

Философская мысль

Правильная ссылка на статью:

Катунин А.В. Риторические средства коммуникативного успеха на примере вопросно-ответных процедур // Философская мысль. 2025. № 1. DOI: 10.25136/2409-8728.2025.1.72893 EDN: URJVNO URL: https://nbpublish.com/library_read_article.php?id=72893

Риторические средства коммуникативного успеха на примере вопросно-ответных процедур

Катунин Александр Викторович

ORCID: 0000-0002-6408-8924

Младший научный сотрудник, Институт философии РАН

109240, Россия, г. Москва, ул. Гончарная, 12, стр. 1

✉ alexandrkatunin@gmail.com



[Статья из рубрики "Полемика"](#)

DOI:

10.25136/2409-8728.2025.1.72893

EDN:

URJVNO

Дата направления статьи в редакцию:

26-12-2024

Дата публикации:

02-01-2025

Аннотация: Статья посвящена исследованию роли вопросно-ответных процедур в современных условиях коммуникации. Предметом исследования являются вопросно-ответные процедуры. В статье поясняется одно из основных для темы исследования понятий «незнание» и «неведение». Особое внимание сосредоточено на выявлении и прояснении роли вопроса в современной коммуникации: обозначены характеристики/атрибуты вопроса в современной коммуникации; проанализированы логические и риторические аспекты вопросов; прояснено ключевое для формального описания вопросов в логике понятие «интеррогатива»; показана специфика логического основания вопроса; показано различие между логическими и грамматическими подлежащим и сказуемым; сформулированы познавательные и манипулятивные функции вопросов. В статье проясняется значение понятия «коммуникативная цель», а также

предлагается вариант разделения вопросов на корректные и некорректные в зависимости от коммуникативной цели. В статье используются методы сравнительного и контекстного анализа, обобщения, классификации, а также логический метод. Текст сопровождается наглядными, выразительными примерами, что позволяет читателю лучше понять основные идеи исследования. Статья будет полезна как студентам, аспирантам, изучающим риторику, теорию аргументации, коммуникативные техники, так и широкому кругу читателей. В статье предложена классификация некорректных вопросов: вопрос, уводящий дискуссию в другое тематическое пространство, вопрос-побуждение к действию, вопрос с неполным перечнем альтернатив, вопрос-манипулирование предпосылкой, вопрос-уловка, вопрос-гипотеза, Вопрос-дискредитация, вопрос-манипуляция к невежеству, варианты как именно с помощью вопросов могут претворяться в жизнь манипуляции к чувствам: вины, жалости, страха, справедливости, безотказности и пр. Также предложена методика ответов на вопросы разных видов как в личном, так и профессиональном коммуникативном взаимодействии; приведены общие рекомендации ответных процедур, продемонстрированы и проанализированы виды корректных ответов как на корректные вопросы, так и на некорректные вопросы; продемонстрированы и проанализированы виды некорректных ответов на корректные вопросы и некорректные вопросы.

Ключевые слова:

аргументация, риторика, коммуникация, вопросно-ответные процедуры, манипуляции, диалог, мудрое незнание, коммуникативная цель, контекст, спор

Первым ключом мудрости является постоянное и частое
вопрошание... ибо, сомневаясь, мы приходим к исследованию,
исследуя, достигаем истины.

Пьер Абеляр [\[6, с. 104\]](#)

Трудно переоценить власть и магию слова, а точнее – все преимущества человека, мастерски владеющего искусством красноречия. Власть его заключена в возможности достичь любой коммуникативной цели с помощью искусно выстроенной речи и грамотно сформулированных вопросов. О «магической силе» языка нас порой вынуждают задуматься такие диалоги, в результате которых один собеседник как будто «волшебным образом» получает от оппонента желаемое (определенную реакцию, действие, согласие и пр.). В этой статье мы рассмотрим риторическое мастерство в ракурсе вопросных процедур в логическом и риторическом ключе, а также разберём методики эффективных ответов на вопросы.

Аристотель говорил, что философия начинается с удивления и вопрошания: «И теперь и прежде удивление побуждает людей философствовать, причём вначале они удивлялись тому, что непосредственно вызывало недоумение, а затем, мало-помалу таким образом продвигаясь далее, они задавались вопросом о более значительном» [\[4\]](#). Одним из первых и, пожалуй, самым известным мастером вопрошания был Сократ. Его метод «майевтика» – речевое повивальное искусство – стал качественным инструментом ведения диалога и познания. В диалоге «Менон» юноша, несведущий в геометрии, формулирует перед слушателями геометрические законы после череды правильно

заданных ему вопросов. Сила риторического искусства, умение вопросами направлять мышление производит сильнейшее воздействие на собеседников Сократа: «Когда я слушаю Сократа, сердце у меня бьётся гораздо сильнее, чем у беснующихся карибантов, а из глаз моих от его речей льются слёзы; то же самое, как я вижу, происходит и со многими другими». [\[14\]](#)

В формуле Сократа, который говорил, что ничего не знает, но желает поразмыслить и поискать нужный ответ, раскрывается истинная познавательная ценность вопросно-ответных процедур для любого мыслящего человека. Сократ снова и снова артикулирует то, что можно назвать мудрым незнанием – знание о том, чего именно человек не знает. Для пояснения этой мысли можно привести пример из работы Кузнецовой Н.И., Розова М.А., Шрейдер Ю.А. «Объект исследования – наука»: «Граф Пато играл в лото и проиграл пальто. А графиня Пато не знала про то, что граф Пато играл в лото и проиграл пальто. А граф Пато не знал про то, что графиня Пато не знает про то, что граф Пато играл в лото и проиграл пальто. А графиня Пато не знала...» [\[12, с. 49\]](#). Здесь важно отметить то обстоятельство, что граф и графиня «не знают» качественно по-разному, а именно: незнание графини состоит в том, что она *не ведаёт* (то есть у нее не возникает и не может возникнуть вопрос) о том, что происходит с графом; незнание графа обусловлено тем, что он *точно знает, чего именно он не знает* – перед ним очерчено пространство незнания, следовательно, он может через вопрошание пройти по пути ликвидации этого незнания. С античных времён философия, естественные науки, (а также любой человек, жаждущий познания), используют этот метод для развития, совершенствования и движения вперёд. [\[9\]](#)

Обозначим, что именно мы понимаем под вопросом. В логическом смысле «Вопрос – это мысль, содержащая указание на недостаточность информации о каком-то положении дел» [\[8, с. 188\]](#). В общекультурном смысле вопрос также может показать интеллектуальный уровень собеседника, подсвечивая его знания или невежество; направить внимание собеседника на конкретную проблему или задачу. В современной коммуникации вопрос обладает следующими характеристиками (атрибутами):

1. Императивность (здесь и сейчас дайте мне знать)!
2. Цель.
 - Познавательная – увеличение количества знаний путём ликвидации пространства незнания
 - Манипулятивная – воздействие на собеседника не ради познания, а ради достижения своих коммуникативных целей.
 - Иные цели – начало знакомства; поддержание беседы (например, вопрос о погоде).
3. Предпосылка – базис вопроса, исходное знание
4. Искомое знание (в случае корректности вопроса).

В области логики принято разделять вопросы на корректные и некорректные по критерию истинности предпосылок формулируемого вопроса. Поскольку наша задача рассмотреть вопросы не только в логическом ключе, но и в риторическом, корректность и некорректность мы будем рассматривать по критерию коммуникативной цели. Коммуникативная цель – «мысленное предвосхищение участником коммуникации желательного для него результата общения, направленность сознания на такой

результат». [\[3\]](#) Коммуникативные цели разделяются на корректные (поделиться информацией, получить информацию без манипулятивных приёмов, побудить к действию, обнаружить снять ложные убеждения) и некорректные (получить информацию путем манипуляций, побудить собеседника к невыгодному для него действию, обмануть и пр.). К манипуляции при помощи вопросов опытные полемисты прибегали ещё в Античности: «в вопросно-ответном ведении спора у софистов главной целью задающего вопросы было заставить отвечающего противоречить самому себе, а целью отвечающего – любой ценой избежать этой ловушки независимо от того, будут ли его ответы выражать то, что он считает истинным или нет». [\[11, с. 67-68\]](#)

Итак, если цель вопроса состоит в получении недостающей информации, уточнении или дополнении имеющихся знаний, такой вопрос можно считать корректным. Если же цель вопроса сводится к манипулятивному воздействию («коммуникативная цель оправдывает средства» – о коммуникативной цели см. подробнее [\[10\]](#)), то такой вопрос можно считать некорректным.

Рассмотрим далее вопросно-ответные процедуры в логическом и риторическом ключе и разберём методики ответов для успешной коммуникации и достижения коммуникативных целей.

I. Логические аспекты вопросов.

Для формального описания вопросов в логике используется понятие «интеррогатива». В.К. Финн предлагает следующие примеры интеррогативов: «ли-вопросы («верно ли высказывание А?»), какой-вопросы («каковы все те x , которые удовлетворяют условию $P(x)$?»), сколько-вопросы («сколько x таких, что $Q(x)$?») и почему-вопросы («почему химическое соединение x обладает наркотическим действием?»). [\[17\]](#) Интеррогативам нельзя приписать значение истинности или ложности, т.к. это можно сделать только с высказываниями, т.е. повествовательными предложениями. В.Г. Денисова обращает внимание на то, что вопрос может быть воплощён не только в форме интеррогатива, но и как требование или просьба: «например, требование “Назовите имя племянника Наполеона” заключает в себе вопрос об имени конкретного человека. Вопросительное предложение: “Не могли бы Вы передать мне масло?” не требует ответа, оно выражает просьбу совершить некоторое действие». [\[7, с. 189\]](#)

Более полную классификацию типов вопросов даёт Д. Харро [\[2, с. 1-2\]](#):

- Ли-вопрос. Три балла – это хорошая оценка или плохая?
- Да-нет вопрос. Вы сегодня пили кофе?
- Какой-вопрос. Какими должны быть ответы на вопросы?
- Что-вопрос. Что можно приготовить на завтрак?
- Кто-вопрос. Кто изобрёл радио?
- Почему-вопрос. Почему случилась революция в России в 1917 году?
- Совещательный вопрос. Как лучше распределить премии среди сотрудников?
- Альтернативный вопрос. Вы будете чай или кофе?
- Гипотетический. Если бы у вас был автомобиль, вы на нём поехали бы в отпуск?

- Условный. Если тебе придёт премия, ты купишь мне подарок?
- Устанавливающий. Говоря, что на побережье экологическая катастрофа, вы утверждаете, что курортный сезон в этом году будет сорван?

Владение этими типами вопросов позволяет более качественно вести диалог и искоренять пробелы в познании, также предполагается, что активное использование различных типов вопросов в разговоре способствует конструктивному коммуникативному взаимодействию в противовес манипулятивному.

Анализируя логические основания вопросов, важно рассмотреть общие характеристики, свойственные вопросам и включённые в их логическую структуру, а также отличающие их от других форм мысли. Д.В. Зайцев выделяет пять таких характеристик:

1. Оператор вопроса – индикатор, позволяющий понять, что мы имеем дело именно с вопросом. (В вопросах оператором является интонация. Именно с помощью интонации мы можем интерпретировать суждение без вопросительного слова как вопрос и точнее определить логическое ударение).
2. Высказывательная форма, указывающая на положение дел.
3. Наличие предпосылок вопроса – определённые знания, которые уже заключены в формулировку вопроса. (Например, в вопросе: «Понравилась ли тебе третья песня Измайловой» заключено знание о том, что Измайлова певица и исполнила минимум три песни).
4. Наличие вопросительного слова.
5. Наличие неизвестного, которое с помощью вопроса предполагается восполнить. [\[8, с.190\]](#)

И в области логики, и в контексте качественного коммуникативного взаимодействия критически важно понимать предпосылку и сформулированное неизвестное вопроса (что именно хочет узнать человек, задающий вопрос). В логике логическое подлежащее и логическое сказуемое могут не совпадать с грамматическими подлежащим и сказуемым. Если оператор вопроса чётко не выражен, то можно столкнуться с трудностями при интерпретации вопроса. Рассмотрим на примере: «Семёнов заключил договор с крупным иностранным поставщиком?». Если грамматические подлежащее и сказуемое «Семёнов» и «заключил», то логические подлежащее и сказуемое (субъект и предикат) здесь зависят от логического ударения. Логическое ударение на то или иное слово может ставиться с помощью интонации, однако это не всегда ярко выражено. Более того, это почти невыразимо в письменной речи (например, в деловой переписке). Вот несколько вариантов изменения логических подлежащих и сказуемых в зависимости от логического ударения:

1. Подписавший договор с крупными иностранными поставщиками (S) есть Семёнов (P). Вопрос в том, заключил ли договор Семёнов или кто-то другой.
2. Семёнов (S) есть подписавший (P) договор с крупными иностранными поставщиками. Суть вопроса заключается в том, подписал ли он договор или нет.
3. Документ, который подписал Семёнов с крупными иностранными поставщиками (S), есть договор. (P) Суть вопроса в форме документа (договор, контракт, соглашение и др.)
4. Иностранный поставщик, с которым Семёнов заключил договор (S), есть крупный. (P)

Суть вопроса в масштабе партнёра.

5. Иностранный поставщик, с которым Семёнов заключил договор (S), есть иностранный. (P) Суть вопроса в юрисдикции партнёра.

6. Юридическое или физическое лицо, с которым Семёнов заключил договор (S), есть поставщик (P) (суть вопроса в специфике оказываемых услуг) [\[16, с. 65\]](#)

Таким образом, в одной формулировке может скрываться несколько запросов на получение информации разного характера.

Владение логикой вопросов также поможет избежать ряда проблем в коммуникации: без правильно заданного вопроса многие люди не могут достаточно четко сформулировать и сообщить ту информацию, которая необходима собеседнику; в ряде случаев люди вовсе не знают, какие именно вопросы необходимо задавать заказчику, клиенту, партнёру. При формулировании вопроса и оценке адресованного вопроса важно рассматривать его с точки зрения коммуникативной цели и контекста (совокупности обстоятельств, в которых ведётся диалог) вопрошания.

II. Риторические аспекты вопросов.

Как уже было оговорено, в риторическом ключе вопросы могут быть использованы не только для познания. Закалённый в коммуникативных боях полемист с помощью вопросов может управлять диалогом и достигать своих коммуникативных целей независимо от их этичности. Оценивая вопрос в риторическом ключе, безусловно, важно понять явную предпосылку вопроса, но не менее важно выяснить, не присутствуют ли в вопросе скрытые предпосылки, и какова коммуникативная цель собеседника. Например, в вопросе от случайного прохожего «который час?» явной предпосылкой является необходимость узнать время, скрытой – выяснить стоимость часов.

В ряде случаев вопросы задаются не с целью получить определенную информацию, узнать что-либо, но, например, с тем чтобы доминировать в разговоре, одержать победу в споре или же, как отмечал Плутарх: «Мы часто задаём вопрос, не в ответе нуждаясь, а стремясь услышать голос и снискать расположение другого человека, желая втянуть его в беседу». [\[6, с. 106\]](#) Также посредством вопроса можно перехватить инициативу, унижить, получить одобрение, направить диалог в нужное русло, побудить к действию, упрекнуть, пристыдить, оказать давление и пр. – вопросы являются качественным инструментом манипуляторов.

Разберём ряд примеров и контекстов некорректного применения вопросов.

Вопрос, уводящий дискуссию в другое тематическое пространство, в котором собеседник либо разбирается хуже, либо диалог на эту тему категорически невыгоден собеседнику. Например, в дискуссии о новых перспективах компании спросить у руководителя: «Вы давно общались с сотрудниками? Как вы объясните их тяжелые условия труда и неоплачиваемые переработки?». Даже если эти суждения неверны, такого рода вопрос побуждает руководителя отклониться от основной темы и начать оправдываться, тем самым ослабив свою позицию в диалоге.

Вопрос-побуждение к действию. Такая формулировка вопроса, при которой ответ не важен, т.к. в самой форме вопроса заключена настойчивая рекомендация совершить действие: «Коллеги, вы укладываетесь в сроки сдачи отчёта?», «Вы специально не отвечаете на письмо партнёра?» - сформулированная в вопросной форме необходимость

ускориться в подготовке отчёта и ответить партнёру.

Вопрос с неполным перечнем альтернатив. Прямой ответ на такой вопрос либо ставит собеседника в невыгодное положение, либо побуждает оправдываться, что тоже является слабой позицией: «Дорогой, ты меня сам отвезёшь или вызовешь такси?», «Вы настолько некомпетентны, чтобы это понять, или намеренно саботируете работу?», «Вы сможете помочь мне с подготовкой итоговой версии отчёта сегодня или завтра?» В данных примерах пространство вариантов действий значительно шире, чем сформулировал автор вопросов.

Вопрос-манипулирование предпосылкой. Классический хрестоматийный пример данного вопроса: «Вы перестали пить коньяк по утрам?» содержит в себе суждение, которое принимается как истинное независимо от варианта ответа. «Зачем вы симулировали обморок на заседании суда?», «Вы специально саботируете заключение партнёрского соглашения с иностранным партнёром?» – в данном случае говорящий желает безапелляционно убедить слушателей в том, что питье коньяка, обморок на заседании суда или же срыв заключения партнёрского соглашения были бесспорным фактом.

Атака вопросами. Данный приём может использоваться в нескольких случаях. Во-первых, для срыва дискуссии, когда заканчиваются рациональные аргументы; «атака вопросами» хорошо сочетается с приёмом «доведение до абсурда»: «Вы сегодня двоих уволили? А завтра отделы будете закрывать? Может, сразу ликвидировать компанию и пустить всех сотрудников по миру?». Во-вторых, последовательно задаваемые вопросы могут быть полезны для поиска пробелов в знаниях или прочности аргументации собеседника. Шопенгауэр отметил: «Когда противник не даёт никакого прямого ответа на вопрос или приведенный аргумент, а уклоняется посредством косвенного ответа, или задаёт в свою очередь вопрос, или каким-нибудь совершенно другим путем, не относящимся к делу, стремясь в то же время перескочить на какую-нибудь другую тему разговора, – то это именно служит лучшим доказательством, что мы коснулись случайно его слабой стороны, иначе, что он умышленно умалчивает об этом. Поэтому надо все время напирать на этот пункт и не выпускать противника даже тогда, когда мы сами еще не знаем, в чем именно заключается эта слабая сторона, которой мы коснулись. [\[18, с. 77\]](#)». Данный приём также связан с перехватом инициативы ведения диалога, что, в свою очередь сопряжено с доминированием в споре и установкой правил спора.

Вопрос-уловка. Ситуация, в которой собеседник обладает большей информацией, чем показывает изначально, поэтому особенно важно предвосхитить его коммуникативную цель и понять контекст диалога. Заручившись ответами оппонента, такой собеседник может использовать их против него же, но уже в другом тематическом поле, чтобы очернить, подорвать доверие слушателей и дискредитировать его дальнейшую аргументацию. В «Чёрной риторике» Бредемайера мы можем увидеть такой пример диалога:

«-Вы считаетесь внимательным водителем?

-Да, конечно.

-Тот, кто проезжает столько километров без единой аварии, несомненно, ездит очень внимательно, вы согласны?

-Да, и при том развивается способность предвидеть критические ситуации.

-Вероятно, вы проезжаете больше 50 000 км?

-В среднем даже больше: от 80 000 до 90 000 км.

-А то, что вы с каждым новым километром всё больше загрязняете окружающую среду, вас, видимо, совершенно не волнует?» [\[5, с. 190\]](#) Если представить, что данный диалог происходит в контексте международного экологического форума, вероятно этому человеку больше не дадут слово.

Вопрос-гипотеза. Данный вопрос задаётся с целью получить информацию в тех случаях, когда нет возможности спросить прямо, поскольку прямой вопрос будет считаться некорректным, неэтичным или вторгающимся в личное пространство собеседника. Вместо вопроса: «Что вы обсуждали с руководителем компании?» можно спросить: «Ты вернулся таким подавленным с совещания, неужели увольнения обсуждали?». После такой постановки вопроса есть вероятность, что собеседник даст необходимую информацию: «Нет, что вы. Мы всего лишь говорили о финансовом стимулировании сотрудников перед новым годом. Так вот, его, к сожалению, не будет».

Риторические вопросы в манипулятивном ключе могут быть использованы с провокационной целью смутить собеседника, поставить его в неловкую ситуацию. Например: «Доколе можно быть таким наивным?» – это своего рода утверждение и обличение, заключённые в форму вопроса. Или в политическом контексте: «Сколько мы будем ещё терпеть его безразличие к народу? А ведь он поставлен защищать и оберегать интересы граждан!»

Вопрос-дискредитация. Задача такого рода вопросов вывести собеседника из равновесия, подорвав таким образом его авторитет у слушателей: «После того, как вы провалили проект, и вас выставили с работы, вас хоть кто-то пригласил на собеседование?». Данные типы вопросов хорошо сочетаются с манипуляцией «Плохой человек – плохой аргумент» – если собеседник дискредитирован, опозорен, доверие к нему подорвано, то любые его аргументы, даже весьма сильные и хорошо сформулированные, могут уже не восприниматься слушателями как достаточно весомые и значимые. [\[13, с. 47-51\]](#)

Вопрос-манипуляция к невежеству. Такой приём работает в случае, когда собеседник пытается скрыть или замаскировать свое невежество, поскольку боится признаться в своем незнании. В качестве примера можно привести известную провокацию:

- Вы слушали восьмую симфонию П.И. Чайковского?

- Ну разумеется!

- Как же так? Он всего шесть написал.

Такого рода приёмы часто используют ведущие развлекательных, политических шоу.

С помощью вопросов могут претворяться в жизнь **манипуляции к чувствам**: вины, жалости, страха, справедливости, безотказности и пр. Целью таких вопросов, как правило, является побуждение собеседника к невыгодным для него, но желанным для манипулятора, действиям или изменению мнения и убеждений собеседника: «Сынок, когда женишься? Хочешь, чтобы я умерла так и не увидев внуков?»; «Неужели ты не хочешь мне помочь с отчётом? Иначе я сегодня не увижу своих детей»; «Ты не боишься разговаривать со мной в таком тоне?»; «Ты как справедливый человек можешь со мной остаться после работы, чтобы доделать презентацию проекта?».

Использование вопросов с целью манипулирования связано с этической проблемой: возможна ли (и если да, то как) манипуляция вопросами из благих намерений? Всего скорее, на этот вопрос может ответить только человек, его задающий. Безусловно, если оппонент слабый и неискушённый в полемических баталиях, он проиграет в споре с человеком, которому знакомы описанные выше приёмы и который их регулярно использует. Однако знание и практическая отработка таких риторических приёмов могут существенно помочь и в противодействии опытным манипуляторам.

III. Методика ответов

Аналогичную классификацию, используемую в случае с вопросами (различение на корректные и некорректные), можно применить и к ответам. Понятие ответа (прямого ответа) является важным во многих теориях вопросов. Под ответом чаще всего исследователи понимают «часть языка или семантический объект, который, как выразились Белнап и Стил, «полностью, но именно полностью, отвечает на вопрос». Предложение или суждение не обязательно должно быть истинным, чтобы быть прямым ответом» ^[1]. В рамках данного исследования ответ мы понимаем в более широком ключе как ответное речевое взаимодействие, способствующее достижению поставленной коммуникативной цели. Причём как корректные, так и некорректные ответы можно дать и на корректные вопросы, и на манипулятивные.

Перед тем, как мы разберём варианты ответов на приведённые выше виды вопросов, обозначим общие рекомендации к ответным процедурам опирающиеся на современные исследования и обширный личный опыт публичных выступлений автора:

- Критически важно при оценке вопроса проанализировать коммуникативную цель собеседника и контекст вопрошания, т.е. *чего именно* этим вопросом он добивается и *в каких условиях*. Часто бывает, что человек, задающий острый или провокационный вопрос, совершенно не желает знать на него ответ, а скорее сам хочет выступить и получить «эфирное время», чтобы на него тоже обратили внимание и оценили.
- Если в вопросе используются общие или многозначные термины, задать уточняющий вопрос и определиться в понятиях, используемых собеседником. Также уточняющие вопросы помогают конкретизировать направление ответа, если вопрос довольно общий, дополнительно это позволит выгадать время, необходимое для формулирования ответа.
- Не обязательно отвечать на вопрос сразу (здесь вежливость, которой нас учили с малых лет может оказаться излишней). Можно взять паузу и обдумать ответ 10-20 секунд или же если контекст позволяет перенести ответ на финал дискуссии. У молодого Стива Джобса как-то спросили: «Что самое главное из того, чему вы лично научились в Apple вы сейчас используете в Next?». Он при полной аудитории слушателей спокойно думал над ответом более двадцати секунд.
- Если вам задали вопрос, на который вы не знаете ответ, гораздо лучше для вашего имиджа признать недостаток у вас информации, чем создавать иллюзию многознания.
- Можно самому медленно озвучить заданный вопрос, чтобы лучше его осмыслить и одновременно успеть подумать над ответом. Также в ряде случаев имеет смысл переформулировать вопрос своими словами и уточнить у собеседника верно ли этот вопрос был понят.
- Обязательно оцените вопрос вам заданный: «Какой интересный вопрос!», «Неожиданно было получить именно такой вопрос!», «Какой каверзный вопрос вы

задали!» - даже негативная оценка прозвучавшего вопроса лучше, чем полное безразличие к услышанному.

Теперь рассмотрим ответные процедуры в логическом и риторическом ключе. Для логически корректных вопросов, задаваемых с познавательной целью существуют разные варианты ответов. Корректным ответом считается ответ, полностью снимающий сформулированную в вопросе неопределённость: «В каком году состоялся повторный суд над Сократом, на котором его оправдали?» - «Повторный суд над Сократом состоялся в 2012 году». Есть варианты ответов, которые снимают неопределённость лишь отчасти: «Повторный суд над Сократом состоялся в 21-ом веке». Такие ответы считаются верными, однако в зависимости от контекста беседы могут не быть корректными, т.е. в ряде случаев такой ответ может оказаться неудовлетворительным.

Тульчинский Г.Л. выделяет несколько вариантов некорректных ответов: **нерелевантные** ответы (подменяющие предпосылку) «Повторный суд над Сократом состоялся тогда, когда все участники процесса явились в зал»; **тавтологичные** – никак не снимающие неопределённость, сформулированную в вопросе: «Главное, что повторный суд над Сократом состоялся!»; **противоречивые** – ответ противоречит предпосылке вопроса: «Повторный суд над Сократом состоялся лет десять назад, хотя я в это не верю»; **избыточные** – предоставляемая информация выходит далеко за контекст вопроса: «Подумать только! Сократа оправдали с таким же незначительным перевесом голосов, что и осудили почти две с половиной тысячи лет назад!» [\[16, с. 154\]](#)

Использование некорректных ответов на корректные вопросы применяется в тех случаях, когда вы не можете или не хотите полностью отвечать на сформулированный вопрос. Использование таких ответов создаёт иллюзию ответа (тавтологичные), уводит беседу в другое русло (избыточные, нерелевантные), либо добавляет вам как оратору загадочности и непредсказуемости в глазах слушателей (противоречивые).

Теперь разберём как можно корректно или в некоторых случаях достаточно эффективно ответить на обозначенные виды манипулятивных вопросов:

Вопрос, уводящий дискуссию в другое тематическое пространство можно отразить встречным вопросом, возвращающим дискуссию в прежнее русло: «Вы хотите обсудить сплетни или же мы придём к общему мнению относительно перспектив развития компании?». В данном случае важно не вестись на провокацию и не начинать оправдываться. Любые оправдания в коммуникации являются слабой позицией. Также достаточно трудно провести границу между оправданием и объяснением своей позиции.

Вопрос-побуждение к действию в некоторых контекстах можно проигнорировать, если положение дел у вас под контролем, а само действие неизбежно произойдёт и находится в ваших интересах. Если же вас подталкивают совершить что-то, что не в ваших интересах, можно рационализировать данный вопрос встречным: «Какого результата и для чего вы ожидаете, задавая этот вопрос?»

Вопрос с неполным перечнем альтернатив. В данном случае необходимо рационализировать дискуссию, прямо указав на логическую ошибку и манипуляцию. Эффективным является прямой вопрос собеседнику: «Вы сейчас осознанно пытаетесь манипулировать или же вы, как и я переживаете за результат, поэтому спрашиваете в такой форме?»

Вопрос-манипулирование предпосылкой. С такого рода вопросами достаточно трудно работать, т.к. многое зависит от контекста. Если разговор происходит наедине, то можно

напрямую указать собеседнику на ошибочность формулировки его вопроса. Однако если диалог происходит в присутствии зрителей, то практически любой ответ может звучать как оправдание, что ставит вас в слабую позицию. В данном случае можно использовать такой приём, как доведение до абсурда используя серию вопросов: «Я пью коньяк по утрам? Так я, наверное, и бандитизм по ночам практикую? Может я лидер городской ОПГ? Вас послушать, все проблемы округа только по моей вине! Хорошо ещё, что я не вышел на международный уровень!»

Атака вопросами также нейтрализуется рационализацией и возвращением дискуссии в логическое русло: «С какого вопроса вы бы хотели, чтобы я начал отвечать?», «Какой из перечисленных вопросов по-вашему приоритетный? С него бы я и начал свой ответ», «Какую цель вы преследуете так изобильно осыпая меня вопросами?»

Вопрос-уловка достаточно коварен. Самое надёжное – вычислить пространство вариаций развития дискуссии исходя из задаваемых оппонентом вопросов, однако это не всегда представляется возможным. Поэтому, когда собеседник начинает формулировать последовательные вопросы, когда это происходит в контексте с большим количеством слушателей, для подстраховки лучше не давать прямые и конкретные ответы, довольствоваться правильными, но неполными ответами.

Вопрос-гипотеза легко распознаётся при достаточном фокусе внимания. Отвечая на такой вопрос, важно не давать избыточную информацию. Можно ограничиться риторическим восклицанием: «Нет, нет, ну что ты!», «О! Что было в кабинете директора, остаётся в кабинете директора». Формально и диалог продолжился, и дальнейшее развитие его возможно только через формулирование прямых вопросов, на которое собеседник скорее всего не решится.

Риторические вопросы в манипулятивном ключе в ряде контекстов можно игнорировать, т.к. главное ожидание манипулятора заключается в том, что вы согласитесь на его сценарий манипуляции и будете пытаться объясниться, оправдаться, почувствуете неуверенность или неловкость. В тех случаях, когда игнорировать такие вопросы нельзя, можно свести всё к шутке (зал посмеётся и забудет) или же свести к логике: «В чём, по-вашему заключается моя наивность?» «Опираясь на какие факты вы пришли к такому умозаключению?»

Вопрос-дискредитация также, как и многие другие манипулятивные вопросы нивелируется возвращением в логическое поле: «Какое отношение имеет то, что говорите вы к тому, что мы сейчас обсуждаем?». Также важно сохранять спокойствие и эмоциональную сдержанность, т.к. такого рода вопросы в первую очередь направлены на то, чтобы вывести вас из себя и лишить коммуникативного преимущества.

Вопрос-манипуляция к невежеству является очень наглым и смелым со стороны оппонента. В данном случае не стыдно признать, что вы чего-то можете не знать (такова человеческая природа). Можно попросить собеседника поделиться с вами сокровенным знанием и поблагодарить напоследок: «Спасибо, благодаря вам я теперь знаю больше». Так вы не попадёте на манипуляцию и получите расположение публики в случае, если дискуссия является публичной.

Манипуляции к чувствам можно преодолеть прежде всего через умение распознавать данные манипуляции, далее очень эффективной техникой является вежливый уверенный отказ манипулятору. Обратите внимание как спокойно профессор Преображенский противодействует манипуляциям к жалости и стыду со стороны представителей домового комитета, которые подкрепляют просьбу купить журналы в пользу детей Германии: «-

Нет, не возьму. - Но почему вы отказываетесь? - Не хочу. - Вы не сочувствуете детям Германии? - Сочувствую. - А! Полтинника жалко? - Нет. - Так почему же? - Не хочу. - Знаете ли профессор, если бы вы не были европейским светилом и за вас не заступились бы самым возмутительным образом, вас следовало бы арестовать! - За что? - А вы не любите пролетариат! - Да, я не люблю пролетариат». [\[15\]](#)

Таким образом мы видим, что большинство манипулятивных вопросов нивелируются обращением к логике и рационализацией диалога. Ещё раз необходимо подчеркнуть, что важным навыком противодействия манипулятивному влиянию также является умение сдерживать свои эмоции. Если оппонент вас разозлил, скорее всего он вас одолел.

Противодействовать некорректным вопросам можно и с помощью некорректных приёмов. В данном случае важно учитывать, что если вы начали отвечать на вопрос, значит вы согласились с его формулировкой и его предпосылками. Если же классический ответ не входит в ваши планы, необходимо разобраться с некорректными (но не менее эффективными) приёмами противодействия некорректным вопросам. Их разнообразие невероятно велико, перечислим самые популярные из них:

- Практически любой некорректный вопрос можно свести к шутке. Если дискуссия с оппонентом происходит при зрителях, важно понимать чувство юмора слушающих и, сводя к шутке, манипулятивный вопрос, опираться именно на это чувство юмора.
- Подменить тезис вопроса и дать ответ на уже подменённый тезис. Например, вас спрашивают: «Вы перестали пить коньяк по утрам?». В качестве ответа можно использовать: «Друзья, я перестал есть по вечерам! Только посмотрите, как сильно я похудел!»
- Сузить вопрос и ответить на узкую часть (частный случай подмены тезиса).
- Устроить собеседнику атаку осмысленными логичными вопросами до тех пор, пока он не сформулирует корректный вопрос.
- Дать оценку озвученному вопросу и заменить своим. Например, если вам задают Вопрос, уводящий дискуссию в другое тематическое пространство, его можно парировать: «Ваш вопрос очень важен, однако он вторичен в сравнении с...» Далее предлагаете свой вопрос и отвечаете на него.
- В ряде случаев можно использовать такой приём, как рефрейминг. Например, если в дискуссии о новых перспективах компании вас спрашивают: «Вы давно общались с сотрудниками? Как вы объясните их тяжелые условия труда и неоплачиваемые переработки?» можно ответить: «Я полностью доверяю своему коллективу и предоставляю всем коллегам полную свободу действий».
- Отдельно можно использовать технику отзеркаливания вопросом. Для получения более развёрнутого ответа, новой информации нужно выбрать 1-3 ключевых слова из вопроса вашего оппонента и озвучить их с вопросительной интонацией. Затем, обязательно выдерживаем паузу не менее 5 секунд, чтобы собеседник прервал молчание. Намерение должно быть: "помогите мне понять". Такого рода приём является этичной заменой прямого вопроса "что вы хотите этим сказать?"

В данной статье изложены самые популярные техники ведения диалога в ракурсе вопросно-ответных процедур. Обладая знаниями подобных техник можно распознавать манипулятивное воздействие и не поддаваться ему. Отрабатыв данные риторические средства коммуникативного успеха на практике, можно значительно преуспеть в ведении

дискуссий и споров. Таким образом, систематизация подобных знаний, оттачивание навыков их применения в разных контекстах методологически трудно, однако в высокой степени актуально и позволяет решать ряд проблем практического характера в профессиональной среде и личном взаимодействии.

Библиография

1. Cross Ch. Roelofsen F. Questions. / Stanford Encyclopedia of Philosophy. [Электронный ресурс]. <https://plato.stanford.edu/entries/questions/#QueAnsPre> First published Tue Feb 11, 2014; substantive revision Tue Mar 22, 2022. (дата обращения: 01.10.2024).
2. Harrah D. The Logic of Questions // Handbook of Philosophical Logic. 8. The Netherlands. 2002. P. 1-2.
3. Азимов Э. Г., Щукин А. Н. Коммуникативная цель. / Новый словарь методических терминов и понятий (теория и практика обучения языкам). М.: Издательство ИКАР, 2009. [Электронный ресурс]. URL: https://methodological_terms.academic.ru/666/КОММУНИКАТИВНАЯ_ЦЕЛЬ (дата обращения: 01.10.2024)
4. Аристотель. Метафизика. [Электронный ресурс] https://lib.ru/POEEAST/ARISTOTEL/metaphiz.txt_with-big-pictures.html (дата обращения: 01.11.2024)
5. Бредемайер К. Чёрная риторика: Власть и магия слова. М.: Альпина Паблишер, 2021.
6. Герасимова И.А. Введение в теорию и практику аргументации. М.: Университетская книга, Логос, 2007.
7. Денисова В.Г. Формализация вопросов средствами логики предикатов // Логико-философские штудии. 2008. №5. с 189-198.
8. Зайцев Д.В. Теория и практика аргументации. М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2019.
9. Катунин А. В. Сократ и граф Пато: об искусстве мудрого незнания // Полилог/Polylogos. – 2019. – Т. 3. – № 1. [Электронный ресурс] URL: <https://polylogos-journal.ru/s258770110005137-2-1/> (дата обращения 3.12.2024)
10. Катунин А.В. О некоторых видах манипулятивной аргументации и способах противодействия им // Полилог/Polylogos. 2020. Т. 4. № 4 [Электронный ресурс]. URL: <https://polylogos-journal.ru/s258770110013077-6-1/> (дата обращения: 1.12.2024).
11. Кессиди Ф.Х. Сократ. М.: Мысль, 1988.
12. Кузнецова Н.И., Розов М.А., Шрейдер Ю.А. Объект исследования – наука. М.: Новый Хронограф, 2012.
13. Непряхин Н. Я манипулирую тобой: Методы противодействия скрытому влиянию. М.: Альпина Паблишер, 2019.
14. Платон. Пир. [Электронный ресурс] <https://lib.ru/POEEAST/PLATO/pir.txt> (дата обращения: 1.12.2024)
15. Собачье сердце. Х/ф. [Электронный ресурс] (дата обращения: 30.11.2024) <https://www.youtube.com/watch?v=mb7LIYYQEhg> Таймфрейм: [21:31-21:39]
16. Тульчинский, Г. Л. Логика и теория аргументации / Г. Л. Тульчинский, С. В. Герасимов, С. С. Гусев ; под ред. Г. Л. Тульчинского. — М.: Издательство Юрайт, 2016.
17. Финн В.К. Логика вопросов. / Новая философская энциклопедия. [Электронный ресурс] <https://iphlib.ru/library/collection/newphilenc/document/HASH44341b0b953d03d043a844> (дата обращения 12.12.2024).
18. Шопенгауэр А. Искусство побеждать в спорах / перевод с немецкого Н. д'Андре, Ф. Черниговца. М.: Издательство АСТ, 2021

Результаты процедуры рецензирования статьи

В связи с политикой двойного слепого рецензирования личность рецензента не раскрывается.

Со списком рецензентов издательства можно ознакомиться [здесь](#).

Рецензируемая статья посвящена «популярным техникам ведения диалога в ракурсе вопросно-ответных процедур» и преследует цель познакомить читателей с методами достижения «коммуникативного успеха». Статья носит научно-популярный характер, в ней трудно обнаружить какие-либо научные результаты, которые были получены лично автором, оказались итогом специально проведённых научных исследований. Более того, в некоторых случаях содержание статьи дублирует учебные материалы по логике и риторике. Вместе с тем, текст можно оценить как весьма компетентный, в нём нет каких-либо ошибок или заслуживающих сожаления пробелов. Популярный характер изложения в данном случае, с точки зрения рецензента, не может рассматриваться в качестве недостатка статьи. По-видимому, автор не ставил своей целью получение новых в теоретическом отношении результатов. Во-первых, логика и теория аргументации является в некотором смысле весьма «консервативной» дисциплиной, большая часть составляющего её содержания давно и хорошо известна, и уровень публикаций в этой области может быть оценен по характеру и способам изложения. Во-вторых, и это более актуальное соображение, сегодня публикации такого рода принципиально важны в связи с падением общего уровня логической и общегуманитарной подготовки в российских вузах. В большинстве из них логика как предмет изучения (даже у будущих юристов и журналистов) исключена из учебных планов, а риторика и прежде преподавалась весьма избирательно. Можно сказать, что статьи подобной направленности призваны хотя бы отчасти восполнить недостаток логической эрудиции, – об устойчивых навыках логического анализа или самостоятельного построения текстов и речей говорить и вовсе не приходится из-за крайне ограниченного объёма логики даже там, где эта дисциплина ещё преподаётся. Таким образом, логика и риторика – важный элемент гуманитарной подготовки, который сегодня практически вытеснен из наших вузов как в связи с исключением из преподавания самих этих дисциплин, так и в связи с тем что аудиторное время на изучение философии также сокращается, и преподаватель и в рамках этого курса не имеет возможности уделять внимание соответствующим сторонам историко-философского процесса и логике как дисциплине в составе современного философского знания. Одним словом, несмотря на отсутствие в статье какого-либо содержания, которое можно было бы признать оригинальным в теоретическом отношении, её следует, на взгляд рецензента, признать полезной для широкого круга читателей, поскольку сам «школьный» материал изложен в ней весьма компетентно и, в то же время, ясно. В сложившейся сегодня в отечественном образовании ситуации научные журналы социально-гуманитарной направленности вынуждены брать на себя обязанности по сохранению элементарной гуманитарной культуры, которая прежде формировалась в рамках университетских курсов философии, логики, риторики. До публикации статьи в журнале хотелось бы порекомендовать автору просмотреть текст ещё раз и исправить пунктуационные ошибки и стилистические погрешности, которых, впрочем, в статье не так много («обладая знаниями подобных техник можно распознавать...», – «не закрыт» деепричастный оборот; «трудно, однако в высокой степени...», – та же самая ошибка с «однако», и т.п.).