

УДК 81.116.1/116.2

ВОПРОС КАК ВИД РИТОРИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

Коновалова Е.А.

Получение строго определенного знания требует разнообразия форм и методов построения вопроса и его структуры. Что такое вопрос? Это некоторая система знаний. Для того чтобы задать вопрос, мы уже должны иметь какое-то представление о предмете вопроса, о том, о чем мы хотим спросить, а это, в свою очередь, подразумевает и некоторый набор ответов, который полностью описывает уровень нашего знания предмета вопроса и область искомого знания, то есть то, о чем мы спрашиваем и на что направлен вопрос.

Вопрос – это своеобразная микротеория, которая одной частью (вопросной) описывает то, что уже было, наше прошлое знание, а второй частью (ответной) охватывает некоторое гипотетическое знание, которое устанавливается характером ответа, набором и количеством альтернатив, а также порядком их выбора, что оказывается не всегда просто и подчиняется определенным правилам [1, с.82-83].

«...Мы или додумываемся сами до решения того или иного вопроса путем определенной работы мысли, или, когда не хотим или не можем сами решить, спрашиваем у людей знающих» [3, с.35].

Поскольку вопросы в целом являются основным механизмом любой дискуссии, то можно сказать, что заранее заданные вопросы являются особым видом аргументации, причем весьма эффективным.

С помощью вопросов можно:

- направить процесс передачи информации в русло, соответствующее нашим планам и пожеланиям;
- перехватить и удержать инициативу в беседе;
- активизировать собеседников, с тем чтобы от монолога перейти к гораздо более целесообразному с точки зрения передачи информации диалогу;
- дать возможность собеседнику проявить себя, показать, что он знает, с тем чтобы он сам предоставил нам нужную информацию [4, с.58-59].

Существует 12 риторических методов, одним из которых является *метод опроса*, основанный на том, что вопросы задаются заранее. Вопросы – «ударный инструмент» любой беседы, а поскольку мы хотим узнать от собеседника преимущественно не то, что он хочет сам нам сообщить, то мы тщательно их продумываем, предусматриваем обстоятельства, при которых мы сможем в определенной последовательности и в нужном темпе задать собеседнику ряд вопросов, которые должны быть краткими и содержательными, но при этом предельно точными и понятными. Следует иметь в виду, что ряд неправильно подобранных вопросов может довести любого собеседника до кипения.

Верно поставленный вопрос позволяет уточнить точку зрения оппонента, получить от него дополнительные сведения, понять его отношение к обсуждаемой проблеме. Удачный ответ укрепляет собственную позицию полемиста.

Актуальность. Необходимым звеном в реализации стратегических задач риторического воздействия и способов передачи информативного тематического пространства выступает вопросно-ответный комплекс, выполняющий в практике риторического общения две важнейшие функции, а именно: при помощи вопросов и ответов: а) производится фиксация и выражение развития знаний о внешнем мире в целом (познавательная функция) и б) осуществляется целенаправленная передача знаний и представлений от одного человека к другому (коммуникативная функция).

Хорошо известно, что теорию риторического воздействия (и как теорию красноречия, и как теорию убеждающей, воздействующей речи) всегда интересовала роль вопросно-ответного комплекса с точки зрения эффективности риторического взаимодействия. При этом обращалось внимание на то, что вопросы обладают сильным активизирующим воздействием на аудиторию, оживляя речь, заостряя внимание слушателей, пробуждая в них чувство инициативы, создавая условия для коллективного размышления. Действительно, роль названного комплекса в риторическом воздействии чрезвычайно велика, ибо, по замечанию историка и философа Р. Коллингвуда, свод знания состоит не из отдельных «предложений», «высказываний», «суждений» или других актов утвердительного мышления и того, что ими утверждается. «Знание состоит из всего этого, вместе взятого, и вопросов, на которые оно дает ответы» [13, с.339].

В риторическом диалоге ведущая роль принадлежит вопросу, так как именно вопрос придает риторическому взаимодействию строгое направление. Благодаря вопросам отдельные речевые действия отвечающего обретают смысл, а оказавшись за рамками вопросов (в случае ответов невпопад, например), они его теряют. С помощью вопроса выражается стремление к устранению сомнения, колебания, неопределенности в знании и получению нового, более полного и точного знания, а также стремление к более отчетливому пониманию некоторого положения дел, целевых устремлений или мыслей собеседника.

Вопросительные риторические действия фиксируют различного рода потребности, которые возникают в ходе риторического взаимодействия по различному поводу, и их постановка связана с различными трудностями и противоречиями в актах риторического взаимодействия.

Достаточно большая группа вопросительных предложений практически не содержит в себе значения вопроса. К этой группе относятся прежде всего так называемые риторические вопросы (также: риторические вопросительные предложения/высказывания/ суждения), которые обладают всеми признаками вопросительных предложений, но совершенно не содержат побуждения к ответу, а выражают обыкновенные суждения. Например, в риторическом вопросительном предложении «И какой он руководитель?» содержится утверждение, что человек, о котором идет речь, либо вообще не является руководителем, либо же, по оценке говорящего, является плохим руководителем, но вовсе не вопрос.

В общем виде логическую структуру вопроса можно представить таким образом: а) в нем обозначено представление, хотя и весьма неопределенное, искомого или «запрашиваемого»; б) в нем имеется некоторое знание в виде предпосылок; в) в нем содержится требование перехода от незнания (непонимания) к знанию (пониманию), от данного к искомому.

Постановка проблемы. Существует возможность классифицировать вопросы по различным основаниям. Так, например, по степени выраженности в речевых конструкциях вопросы могут быть явными (эксплицитными) или скрытыми

(имплицитными). Явный вопрос выражается полностью в языковой форме вместе со своими предпосылками и требованием установить неизвестное. Скрытый вопрос выражается лишь своими предпосылками, а требование устранить неизвестное восстанавливается после осмысления предпосылок вопроса. Например, услышав от инициатора фразу: «Только 25 апреля 2001 г. заканчивается действие контракта по выпуску фирменной продукции. Однако Ваша рабочая группа уже сегодня начнет готовить новый контракт», – адресат не обнаружит в ней явно сформулированных вопросов. Но при осмыслении полученной информации у адресата невольно возникает желание спросить: «Почему именно данная рабочая группа начинает подготовку к новому контракту и почему немедленно?». Более того, могут возникнуть и другие вопросы, особенно если адресату известно, что подготовкой контрактов занимается специальный отдел. Таким образом, очевидно, что упакованная в определенной языковой форме информация содержит скрытые вопросы.

В структурно-манифестационном (конструктивном) плане вопросы подразделяются на простые и сложные. В противоположность сложному вопросу простой не может быть расчленен на элементарные вопросы. Как правило, любой сложный вопрос образуется из простых с помощью союзов «и», «или», «если, то» и др. Например: «Между какими фирмами было заключено соглашение о поставке автомобилей на отечественный рынок и к каким последствиям оно привело?». Попутно заметим, что прежде чем отвечать на сложный вопрос, целесообразно разбить его на простые вопросы.

При декодировании сложных вопросов важно иметь в виду, что смысл союзов, образующих сложные вопросы, не тождествен смыслу соответствующих союзов, например, в логике высказываний, где они выступают в роли функторов, образующих сложные истинные или ложные высказывания из простых истинных или ложных высказываний [21]. А вопросы сами по себе не бывают истинными или ложными, как как они могут быть правильно или неправильно поставленными. Иначе говоря, вопросы могут быть только корректными или некорректными.

Среди простых вопросов различают также открытые и закрытые вопросы. Открытые вопросы не связывают отвечающего адресата строгими рамками и позволяют дать ответы в (любой) свободной и непринужденной форме. Однако в силу такой «свободы» ответа указанная разновидность вопросов нередко обладает неоднозначным смыслом. Примерами открытых вопросов являются обычные вопросы в экзаменационных билетах. В частности, к такому же типу относятся и вопросы: «Что вы можете сказать о выполнении плана на Вашем участке?»; «В чем секрет производительности труда Ваших соседей?».

При постановке открытых вопросов в процессе риторического взаимодействия следует учитывать тот факт, что они, как правило, характеризуются значительной неопределенностью в своих требованиях к структуре и содержанию ответов и предоставляют отвечающему адресату возможности для риторического «маневра», дополнения изложенного материала новой информацией.

Закрытый вопрос, напротив, строго лимитирует отвечающего адресата, ставит его в жесткие условия информационного и тематического пространства и требует точного, определенного ответа в виде одного-единственного повествовательного (утвердительного) предложения/высказывания. Такая специфика постановки закрытых вопросов достигается путем четкого указания со стороны инициатора на категорию (множество), к которой принадлежит ответ (искомый «объект», предмет), и поэтому хотя бы в общих чертах уже известно, что требует инициатор, ставя такого рода вопросы.

По способу запроса неизвестного выделяются также два основных вида вопросов. Для вопросов первого вида (их часто называют еще вопросами к решению) характерно то, что подтверждающий ответ или его отрицание является элементом структуры самого вопроса. И с точки зрения композиционно-манifestационного оформления самой вопросительной конструкции они находятся непосредственно под вопросительным знаком. Постановка таких вопросов уже сама по себе исчерпывает совокупность всех возможностей, среди которых и следует искать ответ. Так, например, постановка вопроса «Поступил ли новый заказ на выпуск фирменной продукции?» предполагает лишь две возможности ответов – либо «да», либо «нет». Попутно следует заметить, что вопросы подобного рода называются дихотомическими. Необходимо, однако, признать, что в ряде других случаев таких возможностей для ответов может быть и больше, как, например, при постановке вопроса «Вы пойдете в отпуск зимой, весной или летом?».

Вопросы второго вида (так называемые «вопросы к дополнению») характеризуются тем, что в них намечена лишь только схема ответа, которая именуется основой вопроса. Но основу вопроса не следует смешивать с логической предпосылкой вопроса. Специфика конструктивного оформления самих вопросительных фраз такова, что в нем возможные ответы не содержатся непосредственно под вопросительным знаком, и поэтому точно неизвестно, сколько таких ответов может быть вообще. Рассмотрим, например, следующие вопросительные конструкции: «Кто является президентом России?» и «Как возводится в квадрат сумма двух чисел?». В основе первого вопроса лежит повествовательная схема утверждения, что «X является президентом России», а в основе второго вопроса также заложена повествовательная схема утверждения, что «Сумма двух чисел возводится в квадрат способом X». Механизм превращения основы вопроса в ответ достаточно прост: основа вопроса превращается в ответ только при подстановке вместо переменной X, называемой неизвестной компонентой вопроса, имен (простых и сложных), обозначающих предметы в соответствующей предметной области, которые указаны на схеме утверждения. Эта предметная область называется областью неизвестной составляющей вопроса. В разговорном языке она выделяется вопросительными словами или частицами. Граница области неизвестной составляющей является границей вопроса, отделяющего его от других вопросов.

Поэтому тот, кто ставит вопрос второго вида, всегда должен быть готовым – в соответствии с требованиями адресата – к его коррекции. Во многих случаях такая операция возможна на основе разбиения вопроса второго вида на соответствующие вопросы первого вида. Так, полученный от инициатора вопрос «Какие из областных фирм участвуют в реализации проекта по начальному профессиональному образованию?» адресат может уточнить, заменив его определенной цепочкой простых вопросов, типа: «Некоммерческое образовательное учреждение ТИЭМ принимает участие в реализации проекта по начальному профессиональному образованию?»; «Государственное образовательное учреждение ТГСХА принимает участие в реализации проекта по начальному профессиональному образованию?» и т.д., перечисляя все известные образовательные и другие учреждения.

В количественном плане можно различать общие и частные вопросы. Например, вопрос о закономерностях экономического развития отдельного района является частным по отношению к вопросу о закономерностях экономического развития страны или мира. При этом уяснение общего вопроса всегда необходимо для рассмотрения частного вопроса, потому что решение частных вопросов возможно только на фоне решения общих вопросов.

По отношению к цели риторического взаимодействия и воздействия вопросы могут быть подразделены на узловые (тематические) и наводящие. Вопрос является узловым, если верный ответ на него служит непосредственно раскрытию темы риторического общения. Наводящим является вопрос, если верный ответ на него каким-то образом подготавливает или приближает собеседников к пониманию узлового вопроса, которое, в свою очередь, зависит от освещения наводящих вопросов. Однако важно иметь в виду, что четкой границы между узловыми и наводящими вопросами нет.

Названные виды вопросов широко используются в практике риторического воздействия, особенно в условиях подготовки к публичному выступлению, к докладам на планерках и заседаниях, научно-технических и производственных советах, а также при изложении материала в ходе личных и деловых бесед при убеждении, аргументации или побуждении.

Прямые ответы в виде различного множества повествовательных высказываний получают из основы вопроса путем подстановки вместо переменной *X* имен из области неизвестной составляющей вопроса. Сообщая свою основу и выделяя область своей неизвестной составляющей, вопрос таким образом уже сам определяет класс прямых ответов. Например, на вопрос «Кто из семи нынешних представителей президента в федеральных округах был председателем правительства России?» можно дать прямые ответы, подставляя вместо неизвестной составляющей в основу «*X* из семи нынешних представителей президента в федеральных округах был председателем правительства России» ряд имен: Виктор Казанцев, Сергей Кириенко и др. При этом прямой ответ с определенным именем не является обязательно истинным, так как только один из названных семи будет соответствовать сути вопроса.

Косвенные ответы определяются как ответы, не являющиеся прямыми, но связанные с ними некоторым логическим отношением по истинности. Например, на вопрос «Есть ли жизнь на планете Венера?» можно ответить: «Температура атмосферы этой планеты равна приблизительно 485 °С, а при такой температуре все живое гибнет». Этот ответ будет косвенным. Он, как и схема его построения, т.е. его основа, не содержится под вопросительным знаком, однако из него логически следует прямой ответ: «На Венере нет жизни» [6, с.214]. По сравнению с прямым, косвенный ответ нередко содержит дополнительные сведения и потому используется для всестороннего рассмотрения вопроса.

Полные ответы представляют собой ответы, которые без остатка устраняют сообщаемую вопросом неопределенность и делают неизвестное известным. В качестве такового может функционировать всякий прямой ответ, а также всякое непротиворечивое утверждение, из которого следует прямой ответ. Истинный полный ответ можно называть **исчерпывающим** ответом. Следовательно, всякий исчерпывающий ответ является полным, но не наоборот.

Частичные ответы являются такими ответами, которые только в некоторой степени устраняют сообщаемую вопросом неопределенность и приближают превращение неизвестного в известное. В качестве частичного ответа может выступать всякое утверждение, вытекающее в качестве следствия из прямого ответа на основе принятых положений, но не наоборот. Так, ответы «Казанцев или Кириенко были председателем правительства России» и «Кто-то из полномочных представителей президента России был председателем правительства России» являются частичными ответами. Каждый из них следует из прямого ответа «Кириенко являлся председателем правительства России».

Частичный ответ может быть ценным в том отношении, что с его помощью нахождение нужной информации ограничивается более узким кругом вариантов.

Множество прямых и косвенных ответов составляет группу подходящих ответов. **Подходящие ответы** не соответствуют основе вопроса или области его неизвестной составляющей. Например, неподходящими ответами являются ответы «Юрий Лужков был президентом России», «Евгений Примаков был президентом России» на вопрос «Кто из известных политиков нынешней России был президентом?», поскольку они не входят в область его неизвестной составляющей. Неподходящим также будет и ответ «Лондон является центром Англии» на вопрос: «Какой город является столицей Англии?», так как он не соответствует основе вопроса «город X является столицей Англии». Неподходящий ответ не отвечает на данный вопрос или не отвечает ни на один из поставленных вопросов вообще, поэтому такие ответы, по выражению М.М. Бахтина [4, с. 350], лишены для нас смысла, ибо они ни на что не отвечают. А «то, что ни на что не отвечает и лишено смысла» в риторическом взаимодействии может служить лишь орудием разрушения вопросно-ответных единств, и в результате такого разрушения исчезает взаимопонимание между участниками риторического общения.

Закрытые вопросы – это вопросы, на которые ожидается ответ «да» или «нет». Они ведут к созданию напряженной атмосферы в беседе, поскольку резко сужают «пространство для маневра» у собеседника. Поэтому такие вопросы следует применять со строго определенной целью. Как правило, такие вопросы побуждают партнера по риторическому взаимодействию мыслить в одном, установленном инициатором направлении, и нацелены непосредственно на принятие определенного решения.

В этом плане наиболее эффективными с точки зрения риторического воздействия являются так называемые двойные закрытые вопросы, например: «Следует ли назначить заседание совета трудового коллектива уже на эту неделю или перенесем его на следующую?». Такая форма вопроса предлагает собеседнику и третью возможность ответа, которая может привести к длительной отсрочке заседания.

Открытые вопросы – это вопросы, на которые нельзя ответить только «да» или только «нет», потому что они требуют определенного объяснения (определенной информации) от адресата. Этот тип вопросов начинается со слов «что», «кто», «как», «сколько», «почему», например: «Каково Ваше мнение по данному вопросу?»; «Каким образом Вы пришли к такому выводу?»; «Сколько еще правил нужно принять в рамках новой налоговой системы?»

С помощью вопросов такого типа партнеры вступают в риторическое общение, причем упор делается на монологическую речь собеседника. В этом случае техника постановки подобных вопросов имеет ярко выраженную прагматическую направленность. Во-первых, конкретная цель передачи информации здесь не так строго реализуется, как, например, в закрытых вопросах, поскольку собеседнику дается возможность для маневрирования и подготовки к принятию всевозможных решений. Во-вторых, тем самым создается «искусственное» положение в диалоге, когда инициатор имплицитно отдает стратегическую инициативу адресату, желая подробнее узнать его мнение (квалификацию, уровень знаний и т.д.). В-третьих, усиливается риторический эффект от постановки открытых вопросов хотя бы уже потому, что задающий вопрос располагает временем узнать больше о своем собеседнике: вспомним известное изречение Бальтасара Грасиана – «Говори, чтобы я узнал, кто ты».

Типология вопросов Мишча П.	Типология вопросов Бороздиной Г.В.	Типология вопросов Аверьянова Л.Я.
Открытые		Фактологические
Закрытые		Мотивационные
Риторические		Прямые
Переломные		Ситуационные (ситуативные)
Вопросы для обдумывания		Образные: <i>вопросы в картинках</i>
-	Корректные	Вопросы-суждения
-	Некорректные	Вспомогательные: <i>контактные</i> <i>подготовительные</i> <i>буферные</i> <i>контрольные</i> <i>(вопросы-фильтры)</i>
-	Нейтральные	Дихотомические (с двумя альтернативами)
-	Благожелательные	Вопросы с полным и неполным делением
-	Неблагожелательные <i>(враждебные,</i> <i>провокационные)</i>	-
-	Острые	-

Использование в риторическом воздействии названных вопросов приводит к определенной системе проявлений коммуникативного эффекта, в которой риторическая суггестия манифестируется следующим образом:

- собеседник должен тактически обдумывать свои ответные шаги и выбирать их правильное языковое (конструктивное) оформление, т.е. постановка открытого вопроса «стимулирует» речевую активность собеседника;
- говорящий посылает своему партнеру сигнал о том, что они должны переходить к более высокой ступени риторической беседы, т.е. к обмену мнениями, а не замыкаться на монологических (отдельных) высказываниях;
- собеседник имеет возможность без подготовки, по своему усмотрению выбирать, какие данные, информация и аргументы уместны в данном конкретном случае и когда их представить для более успешного (или просто успешного) коммуникативного вклада в развитие сценария риторического общения;
- инициатор непосредственно обращается к собеседнику, что способствует устранению барьеров, тем самым открытый вопрос является определенным тактическим приемом, при помощи которого можно вывести собеседника из состояния замкнутости и сдержанности;

ВОПРОС КАК ВИД РИТОРИЧЕСКОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ

- собеседник, и это самое главное, становится для всех участников риторического взаимодействия источником идей и предложений по дальнейшему развитию кооперативности и сотрудничества в реализации коммуникативной цели общения.

Почвой для этих вопросов является позитивная или нейтральная позиция собеседника по отношению к инициатору риторического воздействия, а также готовность передать информацию или поделиться ею в нужный момент общения. При этом не следует забывать, что в этой ситуации неизбежно теряется стратегическая – да и коммуникативная тоже – инициатива, а также может оборваться последовательность развития темы, так как беседа может повернуть только в русло интересов и проблем вашего собеседника. Основная опасность широкого использования техники открытых вопросов заключается в том, что не только инициатор риторического воздействия, но и его собеседник могут вообще потерять контроль за ходом беседы.

Принцип понятийного деления позволяет сгруппировать вопросы по двум типам, а именно с **неполным и полным делением**. Первый тип означает, что набор альтернатив, предлагаемый респонденту, не исчерпывает всего понятийного содержания вопроса. Во втором, наоборот, набор альтернатив полностью его исчерпывает. Каждый из них имеет свои правила построения и особенности использования.

Типология Романова А.А., Ходырева А.А.		
Основание классификации	Виды вопросов	
По степени выраженности в речевых конструкциях	явные (эксплицитные)	скрытые (имплицитные)
В структурно-манифестационном (конструктивном) плане	простые: <i>открытые</i> <i>закрытые</i>	сложные
По способу запроса неизвестного	«вопросы к решению» (дихотомические)	«вопросы к дополнению»
В количественном плане	общие	частные
По отношению к цели риторического взаимодействия и воздействия	узловые (тематические)	наводящие
По характеру риторического воздействия	творческие: <i>вопросы-задачи</i> <i>вопросы-проблемы</i>	нетворческие

Выводы. Итак, риторические вопросительные и ответные действия представляют собой две противоположности единого целого: вопрос есть инициированное «обращение» в форме речевого действия, требующее ответа, а ответ, в свою очередь, есть речевое риторическое действие в форме высказываний или суждений, вызванное вопросом. Поэтому риторическое взаимодействие можно представить как своеобразный ритм вопросов и ответов.

Список литературы

1. Аверьянов Л.Я. Искусство задавать вопросы. – М., 1987.
2. Акляринский Б.С. Общение и его проблемы. – М.: Знание, 1992.
3. Баева О.А. Ораторское искусство и деловое общение. – Минск, 2001.
4. Бахтин М.М. Эстетика словесного творчества. – М.: Искусство, 1979.
5. Берков В.Ф. Взаимодействие лектора и слушателей. – М., 1986.
6. Берков В.Ф., Яскевич Я.С. и др. Логические основы общения. – М.: Наука, 1994.
7. Берн Э. Игры, в которые играют люди. Люди, которые играют в игры. – М., 1988.
8. Бороздина Г.В. Психология делового общения. – М., 1999.
9. Жуков Ю.М. и др. Диагностика и развитие компетентности в общении. – М., 1990.
10. Жуков Ю.М. Эффективность делового общения. – М., 1988.
11. Кабаченко Г.С. Методы психологического воздействия. – М., 2000.
12. Ключев Е.В. Речевая коммуникация. Учебное пособие для ун-тов и ин-тов. – М.: РИПОЛ КЛАССИК, 2002.
13. Коллингвуд Р.Дж. Идея истории. Автобиография. – М., 1980.
14. Лебедева М.М. Уметь вести переговоры. – М., 1991.
15. Маслова О.М. Познавательные возможности открытых и закрытых вопросов // Социологические исследования. – 1984. – №2.
16. Мишич, Предраг Г. Как проводить деловые беседы. – М., 1983.
17. Пешковский А.М. Вопрос о «вопросах» // Избранные труды. – М., 1959.
18. Пешковский А.М. Русский синтаксис в научном освещении. – М., 1956.
19. Психологические исследования общения / АН СССР, Ин-т психологи. – М., 1985.
20. Психологический словарь / Под ред. В.В.Давылова, А.В.Занорожца и др. – М.: Педагогика, 1983.
21. Психология в управлении / [И.П.Волков]. – Л., 1983.
22. Романов А.А., Ходырев А.А. Управленческая риторика. Учебник. – М., 2001.
23. Тренев Н.Н. Управление конфликтами. – М., 1999.

Поступила в редакцию 30.03.2006 г.