

*Бондар Т.І.,
кандидат філософських наук, доцент кафедри філософії
Київського університету ім. Бориса Грінченка*

РИТОРИКА ЯК ЗНАРЯДДА ВЛАДИ

Анотація. Феномен влади відіграє в житті будь-якого суспільства визначну роль. Буття людини як соціального суб'єкта невіддільне від буття інших членів соціуму. У соціальному вимірі влада представляє силове відношення, яке виражає будь-яку перевагу і домінування. Психологічний вимір влади фіксує ставлення лідерства. В сучасній соціокультурній ситуації особливої актуальності набуває дослідження ролі риторики у реалізації влади.

Мета статті -проаналізувати роль риторики в реалізації владних відносин за допомогою словесного впливу на інтелектуальну і емоційно-психологічну та вольову природу людини.

Успішна комунікація влади може здійснюватися через переконання, важливу роль в якому відіграє мова. Вплив на свідомість інших засобами мови здійснюється за допомогою ораторського мистецтва, теоретичною основою якого ще з часів Аристотеля є риторика.

Ключові слова: влада, комунікація, риторика, воля, примус, опір, мова, переконання.

Феномен влади відіграє в житті будь-якого суспільства визначну роль, і тому проблема дослідження влади залишатиметься актуальною доти, доки існує людське суспільство. Будучи явищем багатограним, влада постійно привертає увагу дослідників в галузі філософії, соціології, політики, психології та ін. Різноманіття підходів до вивчення феномену влади з необхідністю породжує і різноманітні трактування цього складного поняття.

Людина — істота суспільна і її буття як соціального суб'єкта невіддільне від буття інших членів соціуму. Результат життєдіяльності того чи іншого суспільного організму завжди є результатом взаємодії його членів, є рівно-векторною величиною реалізації волі кожного з них, устремлень, прагнень, бажань, результатів втілення творчої енергії кожного з членів суспільства і т. ін. Тому проблема влади, владних відносин та способів і засобів їх реалізації завжди будуть притягувати увагу представників соціальних та гуманітарних наукових кіл. Проблеми моральних засад влади, її ціннісних джерел, сила влади стосовно закону і особистості, проблеми обов'язку та особистої свободи, егоїзму носіїв влади раз у раз з'являються в полі зору досліджень науковців.

Поняття «влада» в повсякденному житті і в науковій літературі вживається в різних сенсах. При глибокому розгляді питання виявляється, що зміст його не може бути повністю розкритий лише з точки зору економіки і політики, права і моралі, які представляють окремі аспекти такого багатозарового і в той же час цілісного феномена, яким є влада. Для цього необхідно дослідження влади на найрізноманітніших рівнях її функціонування в суспільстві, історії та культурі.

Основні підходи до вивчення інституту влади сформувались **вже в контексті античної інтелектуальної традиції**, яка узагальнювала соціально-політичний досвід **інтелектуальної традиції Давньої Греції та Риму**. Визначні представники античної філософії — Платон та Аристотель розробили класифікацію видів влади, проаналізували вплив влади на особистість та суспільство, виявили схеми її функціонування. Але вони не намагалися розкрити її сутнісний смисл, знайти те інваріантне, що представляє владу як таку. У Платона і Аристотеля зустрічаються лише окремі висловлювання щодо цього. Так, для Платона влада — це перш за все відносини панування та підкорення, які повинні твердо спиратися на принципи обов'язку та справедливості. Для Аристотеля влада є законом, принципом космосу, що впорядковує всі елементи буття всесвіту [1, с. 382]. Однак категоріального статусу дане поняття не мало. Один із дослідників влади В. Г. Ледяєв справедливо зауважував, що мислителі «не вдавались в детальний аналіз поняття влади, вважаючи само собою зрозумілими такі ключові терміни як «влада», «вплив», «авторитет», «правління». Вони не потребують розробки, оскільки значення цих слів зрозуміло кожній людині із здоровим глуздом» [5, с. 25].

В ХХ столітті до аналізу влади звертались такі теоретики як Х. Арндт, Р. Арон, Б. Беррі, М. Вебер, Э. Гидденс, Р. Даль, Х. Лассуелл, С. Льюке, О. Массінг, Ч. Мерріам, Т. Парсонс, Б. Рассел, М. Фуко та ін. Сучасні дослідження феномену влади представлені в працях ряду науковців, таких як Байрачна Л. К., Батлер Д., Бібіхін В. В., Боровий А. А., Єлеманова А. М., Осадчий Н. И. Однак як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі на передній план сучасних політико-владних досліджень все більш виступають проблеми легітимності та законності.

Не зважаючи на широкий інтерес до проблем влади, більшість досліджень ведеться саме в площині політичної влади, а не феномену влади як такої. Але ми живемо в культурі, в якій всі проблеми, по суті, розглядаються як проблеми комунікації. Тобто комунікація сприймається як єдиний реальний зв'язок, що може поєднувати, утримувати в цілісності різноманітне сучасне суспільство [7, с.47]. І тому в сучасній соціокультурній ситуації значно зросла увага до такого соціального феномена, як комунікація, яка стає об'єктом аналізу на різних рівнях і в різних контекстах. Отже, особливої актуальності набуває дослідження ролі комунікації у реалізації влади, дослідження її комунікативної природи.

Відповідно до класичної філософської та соціологічної парадигми влада представляє собою особливе вольове відношення між людьми, коли одні люди впливають на інших, примушуючи діяти певним чином. Це — здатність людських волевиявлень, які реалізуються в контексті заданих відносин спонукання і примусу, управління і контролю, підпорядкування, координації і субординації, залежності та незалежності, тобто всього того, що явно або неявно лежить в основі людських комунікацій. Воля, нав'язування волі виступають в якості передавального механізму в здійсненні влади.

У соціальному вимірі влада представляє силове відношення, яке виражає будь-яку перевагу і домінування. Психологічний вимір влади фіксує ставлення лідерства. Відносини влади мають універсальний характер, проникаючи в усі сфери життя і діяльності, і отже проблема пошуку засобів реалізації владних відносин завжди залишається актуальною.

Мета статті — проаналізувати роль риторики в реалізації відносин влади за допомогою словесного впливу на інтелектуальну і емоційно-психологічну та вольову природу людини.

Людина - це мисляча істота, для якої природним є вплив на раціональну, логічну, а не силову природу свідомості. Для того, щоб один суб'єкт зміг підпорядкувати собі волю інших суб'єктів, він повинен мати інтелектуальний пріоритет над мислячими, розумними людьми, що чинять інтелектуальний спротив. Тому формою мовної комунікації, безумовно, є переконання одних людей іншими в необхідності чогось, чи то у адекватності власного світосприйняття, чи необхідності певної дії, в правоті своїх ідей, поглядів і таке інше. Вміти переконувати — це значить мати інтелектуальну, логічну перевагу над розумними, мислячими, але виявляючими інтелектуальний спротив тим чи іншим ідеям людьми.

Суб'єкт влади є своєрідним вогнищем опору владі згідно її власній логіці, що виявляється можливим тільки шляхом оволодіння ресурсами тієї чи

іншої культури. При цьому сам факт заперечення влади може виходити тільки від особистості, яка з тих чи інших причин прийшла до неприйняття власного соціального статусу, ціннісного укладу суспільства, його моральних норм і т.ін.

Коли в комунікацію з певним суб'єктом входить інший суб'єкт, що має іншу, відмінну систему переконань, то на початковому етапі комунікації інтелект цього суб'єкта опирається можливим змінам, спробам вплинути на попередню систему його поглядів та переконань. І це цілком природно, адже людина сформувала цю систему, має її внутрішню аргументацію. Тому першим кроком впливу на інтелект іншої людини є подолання цього опору.

Являючи собою сукупність правил і приписів, які направляють і коректують поведінку конкретних індивідів, та чи інша влада (політична, батьківська, влада колективу, соціуму в цілому та ін.) спонукає їх здійснювати дію у відповідь на деякі інші дії відповідно до цілком певної моделі «вплив/протистояння». В даному випадку, суб'єкт вже не просто пристосовується до ситуації, як це раніше передбачалося в рамках традиційної моделі панування/підпорядкування, а формується як свого роду осередок опору, який здійснює дію лише в його відношенні до іншої, вже здійсненої дії. Практична реалізація подібного механізму взаємного спонукання і боротьби дозволяє охарактеризувати чинного суб'єкта як сукупність сил, що чинять опір, а владу — як диспозицію, тобто певну систему стратегічного цілепокладання, яка відтворює і підтримує певний тип владних відносин і, в свою чергу, відтворюється і підтримується ним.

Змусити людину до тієї чи іншої дії можна, впливаючи на два потужних стимули, властивих свідомості людини — це страх і вигода. Людину можна підкупити чи залякати. Потреба у досягненні внутрішньої психологічної мети може призвести до того, що людина буде виконувати ті дії, які ніколи не збиралась і не хотіла [3].

Умовою успішності і стійкості влади є добровільне, свідоме бажання людей підкорятися. Якщо категорія примусу розглядається як негативна форма діяльності людини, бо результат досягається шляхом придушення чужої волі, то переконання визнається осмисленим, розумним і позитивним актом, оскільки впливає на вільну волю людини, і воля до влади реалізується через переконання.

Переконання — це успішний інтелектуальний вплив на свідомість людини, в результаті якого вона сама приходиться до думки, що вчинок, якого від неї вимагають, є необхідним. Якщо в імперативі (імперативній ситуації) вона діє всупереч власній волі, то переконанням її волю формують, тобто здійснюють дещо більш вишукане і хитре, ніж залякування та підкуп. Людина діє відповідно

волі іншого, вважаючи, що чинить так згідно з власними переконаннями [3, с. 86].

Переконуюча дія — це процес соціального впливу на особистість з прямим використанням логічної аргументації, що має на меті зміну думок і позицій особистості. **Переконуючий вплив** традиційно є основним методом процесу інформаційної взаємодії між людьми, включаючи педагогічне спілкування, пропаганду, ідеологічну діяльність, ділове спілкування, повсякденну міжособистісну комунікацію та процес управління людьми як реалізацію владних відносин.

Механізм переконання передбачає своїм першим етапом, як уже зазначалося вище, витіснення іншої точки зору мовного опонента, спростування її. І лише тоді, коли утворюється в свідомості людини певний вакуум щодо тієї чи іншої проблеми, ситуації та ін. в дію вступає процедура заміщення його іншою концепцією. Без спеціальної підготовки люди рідко спроможні це ефективно виконувати. Витіснення та заміщення — це різні процедури процесу переконання, що можуть здійснюватися лише послідовно [8].

Будучи способом впливу на свідомість людини, переконання характеризується засобами впливу, механізмами впливу, функціями, які виконує даний спосіб впливу. Основним засобом, за допомогою якого здійснюється переконуючий вплив одного суб'єкта на інших, є мова. Влада здійснюється за допомогою мови і проявляється в мові. Мова впливає на світовідчуття і світорозуміння людини та реалізацію владних відносин. Оскільки в основі будь-яких відносин влади лежить комунікація, взаємодія, спілкування в тій чи іншій площині суб'єкта влади і її об'єкта, то необхідно звернути особливу увагу на мову як інструмент влади та дослідити той базис, що робить її важливим знаряддям влади. Бажаючи змусити людину щось зробити, часто використовують вишукані мовні прийоми. Вплив на свідомість інших засобами мови здійснюється за допомогою ораторського мистецтва, теоретичною основою якого ще з часів Аристотеля є риторика.

В умовах розвитку давньогрецької демократії закономірно відбувається усвідомлення мови як механізму завоювання і утримання влади. Протагор, що заговорив про слово як про «великого володаря», піднімає одну з найбільш актуальних на сьогоднішній день проблему — проблему Мови і Влади.

У творі «Enkomium of Helen» Горгій розвиває цю ідею. «Слово є великий володар, який, володіючи дуже малим і зовсім непомітним тілом, робить пречудові справи. Бо воно може і страх вигнати, і сум знищити, і радість вселити, і співчуття пробудити» [Цит. по 4, с.127]. Формулюючи цю тезу, Горгій показує, що мова здатна вплинути

на психіку людини, саме вона створює дійсність, існування, ілюзію. Щось існує, так як ми говоримо про це як про вже наявне.

Наукою, яка вивчає людину, що діє за допомогою доцільної і переконливої мови і рекомендує правила її є риторика, яка у минулому належала до семи вільних мистецтв і разом з граматикою і діалектикою становила освітній тривіум.

Риторика зародилася в грецькій античності. Становлення європейської риторичної традиції пов'язане з виникненням грецького полісу. З'явилися нові соціальні структури і нова соціальна свідомість. В тій політичній ситуації, коли супротивні сторони рівні, перемагає той, чий аргументи будуть переконливішими з точки зору аудиторії. Риторика, починаючи з цього моменту, стає не лише одним з основних елементів грецької освіти і виховання, але нарівні з філософією проголошує себе принципом культури [6].

Вище вже було сказано про те, що переконання є необхідною умовою цілепокладання та діяльності людини. Сформувані їх — значить спонукати людину до тих чи інших дій, до певної лінії поведінки, до захисту і відстоювання певних принципів чи певних інтересів. Переконання як процес — це ефективна передача своєї точки зору іншому. Для переконання використовують як логіку, так і емоції, в залежності від виду переконань та ситуації, в якій відбувається їх формування. Як емоційна, а не лише раціональна істота людина потребує емоційного слова. Тому суттєвою характеристикою переконань є їх емоційна навантаженість.

Емоційне навантаження думки зумовлене значною мірою належністю об'єкта цієї думки до системи цінностей людини, із зв'язком цієї думки з моральними орієнтирами, естетичними ідеалами. Отже характерною рисою переконання є не лише впевненість у істинності чи доцільності того чи іншого положення, ідеї, але й емоційне ставлення до них (впевненість, віра, готовність захищати певні погляди і т.ін.). Звернення до образів і метафор, до повного набору знарядь риторики і артистичної мови слугує полегшенню осягнення раціональної істини.

Сама суть переконання як феномена складного і багатоаспектного визначає роль і значення кожного структурного елемента риторичної взаємодії. Одним з найважливіших елементів цієї взаємодії є роль ораторського образу в процесі переконуючої комунікації. Образ оратора — це форма відображення його особистості у свідомості аудиторії. Це — ораторська маска, перший шар того змісту, який зчитується аудиторією. Основною метою творення ораторського образу є його здатність викликати довіру слухачів.

Об'єктивними чинниками, що зумовлюють необхідність довіри в процесі формування переконань, є:

— наявність психологічного опору аудиторії переконуючому впливу оратора;

— обмеженість пізнання і практики, що призводить до неможливості раціонального обґрунтування тих чи інших ідей;

— вірогідність висновків, здобутих за допомогою індуктивної та аналогічної демонстрацій.

Наявність довіри до оратора — це той необхідний чинник, який сприяє зменшенню психологічного опору чи й нейтралізує його остаточно.

Довіра завжди має емоційне забарвлення, а тому оратор повинен пробуджувати у слухачів певні почуття, на основі комплексу яких і формується саме ставлення аудиторії до оратора. Ці почуття дають підставу аудиторії наділяти оратора певними рисами характеру і поведінки, гармонійне поєднання яких і створює ораторський образ. Цінні вказівки щодо способів творення ораторського образу шляхом впливу на почуття аудиторії ми знаходимо в «Риториці» Аристотеля. Він відзначає три основні якості оратора, завдяки яким той здатний викликати довіру аудиторії: «Є три причини, що викликають довіру до того, хто говорить, тому що є саме стільки речей, завдяки яким ми віримо без доведення, - це розум, добродетельність і прихильність; люди помиляються в тому, що говорять або радять, або через усі ці причини сукупно, або з однієї з них зокрема, а саме: вони або невірно міркують завдяки своєму нерозумінню, або ж, вірно розмірковуючи, вони через свою моральну недосконалість, говорять не те, що думають, або, нарешті, вони розумні і чесні, але не прихильні, тому можуть не давати найкращої поради, хоча і знають, в чому вона полягає. Крім цих трьох причин немає ніяких інших. Якщо таким чином слухачам здається, що оратор володіє всіма цими якостями, вони обов'язково відчують до нього довіру» [2, с.844].

Друга риса ораторського образу — добродетельність — проявляється в промові чи створюється оратором шляхом впливу на пристрасті аудиторії, тобто її емоційний стан. Довіру завоює той оратор, який викликатиме у аудиторії одні почуття і уникатиме всього того, що може викликати інші.

Емоції, які здатна викликати та чи інша промова, можна розділити на кілька основних типів. Це — гнів, страх, любов та задоволення. Треба уникати всього того, що може викликати гнів аудиторії по відношенню до оратора, страх перед ним, і треба використати все те, що викликає любов і задоволення. Гнів аудиторії здатний спровокувати той оратор, який насміхається над слухачами, ганьбить їх, своїми словами чи вчинками виказує зневагу. Зневажають те, що на їхню

думку не має ніякої вартості. Якщо оратор вважає думки і переконання аудиторії не вартими уваги, хибними, примітивними і відкрито, безапеляційно заявляє про це, якщо він презирливо ставиться до речей, яким слухачі надають великого значення (певна система ціннісних установок і орієнтацій), то тим самим він виражає своє зневажливе ставлення до них, принижує їхню гідність. Це завжди викликає гнів аудиторії, а отже сподіватися на довіру до такого оратора неможливо. Таким прикладом можуть стати ті, хто намагається переконати релігійну людину у хибності її поглядів і вірувань насміхаючись над ними. Цим завжди досягається зворотній ефект.

Оратор повинен уникати усього того, що може викликати страх аудиторії перед ним особисто. Особливо це стосується політиків і педагогів. Не може завоювати довіри, а отже і переконати в тому чи іншому політик, який викликає страх громадян, і педагог, якого бояться учні, студенти. Емоція страху перед оратором виникає тоді, коли з'являється сумнів у справедливості оратора, його чесності, або є впевненість у його протилежних якостях. Однак страх по відношенню до інших людей чи обставин буває необхідним для активізації їхніх думок чи ідей.

Демонстрація оратором своїх моральних чеснот є аргументом до етосу. Оратор має бути цілісною особистістю, уникати подвійних стандартів, а це означає, що слова його мають узгоджуватися з його вчинками. Цільова установка оратора повинна мати моральний підтекст, тобто бути спрямованою на добро, виключати обдурення, дезінформацію.

На думку Платона, красномовство є мистецтвом управляти умами, і ті, хто опанував це мистецтво, можуть досягти влади і використовувати слово як механізм її здійснення. Адже мова не тільки відображає свідомість, а й активно на неї впливає. І коли метою політики ставала не культура, а влада сама по собі, утримання влади, найсильнішим засобом маніпуляції ставала антириторика, тобто риторика, позбавлена етосу.

Проблема використання риторики як знаряддя впливу на розум та волю інших і відповідно реалізації волі до влади і відносин влади складна і багатоаспектна. Дослідження її не може обмежитися рамками однієї статті, тим більше, що нові умови суспільного життя несуть і новий стиль. Інформаційне суспільство вимагає нової риторики, яка була б оперативною, забезпечувала б вміння орієнтуватися в потоках інформації, допомагала б тонко розуміти можливі смисли висловлювань, привчала б до моментального реагування. Сучасна риторика більш спрямована на імпровізацію, вона діалогічна, ситуативна. Інтерес до риторики в сучасному світі, в зв'язку з бурхливим розвитком

засобів масової інформації та комунікації, різко зростає. Ораторське мистецтво стає найдієвішим інструментом державної ідеології, маніпуляції громадською думкою і настроєм, а також процесом формування світогляду кожної особистості. Подальших досліджень потребує проблема використання риторики з метою маніпуляцій свідомістю мас в інформаційних війнах.

Результати аналізу ролі риторики в реалізації відносин влади, викладені в даній статті, можуть бути використані в ідеологічній роботі, пропаганді, педагогічній діяльності та подальших дослідженнях проблем комунікації.

Література:

1. Аристотель. Политика // Аристотель.- Сочинения в 4-х томах. Т. 4: Пер. с древнегреч. — М.: Мысль, 1984. - с. 375-645.
2. Аристотель. Этика. Политика. Риторика. Поэтика. Категории. // Аристотель.— Минск: Литература, 1998. — 1329 с.
3. Зарецкая Е.Н. Риторика: теория и практика речевой коммуникации. / Е.Н.Зарецкая. — М.: Дело, 2002. — 480 с.
4. Краснопольская А.П. Эстетические аспекты софистической аргументации. //А.П.Краснопольская. — Мысль. Ежегодник С.-Петербургского философского общества. 2006. №6. — с. 121-132.
5. Ледяев В.Г. Власть: концептуальный анализ. / В.Г.Ледяев.— М.: Росспэн, 2001. — 384 с.
6. Рождественский Ю.В. Теория риторики // Ю.В.Рождественский. — М.: Добросвет. 1999. — 482 с.
7. Романовская, Е. Власть в системе коммуникации // Е.Романовская. //Власть. - 2009. -№6. — с. 44-47.
8. Трипольский В.С. Психологический анализ сопротивления убеждающему воздействию: автореф. дис. ... кандидата психологических наук : 19.00.07 // В. С. Трипольский ; АПН СССР. НИИ общ. и пед. психологии. — Москва, 1989. — 18 с.

Бондарь Т.И. Риторика как орудие власти. — Статья.

Аннотация. Феномен власти играет в жизни любого общества значительную роль. Бытие человека как социального субъекта неотделимо от бытия других членов социума. В социальном измерении власть представляет силовое отношение, которое выражает любое преимущество и доминирование. Психологическое измерение власти фиксирует отношение лидерства.

В современной социокультурной ситуации особую актуальность приобретает исследование роли риторики в реализации власти.

Цель статьи — проанализировать роль риторки в реализации властных отношений посредством словесного воздействия на интеллектуальную, эмоционально-психологическую и волевую природу человека.

Успешная коммуникация власти может осуществляться через убеждение, важную роль в котором играет речь. Воздействие на сознание других средствами языка осуществляется с по-

мощью ораторского искусства, теоретической основой которого еще со времен Аристотеля была риторика.

Ключевые слова: власть, коммуникация, риторика, воля, принуждение, сопротивление, язык, убеждение.

Bondar T.I. Rhetoric as an instrument of power. — Article.

Summary. The phenomenon of power plays a significant role in the life of any society, and therefore the problem of research of power will remain relevant until there is a human society.

Being a person as a social subject is inseparable from the existence of other members of society. The result of the life of this or that social organism is always the result of the interaction of its members, is the equilateral vector of the realization of the will of each of them, aspirations, aspirations, desires, results of the embodiment of the creative energy of each member of society, etc. Therefore, the problem of power, power relations and ways and means of their realization will always attract the attention of representatives of social and humanitarian sciences.

In the social dimension, power represents a power relation that expresses any preference and domination. The psychological dimension of government fixes the attitude of leadership. Will, the imposition of will act as a transfer mechanism in the exercise of power. Relationships of the authorities are universal in nature, penetrating into all spheres of life and activity, and therefore the problem of finding means of realizing power relations always remains relevant.

The purpose of the article is to analyze the role of rhetoric in the realization of power relations through verbal influence on the intellectual, emotional and psychological and volitional nature of man.

The condition for the success and sustainability of power is the voluntary, conscious desire of people to obey. The most effective way to subjugate the will of others is to convince them.

Persuasion is a successful intellectual influence on the human consciousness, as a result of which it itself comes to the thought that the act which it requires is necessary. The main means by which the persuasive influence of one subject is exercised on the other is the language. Language affects the attitude and understanding of man and the realization of power relations. Influence on the consciousness of other means of speech is carried out with the help of oratory, whose theoretical basis has been rhetoric since Aristotle's time.

Keywords: power, communication, rhetoric, will, coercion, resistance, language, persuasion.