мысль должна быть обоснована другими мыслями, истинность которых доказана». Под основанием понимается суждение, которое само по себе больше не нуждается в доказательствах в силу его проверенности, удостоверенности или засвидетельствованности. Достаточные основания – это:

- твердо обоснованные в истории человечества суждения (законы, теоремы, аксиомы...);
- удостоверенные суждения (сахар сладкий);
- собственные суждения, ранее уже доказанные самостоятельно или выведенные из истинности других положений (силлогизмы и др.).

Закон достаточного основания, таким образом, отвечает за доказанность суждения: всякое принимаемое суждение должно быть надлежащим образом обосновано.

# Мемория

**Мемория** – наука о запоминании речи, она содержит в себе рекомендации по развитию памяти, различные приёмы запоминания материала. Основным понятием, используемым в этом разделе риторики, является мнемотехника, т.е. техника запоминания.

# Мемория

В мнемотехнике используются различные приёмы и методы запоминания материала:

**Метод Цицерона.** Это метод основывается на естественных ассоциациях, то есть на связях, которые образовались в мозге естественным путём при регулярном восприятии зрительных образов, имеющих взаимосвязи. Используются связи между объектами, находящимися в знакомых ситуациях. Информация, которую нужно запомнить, расставляется мысленно по ходу движения по комнате. Вспомнить эту информацию можно, если представить себе ту же комнату – всё будет на тех местах, где было расположено при предыдущем «обходе».

# Мемория

**Приём «Матрёшка».** При запоминании последовательности образы вкладываются друг в друга как в знаменитой русской матрёшке. Относительные размеры соединяемых образов в каждой паре: большой + маленький. Внутри текста – абзац, внутри абзаца – ключевое предложение, внутри ключевого предложения – ключевое слово.

# АКЦИЯ

**Акция** (лат. – Action - действие) – раздел классической риторики, в котором даются рекомендации по непосредственному произнесению подготовленной речи.

Речь диссертанта должна быть ясной для понимания, уверенной и выразительной, что зависит от темпа, громкости и интонации. Когда соискатель говорит торопливо или тихо, невнятно, проглатывает окончания слов, то степень восприятия от этого существенно снижается. Спокойная, внятная речь импонирует слушателям. Диссертант не должен быть скованным, нахмуренным. Иногда деликатная шутка не помешает: «Думаю, что эта запятая не сыграет коварную роль».

# Рекомендуемая литература

1. Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Риторика. Ростов-на-Дону, 2010.
2. Кузнецов И.Н. Бизнес-риторика. М., 2008.
3. Толпыкин В.Е. Логика. М., 2004.

# Вопросы к зачёту

1. Научный стиль речи. Понятие. Требования.
2. Языковые особенности научного стиля. Лексические.
3. Языковые особенности научного стиля. Морфологические, синтаксические.
4. Правила текстовой композиции научного стиля речи.
5. Подстили и жанры научного стиля речи.
6. Рецензия как жанр научной речи.
7. Диссертация. АРД.
8. Инвенция. Таксономия.
9. Таксономические схемы.
10. Диспозиция.
11. Методы изложения материала.
12. Аргументация. Тезис. Аргумент.
13. Логическая аргументация. Законы формальной логики.
14. Мемория. Мнемотехника.
15. Акция.