

МВД России  
Санкт-Петербургский университет

Л.Г. Голяшова

## **РИТОРИКА**

Курс лекций

*(для иностранных специалистов)*

Санкт-Петербург  
2016

УДК 808.5  
ББК 83.7  
Г 60

План 2016, поз. 56

**Л.Г. Голяшова**

**Г 60 Риторика: курс лекций** *(для иностранных специалистов)*.  
СПб.: Изд-во СПб ун-та МВД России, 2016. – 88 с.

Настоящий курс лекций подготовлен в соответствии с программой учебной дисциплины «Риторика» цикла ГСЭ ГОС ВО по специальности: 030901.65 (40.05.01) – правовое обеспечение национальной безопасности, и является составной частью цикла дисциплин, изучение которых обеспечивает качество подготовки специалистов в области правоохранительной деятельности. Курс лекций призван обеспечить подготовку специалистов для правоохранительных органов иностранных государств, повысить языковую грамотность слушателей в процессе овладения умениями и навыками устного профессионального делового общения.

Предназначен для подготовки специалистов правоохранительных органов иностранных государств в Санкт-Петербургском университете МВД России. Рассмотрен на заседании кафедры русского языка (протокол № 4 от 11.11.2015 г.).

Рекомендован для организации учебных занятий.

УДК 808.5  
ББК 83.7

**Рецензенты:**

**Чукин С.Г.**, доктор философских наук, доцент  
(Санкт-Петербургский военный институт внутренних войск  
МВД России);

**Василенко Т.Н.**, кандидат филологических наук, доцент  
(Барнаульский юридический институт МВД России)

© Санкт-Петербургский университет  
МВД России, 2016

## Содержание

Предисловие.....	4
Тема 1. ПРЕДМЕТ И ЗАДАЧИ РИТОРИКИ.ИЗ ИСТОРИИ РИТОРИКИ .....	5
Тема 2. ОБЛИК ОРАТОРА. ТЕХНИКА РЕЧИ. НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ.....	21
Тема 3. ЭРИСТИКА (ИСКУССТВО СПОРА).....	37
Тема 4. ДЕЛОВАЯ РИТОРИКА.....	53
Тема 6. ИСКУССТВО СУДЕБНОЙ РЕЧИ .....	69
Литература .....	85
Перечень вопросов к итоговому зачёту .....	87

## Предисловие

Данный курс лекций дает целостное представление о трех взаимосвязанных компонентах новой учебной дисциплины – русский язык, русский язык в деловой документации, риторика.

Издание соответствует целям обучения риторике: формирование и развитие коммуникативной компетентности специалиста – участника профессионального общения на русском языке в сфере права; совершенствование методики подготовки публичных выступлений различных жанров; рассмотрение теоретических и практических аспектов теории спора, научной дискуссии; рассмотрение проблем изучения национального характера речевого поведения; формирование навыков делового общения: овладение коммуникативной стратегией речи и тактиками в деловом общении; совершенствование методики комплексного анализа текстов разных стилей в нефилологической аудитории.

Курс лекций позволит обучающимся правильно применять лексику современного русского литературного языка в профессиональной сфере деятельности: оптимально использовать средства (вербальные и невербальные) русского языка при устном общении; владеть приёмами ведения различных видов делового общения; составлять тексты публичного выступления; осуществлять с позиции этики и морали выбор норм поведения в конкретных служебных ситуациях; вести диалог, дискуссию, полемику и дебаты; различать риторические идеалы в культурах разных народов.

Учебный материал курса лекций подобран с учетом языковых возможностей слушателей и позволяет им овладеть навыками риторического анализа юридического текста; проблемного мышления, использования приёмов логического построения речи и выбора убедительных аргументов для опровержения позиции оппонента; владения техникой речи; ведения протокольных жанров делового общения. Отбор учебного материала производится, исходя из задач профессионально ориентированного обучения в вузе и будущей практической деятельности обучающихся.

# Тема 1. ПРЕДМЕТ И ЗАДАЧИ РИТОРИКИ. ИЗ ИСТОРИИ РИТОРИКИ

## Учебные вопросы:

1. Задачи и цели риторики.
2. Возникновение и развитие риторики.
3. Развитие риторики на Руси и в России.

Антон Павлович Чехов писал: «Цветами красноречия был усыпан путь ко всякой карьере...». Это значит, что всякое движение вперед в интеллектуальной области требует яркой и своеобразной речи. Если эта роль объединяет многих людей, то она становится публичным монологом или ораторской речью.

Существует ряд профессий, для представителей которых умение хорошо говорить – функциональная обязанность. К их числу относится профессия юриста, которая всегда ассоциировалась с общей культурой, глубоким знанием права и умением использовать «изысканную словесность» для выражения мыслей. Юрист должен произносить речи доходчиво, грамотно, со знанием дела, выразительно, т. е. уметь убеждать. Юристу необходимо быть хорошим оратором. Это является одним из его главных профессиональных качеств.

Мастерство публичного выступления – это ясно сформулированная идея, убедительная аргументация, соразмерное сочетание рациональных и эмоциональных элементов и постоянный контакт с аудиторией. Это, наконец, правильная, живая, образная речь.

## 1. Задачи и цели риторики

**Риторика** – наука об ораторском искусстве.

С точки зрения мыслителей различных времен, *риторика – это:*

- «наука и искусство убеждения» (Аристотель);
- «систематизация ораторского опыта» (Цицерон);
- «искусство красноречия, наука о способности хорошо говорить» (Квинтилиан);
- «искусство сообщения знаний» (Ф. Бэкон);
- «теория аргументации»; (А.А. Ивин. Риторика. Искусство убеждать. 2002.)
- «искусство убеждения и красота речи для увеличения ее

*убедительности»* (М.В. Ломоносов, А.Ф. Лосев, П.С. Пороховщиков).

Словарь современного русского литературного языка выделяет несколько значений термина риторики:

*Теория* ораторского искусства.

*Наука* об умении говорить профессионально, ярко, так, как нужно в данном случае.

*Учебный предмет*, изучающий теорию красноречия.

*Эффективность* речи.

В начале XXI века значение данного термина стало шире: риторика представляет собой ***науку об условиях и формах действенной речевой коммуникации.***

Человеческое общение, по данным исследователей, на две трети состоит из речевого. Именно при помощи речи чаще всего происходит общение между людьми. Речевая деятельность человека является самой сложной и наиболее распространенной. Без нее невозможна никакая другая деятельность, она предшествует, сопровождает, составляет основу всякой деятельности человека (юридической, управленческой, производственной, коммерческой, финансовой, научной и др.).

Греческий оратор Демосфен в речи «О преступном посольстве» говорил, что послы не имеют в своем распоряжении ни боевых кораблей, ни тяжелой пехоты, ни крепостей, их оружие – слово.

О силе слова, его значении в жизни человека, общества говорится во многих пословицах, созданных разными народами:

Ветер горы разрушает, слово народы поднимает (русская).

Слово может спасти человека, может и убить (русская).

Слово – ключ, открывающий сердца (китайская).

Стрела ранит тело, а слово – душу (осетинская).

Рана, нанесенная мечом, – заживает; рана, нанесенная словом, – не заживает (ассирийская, курдская, калмыцкая, киргизская).

Доброе слово опускает саблю (лакская).

Доброе слово железные ворота открывает (грузинская, турецкая).

Доброе слово гору с места сдвинуло (чеченская, ингушская).

Все, чья деятельность относится к лингвоинтенсивным профессиям, – юристы, дипломаты, политики, журналисты, писатели, учителя, врачи, психологи – должны понимать, что их мастерство, их успех зависит от того, каков их словарный запас, в какой степени они владеют словом, знают его особенности, насколько глубоко

разбираются в его семантической структуре, объеме заложенной в слове информации, в его семантических, тематических, ассоциативных связях с другими словами.

В чем же заключается феноменальность слова? Каково его назначение? Слово по своей природе многогранно, многозначимо, оно может заключать в себе самую разнообразную информацию. В процессе наших занятий мы постараемся ответить на данные вопросы.

**Предмет современной риторики** включает в себя различные виды речевой коммуникации, а именно:

- *Ораторскую (публичную) речь.*
- Диалог.
- Дискуссию.
- Полемику и дебаты.
- Беседу.
- Переговоры.
- Телефонные разговоры и др.

**Коммуникация** (лат. *communicatio, communico* – делаю общим, связываю, общаюсь) – специфическая форма взаимодействия людей в процессе их познавательно-трудовой деятельности, выражающаяся в передаче и приеме мыслей, обмене идеями об объектах окружающей действительности.

### Главные компоненты риторики

*Риторика как процесс содержит пять этапов:*

**Подбор материала** для последующего выступления.

**Расположение материала** в наилучшем для конкретной речи порядке, соблюдение логичности и последовательности в изложении тезисов.

**Планирование стиля и интонации** – учение о трех ораторских стилях (высоком, среднем и низком) и о трех средствах возвышенного стиля: отбор слов, сочетание слов и стилистических фигур (украшений).

**Запоминание** – стремление заучить текст выступления или его часть наизусть в соответствии с подобранными словами, их сочетание друг с другом и стилистическими фигурами, которые автор решил использовать в выступлении.

**Произнесение речи**, как правило, публично (в условиях судебного заседания или перед толпой на площади, в госучреждении и т. п.).

**Отличие науки от учебной дисциплины.** Имеется различие между наукой и учебной дисциплиной.

**Наука** – глубокое теоретическое знание об изучаемых процессах, явлениях, их взаимосвязи и развитии.

**Наука риторика** обобщает весь накопленный человечеством материал о средствах и способах эффективной устной коммуникации.

*Данная наука возникла на стыке таких наук как:*

- Логика.
- Философия.
- Психология.
- Богословие лингвистика и др.

**Учебная дисциплина** – система первичных знаний, которые передаются слушателям для ознакомления с основами науки.

**Риторика как учебная дисциплина состоит из четырёх частей:**

- Истории.
- Теории.
- Практики.
- Техники.

### **Задачи и цели риторики**

**Задачи риторики** состоят в том, чтобы:

Выработать самостоятельный, обоснованный взгляд на предмет.

Сформировать речевые умения, научить самостоятельно и оригинально выражать свои мысли.

Отстаивать свою точку зрения, разъяснять и обосновывать ее связно и доходчиво.

Исследовать приемы, способы рассуждения, с помощью которых удастся убедить отдельного человека или группу людей в необходимости или целесообразности принятия каких-то утверждений, в значимости своей точки зрения.

Научить защищаться от манипулирования (скрытого недоброкачественного словесного воздействия) и прямого обмана.

Познакомить с современной теорией и практикой общения.

Повысить речевую культуру обучаемых и их языковую компетентность.

**Цели риторики** – научить говорить:

- Ясно (понятно для слушателей).
- Пристойно (придать словам вес и силу).

- *Убедительно* (заставить согласиться с мнением оратора).
- *Приятно* (привлечь внимание к словам).
- *Лаконично* (кратко).
- *Полно* и гармонично.

## 1. Возникновение и развитие риторики

*Родиной риторики* считается *Древняя Греция*. Впервые риторика как наука убеждения была систематизирована древнегреческим философом *Аристотелем* (382–322 гг. до н.э.). В своем сочинении «Риторика» философ излагал *универсальные способы и приемы убеждения*.

Аристотель выдвинул ошибочный тезис о том, что *внутренними* факторами речи должна заниматься *логика*, а *риторика* занимается только *внешними* факторами убеждения, определил *три фактора убеждающей речи*:

- говорящий;
- слушающий;
- характер самой речи.

*Все речи Аристотель делил:*

на *совещательные* (побуждение к чему-либо);

*судебные* (справедливое и несправедливое);

*оценочные* (прекрасное и постыдное).

*Софисты (Протагор, Горгий)* назначение риторики видели в *искусстве убеждать, а не выяснять истину*.

*Платон* полагал, что главное в содержании речи – изложение сути предмета. *Оратор должен чувствовать аудиторию*. Всякая речь у него – некое «живое тело, состоящее из рук и ног, где все находится в гармонии».

### Развитие риторики в Древнем мире

*Римские риторические школы* старались привить ученикам преимущественно навыки судебного ораторского искусства, учили подбирать аргументы, пользоваться яркими фразами. Риторы прекрасно владели правилами публичной речи, знали и учитывали законы логики, умели внушать свои мысли огромной аудитории.

Заметным судебным оратором этого периода был *Гай Папирий Карбон*, который блестяще показал себя во многих процессах по уголовным и гражданским делам. Цицерон называл его в числе великих и самых красноречивых ораторов.

Судебные речи *Марка Антония* имели политический оттенок. Главным оружием в его речах был *пафос* (возвышенность, богатство

речи). Антоний обладал способностью мгновенно оценить обстановку и, наделенный даром импровизации, прибегнуть то к вкрадчивости, то к мольбе, то к сдержанности, то к возбуждению ненависти.

Решительно недостижимым, по характеристике Цицерона, судебным оратором был **Красс**. Речи его отличались *юридической обоснованностью*, а также наличием *стилистического изящества*. Цицерон назвал его лучшим правоведом среди ораторов (Цицерон М.Т. Об ораторском искусстве. 1973).

Последним ярким представителем доцицероновского периода римского судебного красноречия был **Квинт Гортензий Гортал**. Речь Гортензия, всегда отработанная, изящная и доступная, покоряла слушателей благородством мыслей, точным и уместным выбором слов и конструкций. Ясность речей достигалась тем, что автор *умело выделял главные пункты, анализировал и оспаривал доводы противной стороны и в конце представлял новые, бесспорные аргументы*.

*Гортензий ввел два приема:*

- разделение, где перечислял, о чем будет говорить;
- заключение, в котором напоминал все доводы противника и свои.

Крупным политическим оратором являлся **Марк Тулий Цицерон**. Он был знаменит тем, что мог одинаково убедительно доводить до аудитории любые политические идеи. Например, Цицерон мог убедительно доказывать одно, а через время – также убедительно противоположное, если конъюнктура изменялась.

*По формуле Марка Тулия Цицерона, оратор есть тот, кто изложит любой вопрос:*

- в рамках выбранной темы;
- со знанием дела;
- «стройно» по содержанию – в этом требовании риторика проявляется как наука. Наука поддается регламентации, подчиняется законам, по которым действие может быть повторено на основании научных разработок, методик;
- «изящно» по форме – в этом требовании риторика проявляется как искусство. Искусство не имеет строгих законов, все они приблизительны, личностны, повторение в рамках искусства называется копией;
- с достоинством.

После Цицерона римская риторика начала приходить в упадок.

На закате истории Римской Империи III – V вв. говорить красиво стало в Риме немодно. Популярной стала краткая, немногословная речь.

### **Особенности риторики античного периода**

*Особенности риторики античного периода:*

- возникла в период возникновения демократий в связи с распадом мифологического мирозерцания, *обращением к разуму*, логике;
- была связана с *теоретическим осмыслением* и обобщением достижений словесных искусств в период обостренной языковой рефлексии, когда люди начинают задумываться над тем, как они говорят;
- являлась «искусством интеллектуальной борьбы за доверие слушателей»;
- была сопряжена с прозаическими *устными* текстами;
- служила обязательным атрибутом для *продвижения по общественной лестнице*;
- *соединяла* воедино греческий и латинский мир;
- использовалась христианством в *проповеднической* деятельности.

*Риторика входила в число «семи свободных наук», преподававшихся в первых европейских университетах. Здесь высокий престиж риторики сохранялся до XIX в.*

### **3. Развитие риторики на Руси и в России**

*Истоки русского красноречия* – во взаимодействии развитой народной традиции (устно-речевой) и византийских, южнославянских риторических образцов. Естественно, что русское ораторское искусство развивалось вместе с принятием христианства и возникновением русской литературы. Поскольку именно византийская риторическая традиция развивалась на основе древнегреческих памятников, постольку русское ораторское искусство восходит более к риторике Древней Греции, чем Древнего Рима.

История не оставила нам прямых свидетельств об ораторском искусстве Древней Руси, однако в памятниках древнерусской литературы зафиксированы многие требования к речевому поведению. Согласно исследованиям Л.К. Граудиной, Г.И. Миськевич и А.К. Михальской, они заключались в следующем:

1. Беседуй только с достойным: «Не запрещай глупому глупость его, да не уподобишься и сам ему. Не стану с ним много говорить. Да не буду как мех дырявый, роняя богатство в руки неимущих...» (XII век, «Моление Даниила Заточника»); «Чадо, умному мужу что ни

скажешь – примет это в сердце свое, а глупца, хоть кнутом его бей, ничему не научишь» (XII век, «Повесть об Акире Премудром»).

2. Выслушай собеседника: «С равными и младшими любовь иметь, без лукавства беседа, при старых молчать, премудрых слушать» (XII век «Поучение Владимира Мономаха»).

3. В беседе проявляй кротость: «Глаза держать книзу, а душу ввысь» (Мономах). Требование это восходит к общей христианской заповеди кротости и смирения. Понятия эти, к сожалению, в настоящее время забываются и выводятся из разряда достоинств человека и его речевого поведения.

4. Осуждаются брань и невоздержанность языка. Словесная брань, наветы, клевета, крикливая речь, пустословие, несдержанность и многословие считается большим грехом. Недаром основные «речевые» признаки беса – крикливость, многословный несдержанный вопль. «Если бы криком строили дома, то осел бы ревом своим по два дома воздвигал бы на день» (Акир). Преимущество молчания перед многословием образно комментируются во многих древнерусских текстах. Например: «Если хочешь кому-либо сказать слово, то не спеши, а поразмысли в сердце своем и скажи то, что нужно; лучше ведь ногой споткнуться, чем языком» (Акир).

5. Похвала в речи добродетельна (хула осуждается как греховная). Доброе слово – первое, с чем надлежит обращаться к человеку. «Не пропустите человека, не поприветствовав его, и доброе слово ему молвите» (Мономах). Русские источники содержали также примеры нравственного поведения в ситуации клеветы, например: «Когда пришел к этому клеветник и сказал: «Вот такой-то предо мною так уж поносит тебя», – отвечал: “Если бы ты с таким наслаждением не слушал его, он бы меня не бранил”». Достойной считалась речь, несущая правду, но не хулу, чуждая недоброжелательности, осуждению другого человека, не содержащая пустой злобной брани. Лучше промолчать, чем осудить, а если уж порицать, то доброжелательно и с мыслью о пользе, о сохранении своего достоинства и достоинства другого человека.

6. Доброе слово правдиво (лесть и ложь осуждаются). Похвала не должна выходить за рамки приличия, за которыми превращается в лесть (читай: ложь) [1, с. 34–36].

Таким образом, древнерусский риторический идеал – речь нравственная, сдержанная, достойная, смиренная, уважительная.

***Древнерусское красноречие. Риторика в России XVII–XIX вв.***  
Первый памятник (предшественник риторик XVII века) – трактат

тат «О образѣх», входил в «Изборник Святослава» 1073 года, приписывается Георгию Хуровскому. Это была статья, переведенная с константинопольского источника. Известнейший памятник практической риторики на Руси – «Слово о законе и благодати» митрополита Иллариона, созданное в период 1037–1050 гг.

В древнерусском красноречии преобладают два основных жанра: *дидактическое, учительное слово* – «Поучение» и *торжественное панегирическое, хвалебное «Слово»*. «Поучение» имеет целью формирование идеалов, воспитание человеческой души, оно достаточно просто и доступно даже неподготовленному, не слишком просвещенному читателю. «Слово» трактует высокие общие темы – духовные, политические, государственные. Хвала князю или святому, проповедь – сложнее по форме, обильнее украшены, обращены к более образованному читателю.

XII век отмечен вершинами риторической мысли в двух названных жанрах – «Словом о полку Игореве» и ораторскими произведениями Кирилла Туровского. Ни по объему оставленного литературного наследия, ни по популярности и авторитету Кириллу Туровскому не было равных среди современников. Не случайно Кирилла уже вскоре после смерти называли «вторым Златоустом», а его сочинения включали в сборники наряду с творениями отцов церкви.

Ивана IV Грозного и князя Андрея Курбского в истории России XVI века можно назвать не только одними из первых писателей, но и значительными ораторами своего времени. Сохранилась знаменитая переписка царя с опальным князем.

Нельзя не назвать также выдающегося оратора XVII века протопопа Аввакума, прославившегося своими проповедями, создавшего собственное житие. Протопоп принял мученическую смерть: его и еще трех сподвижников после многих лет содержания в яме под стражей сожгли заживо.

Первые известные занятия риторикой в России сосредоточены были в монастырях – центрах древнерусской книжности. Исследователь В.П. Вомперский называет 4 ареала на территории России, где возникают самые ранние риторики:

- 1) Северо-Восточный – центр России («Риторика» Макария, начало XVII века);
- 2) Северо-Западный (Новгород, «Риторика» Усачева, конец XVII века);
- 3) Северный (старообрядцы, начало XVIII века);

4) Юго-Западный (Киев, Чернигов, 30-е годы XVII века, на латинском и польском языках).

«Риторика» Макария – это небольшой, хорошо составленный учебник, написанный в форме диалога ученика и учителя. Состоит книга из двух частей: «О изобретении дел», «О украшении слова». Первая часть считается оригинальным сочинением, вторая часть, возможно, перевод из нескольких польских источников. Более ста лет (приблизительно с 1620 года) эта книга была основополагающей работой в России.

«Риторика» Усачева (1699 год) расширена новыми наблюдениями и выводами. В этом сочинении предлагается соблюдать соответствие между предметом и темами изложения, прописаны основные цели языкового сообщения («возбудить» т. е. вызвать интерес слушателей; «научить», т. е. дать новые важные и полезные сведения; «усладить», т. е. доставить удовольствие самой речью). Списки с обеих названных риторик (5 оригиналов «Риторики» Макария и 2 «Риторики» Усачева) сохранились до наших дней. Эти риторики имели огромное значение для своего времени, т. к. были «своеобразными энциклопедиями лингвистических и стилистических знаний своего времени».

Трудности состояли в том, что риторики как своды некоторых правил речевой деятельности не могли опираться на сложившуюся и устоявшуюся систему языка (литературный русский язык окончательно сложился только в начале XIX века). Отсюда эклектичность (мозаичность), размытость предмета риторики, неупорядоченность принципов и примеров.

Начало просветительства в стране связано с деятельностью Феофана Прокоповича – крупнейшего деятеля петровского времени в области русской культуры и литературы. Он был оратор, публицист, драматург, поэт и теоретик литературы. В 1706 году Прокопович пишет на латинском языке труд «*De arte ritorica librix*» («Искусство риторики»). Книга делится традиционно на общую и прикладную риторики. Автор дает обстоятельные рекомендации о пяти видах красноречия: о речах эпидейктических, о церковном красноречии (гомилетика), о письмах, о «способе писания истории», о красноречии судебном. В учебнике уделяется внимание психологическим приемам «сделать слушателя восприимчивым», книга содержит множество практических заданий. Будучи сам писателем, Ф. Прокопович использовал свой опыт и анализировал широкий круг современных ему произведений.

Главное в «Искусстве риторики»:

- 1) утверждение главенства содержания над формой;
- 2) утверждение «содержательности, простоты и ясности».

С конца XVII и, особенно в начале XVIII века в России происходило освобождение государства от абсолютного влияния церкви. Петр I регламентировал многие стороны русской действительности, в том числе пытался поставить церковь на службу государству. До революции проповедническое красноречие оставалось в России мощным средством массового воздействия.

В XVIII веке в области риторики трудились В.К. Тредиаковский и М.В. Ломоносов. Это время нормализации языка, придания ему черт литературного, нормированного языка, системы. Появляются даже письмовники – переводные книги, регламентирующие писания друг другу посланий: *«Приклады како пишутся комплименты разные»*.

### ***Учение о красноречии М.В. Ломоносова***

Личность М.В. Ломоносова и его деятельность, его вклад в развитие наук в России несравнимы, пожалуй, ни с чем. Нет такой научной области, в которой М.В. Ломоносов, так или иначе, не проявил себя. Человек энциклопедических знаний, он прославил также и русское языкознание XVIII века как автор «Российской грамматики» и создатель новой теории стилей («О тех штилях»). Не случайно Н.М. Карамзин назвал М.В. Ломоносова «отцом российского красноречия», хотя труд, посвященный собственно риторике у нас известен менее, видимо потому, что сама наука риторика, как известно, со временем трансформировалась.

В 1743 году в возрасте 32 лет Ломоносов пишет «Краткое руководство к риторике, на пользу любителей сладкоречия сочиненное». Книгу эту постигла неудача, поскольку пропаганда именно русской риторики вызвала большие трудности. Однако М.В. Ломоносов вновь создает труд «Краткое руководство к красноречию...» в 1748 году.

Достоинства книги состояли в том, что

- 1) впервые руководство по риторике было не переводным и не на церковнославянском языке, а стало доступным, т. к. написано было по-русски;
- 2) в сочинении Ломоносов решительно отказался от церковной опеки;
- 3) книга стала настольной для всех просвещенных читателей XVII века.

М.В. Ломоносов дал такое понятие красноречию: «Красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить, и тем приклонять других к своему об оной мнению». По Ломоносову, красноречие как наука состоит из трех разделов: риторика (учение о красноречии), оратория (учение о сочинительстве прозы) и поэтика (учение о стихотворстве). В «Кратком руководстве...» выделены три части: об изобретении, об украшении, о расположении [речи]. Весьма современно звучат положения риторики Ломоносова о том, что оратору крайне важно ориентировать свою речь на слушателей, учитывая характер аудитории. Оратор должен проявить при этом знание психологии человека, взаимоотношений, умение возбудить нужные чувства и внушить нужные мысли.

Вот что, по мнению Ломоносова, способствует «приобретению красноречия»: природные дарования, знание науки о красноречии, подражание хорошим авторам, самостоятельные упражнения в сочинительстве и общая эрудиция, т. е. осведомленность в области разных наук. Не забыл М.В. Ломоносов подчеркнуть и значение невербальных способов влияния на аудиторию: «Телесные дарования, громкий и приятный голос, долгий дух и крепкая грудь в красноречии, а особливо в произнесении слова упражняющемуся очень надобны, также дородство и осанковатый вид, ежели слово перед народом говорить должно».

Одна из причин популярности «Риторики» М.В. Ломоносова – содержание в книге лучших образцов античной, европейской и русской литературы, т.е. «Риторика» была и хрестоматией! В то же время «Риторика» осталась в истории русской науки и литературы как памятник эпохи классицизма. На труд Ломоносова смотрели и смотрят, прежде всего, как на «теорию высокого украшенного слога». Тем не менее, нельзя недооценивать значение работы в теории литературы и становлении русского литературного языка.

В конце XVIII – начале XIX века в России появилось множество учебников по риторике. Особо отметить следует «Общую риторику» Николая Федоровича Кошанского, изданную в 1829 году. Автор выделил в науке «риторике» три части: это наука изобретать, располагать и выражать мысли. Сущностью красноречия Н.Ф. Кошанский считал работу мысли и нравственного чувства.

### ***Судебное красноречие в России после реформ 60-х годов XIX века***

После судебной реформы 1864 года в России судебное ораторство достигло невиданного расцвета и сохраняло авторитетные пози-

ции воздействующей общественно важной речи вплоть до десятых годов XX века. Причинами расцвета судебного красноречия было учреждение суда присяжных заседателей. Демократичный характер ведения судебного процесса определил необходимость развития убеждающей речи. Другими словами, в суде появился слушатель (присяжные), от которого зависело принятие того или иного – обвинительного или оправдательного – решения. Суд превращался в поле столкновения обвинения и защиты.

Именно в этих условиях появляется плеяда выдающихся судебных ораторов: Анатолий Федорович Кони, Федор Никифорович Плевако, князь Александр Иванович Урусов, Петр Акимович Александров, Сергей Аркадьевич Андреевский, Константин Константинович Арсеньев, Владимир Данилович Спасович, Петр Сергеевич Пороховщиков. Конец XIX века ознаменовался в истории ораторского искусства в России расцветом судебного красноречия.

А.Ф. Кони прожил 83 года (1844 – 1927), начинал он работать помощником прокурора Московской судебной палаты и достиг поста сенатора и члена Государственного совета. С.А. Андреевский вспоминал о нем: «Он говорил ровной, естественной дикцией, – не сильным, но внятнм голосом, – иногда тем же мягким голосом острил, вставлял живой образ – и вообще выдавался тем, что умел поэтически морализовать, почти не отступая от официального тона». Немногие писавшие воспоминания о Кони неизменно отмечают его прекрасное ораторское искусство, оригинальность его речей, отсутствие шаблона. «Никогда не пишите речей, – советовал он. – Заранее составленная речь неизбежно должна стеснять оратора гипнотизировать его. У всякого оратора, пишущего свои речи, является ревностно-любобное отношение к своему труду и боязнь утратить из него то, что достигнуто иногда усидчивой работой».

На вопрос, что нужно, чтобы хорошо говорить, А.Ф. Кони однажды ответил: «Надо хорошо знать предмет, о котором говоришь, изучив его во всех подробностях, надо знать родной язык с его богатством, гибкостью и своеобразностью, так, чтобы не искать слов и оборотов для выражения своей мысли, и, наконец, надо быть искренним».

В годы советской власти А.Ф. Кони по праву считался лучшим лектором Ленинграда, он был профессором многих высших учебных заведений страны. Он оставил прекрасные воспоминания о своем времени, своей работе и встречах с выдающимися современниками – государственными и судебными деятелями, писателями. А.Ф. Кони

отмечал в своих воспоминаниях, что «в первые годы по введении судебной реформы в петербургском и московском округах... выдвинулись на первый план четыре выдающихся судебных оратора», и называл имена Спасовича и Арсеньева в Петербурге, Плевако и Урусова в Москве.

О князе Урусове А.Ф. Кони вспоминал, что основными свойствами его судебных речей были рассудочность, логичность построения, тщательный анализ каждого конкретного случая. В то же время речам Урусова не хватало, по мнению А.Ф. Кони, яркой образности. Наоборот, речи Ф.Н. Плевако носили на себе след неподдельного вдохновения. Подражать Плевако было невозможно, но он все же создал себе учеников в смысле «уменья подниматься от частного к общему и идти не только по прямой линии логических размышлений, но и к окружности по всем радиусам бытового и общественного явления во всей его цельности».

В 1910 году вышел оригинальный труд по теории русского судебного красноречия «Искусство речи на суде» П.С. Пороховщикова (под псевдонимом П. Сергеич). Книга содержит множество советов и рекомендаций относительно языка ораторского выступления, организации материала речи, организации и удержания внимания аудитории. Наряду с сочинениями А.Ф. Кони («Приемы и задачи обвинения», «Советы лекторам») работа П. Сергеича продолжает сохранять важность для теории и практики ораторского искусства.

### ***Традиции русского красноречия в XX веке***

Значительный вклад в развитие русского красноречия внесли ораторы-практики XIX – начала XX века. Правомерно говорить о школе русского академического красноречия, хотя ни его принципы, ни его специфика не были теоретически обобщены и описаны. Наиболее яркими представителями этого рода ораторского искусства были историк Василий Осипович Ключевский, биолог Климент Аркадьевич Тимирязев, химик Дмитрий Иванович Менделеев.

После 1917 г. были попытки возродить риторику, она преподавалась в некоторых вузах. В первые годы советской власти упор делался на *пропагандистскую речь*. В дальнейшем в связи с укреплением тоталитаризма изучение различных форм публичной речи было свернуто.

В СССР в 20 – 30-х годах риторика пришла в упадок и осталась только на некоторых университетских кафедрах. До недавнего времени риторикой пренебрежительно называли пустое словесное укра-

шательство. Однако значимость ораторского искусства осознавалась, образцы лекторского искусства изучались и описывались, активно работали лекторы общества «Знание», популяризовавшие научные знания в различных областях.

К 70 – 80 годам штампы в официальных речах окончательно вытеснили живую мысль из докладов и газет, «ораторы» говорили тексты, написанные тяжелым казенным языком, не отрываясь от бумажек. Это ли не пример зависимости состояния риторики от состояния общества? В то же время интерес к риторике как учебному предмету возродился именно тогда в работах Е.А. Ножина, А.Е. Михневича, Г.З. Апресяна, А.В. Толмачева. Наряду с книгами зарубежных авторов (П. Сопер, Д. Карнеги, П. Милич) их работы и до сих пор сохраняют значимость как пособия для воспитания и становления оратора.

Наряду с теоретическими исследованиями XX век дал образцы практического публичного и академического ораторства. Непревзойденными мастерами популярного изложения были литературовед Ираклий Луарсабович Андроников, ученые филологи и философы Дмитрий Сергеевич Лихачев, Юрий Михайлович Лотман, Мераб Мамардашвили.

С 1990-х гг. началось возрождение российской риторики. Во многом это было связано с появлением многочисленных профессиональных сфер, где искусство коммуникации является неотъемлемой частью профессии (свободная журналистика, преподавание, адвокатура, политика и др.).

Для современного периода **характерна дифференциация риторики**

*В зависимости от социально-функционального назначения речи риторика может быть:*

**социально-политической** (доклады на социально-политические и политико-экономические темы, политическая и дипломатическая речь);

**академической** – вузовская лекция, научный доклад, научный обзор, научное сообщение;

**судебной** – прокурорская, адвокатская речи;

**социально-бытовой** – юбилейная, поминальная речь;

**богословско-церковной** – проповедь, речь на соборе;

**торговой** (деловой) – реклама;

**военной** – приказ, призыв, воодушевление, выступление на военно-политическую тему и т. д.

Таким образом, риторика – это наука о красноречии, искусстве

устной речи, способности говорить убедительно, красиво, интересно, выразительно, на высоком уровне культуры. Оно достигается в результате длительного самосовершенствования, специального обучения.

### ***Контрольные вопросы***

1. Чем отличается наука риторика от учебной дисциплины?
2. Назовите задачи и цели риторики.
3. Где возникла риторика?
4. Назовите особенности творчества Аристотеля.
5. Каким назначением риторики видели софисты, Платон?
6. Как развивалась риторика в Древнем мире?
7. Назовите особенности риторики античного периода.
8. Как развивалась риторика на Руси и в России?
9. Назовите жанры современной риторики.

### ***Для размышления***

Для каждой цели свои средства – таков должен быть лозунг лингвистически культурного общества.

Г.О. Винокур

## Тема 2. ОБЛИК ОРАТОРА. ТЕХНИКА РЕЧИ. НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ

### *Учебные вопросы:*

1. Облик оратора.
2. Понятие техники речи, ее основные элементы.
3. Значение невербального языка.

Хорошая речь на добрую четверть воспринимается чисто зрительным путем. Мнение об ораторе составляется по внешним данным во время выступления. Слушатели присматриваются к оратору: как он стоит, какое у него выражение лица, какая походка, что он делает с руками. Слушатели хотят знать, что он представляет сам по себе.

### 1. Облик оратора

Слово «оратор» появилось в русском языке в XVIII в., а более широкое распространение получило в первой четверти XIX века В.И. Даль, объясняя слово «оратор» в Толковом словаре живого великорусского языка, подбирает близкие ему слова и словосочетания: вития, краснослов, речистый человек, мастер говорить. Таким образом, **оратор** – это человек, умеющий говорить красно, т. е. красиво, образно, выразительно.

Каждый выступающий имеет свои особенности, которые влияют на стиль речи, проявляются в манере выступления. Поэтому теоретики ораторского искусства издавна выделяли разные типы ораторов. Так, Цицерон в труде «Об ораторе» называл три типа:

- ораторы, «велеречивые, с возвышенной силой мысли и торжественностью выражений». Это ораторы «решительные, разнообразные, неистощимые, могучие, во всеоружии готовые трогать и обращать сердца»;
- ораторы, «сдержанные и проницательные, всему поучающие, все разъясняющие»;
- «...средний и как бы умеренный род, не применяющий ни тонкой предусмотрительности последних, ни бурного натиска первых».

В современной литературе также выделяют различные типы ораторов: ораторы, для которых основное средство ораторского искусства - логика рассуждений, и ораторы, воздействующие на слушателей своей эмоциональностью. Однако следует иметь в виду, что

речь должна быть и логичной, и эмоциональной. Поэтому нельзя быть только эмоциональным оратором и не заботиться о логике рассуждений. Вместе с тем проигрывают и те ораторы, которые говорят бесстрастно, неэмоционально.

Чтобы выступать публично, ритор должен обладать рядом специальных навыков и умений. По определению психологов, **навык** – это способность осуществлять ту или иную операцию наилучшим образом. **К основным навыкам оратора относят следующие:**

- 1) навык отбора литературы;
- 2) навык изучения отобранной литературы;
- 3) навык составления плана;
- 4) навык написания текста речи;
- 5) навык самообладания перед аудиторией;
- 6) навык ориентации во времени.

Из приобретенных навыков складываются умения оратора. В частности, он должен уметь самостоятельно подготовить выступление, доходчиво и убедительно изложить материал, ответить на вопросы слушателей, установить и поддержать контакт с аудиторией и т. д.

Если какие-либо умения и навыки будут отсутствовать, то общение выступающего с аудиторией может оказаться неэффективным.

Кроме того, оратор должен быть эрудированным, т. е. начитанным, осведомленным в области науки и техники, литературы и искусства, разбираться в политике и экономике, уметь анализировать события, происходящие в стране и за рубежом. Он должен хорошо знать предмет своей речи. Только если оратор хорошо разбирается в теме выступления, умеет рассказать много интересного и привести новые, неизвестные аудитории факты, ему удастся ответить на важные вопросы слушателей. Таким образом, ритор достигнет внимания и уважения к себе.

**Облик оратора** складывается из таких элементов, как:

- внешность;
- одежда;
- умение себя держать.

Данный облик отражается на мнении об ораторе в результате его зрительного восприятия. *Однако основной составляющей облика оратора должны быть:*

- соответствующая квалификация;
- **глубокое внутреннее сопереживание при общении с аудиторией.**

Внешность оратора должна соответствовать определенным

требованиям, которые учитываются при подборе одежды, прически и других атрибутов внешнего вида.

**Основные правила**, связанные с внешним видом, *таковы*:

- *не допускать эксцентричности и экстравагантности в одежде;*
- *избавиться от лишних, ненужных вещей; одежда и другие предметы не должны сковывать движения оратора;*
- *предпочитать скромность и опрятность назойливому шику;*
- *не вызывать удивления или зависти (это мешает слушать и вступать в доброжелательный контакт).*

*Манеры должны соответствовать следующим правилам:*

- **собранность и уверенность в движениях** – предпочтительнее *заранее изучить место, откуда произносится речь; направляться к нему спокойно, без суеты; не перебирать на ходу документы, не одергивать одежду; сразу занять удобное, устойчивое положение на месте.* Также не следует смотреть на свои ноги или руки, потолок, изучать заметки;
- **контакт с аудиторией** – следует обратиться к президиуму и аудитории, выдержав *паузу в 15 секунд. Сама речь, оратор и слушатели должны быть слиты воедино;* слушатели должны почувствовать *вдохновение и воодушевление оратора, его обращение именно к ним;*
- **корректность** по отношению к аудитории – не поворачиваться к аудитории спиной, сохранять непринужденный, уверенный дружеский тон.

**Мимика** (греч.) – искусство *выражать свои мысли и чувства посредством движения* лицевых мышц и выражением глаз.

**Правила мимики:**

- глаза и лицо должны выражать *то, о чем говорит* оратор;
- лицо должно быть *серьезным*, но не хмурым или отчужденным;
- лицо не должно быть *«застывшим»;*
- *взгляд не должен быть пустым* (это может обидеть аудиторию);
- создать впечатление, что ваш *взгляд «гуляет»* по слушающим; не смущать их.

Рекомендуется изучить свое лицо. Многие великие ораторы учились перед зеркалом управлять своей мимикой, следили, чтобы мимика была под контролем и четко передавала определенные эмоции.

**Поза не менее важна для привлечения внимания слушателя.** Для каждого оратора предпочтительнее та поза, при которой он чувствует себя уверенно.

### ***Требования к позе оратора следующие:***

- *естественность* – оратор должен быть «самим собой» и никому не подражать;
- возможность *непринужденного наблюдения* за слушателями;
- *непринужденные осанка, движения.*

### **Общие рекомендации по выработке универсальной позы:**

- ноги на ширине плеч, носки слегка раздвинуты, центр тяжести на всей плоскости опоры;
- одна нога выставлена чуть вперед, так чтобы в наиболее выразительных местах можно было сместить центр тяжести на носок;
- колени, плечи и руки не напряжены;
- голова и шея несколько выдвинуты вперед по отношению к грудной клетке;
- плечи развернуты;
- грудь вперед, живот подтянут, но без нарочитости, и чтобы все это не мешало дыханию, во время паузы можно делать небольшое движение назад.

## **2. Понятие техники речи, ее основные элементы**

«Дикцию можно сравнить с почерком ... Человек со скверным почерком рискует быть непонятым адресатом, которому направлена корреспонденция. Человек с плохой дикцией заставляет собеседника либо пропускать мимо ушей часть воспринимаемой на слух информации, либо переспрашивать много раз...» [Русский язык и культура речи: учебник. 2000].

### **Терминологический указатель:**

**Артикуляция** – правильное и отчётливое произношение звуков.

**Высота голоса** – диапазон звучания речи, определяемый количеством колебаний голосовых связок.

**Выразительное чтение** – чтение с правильным литературным произношением, расстановкой фразового (логического) ударения, с нужной интонацией и дикцией, с определённым эмоциональным настроением.

**Звучность голоса (полётность)** – интенсивность звучания, зависящая от напряжённости и амплитуды колебания голосовых связок.

**Дикция** – чёткое произношение слов и слогов в речи.

**Интонация** – изменение основного тона, темпа и длительности

звучащего предложения для придания ему определённого смысла и выразительности.

**Пауза** (от лат. Pausa и греч. Pausis – прекращение, остановка) – временная остановка звучания; небольшая выдержка перед выводом, обобщением, кульминацией высказывания, подчёркивающая важность последующего сообщения. Пауза определяет ритм речи.

**Темп речи** (лат. Tempus – время) – скорость речи.

**Тембр** – окраска голоса.

**Тон** – напряжение голоса (высота гласных и звонких согласных звуков).

**Фразовое ударение** – логическое ударение, выделяющее в устном сообщении усилением голоса наиболее важное слово.

**Фонационное дыхание** – дыхание, обслуживающее речь.

**Голос** – звук, образующийся при прохождении воздуха между вибрирующими голосовыми связками, основное средство звуковой речи.

*Голосовой аппарат состоит из четырех частей:*

**дыхательные органы** – легкие и мускулатура, втягивающие воздух в легкие и выталкивающие его;

**вибраторы** – голосовые связки, расположенные горизонтально в дыхательном горле, где оно переходит в гортань; когда они напряжены и сомкнуты, воздушный поток из легких заставляет их быстро вибрировать, порождая звуковые голосообразующие колебания;

**резонаторы** – гортань, полости рта и носа усиливают и обогащают звук, возникший благодаря действию голосовых связок. Изменения в форме и объеме полости рта придают во время речи отчетливость каждому звуку или создают резонанс;

**артикуляторы** – язык, губы, челюсть и мягкое небо. Они образуют из звуков слоги и слова.

*Эти четыре части голосового аппарата участвуют в создании пяти элементов голоса:*

- звучности;
- темпа;
- высоты;
- тембра;
- артикуляции (вместе с произношением).

**Звучность** как показатель *силы, чистоты голоса* зависит от давления воздуха в легких, от владения ритмом дыхания. Слышимость звука увеличивается при повышении частоты колебаний

(2000–4000 Гц).

Кроме громкости необходима *выразительность*, т. е. *усиление звука на значимых словах и слогах – ударение*.

*Средства достижения звучности:*

- **позитивный психологический настрой** (уверенность в себе, «подъем») является первоосновой мощного и выразительного тона; оратор должен побороть застенчивость, нервность, страх;
- **умение управлять своим дыханием** – физическая основа звучного голоса – дыхание должно быть:
- *глубоким* – необходимы глубокие вдохи во время естественных пауз;
- *частым* – дышать надо часто, поддерживая постоянный запас воздуха;
- *контролируемым* – воздух надлежит выталкивать не весь сразу, а с перерывами, с различной степенью быстроты и силы и в соответствии со значением произносимых слов, за каждым звуком должен быть обеспечен непрерывный воздушный столб, с силой подпирающий и выталкивающий их. Контроль включает также задержку или экономию дыхания.

*Темп речи составляют:*

- *её скорость, число звуков, слогов, слов в единицу времени;*
- *длительность звучания отдельных слов;*
- *интервалы, паузы и их продолжительность.*

*Скорость произнесения речи определяется:*

- *содержанием речи* – чем сложнее содержание, тем медленнее надо говорить, и, наоборот, чем менее информативно содержание, тем быстрее надо произносить слова;
- *требованием достижения четкости артикуляции и гибкости интонации* – не должна превышать 150 слов в минуту, целесообразнее держаться в пределах средней скорости: 100–120 слов в минуту.

*Единицей звучания является слог.*

*Длительность звучания зависит:*

- *от наличия ударения* – ударные слоги звучат дольше неударных;
- *смысловой нагрузки* – слово, имеющее ее, звучит дольше, чаще всего это имена или глаголы;
- *чувств и волнений*, которые пытается передать оратор, – глубокие и сильные чувства предполагают более растянутое произнесение слов;
- *пауз:*

- для оратора – дыхательных, во время которых он набирает воздух в легкие через каждые 10–15 слов;
- для слушателя (смысловых, логических пауз). Ритм ораторской речи надо ориентировать на логический смысл произносимого, его подскажут знаки препинания и интуиция оратора;
- психологических – возникают или от волнения говорящего, или для того, чтобы выделить добавочные смысловые оттенки сообщения.

*Недостатки скорости речи:*

- слишком быстрая – причинами такого недостатка могут быть: робость (у начинающих ораторов); безразличие к восприятию аудиторией или увлеченность оратора предметом речи; плохое знание материалов дела (бедность речи, отсутствие живых чувств, пустословие, замедление речи, слова-паразиты);
- замена протяженности звука на громкость – держит аудиторию в напряжении;
- тихая, медленная, монотонная – теряет контакт с оратором или аудиторией, это порок флегматичных и ленивых людей;
- несоответствие пауз всем оттенкам смысла произносимых слов, их одинаковая длительность.

**Тембр** – специфическая окраска голоса, создаваемая обертонами, соответствующими основному звуковому тону. Тембр отражает эмоции, но может быть выработан специальными упражнениями («постановка» голоса). Понятие «хороший тембр» означает открытое, насыщенное, ясное звучание голоса, с чистыми вибрациями, а также то, что голос обладает способностью изменяться в зависимости от передаваемых мыслей и чувств. Такое звучание – результат:

- глубокого, контролируемого дыхания. Надо чувствовать, насколько легко звуковой поток устремляется к передней части рта;
- интенсивности обертонов. Вызывать чувства у людей может изменение звучности, темпа, интонации. Тот же результат можно получить за счет большего богатства звучания наиболее значимых слов, т. е. тембра;
- свободной вибрации голосовых связок и ничем не стесненных резонирующих камер, т. е. гортани, полости рта и носа;
- значение хорошего тембра голоса: это воздействие на чувства слушателей, но не стоит переигрывать, так как это создает впечатление наигранности, фальши. Звуковая окраска должна соответствовать образу, чувствам и позиции оратора.

### *Недостатки тембра:*

- *одышка*;
- *хрипота* – возникает из-за недостатка вибрации голосовых связок при болезненном состоянии гортани, попадании инородных предметов, переутомлении мышц глотки и шеи;
- *резкость* – указывает или на недостатки в работе голосовых связок или на недостаток резонанса, когда голосовые связки могут находиться слишком близко или глотка может быть сдавлена. Это усугубляется редким, поверхностным дыханием, необычной высотой тона. Наиболее частая причина резкости – состояние нервозности, сверхнапряжения оратора;
- *гортанность* («заглатывание» звука, т. е. локализации его в глубине полости рта, безжизненность звучания). Горловой тембр часто сопровождается слишком низким, шероховатым звучанием и замиранием звука в конце фразы. Часто связан с малоподвижностью челюсти;
- *гнузавость* – вследствие сдавливания или противодействия гортани, выход вибрирующего воздушного потока менее свободен, чем приток. Причиной может служить избыточный приток воздуха в носовую полость вследствие малой подвижности челюсти.

*Для преодоления указанных недостатков необходимо:*

- ослаблять напряжение гортани;
- развивать подвижность челюсти;
- управлять гибкостью мягкого нёба.

*Диапазон голоса* означает *пределы его звучания* (от самого низкого до самого высокого тона).

*Интонация* – ритмико-мелодическая сторона речи, *чередование повышений и понижений интенсивности голоса, его тона, эмоциональной окраски* и т. д. Это важнейшее средство выразительной речи.

В профессиональной литературе термин «интонация» употребляется, по крайней мере, в трех значениях – как:

- совокупность таких элементов речи, как *мелодичность, ритм, темп, интенсивность* и др.;
- *эмоциональная окрашенность* речи;
- *организация единиц звучания (слов)* со стороны мелодического рисунка и высоты звучания.

Интонационная речь противопоставляется *монотонной*, т. е. *звучащей в диапазоне привычного для оратора среднего тона*.

Чтобы избежать монотонности речи, надо проверить

соответствие смысла произносимого текста его звучанию, затем выделить слова с малой и большой нагрузкой, определить их скорость. Оратор должен постоянно работать над увеличением богатства звучания собственного голоса.

Термин «**дикция**» – от лат. *dictio* означает *произнесение*. Под «дикцией» понимается четкое *произнесение звуков в соответствии с фонетической нормой языка*.

*Работа органов речи в соответствии с фонетическими нормами языка называется артикуляцией.*

Работу над дикцией надо начинать с **артикуляционной гимнастики**, состоящей в том, что *органы речи устанавливаются в позиции, обеспечивающей правильное произнесение звуков*.

При работе над согласными необходимо уделять особое внимание произнесению свистящих и шипящих звуков, сочетаниям взрывных согласных и отработке четкого произнесения окончаний слов, заканчивающихся согласным звуком.

*Работа над скороговорками может не только улучшить дикцию, но и существенно увеличить скорость произнесения слов.*

При восприятии устной речи обычно главное внимание обращается на содержание. Однако любое отклонение от норм произношения – акцент, неправильное ударение, диалект – отвлекают от восприятия смысла.

*Нормы произношения применительно к литературно-обработанной публичной речи устанавливает **орфоэпия***. Следование правилам орфоэпии позволяет удерживать внимание аудитории.

*Орфоэпия включает в себя правила:*

*литературного произношения – содержит два раздела:*

- произношение *гласных*. Основное правило данного раздела – так называемое **правило редукации безударных гласных** – гласит: безударные гласные произносятся менее четко и не так долго, как ударные;
- произношение *согласных*. Основные правила данного раздела – **правило оглушения**, в соответствии с которым в русской речи в конце слова происходит оглушение звонких согласных, и **правило уподобления**, в соответствии с которым в сочетаниях звонкого и глухого согласных (так же как глухого и звонкого) первый из них непременно уподобляется второму. Так, если первый из них звонкий, а второй – глухой, происходит *оглушение* первого. Если первый – глухой, а второй – звонкий, произойдет *озвончение* первого. Уподобление происходит также на стыке приставки

и корня или предлога и слова;

**литературного ударения**, согласно которому, ударение в русском языке свободно, что выражается с помощью таких характеристик, как:

- **разноместность** – означает, что ударение может быть поставлено на любом по счету слоге;
- **подвижность**. Под подвижностью имеется в виду способность ударения перемещаться в разных грамматических формах одного и того же слова.

Ошибки в произнесении слов отвлекают слушателей от восприятия содержательной части речи. Поэтому оратор должен работать над устной и письменной речью; пользоваться специальными словарями и с их помощью проверять звучание «ключевых» слов речи.

### 3. Значение невербального языка

**Невербальное речевое воздействие** — это воздействие, осуществляемое сопровождающими речь несловесными сигналами (жесты, мимика, внешний вид, поведение говорящего, дистанция до собеседника и др.). Невербальные средства общения сопровождают, дополняют речь, а в некоторых случаях и заменяют слова (в таких случаях говорят: *понятно без слов*), т. е. могут выступать как средство передачи информации.

В процессе общения вербальные и невербальные факторы речевого воздействия самым тесным образом взаимосвязаны, однако есть заметные различия в их роли на разных этапах общения.

Невербальные факторы коммуникации имеют наиболее важное значение при знакомстве людей друг с другом, при первом впечатлении и в процессе отнесения собеседника к какой-либо категории — профессиональной, возрастной, интеллектуальной, социальной и др.

Существует около 1 тыс. невербальных сигналов (А. Пиз), некоторые ученые полагают, что это число достигает 3 — 5 тыс., причем у отдельных сигналов есть несколько вариантов. По мнению Л. Броснахана, есть около 1 тыс. поз, около 20 тыс. выражений лиц. Их роль в процессе общения тоже очень велика. Женщины лучше, чем мужчины, распознают невербальные сигналы, особенно развита эта способность у тех, кто воспитывает маленьких детей.

А. Пиз отмечает, что невербальный сигнал несет примерно в пять раз больше информации, чем вербальный. Согласно оценкам

других учёных, 93 % информации, передающейся при эмоциональном общении, проходит по невербальным каналам коммуникации.

Информация, которую передают в процессе общения вербальные и невербальные сигналы, может совпадать, а может и не совпадать. Установлено, что в условиях несовпадения, люди обычно склонны верить невербальной информации. Так, если человек рубит воздух кулаком и горячо говорит, что он за сотрудничество, за то, чтобы прийти к общему согласию, то публика наверняка ему не поверит именно из-за жеста, противоречащего содержанию вербальной информации.

Умеренная жестикуляция считается признаком интеллигентности, воспитанности человека. Язык мимики, жестов позволяет говорящему полнее выразить свои чувства, показывает, насколько участники диалога владеют собой, как они в действительности относятся друг к другу.

Таким образом, неслучайно, что в различных риториках, начиная с античных времен, выделялись специальные главы, посвященные жестам. Теоретики ораторского искусства в своих статьях о лекторском искусстве также обращали особое внимание на жестикуляцию. В «Советах лекторам» **А.Ф. Кони** указывал: «Жесты оживляют речь, но ими следует пользоваться осторожно. Выразительный жест должен соответствовать смыслу и значению данной фразы или отдельного слова. Слишком частые, однообразные, суетливые, резкие движения рук неприятны, приедаются, надоедают и раздражают» [6, с. 167].

Механические жесты отвлекают внимание слушателя от содержания речи, мешают ее восприятию. Нередко они выступают результатом волнения, свидетельствуют о неуверенности говорящего в себе.

Тем, кто по роду своей деятельности часто общается с людьми, важно знать, что мимика и жесты могут многое сказать о характере человека, его мыслях, переживаниях.

**Всякое телодвижение, с помощью которого подчеркивается значение произносимых слов, в риторике принято называть жестом.**

**В зависимости от назначения жесты подразделяются на:**

- ритмические жесты, связанные с ритмом речи. Они подчеркивают логическое ударение, замедление и ускорение речи (интонацию);
- эмоциональные, передающие различные оттенки чувств. Некоторые из них закреплены в устойчивых сочетаниях, поскольку эти

- жесты стали общезначимыми (бить себя в грудь, стукнуть кулаком по столу, повернуться спиной, развести руками и т. д.);
- указательные жесты, посредством которых говорящий выделяет какой-то предмет из ряда однородных, подчеркивает порядок следования. Указать можно головой, рукой, ногой, поворотом тела, пальцем;
  - изобразительные жесты появляются в нескольких случаях:
    - а) если не хватает слов, чтобы полностью передать представление;
    - б) если одних слов недостаточно по каким-либо причинам (нервозность, неуверенность, невладение собой);
    - в) если надо усилить впечатление и воздействовать на слушателя дополнительно;
  - условные (символические) жесты:
    - а) жест категоричности (сабельная отмашка кистью правой руки – это совершенно ясно, никогда не соглашусь, никто не знал);
    - б) жест интенсивности (рука сжимается в кулак – он очень упорный, он страшно честолюбив, она упрямая);
    - в) жест отрицания, отказа (отталкивающие движения рукой);
    - г) жест разъединения (ладони раскрываются, расходятся в разные стороны);
    - д) жест объединения (пальцы соединяются в щепоть или соединяются ладони).

Как инструменты ораторского искусства, жесты:

- *вызывают эмпатию* – когда у слушателя, сопереживающего оратору, подсознательно напрягаются те же группы мышц, поэтому оратор может значительно усилить эффект своей речи тщательно рассчитанным жестом;
- *вызывает творческие усилия оратора*, его желание полнее и ярче передать мысль; вносит наглядную ясность;
- *помогает оратору поддерживать эмоциональное равновесие*: осмысленная и выразительная работа рук и кистей создает впечатление мужественной силы и отвечает естественной человеческой потребности в движении.

**Правила жестикуляции** оратора:

- все жесты и мимика *должны соответствовать чувствам*, испытываемым оратором, быть естественными, незаученными;
- *направление движения* в теории жеста связывается с *характером*

- эмоций*: положительные эмоции, подъем настроения выражаются движениями снизу-вверх, отрицательные – наоборот. Безнадежность, психологический тупик – падающие вниз обе руки;
- выражение лица *доброжелательное* и спокойное;
  - чем *сильнее* эмоция, тем *интенсивнее* жестикуляция;
  - должно быть полное *соответствие* жеста, чувства и мысли, не стоит подменять чувства жестом, усилить им слабое чувство, это вызывает подозрение и создает впечатление искусственности;
  - движение должно быть полным и законченным, свободным и широким, твердым и лаконичным;
  - *произвольные жесты недопустимы*, не стоит думать о жесте во время исполнения;
  - жесты *не должны быть непрерывными*;
  - *постоянное управление и контроль жестов*;
  - *разнообразие жестов*, их количество и интенсивность должны соответствовать речи и аудитории.

Важны правильные риторические жесты, прежде всего усилительные (ритмические движения рукой, руками, указкой в такт речи). Указательные жесты следует делать ладонью, а не пальцем, иначе это выглядит как проявление агрессивности.

**Позы** бывают открытыми, закрытыми и авторитарными. Для эффективного общения позы должны быть открытыми, ноги и руки не скрещены, а слегка разведены, грудная клетка должна быть открытой, подбородок слегка приподнят. Открытая поза демонстрирует стремление к контакту.

Закрытые позы — руки и ноги скрещены, руки закрывают грудную клетку, подбородок опущен, человек стоит к собеседнику боком.

Авторитарные позы демонстрируют высокий статус говорящего, его превосходство над собеседником, стремление оказать на него давление. Примеры авторитарных поз: ноги шире плеч, руки за спиной («поза армейского сержанта»), поза «руки в боки», взгляд поверх очков и некоторые другие. Все они, как правило, призваны оказать давление на собеседника, подчинить его себе. Воспринимаются такие сигналы негативно.

**Осанка** должна быть непринужденная, спина не должна быть сутулой (признак неуверенности), позвоночник должен быть прямым.

**Стойка**, при которой левая нога выставлена вперед, рассматривается как агрессивная (для замаха, удара); выставленная вперед правая нога — сигнал к контакту, доверию. Нельзя

демонстративно скрещивать ноги — это негативный сигнал. Целесообразно немного поднимать вверх подбородок — это придает уверенности самому говорящему и читается собеседником как уверенность говорящего в собственной правоте.

Движение в процессе общения надо тоже правильно использовать. Во время выступления перед аудиторией рекомендуется наклоняться в её сторону, протягивать руки к слушателям, выходить к аудитории из-за трибуны, прохаживаться.

**Походка** тоже выполняет знаковые функции. Производят положительное впечатление умеренно энергичная походка, бодрость движений. Не следует держать на ходу руки в карманах — это воспринимается как проявление скрытности, неуверенности.

### **Национальная специфика невербальной коммуникации**

Жест может сказать о многом, он может характеризовать адресанта, производящего жест, со стороны национальных, территориальных и собственно социальных особенностей. Жесты, как и речь, могут дать более или менее полную характеристику существенных черт говорящего и, так же как язык, часто нуждаются в «переводе». Сфера и частота употребления жестов диктуются традициями и национальным характером народа — знание этих особенностей содействует взаимопониманию. В связи с этим неправильная интерпретация, вызванная неумением или нежеланием понять и принять во внимание культурные различия коммуникативных жестов, приводит к коммуникативным и к более серьезным — этническим, социальным и политическим конфликтам, которых можно легко избежать, если знать, понимать и уважать культуру другого народа.

Значительное число жестов у разных народов совпадает или понятно для других народов. Но на этом фоне особенно заметны различия невербальных систем.

Например, жест «о'кей» («отлично»), возникший в США в начале XIX в. и распространившийся в настоящее время во всех англоязычных странах, в Европе и Азии, во Франции, к примеру, означает «ноль, ничего», в Японии — «деньги», в некоторых странах Средиземноморья — гомосексуализм мужчины.

Придуманый У. Черчиллем жест «победа» (вверх поднимаются средний и указательный пальцы) в Англии и Австралии выполняется только ладонью наружу, иначе он приобретает оскорбительный смысл, а у русских он означает цифру два и может выполняться

ладонью, повернутой к себе.

Жест левой рукой. Во многих странах люди не обращают внимание на то, какой рукой они предлагают что-то другим людям. Однако в Индии, Шри-Ланке, Африке и на Среднем Востоке, левая рука считается «грязной», предназначенной для подтирания в туалете. Даже левше стоит есть правой рукой, так как только она считается подходящей для принятия пищи. То же касается пожатия рук и передачи предметов. В Японии, вежливым считается дарение обеими руками, в то время как жест одной рукой может предполагать пренебрежение.

Улыбка в русском общении не является обязательным атрибутом вежливости. На Западе чем больше улыбается человек, тем он больше проявляет вежливости. В традиционно русском общении приоритет – требованию искренности. Улыбка у русских демонстрирует личное расположение к другому человеку, которое, естественно, не распространяется на всех. Поэтому если человек улыбается не от души, это вызывает неприятие. «Дежурная улыбка» имеет негативную коннотацию. Исследователи называют это *«феноменом бытовой неулыбчивости»*. «В русском языке есть уникальная поговорка, отсутствующая в других языках «Смех без причины – признак дурачины». Логику этой поговорки не могут понять люди с западным мышлением».

В целом, русские жесты имеют несколько большую амплитуду, чем западноевропейские... Русская жестикуляция заметно выходит за пределы персонального пространства жестикулирующего, зачастую вторгаясь в персональное пространство собеседника.

Контактность русской коммуникативной культуры несравненно выше, чем на Западе. Учитель может дотрагиваться до учащихся. В разговоре русские часто дотрагиваются до кисти собеседника, чтобы привлечь или вернуть его внимания, до локтя – чтобы сообщить что-либо секретное. Из 15 жестов сочувствия 14 включает касания руки собеседника. В русском общении используется всего пять невербальных сигналов недружелюбия и более 20 невербальных сигналов дружелюбия.

Если финны делают 1 жест в час, итальянцы 80, французы 120, мексиканцы 180, то русские – 40. Таким образом, вопреки бытующему представлению о русских как о сильно жестикулирующей нации, русские жестикулируют довольно умеренно, однако их жесты шире по размаху и эмоциональней [4, с. 168].

Исследование невербальных сигналов в русском и немецком общении показало, что около трети сигналов имеют национальную специфику — они полностью или частично не совпадают, по-разному выполняются, имеют несовпадающие значения либо оказываются присущими только одной из сравниваемых культур.

*Итак*, в общении оратора с аудиторией играет важную роль не только голос, но и весь его внешний облик. Хорошее общее впечатление от внешности оратора, его манер, позы и жестов крайне необходимо для успеха речи. Лучшая черта во внешнем облике оратора — корректность. Неотъемлемые качества хороших ораторских манер – непринужденность, воодушевление, уверенность и дружеский тон. При надлежащем применении жесты, всегда непроизвольно возникающие, но поддающиеся контролю, представляют собой проявления настроений и мыслей оратора. *Лучшим жестом* считается тот, *которого не замечают*, который органически сливается со словом и усиливает его воздействие на слушателей.

### ***Контрольные вопросы***

1. Что формирует внешний облик оратора.
2. Перечислите требования к внешности, манерам, выражению лица оратора.
3. Каковы функции и особенности позы и жестикуляции оратора?
4. Какими качествами должен обладать голос оратора?
5. Каковы функции звучности, темпа, тембра, диапазона и интонационной выразительности голоса оратора?
6. Перечислите требования к нормам произношения оратора.
7. Каково значение дикции и орфоэпии?

## Тема 3. ЭРИСТИКА (ИСКУССТВО СПОРА)

### Учебные вопросы:

1. Понятие эристики.
2. Классификация и приемы споров.
3. Корректные и некорректные аргументы.

Спор предполагает активное отстаивание каждой из его сторон своей собственной позиции, несовместимой с позицией другой стороны. Если нет противоположности или столкновения мнений, то нет и самого спора, а есть какая-то иная форма аргументации.

### 1. Понятие эристики

Искусство ведения спора называется *эристикой*.

Спор – это ситуация, когда аргументированно опровергается противоположное мнение.

*Спор* представляет собой *столкновение мнений или позиций*, в ходе которого стороны приводят аргументы в поддержку своих убеждений и критикуют несовместимые с последними представления другой стороны.

Спор является частным случаем аргументации, ее наиболее острой и напряженной формой.

*Стратегия спора* – это наиболее общие принципы аргументации, приведения одних высказываний для обоснования или подкрепления других.

*Тактика спора* – поиск и отбор аргументов или доводов, наиболее убедительных с точки зрения обсуждения темы и данной аудитории, а также реакция на контраргументы другой стороны в процессе спора.

Решение стратегической задачи спора предполагает соблюдение указанных выше требований. Они просты в своей общей формулировке, но нередко сложны в конкретном применении.

### Характеристика спора

*Спор характеризуется* не просто определенным предметом, а наличием *несовместимых представлений об одном и том же объекте, явлении и т. д.*

*Спор как одна из возможных ситуаций аргументации имеет следующие характерные признаки:*

- на тезис пропонента оппонент отвечает *противоположным утверждением, антитезисом*, «столкновение мнений»;

- и проponent, и оппонент выдвигают какие-то **доводы** в поддержку своих позиций;
- каждый из спорящих подвергает **критике** позицию противной стороны.

Если какой-то из этих признаков отсутствует, нет и спора как особого случая аргументации [7, с. 164].

## 2. Классификация и приемы споров

Споры классифицируются по таким основным факторам, как:

- *цель* спора;
- *количество* участников;
- *форма* проведения спора.

*По количеству участников выделяются:*

- спор-*монолог*;
- спор-*диалог* (два участника);
- спор-*полилог* (более двух участников).

Споры могут происходить *при слушателях* и *без слушателей*. Присутствие слушателей действует на спорящих, поэтому участники обязательно учитывают присутствующих, их реакцию.

*По форме проведения споры бывают:*

- **устными** и **письменными**. В устном споре важную роль играют внешние и психологические моменты. Поэтому письменный спор бывает более пригоден для выяснения истины, чем устный, однако иногда он тянется слишком долго;
- **организованными** – под руководством специалистов;
- **неорганизованными**, стихийными – как правило, менее продуктивны.

*Приемы спора могут быть:*

- корректными;
- некорректными.

*По своей цели споры делятся:*

- **на преследующие истину** – споры об описаниях, конечной целью которых является истина, т. е. достижение описания, отвечающего реальности, и споры об оценках, цель которых – утверждение и принятие конкретного, определяемого ими направления будущей деятельности;
- **преследующие победу над противоположной стороной** – это всегда спор о ценностях, об утверждении каких-то собственных оценок и опровержении несовместимых с ними оценочных

*суждений* другой стороны. Это споры о честности, равенстве, справедливости, сострадании и т. п. Даже спор об истинности иных утверждений становится спором о ценностях, когда ориентируется не на истину, а на победу одной из сторон.

*По своим средствам споры подразделяются:*

- на использующие только **корректные** приемы;
- использующие также разнообразные **некорректные** приемы.

*Формы споров:*

**Дискуссия** – спор, направленный на достижение истины, в котором используются только *корректные приемы* ведения спора. Дискуссия как одна из важнейших форм коммуникации, метод решения спорных проблем и своеобразный способ познания позволяет:

- *внести ясность* в то, что до начала спора не нашло убедительного обоснования;
- *достичь лучшего взаимопонимания*;
- *уменьшить степень субъективного восприятия* предмета спора.

**Полемика** – спор, направленный на победу над **противоположной стороной** и использующий только *корректные приемы*. Это различие целей и средств дискуссии и полемики лежит в основе того, что противоположная сторона в дискуссии именуется обычно «оппонент», а в полемике – «противник».

**Эклектика** – спор, имеющий своей целью *достижение истины*, но использующий для этого *некорректные приемы*. В самом общем смысле эклектика – это *соединение разнообразных, внутренне не связанных и, возможно, несовместимых идей, концепций, стилей* и т. д. В качестве методологического принципа эклектика появилась впервые в древней философии как выражение ее упадка и интеллектуального бессилия. Эклектические споры, в которых истина поддерживается чужеродными ей средствами, встречаются даже в *науке*, особенно в период формирования новых научных теорий, когда осваивается новая проблематика и еще недостижим синтез разрозненных фактов, представлений и гипотез в единую систему.

**Софистика** – спор, имеющий своей целью *достижение победы* над противоположной стороной с использованием как *корректных, так и некорректных приемов*. Софистика – спор, в котором для достижения победы над противником используются

любые средства, включая и заведомо некорректные, заслуживает безусловного осуждения. В споре, как и в других делах, нельзя быть неразборчивым в применяемых средствах. Нельзя вступать в спор с единственной целью – победить любой ценой, не считаясь ни с чем, даже с истиной и добром.

### Приемы спора

**Корректные доводы** могут содержать элементы хитрости, но в них нет прямого обмана и тем более вероломства или принуждения силой.

**Некорректные доводы** ничем не ограничены и простираются от умышленно неясного изложения и намеренного запутывания до угрозы наказанием или применения грубой физической силы.

Граница между корректными и некорректными приемами спора не является, конечно, четкой в общем случае, к тому же она может смещаться в ходе конкретного спора по принципу «против оппонента можно использовать его же оружие».

Эта трудность проведения различия между допустимыми и недопустимыми приемами характерна и для других разновидностей аргументации, в частности, для *переговоров*.

Спор – это борьба, и общие методы успешной борьбы применимы также в споре.

*Наиболее распространенные приемы спора:*

**Инициатива.** В споре важно, кто задает тему, как конкретно она определяется. Нужно уметь повести полемику *по своему сценарию*.

**Наступление, а не оборона.** Причем даже оборону лучше вести с помощью наступления.

**Отвлечение внимания противника** от той мысли, которую хотят провести *без критики*. Данный прием допустим в устном споре. При этом мысль или не высказывается вовсе, а только подразумевается или высказывается, но как бы мимоходом, как можно короче, в стертой форме. При этом для отвлечения внимания выдвигают идею, способную своим содержанием или формой выражения привлечь внимание противника, задеть его, поразить и т. д. Можно также перед той мыслью, которую намериваются провести без критики, выдвинуть какой-то второстепенный, но заведомо слабый аргумент. Спорщик, постоянно нацеленный на поиск слабых мест в доводах противоположной стороны, сразу же набросится на явно слабое место и пропустит ближайшие к ней

доводы, особенно если они проводятся, между прочим, и не бросаются в глаза своей ошибочностью.

**Переложение «бремени доказывания»** на противника. Например, можно сослаться на то, что ваш тезис вытекает из уже признанного общего положения. Тезис противника окажется исключением из этого положения, и ему будет нужно доказать правомерность такого исключения.

**Концентрация действий**, направленных на центральное звено системы аргументов противника или на наиболее слабое ее звено, – не только корректный, но и желательный прием.

**Опровержение противника его собственным оружием.** Из принятых им посылок надо всегда пытаться вывести *следствия, подкрепляющие защищаемый тезис*. В этом случае особый интерес представляют неожиданные для противника следствия, о которых он даже не подозревал.

**Внезапность.** Этот эффект достигается при использовании разных приемов. Например, рекомендуется «придержаться» самые неожиданные и важные сведения к концу спора.

Корректность приема, используемого в споре, существенно зависит от того, какими приемами, или уловками, пользуется противоположная сторона. Когда противник прибегает к некорректным приемам, ваши приемы могут становиться более хитрыми, оставаясь в рамках корректности, и вы можете прибегнуть к уловке.

Наиболее характерны **две «защитные уловки»:**

- надо «провести» доводы в пользу доказываемой мысли так, чтобы противник не заметил, что они предназначаются для этой цели. Тогда он станет «злостно упорствовать», и может их принять;
- заметив, что противник злостно отрицает каждый ваш довод в пользу доказываемой мысли, а какой-нибудь довод вам необходимо провести, вы ставите ловушку: о нашем подлинном доводе умалчиваем, а вместо него берем *противоречащую ему мысль и делаем вид, что её-то и хотим употребить как довод*.

К корректным приемам относятся и некоторые **психологические уловки:**

- *оттягивать возражение* – эта уловка позволительна и часто необходима. Психологический механизм человека – механизм очень капризный. Иногда человек может растеряться;
- *не занимать с самого начала жесткую позицию*, не спешить твердо и недвусмысленно изложить ее. Иначе в переменчивых

обстоятельствах спора трудно будет ее модифицировать и тем более от чего-то отказаться;

- *взять слово в самом конце спора*, зная все аргументы выступавших и лишая их возможности развернутого ответа. Принято считать, что нет ничего недозволенного в таком приеме, однако вряд ли этот прием демократичен: он доступен далеко не для каждого участвующего в споре. Обычно к нему прибегают руководители.

Некоторые приемы, используемые в спорах, не только многочисленны, но и чрезвычайно разнородны. Наиболее грубыми являются механические уловки.

#### ***Механические уловки:***

- *неправильный «выход»* из спора;
- *противнику не дают возможности говорить* – самый грубый прием;
- *организация «хора» полуслушателей* – полуучастников спора, восхваляющих доводы одной стороны и демонстрирующих скептическое, а то и презрительное отношение к доводам другой стороны;
- *апелляция к тайным мыслям и невыраженным побуждениям* другой стороны в споре – разновидность «аргумента от палки».

Спор требует напряжения не только интеллекта, но и всех душевных сил человека: мысли, памяти, воображения. Чтобы *вывести оппонента из психического равновесия*, расстроить работу его мысли и воображения, используется целый ряд ***некорректных психологических приемов:***

- *использование ложных и недосказанных аргументов* в надежде на то, что противная сторона этого не заметит. Такой прием нередко сопровождается оборотами: «*всем известно*», «*давно установлено*», «*совершенно очевидно*», «*никто не станет отрицать*» и т. п. Слушателю как бы остается одно – упрекать себя за незнание того, что давно и всем известно;
- *намеренное запутывание, или сбивание с толку*. В выступлении того, кто прибегает к такому приему, возможно, и содержится какая-то информация, но ее чрезвычайно трудно уловить;
- прием, цель которого – *вывести противника из состояния равновесия*, – прием, когда один из спорящих говорит очень быстро, выражает свои мысли в нарочито усложненной, а то и просто путаной форме, быстро сменяет одну мысль другой.

## Требования к спору

### ***Основные требования к спору:***

***не следует спорить без особой необходимости.*** Если есть возможность достичь согласия без спора, надо этим воспользоваться. Вместе с тем не следует любыми способами уклоняться от спора по принципиальным проблемам, решить которые не удастся без дискуссии и полемики, нужно спорить. Особенно опасно избегать споров в научном исследовании. Неотъемлемая черта науки – критицизм. Без критического отношения ученых к чужим и своим собственным идеям рост и развитие научного знания невозможны;

***всякий спор должен иметь свою тему, свой предмет.*** Желательно, чтобы предмет спора был относительно ясным. Лучше всего в самом начале зафиксировать этот предмет особым утверждением, чтобы впоследствии избежать довольно обычного вопроса: о чем же все-таки спор?

***тема спора не должна изменяться или подменяться другой на всем протяжении спора.*** Уточнение и конкретизация позиций спорящих – важный момент спора. Но нужно постоянно соблюдать основную линию спора, а если предмет спора изменился – отметить факт изменения его темы;

***спор возможен при наличии несовместимых представлений об одном и том же объекте, явлении и т. д.*** Если такой несовместимости нет, вскоре обычно выясняется, что спорящие говорят хотя и о разных, но взаимодополняющих аспектах одного и того же объекта. Спорить дальше не о чем;

***спор предполагает определенную общность исходных позиций сторон, некоторый единый для них базис.*** Всякий спор опирается на определенные предпосылки. Общность базиса обеспечивает начальное взаимопонимание спорящих, дает ту площадку, на которой может развернуться противоборство. Те, кто совершенно не понимают друг друга, не способны спорить, точно так же, как они не способны прийти к согласию;

***успешное ведение спора требует определенного знания логики*** – предполагается умение выводить следствия из своих и чужих утверждений, замечать противоречия, выявлять отсутствие логических связей между утверждениями. Обычно для всех этих целей достаточно интуитивной логики, стихийно сложившихся навыков правильного рассуждения;

***спор требует известного знания*** тех вещей, о которых идет

речь. Это знание не может быть полным, иначе не возникли бы разногласия и полемика. Но оно все-таки должно быть достаточно обширным;

**в споре нужно стремиться к выяснению истины** – это одно из наиболее важных требований к любому спору. Особенно если речь идет об открытии, еще не нашедшем достаточного числа сторонников, так как присутствие именно истины и добра обеспечивает жизнеспособность новой идеи и дальнейшее ее обоснование;

**в споре нужно проявлять гибкость.** Ситуация в споре постоянно меняется: вводятся новые аргументы, всплывают неизвестные ранее факты, меняются позиции участников. На все это приходится реагировать. Но гибкость тактики спора вовсе не предполагает резкой смены позиции с каждым новым моментом. Наиболее распространены два крайних способа ведения спора: уступчивость и жесткость. Однако более эффективен способ не жесткий и не уступчивый, а, скорее соединяющий в себе особенности того и другого;

**не следует бояться признавать в ходе спора свои ошибки.** Главное в споре – это внести свою долю в положительную разработку обсуждаемого вопроса. Человек, убедившийся в неверности каких-то своих представлений, должен сказать об этом с полной откровенностью и определенностью, что сделает спор более плодотворным;

**не следует допускать крупных промахов в стратегии и тактике спора.** Понятно, что спор призван если, не разрешить, то, по меньшей мере, прояснить обсуждаемую проблему. Хуже, если тема спора остается «туманной» из-за неумения спорить, в силу очевидных промахов в стратегии и тактике спора.

### **Доводы против спора**

Против спора обычно приводятся два довода:

- *практически невозможно переубедить человека*, активно отстаивающего свою точку зрения. Именно поэтому споры чаще всего заканчиваются тем, что спорящие остаются еще более уверенными в своей правоте;
- если спор все-таки заканчивается победой одного из участников, другой – проигравший – непременно *испытывает чувство горечи поражения*. Он может даже изменить свое отношение к партнеру по спору.

Оба эти довода не должны умалить значения спора, так как умелое его ведение и убедительность приводимых аргументов способны изменить позицию стороны. **Леонардо да Винчи** говорил: «Противник, вскрывающий ваши ошибки, полезнее для вас, чем друг, желающий их скрыть». Неудача в споре действительно может показаться обидной. Но если человек осознал, что был неправ, он не станет сетовать на горькое лекарство.

«Когда узнаешь свои ошибки, имеешь шанс их исправить». Эти слова **Роберта Бернса** являются и косвенной похвалой спора, представляющего собой хорошее средство прояснения ситуации. И было бы действительно обидно лишиться спора как одного из эффективных путей устранения ошибок и недоразумений.

### 3. Корректные и некорректные аргументы

Под **аргументацией** понимается процесс приведения доказательств, объяснений, примеров для обоснования какой-либо мысли перед слушателями или собеседником.

**Тезис** – это главная мысль (текста или выступления), выраженная словами, главное утверждение оратора, которое он старается обосновать, доказать.

**Аргументы** – это доказательства, приводимые в поддержку тезиса: факты, примеры, утверждения, объяснения, – словом, все, что может подтвердить тезис.

От тезиса к аргументам можно поставить вопрос «Почему?», а аргументы отвечают: «Потому, что».

Например: *Телевизор смотреть полезно* – тезис нашего выступления. Почему?

Аргументы – потому, что:

- 1) по телевизору мы узнаем новости;
- 2) по телевизору сообщают прогноз погоды;
- 3) по телевизору мы смотрим учебные передачи;
- 4) по телевизору показывают интересные фильмы и т. д.

Аргументы, которые приводит оратор, бывают двух типов: аргументы «за» (за свой тезис) и аргументы «против» (против чужого тезиса).

Аргументы «за» должны быть:

- Правдивыми, опираться на авторитетные источники;
- Доступными, простыми и понятными;
- Максимально близкими установившимся в аудитории мнениям;

- Отражающими объективную реальность, соответствующими здравому смыслу.

Аргументы «*против*» должны убедить аудиторию в том, что аргументы, приводимые в поддержку критикуемого вами тезиса, слабые, не выдерживают критики.

Важное правило аргументации: ***аргументы надо приводить в системе***. Это значит, что надо продумать, с каких аргументов начать, а какими закончить.

Аргументы должны быть убедительными, т. е. сильными, с которыми все соглашаются. Сила, убедительность аргумента – понятие относительное, так как многое зависит от ситуации, эмоционально-психологического состояния слушателей и других факторов – их пола, возраста, профессии и т. д. Однако можно выделить ряд типовых аргументов, которые считаются сильными в большинстве случаев.

К сильным аргументам относят:

- научные аксиомы;
- положения законов и официальных документов;
- законы природы, выводы, подтвержденные экспериментально;
- заключения экспертов;
- ссылки на признанные авторитеты;
- цитаты из авторитетных источников;
- показания очевидцев;
- статистические данные.

Необходимо так же иметь в виду, что, как отмечают Е.А. Юниана и Г.М. Сагач, «если “слабые” аргументы употребляются в качестве дополнения “сильных” (а не как относительно независимые), то степень их “слабости” понижается и наоборот».

Иногда думают, что основное в аргументации – найти как можно больше доказательств, аргументов. Но это не совсем так: латинская пословица говорит: «Доказательства следует не считать, а взвешивать». Есть и такая: «Кто много доказывает, тот ничего не доказывает». Самое главное – продумывать каждое доказательство: насколько оно убедительно для данной аудитории, насколько серьезно.

Оптимальным числом аргументов при доказательстве тезиса можно считать три: один аргумент – это просто факт, на два аргумента можно возразить, а на три аргумента это сделать сложнее; третий аргумент – это третий удар, начиная же с четвертого, аудитория часто воспринимает аргументы уже не как некоторую

систему (первое, второе и, наконец, третье), а как «много» аргументов. При этом нередко возникает впечатление, что на аудиторию оратор пытается давить, уговаривает.

**Корректная аргументация** – аргументация, *требования к которой не нарушаются.*

**«Принцип вежливости»** опирается на многовековую практику речевой коммуникации и *заключается в наличии:*

- **такта** (соблюдение интересов другого, не нарушать границ его личной сферы);
- **великодушия** (не затруднять других);
- **одобрения** (не критиковать других);
- **скромности** (отстранять от себя похвалы);
- **согласия** (избегать возражений);
- **симпатии** (высказывание благожелательности).

Нарушение «принципа вежливости», регулирующего отношения людей при коммуникативных процессах, способно сделать аргументацию некорректной.

*Однако не следует злоупотреблять вежливостью, чтобы не вызвать дискомфорта собеседника.*

**Некорректная аргументация** – аргументация, при которой *не соблюдаются требования, относящиеся к процедурам обоснования, процессам коммуникации, моральным качествам аргументирующего.*

Наиболее очевидные примеры некорректной аргументации – **некорректные доказательства** – это доказательства, в которых допускается та или иная *логическая или фактическая ошибка.*

*Ошибки, обычно встречающиеся в доказательствах, можно разделить на относящиеся к содержанию и логической форме.*

**Содержательная ошибка** – использование в доказательстве *ложных посылок.* Если хотя бы одна из посылок неверна, то доказательство теряет силу.

**Формальная ошибка** – имеет место тогда, когда умозаключение *не опирается на логический закон* и заключение не вытекает из логических посылок. *Лучшие средства предупреждения формальных ошибок:*

- изучение теории умозаключения;
- знание законов логики;
- совершенствование практических навыков их применения.

Как **стандартные некорректные могут рассматриваться**

аргументы:

**к аудитории** – попытка опереться на мнения, настроения и чувства аудитории вместо обоснования тезиса объективными доводами. Оратор обращается не к своему партнеру в споре или иной аргументации, а к другим участникам или даже случайным слушателям и стремится привлечь их на свою сторону, апеллируя по преимуществу к их чувствам, а не к разуму;

**личности** – приписывание оппоненту недостатков, реальных или мнимых, представляющих его в смешном свете, бросающих тень на его умственные способности, подрывающих доверие к его рассуждениям. Сущность спора уходит на задний план, предмет обсуждения становится личность оппонента. Этот прием некорректен, так как меняет плоскость аргументации;

**массам** – попытка взволновать и наэлектризовать широкий круг людей, используя их групповой эгоизм, национальные или расовые предрассудки, давая лживые обещания и т. д. Этот аргумент, называемый также **демагогией**, нередко применяется в политических диспутах;

**человеку** – использование в поддержку своей позиции оснований, выдвигаемых противной стороной в споре или вытекающих из принимаемых ею положений;

**тщеславию** – расточение неумеренных похвал противнику в споре в надежде, что, тронутый комплиментами, он станет мягче и покладистой. Это частный случай аргумента к личности;

**авторитету** – обращение в поддержку своих взглядов к идеям или именам, против которых оппонент не решается выступить, даже если они, по его мнению, не правы;

**силе** – угроза неприятными последствиями, в частности насилием, или прямое употребление каких-то средств принуждения;

**незнанию или невежеству** – ссылка на неосведомленность, а то и невежество оппонента в вопросах, относящихся к существу спора, упоминание таких фактов или положений, которые никто из спорящих не знает и не в состоянии проверить;

**жалости** – возбуждение сочувствия.

*Недопустимы в аргументации и такие уловки, как:*

- умышленный уход от темы;
- длинные разглагольствования о вещах, не имеющих отношения к обсуждаемым вопросам;
- попытки «запутать» основную мысль «в чаше» подробностей и т. д.

Признание аргумента корректным или некорректным зависит от конкретной ситуации.

**Софизм** – логически несовершенное умозаключение или рассуждение, которое обосновывает какую-нибудь заведомую нелепость, абсурд или парадоксальное утверждение, противоречит общепринятым представлениям и выдается за правильное и доказательное.

Софистика была распространена в Древней Греции. В качестве примера модно привести софизм «Рогатый»:

то, что ты не терял, ты имеешь;

ты не терял рога;

значит ты – рогатый.

В данном софизме логически некорректным является первое умозаключение «то, что ты не терял, ты имеешь». На слух оно воспринимается как истинное, но в действительности оно ложное. Поэтому из первого умозаключения по правилам логики выводится итоговое ложное.

В споре, при аргументации своей точки зрения, необходимо избегать ряд факторов, которые неизбежно ослабляют эффективность аргументации. Это использование многозначных слов, неточных понятий, неясных понятий, ситуативных слов.

Достижение **однозначности понимания** говорящими может быть затруднено тем, что *используемые в разговоре слова могут иметь несколько совершенно разных значений*. Возникает опасность присутствия многозначности, которая как естественная и неотъемлемая черта обычного языка сама по себе еще не недостаток, но таит в себе потенциальную возможность логической ошибки.

В процессе общения предполагается, что в конкретном рассуждении смысл входящих в него слов не меняется. Требование того, чтобы *каждое языковое выражение в процессе общения было именем одного и того же объекта*, называется **принципом однозначности**. Если этот принцип нарушен, то возникает логическая ошибка – **эквивокация**.

Многие понятия не только естественного языка, но и языка науки являются *неточными* или *неясными*. Нередко это оказывается причиной непонимания и споров.

В случае неточных понятий не всегда ясно, какие именно вещи подпадают под них, а какие нет. Например, понятие «молодой человек» означает некоего мужчину, но не дает представления о его

возрасте.

*Неточными могут быть:*

- **эмпирические характеристики**, например: «высокий», «лысый», «отдаленный» и т. п.;
- **обычные понятия**, например: «дом», «окно», «куча» и т. п. Неточны, в частности, понятия, связанные с измерением пространства и времени. То, что понятия в большинстве своем являются неточными, означает, что каждый язык, включая и язык любой научной теории, более или менее неточен;
- **теоретические понятия**, например: «идеальный газ», «материальная точка» и т. д. Наука стремится исключать неточные понятия, поэтому заимствует их из повседневного языка.

Во всех случаях употребления неточных характеристик или понятий возникает сомнение в их *относимости к конкретным вещам*, причем такое сомнение не удастся устранить ни путем привлечения каких-то новых фактов, ни дополнительным анализом самого понятия.

*Особенности неточности:*

- имеет *контекстуальный характер*, и это следует постоянно учитывать при разговоре об объектах, обозначаемых такими понятиями;
- может служить *способом вывода парадоксального заключения*;
- с ее помощью можно *конструировать неразрешимые высказывания*. Относительно таких высказываний невозможно решить, истинны они или нет.

Существует зависимость значений неточных понятий от ситуации их употребления. Размытость этих значений нередко результат их изменения с течением времени, следствие того, что разные эпохи смотрят на одни, казалось бы, вещи совершенно по-разному.

*Неточные понятия можно устранить двумя способами:*

- введение *нового* понятия со строго определенным значением;
- употребление *сравнительных* понятий.

Понятие может быть **неясным**, т. е. *недостаточно определенным в отношении своего содержания*.

Классический пример содержательно *неясного* понятия представляет собой понятие человека. В каждую эпоху имелось определение человека, представлявшееся для своего времени наиболее глубоким. Английский философ **Р. Барнет** писал, что для греков **человек** – это *мыслящее* существо, для христиан – существо с

*бессмертной* душой, для современных ученых – биосоциальное существо.

Это обилие определений связано с недостаточной четкостью понятия «человек».

Обращение к истории слова, к эволюции его значения – неплохой приём для прояснения этого значения и в обычной жизни. Но необходимо помнить, что эволюция значения может быть непоследовательной, запутанной, или просто противоречивой.

**Ситуативные слова**, называемые также индексными или эгоцентрическими, – это слова, *полное значение которых меняется от ситуации к ситуации* и зависит от того, кто, когда и где их использует.

К ситуативным относятся такие слова как «я», «ты», «мы», «они», «сейчас», «вчера», «завтра», «будет», «здесь», «там» и многие другие. Их собственное значение, не зависящее от ситуации, в которой они употребляются, ничтожно.

*Характерные особенности употреблений с ситуативными словами:*

- необходимая *составная часть* нашего языка; попытки полностью избавиться от них никогда не приводят к полному успеху;
- *непостоянство* в отношении истины;
- *зависимость* таких утверждений от лица, места и времени.

Употребление ситуативных слов не обязательно ведет к какой-то двусмысленности. Но их неумеренное или неточное употребление делает рассуждение неконкретным и нечетким.

Ситуативные слова помогают выделить устойчивое, тождественное в изменяющемся. Но они нередко оказываются и источником ошибочных отождествлений.

Ситуативные слова требуют определенного внимания, а иногда и известной осторожности. Особенно если мы стремимся к ясности, точности и конкретности всего того, что говорится в процессе аргументации.

**Слова** могут играть *разные роли*. Смешение ролей одного и того же слова может оказаться причиной его неясности и непонимания.

*Одно и то же слово может использоваться в качестве:*

- *обозначения* любого отдельного предмета соответствующего класса. Это – обычная роль слова;
- *своего собственного имени*. Это, так называемая, материальная роль слова.

Употребление одного и того же слова и в качестве собственного имени для самого себя, и в качестве общего имени для каких-то объектов обычно ведет к недоразумениям.

Чтобы избежать двусмысленности и непонимания, связанных с путаницей между обычной и материальной ролями слов, используют дополнительные слова в формулировке утверждения.

*Итак*, пожелание или требование избегать всяких споров и постоянно стремиться к примирению, не оправданно, да и просто неосуществимо. Спор объективен и необходим в том смысле, что он – одна из неотъемлемых особенностей общения людей, способ достижения компромисса.

### *Контрольные вопросы*

1. Что такое спор?
2. Что такое эристика?
3. Каковы цели споров?
4. Назовите принципы корректной и некорректной аргументации.
5. Что такое софизмы?
6. Перечислите стандартные некорректные аргументы.
7. Дайте характеристику спора.
8. Назовите наиболее распространенные приемы спора.
9. Перечислите требования к спору.
10. Приведите доводы против спора.

## Тема 4. ДЕЛОВАЯ РИТОРИКА

### *Учебные вопросы:*

1. Предмет и назначение деловой риторики.
2. Формы организации делового общения.
3. Деловая беседа.

Деловая риторика – это «область» человеческой культуры, включающая в себя *науку, искусство и живую человеческую практику убедительной и эффективной речи в различных жанрах делового общения.*

Деловая риторика отличается от всех остальных частных риторик тем, что рассматривает *сферу межличностных отношений.* Персонально адресованная речь, речь диалогическая, имеют целый ряд специфических черт, которые нельзя не учитывать, говоря об успешной коммуникации в сфере социально-экономических отношений.

Современная деловая риторика, аккумулирующая все достижения психологии, лингвистики текста, социолингвистики, логики, культуры речи, представляет собой науку о *целесообразной, эффективной и гармонизирующей* речи.

### **1. Предмет и назначение деловой риторики**

*Предметом* деловой риторики являются *правила и приемы эффективного делового общения.*

**Назначение.** *Результативность речи* становится тем *практическим* показателем овладения уроками речевого мастерства, который обеспечивает в демократическом обществе персональный рост, престиж и конкурентоспособность.

В следующие качества руководителя:

- умение убеждать в своей правоте;
- стимулировать работу подчиненных;
- составить деловую бумагу;
- письменно формулировать стратегические установки деятельности фирмы;
- написать отчет;
- создать рекламу.

Совершенствование техники перестает давать ожидаемый экономический эффект, гораздо больший эффект дает сегодня совершенствование методов управления производством, т. е. во главу

угла в современном менеджменте ставится *человеческий фактор* [4,7].

Автор книги «Как овладеть искусством делового письма», американский писатель, бизнесмен и публицист **Рон Теннер**, убежден в том, что деловое письмо должно *вызывать интерес и отражать индивидуальность* лица, отдела или компании.

### **Понятие коммуникативной стратегии речи**

**Коммуникативная стратегия речи** есть способ реализации замысла, она предпочитает *отбор фактов и их подачу в определенном освещении* с целью воздействия на интеллектуальную, волевою и эмоциональную сферу адресата.

*В деловом общении речевая, или коммуникативная, стратегия речи определяется особенностями:*

- речевой ситуации;
- личностей говорящих;
- речевых традиций социальной группы, страны.

Взаимосвязь таких понятий, как стратегия, тактика, цель общения, можно представить *следующим образом*:

### **Ситуация общения:**

**цель → стратегия → тактика → речевые средства**

**Михальская А.К.**, один из крупнейших специалистов в современной риторике, вводит в научный оборот такое понятие, как **этнориторика**. Суть его заключается в том, что различные национальные характеры оказываются *восприимчивыми к различным приемам и установкам речевого поведения*.

«В каждой культуре складываются особые и вполне определенные представления о том, как должно происходить речевое общение. Люди, приобщаясь к культуре, «входя» в нее, получают как одну из ее составных частей некий общий образец – **идеал речевого поведения**, которому нужно следовать, и представления о том, как должно выглядеть «хорошее» речевое поведение – устная речь или письменный текст. Этот идеальный образец речевого поведения и речевого произведения соответствует в своих основных чертах общим представлениям о прекрасном – общеэстетическому и этическому (нравственному) идеалам, сложившимся исторически в данной культуре» (Михальская А.К. Основы риторики. Мысль и слово:

уч. пособие. 1996).

Это означает, что в сознании каждого человека существует и действует *определенная система ценностей и ожиданий* по поводу того, как должно происходить речевое общение в той или иной ситуации.

Нередко возникающее непонимание в процессе переговоров между партнерами различных национальностей как раз и демонстрирует *несовпадение риторического идеала* и форм его практической реализации *у представителей различных народов*.

В качестве примера можно привести различие этнориторики русских и американцев. Для *российского менеджера* участие в деловом общении связано, прежде всего, с *достижением определенного результата*, тогда как для *американского* – любой жанр письменного и устного делового общения – это еще и возможность *самопроявления и саморекламы*.

*Быстрота реакции на реплику* во время деловых переговоров, а также более высокий темп речи отличают *американских менеджеров*, привыкших ценить каждую секунду рабочего времени. Неслучайно, знаменитая фраза: «Время – деньги», – принадлежит *Б. Франклину*, одному из основателей США.

Темп *русской речи* более *медлителен*, соответственно темп переговоров у нас будет иным, нежели у американцев.

Русскому человеку *несвойственна* и та степень *открытости, готовности к речевому контакту*, какая свойственна представителям американской культуры. Поэтому сам процесс вхождения в речевой контакт для носителей русской речевой культуры не столь прост, как для американца.

*Целомудрие и отзывчивость* как отличительные качества русской души, реализующиеся в диалогическом гармонизирующем начале, в риторических принципах *немногословия, спокойствия, искренности, благожелательности, ритмической мерности, скромности, послушания*, представляют риторический идеал отечественной культуры, идеал, складывающийся веками.

Отсюда неприятие *«атакующей» стратегии* речевого поведения, тактики так называемых «пулеметных вопросов», на которые предполагается получать односложные ответы («да» или «нет»), как не соответствующих параметрам гармонизирующего диалогического начала.

Иными словами, те стратегии и тактики, которые эффективно используются западными и американскими менеджерами, могут быть менее эффективными в русскоязычных странах. Поэтому нельзя

безоговорочно принимать все рекомендации американских психологов, авторов пособий по проведению переговоров. Эффективными будут те из них, которые опираются на особенности речевой культуры страны и соответствуют отечественному риторическому идеалу.

Избирательность стратегии по большей части связана с **целевыми установками участников диалога:**

- заключить взаимовыгодную сделку;
- урегулировать конфликтную ситуацию;
- обсудить детали или ход выполнения соглашения, договора;
- обсудить важные организационные или финансовые проблемы [4].

### **Способы вербальной реализации речевой стратегии**

*На достижение цели, осознаваемой переговоривающимися сторонами в качестве основной, направлены следующие частные стратегии:*

**взаимных уступок и разумных компромиссов** – используется для решения конфликтных вопросов. При этом каждая из сторон видит, а главное, осознает сильные и слабые позиции свои и партнеров по переговорам. Такая стратегия успешнее всего реализуется в форме *совместного анализа ситуации*;

**сближение позиций на почве объединения интересов** – используется как при заключении сделки, так и при обсуждении хода ее выполнения. Формулировка позиции должна быть составлена так, чтобы суть ее была ясна партнеру по переговорам. Дейл Карнеги подчеркивал, что миром правят интересы. К основным интересам относятся: безопасность, экономическое благосостояние, чувство принадлежности, признание, распоряжение собственной жизнью. На деловых переговорах стороны представляют экономические интересы юридических лиц, интересы безопасности и интересы первенства престижа. В современных условиях компании часто идут на издержки, лишь бы сохранить лидирующие позиции на рынке, не допустить конкурентов на освоенные рынки сбыта. Согласовать интересы можно, изобретая *взаимовыгодные варианты*. Роджер Фишер и Уильям Юри называют этот процесс «увеличение пирога». Вести переговоры с позиции отстаивания своих интересов выгодно даже тогда, когда другая сторона упорно стоит на своих позициях. Есть «волшебные фразы», в которых реализуется названная стратегия, фразы, которые делают более успешными любые

переговоры: «*В наших с вами интересах ...*» или «*Это существенно для вас и для нас в равной степени*», «*Наши интересы совпадают в решении этой проблемы*»;

**«жесткого прессинга»** – предполагает нацеленность на победу любой ценой;

**затяжных переговоров и нечестных игр**, когда каждая из сторон стремится выиграть время, найти самое уязвимое место и не теряет надежду на ошибку своего партнера. Эта стратегия, как и предыдущая, как правило, заводит в тупик, либо дает преимущество лишь одной из сторон. В то время как оптимальная задача любого переговорного процесса – удовлетворение запросов обеих сторон.

### **Тактики (виды) речевых приемов**

**Тактики делового общения** представляют собой динамическое использование коммуникативных речевых умений построения диалога в рамках реализуемой стратегии. Это совокупность приемов, выбор и последовательность речевых актов на определенном этапе общения [2].

**Тактики**, или **речевые приемы**, ведения деловых переговоров разнообразны, их существует более 100. *Наиболее популярными являются приемы:*

**странения** (от слова «странный») заключается в том, что привычное, обыденное рассматривается в неожиданно новом ракурсе. Этот тактический прием используется тогда, когда переговоры заходят в тупик из-за невозможности найти взаимоприемлемое решение. Тактика странения позволяет по-новому взглянуть на проблему и дать тем самым импульс дальнейшему развитию переговорного процесса;

**выдвижения неожиданно новых гипотез, предложений** используется в критических случаях, когда переговоры заходят в тупик, для выхода из сложившейся ситуации. Генерирование новых идей может быть и целенаправленным, оно – необходимый компонент работы инновационного менеджера. Речь в этом случае может начинаться словами: «*Представим себе ...*», «*А что если предположить ...*», «*Давайте вместе подумаем, что произойдет, если ...*»;

**композиционного построения диалога с опорой на «закон края»**. Психологами замечено, что лучше всего запоминается начало и конец речи. Поэтому начало и конец беседы должны содержать стратегически важную информацию и соответствовать принципу

удовольствия. Это предполагает адекватное использование этикетной лексики и выражение в заключительных фразах положительных эмоций: надежды, удовлетворения, уверенности и т. п. Оптимизм начальных и заключительных фраз вне зависимости от достигнутого результата также важная деталь современной успешной речевой стратегии;

***показ жизненно практической значимости информации*** – используется при внесении предложений, обсуждений проектов. При этом нужно помнить о необходимости иллюстрации утверждений и о сохранении чувства меры;

***открытых или восполняющих вопросов*** – используется в том случае, если для говорящего важно выявить точку зрения адресата на тот или иной вопрос. Открытыми называются вопросы, на которые предполагается получить развернутые ответы: «*Как вы полагаете, должно осуществляться наше взаимодействие?*», «*Что вы думаете по этому поводу?*»;

***закрытых или уточняющих вопросов***, как правило, связаны с начальным этапом переговоров. Такие вопросы в известной степени подавляют собеседника, подчеркивая лидерство говорящего. Часто такие вопросы используются в серии, так называемых, «пулеметных вопросов»;

***частичного согласия*** – используется для «мягкого» возражения собеседнику с целью придать конструктивный тон беседе. Применение этого приема нейтрализует негативную установку возражающего. Доверие к компетентности адресата, его авторитету помогает сохранить доброжелательную интонацию спора. Такой тактический прием еще называют приемом Сократа, который сначала соглашался с собеседником, а затем не оставлял от его утверждения камня на камне. Такая форма возражения как бы подчеркивала беспристрастность и объективность в обсуждении вопроса и не вызывала негативной реакции оппонента;

***ссылки на факты*** – является сильной позицией в споре и предполагает серьезную подготовку использующего ее. Факты, как известно, – сильнейшие аргументы. Опора на цифры показателей, графиков выполнения хода работ и т. п. переводит деловые переговоры в заинтересованный диалог, в котором лидерство сохраняется за более компетентным и подготовленным из участников. Легко быть убедительным, если владеешь необходимой информацией, и, наоборот, любые риторические приемы и тактики окажутся неэффективными, если отсутствует доказательная база.

Одно из последних достижений в области делового общения – тактический прием, получивший название **«человеческий фактор»**.

**Том Петерс**, его автор, выяснил, что отношение к потребителям как к людям, а к персоналу организации – как к важному ресурсу развития бизнеса помогает увеличить показатели работы предприятия.

В процессе деловых переговоров этот прием реализуется в виде реплик, учитывающих психологию **потребителя** (потребитель ценит удобство, комфорт, легкость обращения, надежность, качество и т. п.).

### **Взаимодействие тактик. Перехват инициативы в деловом общении**

**Перехватить речевую инициативу** нетрудно при использовании тактики *открытых* вопросов и значительно труднее – если оппонент использует тактику *закрытых* вопросов, следующих друг за другом, или превращает диалог в *монолог*.

Вторжение в чужую речь воспринимается как бестактность, если осуществляется неумело. Тактика «пулеметных вопросов» предполагает односложные ответы «да/нет», которые партнер, желающий перехватить речевую инициативу, может продолжить, расширяя их до развернутой реплики.

Речевую инициативу чаще всего легче перехватить, чем удержать. Если в основной части переговоров рассматривается несколько вопросов, опытный менеджер добровольно передает речевую инициативу партнеру при помощи так называемых «переломных вопросов».

Затем речевая инициатива возвращается к «ведущему» диалог с помощью «закрытых» или уточняющих вопросов.

Эффективным является сочетание приема **психологической паузы**, имеющего большое значение для стимулирования внимания, с приёмом **странения, краткого отступления от темы или с приемом сравнения, сопоставления**. Говорящий, в данном случае, перехватывает и удерживает инициативу благодаря выработке нового подхода к решению проблемы. Сочетание тактических приемов оказывается вообще более действенным, чем использование одного приема. При этом не нужно забывать об универсальном правиле использования всех речевых и выразительных средств – об уместности.

Существенную роль в определении «лидера» переговоров играет **баланс интересов и позиций**. Так, в рыночных отношениях более сильной будет позиция покупателя, а не продавца, поэтому речевая

инициатива сама по себе не определяет успеха переговоров.

Важные этапы переговоров, на которых «лидерство» важнее всего – это начало и конец беседы. На основную часть переговоров лидерство уступается иногда сознательно, особенно если партнер болезненно реагирует на перехват речевой инициативы. Дейл Карнеги справедливо утверждал: «Пусть большую часть времени говорит ваш собеседник». Это означает, что самой дальновидной тактикой будет умение слушать и поощрять собеседника к высказыванию [8].

## 2. Формы организации делового общения

Совещание и собрание – *протокольные* жанры. Это означает, что они проходят в обстановке строгой *официальности*, обусловленной фиксацией устной речи, ведением протокола.

*Протокол* отражает не только *ход ведения совещания* (собрания) – обсуждение вопросов и принятие решения, но и содержит важную *процедурную* информацию. Он пишется по форме. После слов «слушали – выступили», печатающихся прописными буквами, ставится двоеточие, и затем следуют инициалы и фамилия выступившего.

В *полном протоколе* приводятся полные тексты выступления. Полный протокол обычно ведут с помощью стенографической записи или диктофонной (магнитофонной) записи.

В *кратком протоколе* перечисляются обсуждаемые вопросы, фамилии докладчиков и выступающих и принятые решения.

*Специфика* таких жанров делового общения, как совещание, заседание, заключается в том, что *устное общение оказывается тесно связанным с письменным*. Перевод сообщения из одной формы речи в другую происходит на протяжении всего хода обсуждения.

Выступающие переводят информацию с *письменной формы речи на устную* посредством:

- вербализации;
- развертывания тезисов.

Секретарь переводит сообщаемое с *устной формы речи на письменную с помощью*:

- перефразирования;
- резюмирования;
- тезирования.

Резюме обсуждения как часть протокола обязательно.

*Совещание* – это *форма организации делового общения коллектива (группы) с целью обмена информацией и принятия*

коллективного решения по актуальным для данного коллектива (группы) проблемам.

Основное содержание выступлений передается в сокращенном или резюмированном виде. Принятые решения – в виде формулировок.

Успех совещания во многом зависит от *надлежащей подготовки всех* участников.

*На этом этапе руководителем совещания:*

- принимается решение о проведении совещания;
- составляется повестка дня;
- прорабатываются вынесенные на нее вопросы;
- составляется список участников;
- заготавливается проект решения.

*Для выступления с деловой речью важно:*

- умение составить *конспект* выступления, а в случае слабого владения формой публичного выступления – полного текста речи;
- точно *рассчитать время* выступления в соответствии с регламентом;
- *кратко и ясно излагать* свои взгляды, позиции по тем или иным вопросам. Особенно актуальны эти качества для участников коллегиальных видов общения, которые насколько эффективны, настолько и дорогостоящи. Отдельные формулировки, в которых отражены те или иные позиции, должны быть продуманы заранее, потому что в условиях спонтанной речи достичь необходимой точности выражения мысли бывает очень трудно. Хорошо подготовленное и организованное совещание, как считают специалисты по вопросам менеджмента, не должно превышать 30–45 минут;
- *не отступать от темы*;
- умение свертывать и развертывать информацию при словесной передаче, что предполагает использование таких приемов, как перефразирование, резюмирование, тезирование.

*Также необходимы:*

- *формулирование выводов*, предложений, идей, т. е. умение находить такое словесное выражение, которое бы точно и однозначно передавало мысль;
- *организация высказывания и перестроек* по ходу высказывания при необходимости;
- перевод информации с языка цифр и условных обозначений *на словесный уровень*.

*Совещание состоит:*

из **вступительного слова ведущего**. При этом характеризуется сама проблема, вынесенная на обсуждение, обозначаются пути ее решения, дается анализ существующего положения дел и пути его изменения, зачитывается повестка дня;

**выступлений по повестке дня** – Выступление состоит из *двух частей*: в первой дается констатирующая информация, а во второй рисуется перспектива деятельности. Закон ориентации речи на адресата требует, чтобы выступающими пояснялись содержащиеся в первой части выступления, выкладки, цифры и т. п. Четкое распределение ролей и безукоризненное их выполнение способствует успеху коллегиальной работы. Выступление участников может прерываться только ведущим совещания с требованием соблюдения регламента при уклонении от темы выступления или превышении временных рамок;

– **обсуждения вопросов**;

– **принятия проекта постановления (решения)**. Решения коллегиальных органов, какими являются совещания, доводятся до исполнителей в виде постановлений, решений, приказов.

*Часто выступающим приходится тезировать:*

**содержание доклада**. Перевести развернутый текст на язык тезисов бывает не всегда просто, потому что в сообщении важны не только *основные мысли, но и факты, цифры, детали, источник информации*;

**ход совещания**. В протоколе *тезисно* записывается содержание докладов, выступления участников во время прений. Такой тип протокола называется полным.

### **3. Деловая беседа**

В отличие от случайной беседы со знакомым или близким человеком деловая беседа начинается задолго до встречи с собеседником.

Под **деловой беседой** понимается *межличностное речевое общение*, предполагающее обмен взглядами, точками зрения, мнениями, информацией, *направленное на решение той или иной проблемы*.

*По характеру обстановки, в которой обсуждаются те или иные вопросы, деловые беседы бывают:*

- официальные;
- неофициальные.

По характеру обсуждаемых вопросов наиболее распространенными считаются следующие виды деловых бесед:

**кадровые** (прием на работу, увольнение с работы, перемещения по должности);

**дисциплинарные** – связаны с нарушением трудовой дисциплины, уклонением от выполнения служебных обязанностей и т. п. При проведении таких бесед следует иметь в виду, что осуждать можно действия и поступки работников, критиковать промахи и просчеты, а не их личные качества. Самое трудное в подобных беседах – выбрать правильный тон общения;

**организационные** – обсуждаются технологии выполнения того или иного производственного задания, анализируются полученные результаты, высказываются критические соображения по поводу решения поставленных задач. При проведении такой беседы важно учитывать, что реакция собеседника на предъявленные требования может быть различной, определяющей технологию выполнения задания;

**проблемные** – вызваны необходимостью решения различных конфликтных ситуаций, возникающих в организации. Важнейшей особенностью проблемной беседы является глубокий и всесторонний анализ конфликта, выяснение причин и обстоятельств его возникновения, рассмотрение социальной практики снятия подобных конфликтов, наконец, поиск взвешенного и обоснованного решения;

**творческие**, посвященные выработке концепции того или иного проекта задания и др.

Особо следует выделить деловые беседы во время приема посетителей.

### **Этапы проведения деловой беседы**

Первый этап – **замысел** деловой встречи – это *определенное стечение обстоятельств*, которое побуждает инициатора общения принять соответствующее решение.

Второй этап – **подготовка** деловой встречи. Он включает:

- анализ материала (его систематизацию, обработку);
- выработку собственной позиции;
- идеи и составление плана переговоров или текста выступления.

Третий этап – собственно **общение**.

В деловом общении, в свою очередь, могут быть выделены такие фазы как:

- приветствия, обращения собеседников друг к другу;

- постановка вопроса, проблемы, просьбы, высказывание предложений одной стороной;
- активное слушание и обмен информацией;
- выдвижение идей, версий, решение проблем;
- нахождение оптимального способа решения проблемы, вопроса; принятие решения;
- заключительные слова и прощание.

Четвертый этап – **анализ** проведённых переговоров, совещания, беседы. Анализ включает не только ответ на вопросы: «что получилось?» и «что не получилось?» из задуманного – но и «почему не получилось?». При этом важно объективные факторы обобщения отделять от субъективных.

Пятым, заключительным, этапом будет **выработка стратегии, перспективы сотрудничества** [8,9].

### **Эффективность и «затратность» общения**

Эффективное общение — это не только такое, которое позволило достичь результата, но и такое, при котором между участниками общения сохранилось равновесие отношений. А именно на достижение этого и затрачивается нередко основная часть коммуникативных усилий говорящего.

Эффективность коммуникации прямо пропорциональна объему затраченных коммуникативных усилий. Например, короткие просьбы и распоряжения всегда выполняются менее охотно — они обычно воспринимаются как более грубые, агрессивные. Вежливость предполагает особую (и довольно трудоемкую) интонацию, более развернутые формулы просьбы, распоряжения и т. д. Такие формулы позволяют применить несколько приемов установления контакта; подать несколько сигналов вежливости, расположения к собеседнику. Именно поэтому надо учиться просить, отказывать и т. п. развернуто — это оказывается более эффективно. Таким образом, общение становится эффективным тогда, когда мы достигли результата и сохранили коммуникативное равновесие [8,9].

## Первое «золотое» правило риторики

*Первое «золотое» правило риторики* требует, чтобы автор *логично, умело и красочно доказывал в аудитории свои «тезисы».*

*Тезис* (греч.) – *положение (мысль),* которое автор или оратор намерен доказать, защитить или опровергнуть. Другими словами, тезис есть *мысль, которую следует обосновать.*

Оратор, не знающий этого положения, не доказывает свои мысли, а только объявляет их, озвучивает с трибуны, поэтому нередко выступление оратора, мало подготовленного в риторике, сводится к выкрикиванию отдельных мыслей, даже слов, призывов и прочее, при отсутствии элементарных попыток обосновать, доказать, логично подвести слушателей к нужным в данном случае выводам.

*Лозунг* (нем.) – призыв, краткая, четкая, хорошо запоминающаяся фраза, не требующая никаких обоснований или доказательств ни для говорящего, ни для слушающих. Например: «Да здравствует Первое мая!» или «Кадры решают все!»

Часто выступление сводится к выкрикам лозунгов, для решения которых сам автор не знает ни путей, ни средств, ни рецептов, пусть даже высказанных в самых общих чертах. Такое выступление не может нравиться слушателям, поскольку оратор старается воздействовать не на интеллект аудитории, а на чувства, оперировать не логическими, а эмоциональными категориями.

*Первое «золотое» правило риторики – говорить преимущественно тезисами, а не лозунгами.*

## Заповеди риторики

*Для того, чтобы достичь понимания, надо говорить:*

**выразительно** – для этого следует придерживаться следующих рекомендаций:

*главная мысль должна выделяться и запоминаться;*

- мысль может выделяться повторением, интонационным подчёркиванием, вопросами к самому себе, ее можно анонсировать в начале речи;
- все, что относится к главной мысли, должно быть либо связано с ней, либо отброшено;
- возможно, отвлечение от главной мысли для отдыха, снятия напряжения;

**красиво** – для этого следует использовать изобразительные средства языка, которые делают речь наглядной, доходчивой, а именно:

- *сравнения, примеры, конкретизирующие эпитеты; изобразительность речи существенно возрастает, если возвращаться к уже выбранным примерам или сравнениям на протяжении всей речи;*
- *тропы и фигуры;*  
    **уместно** – для этого:
- ориентируйтесь на аудиторию;
- соблюдайте закон жанра;
- не забывайте об обратной связи с аудиторией, следите за тем, как принимают вашу речь.

**Советы выступающему с публичной речью** из книги «Личность, карьера, успех»:

- *настройтесь на аудиторию;*
- *выясните, отвечает ли содержание вашей речи интересам аудитории.* Если ваши интересы расходятся с ее интересами, попытайтесь навести «мосты» взаимопонимания;
- во время выступления *держитесь уверенно, демонстрируя твердую убежденность в своих словах;*
- *ваш взгляд должен быть направлен на слушателей.* Ни в коем случае не избегайте взглядов, направленных на вас. Не смотрите в одну точку. Прежде чем начать выступление, обведите взглядом аудиторию, как будто вы хотите убедиться в том, что она готова к восприятию ваших слов.

*Начинайте речь:*

- только после того, как установится тишина;
- с *краткого обращения* к аудитории, после которого должна последовать секундная (в случае необходимости более длительная) пауза;

*с первых же слов внимательно наблюдайте за:*

- *реакцией* аудитории;
- *четкостью речи*, не говорите слишком быстро и ни в коем случае не говорите монотонно;

*если вы заметите, что:*

- *часть аудитории менее внимательно слушает вас* – *обратите свой взгляд в ее сторону*, как будто вы обращаетесь именно к ней;
- *аудитория устала* – начните говорить *тише*, а затем *резко повысьте голос* (но не настолько, чтобы аудитория почувствовала, что вы хотите специально взбодрить ее);

– слова, только что сказанные вами, *нашли поддержку аудитории* – постарайтесь немедленно *развить затронутую тему*; в момент, когда вам удалось добиться положительной реакции со стороны аудитории, *перейдите к главной теме выступления*. Положительные эмоции, вызванные вами у слушателей, помогут вам добиться одобрения ваших слов.

В момент душевного подъема, вызванного одобрением аудитории, все же не теряйте самоконтроля.

*Провокационные реплики не должны выводить вас из равновесия.*

*Не вступайте во время выступления в дискуссии*, даже если с мест раздаются провокационные выкрики. Скажите, что после выступления вы охотно ответите на любые вопросы. Этим вы выиграете для себя время, чтобы настроиться на дискуссию. Кроме того, в ходе вашего дальнейшего выступления все или часть дискуссионных вопросов могут быть сняты, так что надобность в дискуссии сама по себе отпадет.

В критические моменты выступления *необходимо говорить убежденно*, с акцентированием каждого слова

Старайтесь *нелицеприятные для аудитории места выступления подкреплять примерами*. Подчеркните, что лишь насущная необходимость заставляет вас затрагивать подобную тему, а затем сгладьте остроту несколькими комплиментами.

*Не делайте обобщающих выводов*, не оправданных с рациональной точки зрения, даже если вам показалось, что аудитория их от вас ждет.

Ни в коем случае *не подавайте виду, что речь дается вам с трудом*, что вы устали или в какие-то моменты чувствуете себя неуверенно.

Закончив выступление, не забудьте *поблагодарить присутствующих за внимание*. Никогда не допускайте, даже если соблазн велик, чествовать себя после выступления или ублажать свое самолюбие «несмолкаемыми» аплодисментами.

### **Семь «грехов» публичных ораторов**

***Плохое знание предмета.*** Оратор не видит всего содержательного поля, на котором ему предстоит выступать. Он отправляется в путешествие без карты, зная лишь какие-то приметы ландшафта.

***Плохое знание аудитории.*** И здесь он не видит «поля», выступает без карты.

**Отсутствие взгляда на себя и свою речь со стороны**, не задается вопросом, как его речь будет восприниматься, когда аудитория удивится, когда обрадуется и пр.

**Безразличие к аудитории или предмету.** Оратор не воспринимает предмет эмоционально. Он не загорелся желанием сделать свой взгляд на предмет всеобщим взглядом. От этого его речь становится вялой, а если он и вспоминает о риторических приемах, например, о фигурах, то их употребление выглядит неуместно.

**Бедный язык.** Оратор запинаяется, мучительно подбирает слова, засоряет свою речь словами-паразитами («так сказать», «э-э», «понимаешь» и др.).

**Рыхлость композиции.** Оратор не умеет выделить в своей речи главное, расставить смысловые вехи.

**Неумение «вписать» в свою речь жизнь.** Оратор не задумывается над тем, что изменится после того, как он закончит свою речь, с чем уйдут слушатели, что запомнят.

И самое последнее: **речь нужно закончить раньше, чем слушатели этого захотят**, тогда в следующий раз к вам придут с удовольствием.

Мы затронули сегодня лишь некоторые важные аспекты деловой риторики. Существуют еще формы делового общения, такие как деловые переговоры, деловое общение по телефону, специфические жанры делового общения: поздравительная речь, ответное слово, возражение, критика, агитационная речь, презентационная речь и др. Об этом мы будем говорить на практических занятиях.

### **Контрольные вопросы**

1. Чем отличается деловая риторика от всех остальных частных риторик?
2. Что предполагает коммуникативная стратегия речи?
3. Что такое этнориторика?
4. Перечислите различия риторических идеалов в культурах разных народов, вашего народа.
5. Какие виды речевых приемов вы знаете?
6. В чем суть приема Тома Петерса?
7. Назовите особенности протокольных жанров делового общения (совещание).
8. Что такое тезирование?
9. Что понимается под деловой беседой?
10. Назовите этапы проведения деловой беседы.

## Тема 6. ИСКУССТВО СУДЕБНОЙ РЕЧИ

### *Учебные вопросы:*

1. Характеристика судебного красноречия.
2. Традиции юридической риторики в России.
3. Композиция судебной речи.

**Красноречие** как «*умение говорить красиво*» – составная часть судебного ораторского искусства, эффективное средство эмоционального воздействия. Изобразительно-выразительные средства языка помогают судебному оратору акцентировать внимание суда на тех или иных деталях дела. Мы подробно поговорим об искусстве судебной речи.

### **1. Характеристика судебного красноречия**

**Содержание судебной речи** играет не меньшую роль, чем искусство в ее построении. Фундаментом должно служить *знакомство с делом* во всех его мельчайших подробностях.

*Искусство судебного оратора проявляется в умении:*

- построить судебную речь так, чтобы *привлечь внимание судей и удержать его* в продолжение всего выступления;
- полно и объективно *проанализировать обстоятельства преступления* и причины его совершения;
- дать глубокий *психологический анализ* личности подсудимого и потерпевшего;
- выстроить *систему опровержений и доказательств*;
- сделать правильные *правовые и процессуальные выводы* и убедить в этом судей и аудиторию;
- оказать *психологическое воздействие*;
- *найти точные языковые средства* для выражения мыслей, так как содержательная ценная мысль нуждается в совершенной форме.

Совершенство речи создает в судебной аудитории атмосферу доверия оратору.

*Говорить в суде хорошо – это:*

***по существу;***

- тщательно анализируя материалы дела, опираясь на нормы права;
- доходчиво;
- логично;
- убедительно;

- в соответствии с нормами литературного языка.

*Чтобы стать хорошим судебным оратором, нужно:*

**овладеть:**

- логикой рассуждения и изложения;
- ораторскими приемами;
- методикой подготовки и произнесения убедительной, воздействующей речи;

**изучать:**

- теорию красноречия;
- опыт известных судебных ораторов, учиться на лучших образцах судебного ораторского мастерства;
- постоянно работать над совершенствованием речевых навыков.

*Психологи отмечают, что судебные речи прокурора и адвоката обеспечивают:*

- активизацию мыслительной деятельности судей *по анализу и синтезу* всех воспринятых в ходе судебного следствия фактов;
- помощь в выявлении *спорных*, противоречивых фактов;
- правильное и более точное определение *круга вопросов*, которые необходимо будет разрешить в судебной комнате.

### **Ситуации, в которых произносятся судебные речи**

*Необходимость в судебной риторике при рассмотрении уголовного дела в суде чаще всего возникает:*

- в прениях сторон;
- во время обвинительной речи прокурора (обвинителя);
- во время защитной речи адвоката.

*К судебной риторике периодически (но не всегда) прибегают подсудимые:*

- при озвучивании своих показаний в суде;
- в последнем слове.

**Судебные прения**, проводящиеся на завершающем этапе рассмотрения дела в суде, представляют собой **полемику**, публичный спор по материалам конкретного дела, и являются подведение итогов судебного следствия с позиций обвинения и защиты и помогают суду лучше разобраться в фактических и юридических обстоятельствах дела. А.Ф. Кони сказал об этом: «Судебное следствие развило перед вами существенные обстоятельства дела, в наших судебных прениях

мы постараемся разъяснить перед вами их значение и характер».

В **обвинительной речи** прокурор подводит итоги судебного рассмотрения дела с точки зрения обвинения и, как правило, пытается убедить суд в виновности подсудимого.

В **защитной речи** адвокат также подводит итоги судебного рассмотрения дела, но, при этом, приводит аргументы с целью убедить суд оправдать подсудимого или смягчить ему наказание.

Следовательно, **основная функция судебной речи – воздействие**. Помня об этом, опытный судебный оратор создаст все условия для активной мыслительной деятельности судей, присяжных заседателей и всех присутствующих в зале суда.

**Внутреннее содержание судебного красноречия** определяют три взаимосвязанные функции:

**выяснить**. Обвинительная речь прокурора и защитная речь адвоката служат одной цели – *выяснению истины, вынесению справедливого решения*. В этом **ближайшая цель** судебной речи;

**доказать**. Совпадение выводов оратора с личными выводами судей приводит к формированию у суда еще большей уверенности в их правильности. Расхождение же в выводах заставляет судей критически оценить ту совокупность доказательств, которая приводится в их подтверждение;

**убедить**. В теории публичной речи **убеждение** определяется как *сообщение, имеющее целью изменить взгляды адресата*.

Для этого судебный оратор:

- доказывает правильность своей позиции;
- анализирует аргументы процессуального оппонента;
- раскрывает несостоятельность, с его точки зрения, приводимых противной стороной доказательств;
- объясняет, почему, по его мнению, суд должен принять во внимание одни факты и отвергнуть другие.

### **Отличительные черты судебной речи**

Судебная речь ограничена **сферой применения**: это *официальная узкопрофессиональная речь*, произносимая *только в суде*; ее отправителями могут быть только *прокурор и адвокат*, позиция которых определяется их процессуальным положением.

**Предметом** судебной речи является то *деяние, за которое подсудимый привлекается к уголовной ответственности*.

**Материал** – *обстоятельства, связанные с конкретным происшествием, факты, доказательства*.

*Тематика* судебной речи *строго ограничена материалами рассматриваемого дела*, речь отличается большей конкретностью, чем любая другая публичная речь.

**Характерные черты судебной речи:**

***должна быть правдивой;***

***содержит известную из судебного следствия информацию***, которая рассматривается с точки зрения обвинения и защиты;

***имеет полемический характер.*** Судебный оратор, ведя полемику с процессуальным оппонентом, обычно предвидит, в чем могут не согласиться с ним судьи, о чем могут его спросить. Часто он сам формулирует эти вопросы и отвечает на них, например: «Мне могут возразить», «Меня могут спросить», «Со мной могут не согласиться» и др.;

***является убеждающей.*** Основная задача сторон в прениях – это доказывание (прокурором) или опровержение (адвокатом) наличия в действиях подсудимого состава преступления, или доказывание меньшей степени виновности подсудимого, чем вменяют органы предварительного расследования, или обоснование недоказанности виновности подсудимого. Полемика может вестись между процессуальными оппонентами, между адвокатами, защищающими разных подсудимых. Это может быть полемика с экспертом, представившим суду малообоснованные выводы;

***имеет оценочно-правовой характер.*** С целью доказывания истины по делу участники судебных прений производят объективный анализ всех обстоятельств преступления, собранных по делу доказательств, раскрывают и оценивают мотивы совершения преступления, оценивают действия подсудимого, прежде всего, с точки зрения права, дают им юридическую квалификацию, всем обстоятельствам по делу также дается правовая оценка;

***направлена на разных адресатов*** – следующая особенность судебной речи. Речь прокурора и адвоката обращена в первую очередь к составу суда. Это главный ее адресат. Каждое выступление непременно начинается обращением: «*Господа судьи*», «*Господа присяжные заседатели*», «*Товарищи судьи*», «*Уважаемые судьи*». В силу уголовно-процессуальных норм оратор не может прямо обратиться к присутствующим в зале суда. Но он говорит и для ***подсудимого*** в целях его исправления и перевоспитания, и ***для присутствующих в зале суда граждан*** с целью предупреждения правонарушений. Давая характеристику личности подсудимого или

раскрывая причины совершения преступления, прокурор и адвокат ставят и разрешают моральные проблемы, тем самым оказывая воспитательное воздействие на присутствующих граждан. Еще одним адресатом судебной речи является *процессуальный противник* оратора, какой-либо тезис, доказательства или вывод которого необходимо оспорить;

*сочетает стандартные и эмоционально-экспрессивные средства выражения*, так как ее тематика предполагает употребление четких *стандартных юридических формул и терминов*, убеждающий же характер делает необходимым использование *речевых средств воздействия*, что создает экспрессивность. Аргументированная, убедительная, эмоциональная речь помогает присутствующим в зале судебного заседания понять важность соблюдения требований закона и норм морали.

## **2. Традиции юридической риторики в России**

*Традиции юридической риторики в России* зародились со второй половины XIX века. С тех пор она имела в своих рядах много известных судебных ораторов, которые были не только популярными защитниками, успешно выступавшими в уголовных процессах, но и крупными учеными – юристами, писателями, критиками, видными общественными деятелями либерального направления. Речи русских ораторов конца XIX века отличались *индивидуальным стилем*, особыми риторическими приемами, у каждого из них была своя манера и тон речи.

Одаренный судебный оратор *Плевако Федор Никифорович* тщательно готовился к делу, глубоко знал все его обстоятельства, умел анализировать доказательства и показать суду внутренний смысл тех или иных явлений. Речи его отличались большой психологической глубиной, житейской мудростью, простотой и доходчивостью. Сложные человеческие отношения, неразрешимые подчас житейские комбинации он освещал проникновенно, с исключительной психологической глубиной, тонким анализом душевного состояния.

*Кони Анатолий Федорович*, выступая в Петербурге в ряде крупных судебных процессов, закрепил за собой славу талантливого судебного оратора. Для судебных речей Кони характерна строгая логика, всесторонняя аргументация, глубокий психологический и юридический анализ действий подсудимого и доказательств по делу. В большинстве судебных речей содержатся оригинальные

высказывания по отдельным теоретическим вопросам уголовного права и процесса. Кони написал множество статей и заметок, его работа «Нравственные начала в уголовном процессе» основана на материалах из его судебной практики.

### 3. Композиция судебной речи

*Судебная речь* является *разновидностью убеждающей речи*; она обязательно содержит в себе элементы речи, призывающей к действию.

*Композиционные части судебной речи:*

**введение** – в риторике принято различать два вида введения:

**естественное** – оратор просто старается *привлечь внимание слушателей* и добиться их благосклонности;

**искусственное** – оратор ставит перед собой цель – *переубедить слушателей*, изменив их отношение к тому, о чем он собирается говорить;

**предложение** – в этой части речи *кратко и ясно излагается основное утверждение оратора*, которое он обязан доказать;

**разделение** – *основной тезис оратора делится на составляющие части* и кратко объясняется порядок изложения;

**повествование** или **изложение** – часть судебной речи, в которой оратор стремится *убедить слушателей в том, что разбираемое событие произошло именно так, как он об этом говорит*.

*Важнейшие требования, предъявляемые к повествованию:*

**ясность** – предполагает, что излагаемые события будут переданы в определенном порядке, последовательно, подробно и четко; описание не будет содержать неясных и темных мест. Будут сделаны все необходимые ссылки при обозначении места, времени, действующих лиц, с описанием характеров, действий, мотивов и изложением всех существенных обстоятельств. **Правило Квинтилиана**, с помощью которого проверяется ясность изложения: «Оратор должен говорить так, чтобы его понимали и при невнимательном слушании»;

**краткость** – состоит в том, чтобы были опущены все не имеющие отношения к делу подробности. Повествование кратко, если начинается с того места, которое прежде всего должен знать судья и которое необходимо для того, чтобы была понята позиция оратора;

**правдоподобие**. Повествование правдоподобно, когда оно согласуется с обычным естественным порядком вещей, не

противоречит здравому смыслу и характерам действующих лиц;

**доводы** – это *утверждения оратора*, которые он, как из основания, выводит из других утверждений;

**патетическая часть** – *пытаясь воздействовать на чувства слушателей, оратор должен иметь в виду:*

*чувства заразительны*, и человек может передать свои чувства аудитории только в том случае, когда испытывает их сам. Поэтому никогда не надо пытаться вызвать у слушателей те чувства, которых сам не испытываешь;

*язык чувств всегда прост*; в нем нет никакой искусственной изысканности, нет украшательства. Отступления, описания и украшательства – все это ослабляет воздействие на чувства слушателей;

*страстная часть речи не должна быть длинной*: живые и сильные движения чувств непродолжительны. Поэтому после немногих выражений, передающих во всей полноте испытываемые оратором чувства, нужно постараться вернуться опять к спокойному тону. Сделать это надо естественно, без резкого перепада в выражениях и в тоне, говоря о тех же чувствах, но сдержаннее; даже самые сильные чувства в речи судебного оратора не должны казаться чрезмерными и неестественными;

**заключение** – в судебной речи принято *различать заключение, в котором оратор:*

*кратко повторяет суть* всего сказанного в других частях речи;  
*выводит следствия из тезиса*, доказанного оратором;

*воздействуя на чувства слушателей, стремится таким образом увеличить силу своих доводов.*

Заключение речи может содержать в себе элементы всех трех видов одновременно или каких-либо двух из них. Вопрос о том, каким быть заключению, решает оратор, и делает это он, исходя из конкретных обстоятельств разбираемого дела.

### **Теория общих мест**

**Теория общих мест, или топика**, – учение, разработанное античными ораторами. Использовалось оно *для изобретения доводов*.

Топика базировалась на логике, но, в отличие от последней, искала не истину, а *средства убеждения*. Она ставила перед собой задачу – *сделать изложение правдоподобным, а доводы – убедительными для слушателей.*

*Принято было различать доводы двух видов:*

**существенные** – изобретались исходя из *общих логических принципов*; связаны с конкретными обстоятельствами дела;

**несущественные** – связаны с конкретными обстоятельствами дела, разбиравшегося в данный момент. Несущественные доводы, в свою очередь, подразделялись на:

**нравственные** – связанные с характерными особенностями лица, чьи действия разбирал суд. Такими обстоятельствами считались: происхождение, возраст, воспитание, поведение, положение в обществе, образование, достоинства, недостатки и пр. Доводы от нравственных обстоятельств использовались чаще всего в характеристике, которую давал данному лицу оратор;

**исторические** – все то, что связано с событием преступления, с тем, что ему предшествовало, и с тем, что за ним последовало. Это, прежде всего, место, где совершалось преступление, время, причина, вызвавшая преступление, способ совершения преступления и обстоятельства, способствовавшие его совершению.

**Для изобретения доводов** оратор использовал следующие приёмы:

**определение основных понятий.** Античные риторы считали, что предмет изучен, если ему дано определение. Поэтому ораторы обязаны были определить, прежде всего, основные понятия, т. е. те, которые входили в основное умозаключение. Из основного умозаключения выводился центральный тезис оратора, формулирующийся в «предложении». Риторические определения, или описания, подразделялись на *учитывающие*:

- только свойства описываемой вещи;
- действия описываемой вещи;
- сравнение двух вещей для установления существования, сходства или различия между ними;
- как свойства, так и отношения, связывающие данную вещь с другими вещами;

**сравнение.** В топике не существовало строгой теории сравнения. Этот прием употреблялся тогда, когда интересующий предмет можно было сопоставить с другими, похожими на него, а в результате сопоставления лучше понять данный предмет. Сравнив какой-либо предмет с другим (или с другими), оратор находил в их качествах, свойствах или действиях сходства, или, наоборот, мог указать на существенные различия либо противоположность;

**деление понятий на части.** Нахождение частей, составляющих исходное понятие, определение и описание их, позволяло оратору

найти материал для довода. Деление понятий в топике отличается от логического деления. Логическое деление преследует цель – объективно описать видовые понятия. Деление в топике – лишь средство, с помощью которого *оратор стремится выразить свою точку зрения без противоречий*;

**принцип причинной обусловленности** явлений также использовался античным оратором при изобретении существенных доводов. Но здесь доводы принимали *форму доказательства*. Античный оратор полагал, что любой предмет мысли можно рассматривать или как *причину*, или как *следствие*. Однако вначале надо было показать, что явления, события или процессы, о которых идет речь, действительно связаны причинной зависимостью, характерной для целого класса явлений или процессов, а рассматриваемый процесс или явление представляют собой лишь частный случай, но в нем проявляется общая закономерность.

### **Доказательство и опровержение**

**Доказательство и опровержение** входят как необходимая часть в раздел судебной речи, называемый «доводы»; под термином «**довод**» имеется в виду *всякое утверждение, которое, как из основания, выводится из другого утверждения*. Обычно довод не имеет строгой логической формы, но в том случае, когда он её имеет, он становится доказательством или опровержением.

Под **доказательством** имеется в виду *обоснование истинности какого-либо положения с помощью других истинных и связанных с ним суждений*.

Под **опровержением** имеется в виду *логическая операция, устанавливающая ложность или необоснованность какого-либо положения*.

По сути своей доказательство и опровержение – одно и то же. Разница между ними лишь в том, что в одном случае (при доказательстве) обосновывается истинность какого-либо утверждения, а в другом случае (при опровержении) обосновывается его ложность.

*Доказательство строилось четырьмя различными способами:*

**обоснование важности и полезности причины** через перечисление пользы, приносимой её следствиями;

**обоснование следствия через утверждение важности и значимости**, вызывающей его причины;

**опровержение причины с помощью подробного разъяснения**,

вытекающих из нее следствий;

**опровержение следствия**, если оно вызывалось плохой причиной.

### **Принципы расположения материала судебной речи**

**Расположение материала речи** – стратегия и тактика изложения собранного материала. Отбирая из собранного необходимый материал и решая вопрос, надо ли включать его в речь, где лучше его поместить, оратор имеет в виду достижение главной цели всей речи.

**Главная цель** оратора включает две части:

*добиться желаемой реакции* аудитории, т. е. суда (общая цель);  
наиболее ясно, четко и убедительно *обосновать свой главный тезис* или, что – то же самое, свою позицию по обсуждаемому делу (конкретная цель).

**Главный тезис** оратора – **основная мысль речи**, изложению и объяснению которой должно быть подчинено все остальное.

Если материал не способствует разъяснению или обоснованию главного тезиса оратора, его не нужно включать в речь. Каждое предложение имеет право на существование в речи оратора лишь постольку, поскольку помогает достичь главной цели всей речи. Поэтому в каждой из частей своего выступления он должен реализовать какую-то часть своей главной задачи. Все части, вместе взятые, должны составлять текстовое единство, благодаря которому оратор достигает своей цели.

*Принято различать два вида расположения материала:*

излагаемых мыслей;

композиционных частей речи.

Первым и важнейшим является **план расположения мыслей**, так как он вырабатывается, исходя из обстоятельств конкретного дела и позиции оратора. Композиционные части необходимы для организации излагаемого материала, но какие из них будут использованы в каждом конкретном случае, зависит от плана расположения мыслей.

План расположения мыслей составляется оратором после того, как он найдет главную стратегическую идею изложения. *Чтобы облегчить её поиски, надо сделать следующее:*

еще раз внимательно ознакомиться со всеми обстоятельствами дела;

установить и записать, что хочет доказать каждая из сторон

и какими средствами она располагает для достижения поставленной цели;

выяснить, с чего начинаются разногласия между сторонами, и какой вопрос будет важнейшим моментом, разъединяющим позиции процессуальных противников;

каждая из сторон должна написать для себя возможные доводы своего процессуального противника, а потом излагать свою точку зрения, имея в виду опровержение противоположной.

Во время этой работы и рождаются стратегические идеи, определяющие план расположения материала.

### **Назначение логических схем**

*Логическая схема* может быть использована оратором в нескольких целях:

для доказательства какого-либо из отстаиваемых утверждений;  
расположения материала всей речи или ее части;

разъяснения какой-нибудь мысли или в качестве средства перехода от одной мысли плана к следующей.

### **Дедукция и индукция логической схемы**

*Дедуктивная логическая схема* используется в судебной речи чаще всего, так как позволяет добиваться любой из трех названных целей наиболее простым и коротким способом.

Наиболее распространенными видами дедуктивных схем, используемых в судебной речи, являются силлогизмы:

- простой категорический;
- разделительно-категорический.

*Индуктивные умозаключения* используются в качестве средства:

- вспомогательного – для разъяснения пункта или подпункта общего плана;
- проверки общих суждений, высказанных кем-то из участников судебного разбирательства, поскольку индукция – это обобщение конкретного опыта.

*Судебный оратор обычно стремится:*

- использовать лишь умозаключения *полной* индукции;
- обосновать свой главный тезис наиболее коротким способом, поэтому, решая вопрос о расположении материала речи, он обычно выбирает дедуктивную схему изложения, или схему причинной зависимости.

## Схема причинной зависимости

Логические схемы, выражающие *причинную обусловленность*, используются в тех случаях, когда позиция оратора (его главный тезис) не может быть выражена как простое суждение, а выражается с помощью *сложного суждения*. При этом части сложного суждения соединяются между собой логическими союзами «если... то...» или «если, и только если ... то...».

К схемам, выражающим причинную обусловленность явлений, относим умозаключения:

- условное;
- условно-категорическое;
- условно-разделительное.

Логические схемы причинной зависимости *не предполагают строгой проверки на истинность, если используются:*

- для расположения текстового материала речи;
- того, чтобы подчеркнуть какую-то мысль и перейти к изложению следующей.

Умозаключения, с помощью которых *обосновывается какое-то утверждение*, должны продемонстрировать следующее:

- между явлениями, одно из которых рассматривается как причина, а другое как следствие (или действие) этой причины, существует *закономерная связь*; наличие связи должно быть проиллюстрировано примерами, а сама связь разъяснена;
- рассматриваемый в меньшей посылке случай является именно одним из *частных случаев проявления данной закономерности*. Если это не будет соблюдено, то едва ли полученный вывод даст достоверное знание.

Принцип причинной обусловленности явлений положен в основу аргументированного обоснования или опровержения. Но здесь он трактуется шире: обосновываемое (или опровергаемое) утверждение не обусловлено причиной, а «выводимо» (или «невыводимо» – при опровержении) *из одного или нескольких обоснованных ранее утверждений*.

## Доказательство и опровержение

*Доказательство и опровержение* также используются в судебной речи для составления плана всей речи или какой-то из ее частей. Используются они и по своему прямому назначению – для обоснования истинности или ложности какого-то утверждения. В последнем случае надо иметь в виду, что судебное доказательство (или опровержение), в силу неповторимости и уникальности рассматриваемых явлений, несмотря на строгое соблюдение правил логики, может давать только *гипотетическое вероятностное знание*.

*Чтобы повысить убедительность доказательства, оратор должен:*

- продемонстрировать наличие закономерной связи между аргументами и тезисом или (при опровержении) показать на примерах, что связь между явлениями, о которых идет речь, является случайной;
- показать, что обсуждаемые события – *частный случай* проявления рассматриваемой закономерности.

## Умозаключения по аналогии

*Умозаключения по аналогии* также не дают достоверного знания. Но с их помощью оратор может воздействовать на чувства слушателей. В умозаключениях этого вида рассматриваются *объекты, имеющие сходные признаки* (или отношения). На основании выявленного сходства признаков или отношений делается вывод о наличии других сходных признаков или отношений. Вывод в заключение по аналогии всегда касается частных и лишь случайно может опираться на какую-нибудь закономерную связь явлений. Наибольшего доверия заслуживают умозаключения строгой аналогии, где два сравниваемых предмета не просто имеют сходные признаки, но между этими признаками прослеживается зависимость с переносимым признаком.

В судебной речи *умозаключения по аналогии* не используются в качестве логической схемы с целью составить план расположения мыслей всей речи. Однако они бывают очень полезны для *разъяснения какой-то из частей речи*.

*Такие умозаключения употребляются как выводы:*

- для *пересказа событий*, восстановить которые полностью не представляется возможным;
- для *предположительного изложения* мотивов совершения каких-то действий;

- чтобы показать *неясный смысл* или нечеткость каких-то предположений.

*В логике принято различать аналогию:*

- *свойств*;
- *отношений* – часто используется для придания речи *образности и художественной выразительности*, поскольку происходит отвлечение от конкретной природы тех предметов, которые рассматриваются.

*В связи с этим различают умозаключения по аналогии:*

- *буквальной* – могут быть оценены с точки зрения их *доказанности*, а также истинности или ложности;
- *фигуральной* – служат лишь для придания большей *выразительности* тому, что хочет сообщить оратор. Их можно даже рассматривать как развернутые сравнения. Используя фигуральную аналогию, оратор меняет ритм речи, избегая монотонности в изложении. В этом случае он подчеркивает значимую, с его точки зрения, мысль. Придав ей большую выразительность, он обычно с помощью такого приема заканчивает изложение какой-то части речи и переходит к рассмотрению следующего вопроса.

## Переходы

*Переход* – это некое *противоречивое текстовое единство*, предполагающее *остановку*, подведение итогов сказанному, это – *завершение одной мысли и начало следующей*.

*С помощью перехода* выступающий показывает слушателям, насколько он продвинулся в изложении и разъяснении своего основного тезиса. Отсюда вытекает и главная задача, решаемая с помощью перехода: оратор должен придать изложению *цельность* и в то же время продемонстрировать *движение*, конечная цель которого – *окончание речи*.

В этой части судебной речи, которая включает элементы научного или публицистического стиля, т. е. там, где оратор оперирует понятиями. В качестве *средств, для перехода могут использоваться*:

- *логическая схема*;
- *авторские ремарки*. Авторские ремарки – это замечания, привлекающие внимание слушателей к тому, что будет сказано, поясняющие порядок изложения основных целей или задач, решаемых оратором в данной части речи.

*Художественные переходы бывают двух видов:*

с использованием **фигур**. Решая вопрос о количестве фигур в речи, следует помнить о правиле: *лучше высказать мысль без украшений, чем украшать фигурами речь, не содержащую мысли;*

обусловленные использованием в речи **элементов драматизма**, важнейшими компонентами которых являются:

- *конфликт* – противоположная направленность интересов, целей и стремлений главных действующих лиц;
- *ожидание* – во время которого действие и противодействие временно уравниваются друг друга;
- *развязка* – наступает в конце произведения.
- 

### **Совершенствование речевой компетентности**

**Овладение речью** происходит *неравномерно*. Качественный скачок происходит тогда, когда ведущие компоненты достигают необходимого уровня сформированности, а дальнейшее их развитие происходит путем выравнивания общего уровня владения речью.

С самого начала ораторской практики полезно взять за правило: **замечать, фиксировать и анализировать все наиболее удачные или, наоборот, неудачные приемы и методы воздействия на аудиторию**, которые складываются впоследствии в привычные стереотипы.

Развитие навыка устной речи, по существу, состоит в доведении до *автоматизма* всех составляющих простейших навыков и умений. Самым эффективным способом достижения требуемого автоматизма является *ситуационная отработка материала* в определенных темпо-временных рамках.

### **Критерии оценки выступления**

**Критерии оценки выступления**, ответа на экзамене, зачете, семинаре, при защите дипломного проекта:

- использование *терминологической лексики* и контекстное ее применение;
- обеспечение *доступности материала* через образные сравнения, примеры, метафоризацию, описательность;
- построение *простых грамматических конструкций* с ориентацией на понимание с определенным уровнем образования и подготовки;
- *логичность* и *последовательность* в изложении материала, основанные на развивающем педагогическом принципе «от простого к сложному»;

– *качественные параметры техники речи*: темпо-ритм, сила голоса, тональность, побудительность, сопровождение мимикой, жестами, движениями.

Успех, по Э. Берну, зависит от взаимодействия общающихся на уровне «я» (оратор) и «ты» (слушатель). Сочетание единиц общающихся дает не менее четырех двусторонних позиций, от которых зависит результативность воздействующей речи.

Допустим, «я» – оратор – выставляет себе положительную оценку; такую же положительную оценку от педагога получает и «ты» – аудитория, в таком случае происходит разговор на равных, учитываются и свои собственные достоинства, и достоинства аудитории. Это идеальный вариант. Еще лучше, когда положительную оценку оратору дает аудитория. Оратор, который готов вступить на кафедру или за трибуну, всегда должен выставить себе положительную оценку. В противном случае нет смысла выступать, такой оратор обречен на неуспех. Без уверенности в собственных силах нельзя рассчитывать на успех.

Выставляющий себе положительную оценку перед выступлением, а слушателям – отрицательную, и при этом подчеркивающий свое превосходство не может рассчитывать на благожелательное к себе отношение.

В случае выставления отрицательной оценки оратору и, если оратор так же оценивает аудиторию – общение вряд ли допустимо. Это свидетельствует о неумении оратора заинтересовать аудиторию, о его слабой подготовленности к выступлению.

### ***Контрольные вопросы***

1. В чем проявляется искусство судебного красноречия?
2. Перечислите ситуации, в которых произносятся судебные речи.
3. Назовите отличительные черты судебной речи.
4. Кого из русских судебных ораторов вы знаете?
5. Назовите композиционные части судебной речи.
6. Для чего служит теория общих мест?
7. Что такое доказательство и опровержение?
8. По какому принципу располагается материал судебной речи?
9. Назовите назначение логических схем.
10. В каких случаях используются дедукция и индукция логической схемы?
11. Назовите основную функцию умозаключения по аналогии.
12. Какие умозаключения составляют схему причинной зависимости.
13. С какой целью используют в судебной речи доказательство и опровержение?
14. Для чего в судебной речи нужны переходы?

## **Литература**

### **Основная**

1. Аннушкин В.И. История русской риторики: хрестоматия. М.: Флинта: Наука, 2011.
2. Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Риторика для юристов. М., 2012.
3. Голуб И.Б. Риторика. М., 2012.
4. Деловая риторика: учебное пособие /Л.А. Константинова, Е.П. Щенникова, С.А. Юрманова. – 2-е изд., стереотип. М.: Флинта: Наука, 2014.
5. Петров О.В. Основы судебного красноречия. М., 2013.
6. Поповская Л.В., Лисоченко О.В. Риторика для юристов. Основы судебного красноречия. М., 2012.
7. Руднев В.Н. Риторика. Деловое общение. М., 2013.
8. Стернин И.А. Практическая риторика. М., 2012.
9. Хазагеров Г.Г., Корилова Е.Е. Риторика для делового человека. М., 2012.

### **Дополнительная**

1. Баишева З.В. Юридическая риторика: учебное пособие / З.В. Баишева. Уфа: БАГСУ, 2005.
2. Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Риторика для юристов. М., 2008.
3. Ивакина Н.Н. Основы судебного красноречия (Риторика для юристов). М., 2007.
4. Ипполитова Н.А. Общая риторика. М., 2012.
5. Петров О.В. Судебная риторика: учебное пособие. М., 2010.
6. Смелкова З.С., Ипполитова Н.А., Ладыженская Т.А. и др. Риторика: учебник для вузов. М., 2013.
7. Судебные речи известных русских юристов: сборник. М.: ЮРАЙТ, 2011.

### **Специальные словари**

1. Большой юридический словарь / под ред. А.Я Сухарева, В.Е. Крутских. М., 2001.
2. Словарь основных терминов по уголовному процессу / под ред. В.К. Боброва. М., 2001.

### **Лингвистические словари**

1. Агеенко Ф.Л., Зарва М.В. Словарь ударений русского языка. М., 2003.
2. Большой академический словарь русского языка / гл. ред. К.С. Горбачевич. М., 2004.
3. Булыко А.Н. Большой словарь иностранных слов. М., 2007.

4. Еськова Н.А. Краткий словарь трудностей русского языка: Грамматические формы. Ударение. М., 2004.
5. Ефремова Т.Ф. Костомаров В.Г. Словарь грамматических трудностей русского языка. М., 2003.
6. Лексические трудности русского языка: Словарь-справочник / А.А. Семенюк и др. М., 2002.
7. Фразеологический словарь русского языка / под ред. А.И. Молоткова. М., 2010.

**Перечень вопросов к итоговому зачёту**

1. Предмет и задачи риторики.
2. Развитие риторики в Древнем мире. Аристотель. Софисты. Платон.
3. Образ оратора.
4. Общение оратора и аудитории.
5. Понятие об аргументации в риторике.
6. Логическое обоснование в риторике.
7. Теоретическая аргументация. Способы убеждения.
8. Спор. Эристика (искусство спора).
9. Публичная речь юриста.
10. Средства публичной речи юриста.
11. Техника речи в ораторском искусстве.
12. Композиция публичного выступления.
13. Основные этапы подготовки к риторическому выступлению.
14. Виды и техника слушания.
15. Основы эффективной речи.
16. Проблемы этнориторики.
17. Жанры современной риторики.
18. Деловая риторика.
19. Расположение материала судебной речи.
20. Судебное красноречие в России.

Учебное издание

**Голяшова Людмила Геннадьевна,**  
*кандидат педагогических наук, доцент*

## **РИТОРИКА**

Курс лекций

*(для иностранных специалистов)*

Редактор Лукьянова Г.В.  
Компьютерная верстка *Савиных А.И.*  
Дизайн обложки *Савиных А.И.*

---

Подписано в печать 29.03.2016 Формат 60x84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>  
Печать цифровая. Объем 5,5 п.л. Тираж 50 экз. Заказ 163/15

---

Отпечатано в Санкт-Петербургском университете МВД России  
198206, Санкт-Петербург, ул. Летчика Пилютова, д. 1