



Министерство внутренних дел Российской Федерации

**Орловский юридический институт
Министерства внутренних дел Российской Федерации
имени В.В. Лукьянова**

О.В. Цыбакова, Н.Н. Зайцева

РИТОРИКА

*Учебное пособие
для иностранных слушателей*

**Орёл
ОрЮИ МВД России имени В.В. Лукьянова
2025**

Министерство внутренних дел Российской Федерации

**Орловский юридический институт
Министерства внутренних дел Российской Федерации
имени В.В. Лукьянова**

О.В. Цыбакова, Н.Н. Зайцева

РИТОРИКА

*Учебное пособие
для иностранных слушателей*

**Орёл
ОрЮИ МВД России имени В.В. Лукьянова
2025**

УДК 808
ББК 83.87
Ц93

Рецензенты:

Е.А. Петрова, д-р филол. наук, доцент
(Уфимский юридический институт МВД России);
Л.С. Кравчук, доцент
(Белгородский юридический институт
МВД России имени И.Д. Путилина)

Цыбакова, Ольга Васильевна.
Ц93 Риторика : учебное пособие для иностранных слушателей /
О.В. Цыбакова, Н.Н. Зайцева. – Орёл : ОрЮОИ МВД России имени
В.В. Лукьянова, 2025. – 77 с.

В учебном пособии содержится теоретический и практический материал, отражающий основные этапы развития риторики, а также аспекты риторического мастерства, вербальные и невербальные средства и качества юридической речи. В пособии также представлены проблемы ведения спора, судебного красноречия, юридического общения, подготовки к публичной речи. Способствует формированию у обучающихся способности к профессиональной коммуникации, овладению основами ораторского мастерства, необходимого для подготовки правильной, убедительной публичной речи.

Учебное пособие «Риторика» предназначено для иностранных слушателей Орловского юридического института МВД России имени В.В. Лукьянова. Пособие может быть использовано преподавателями в качестве методического материала.

Издание представлено в авторской редакции.

УДК 808
ББК 83.87

© ОрЮОИ МВД России имени В.В. Лукьянова, 2025

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
Глава 1. РИТОРИКА КАК УЧЕНИЕ О РЕЧИ	6
§ 1.1. Риторика как наука убеждения словом. Из истории риторики	6
§ 1.2. Профессиональные коммуникации следователя. Понятие о речевой деятельности	17
§ 1.3. Невербальные средства общения	25
§ 1.4. Вербальные средства коммуникации. Слово в речи следователя ...	32
§ 1.5. Из истории судебного красноречия. Судебная речь как процесс. Виды судебных речей	38
Глава 2. РИТОРИКА КАК ПРАКТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	45
§ 2.1. Требования, предъявляемые к речи следователя. Коммуникативные качества речи. Роды и виды красноречия	45
§ 2.2. Риторические фигуры. Тропы как средство усиления изобразительной речи	50
§ 2.3. Общение в юридической практике. Условия эффективной речевой коммуникации	56
§ 2.4. Основы ораторского мастерства. Основные этапы публичного выступления	61
§ 2.5. Основы полемического мастерства. Искусство спора	68
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	76
ЛИТЕРАТУРА	77

ВВЕДЕНИЕ

Учебное пособие «Риторика» предназначено для работы с иностранными слушателями, обучающимися по специальности 40.05.01 Правовое обеспечение национальной безопасности, специализация – уголовно-правовая (Предварительное расследование в органах внутренних дел).

Наряду с выявлением и пресечением преступлений сотрудники ОВД выполняют управленческие функции, осуществляют правовое воспитание населения. В связи с этим им приходится оперировать законом, объяснять, разъяснять, доказывать. Формирование профессиональной компетенции специалистов высшей квалификации в сфере юриспруденции требует разработки комплекса учебных заданий, которые обеспечивали бы потребности устной и письменной коммуникации в правоохранительной сфере. Этим определяется актуальность настоящего пособия.

Цель учебного пособия – разработка концепции совершенствования профессиональной коммуникативной компетенции иностранных слушателей и её реализация через обучение ораторскому искусству и полемическому мастерству в ситуациях профессионального общения средствами русского языка.

Круг задач, которые были поставлены в ходе подготовки данного учебного пособия, выглядит следующим образом:

- изучить и проанализировать существующие подходы к формированию умений публичного выступления, уместного в разных отраслях профессиональной деятельности и социального общения;
- рассмотреть характерные признаки ораторской речи, систему её жанров, языковых средств, в наилучшей степени обеспечивающих стиливую реализацию жанра;
- развить у обучающихся умения выступать публично в монологической и диалогической формах;
- сформировать умение критически оценивать свои речевые возможности, делать соответствующие выводы из допущенных ошибок, находить эффективные пути и средства их устранения;
- разработать технологию внедрения комплекса методов и приёмов, обеспечивающих успешное овладение ораторским и полемическим мастерством;
- подготовить систему заданий для обучения иностранных слушателей, направленных на развитие профессионального общения с использованием риторических приёмов и средств ораторского мастерства.

Научная новизна учебного пособия «Риторика» заключается в том, что оно охватывает актуальные риторические вопросы, посвящённые проблемам публичного выступления, умению вести диалог, участвовать в полемических мероприятиях, использовать изобразительно-выразительные средства языка и этикетные формулы, совершенствовать технику речи.

Структура учебного пособия сориентирована на решение поставленных задач. Учебное пособие «Риторика» состоит из двух глав: «Риторика как учение о речи» и «Риторика как практическая деятельность». Внутри каждой главы выделены отдельные темы, содержащие теоретический материал, необходимый для освоения основных понятий и терминов, и практические задания, способствующие формированию риторических умений и навыков для закрепления изученного материала.

Значимость учебного пособия заключается в научной разработке вопросов методического обеспечения обучения иностранных слушателей способам решения коммуникативных задач на русском языке с учётом адекватности и эффективности выбора коммуникативных стратегий и форм их языкового воплощения.

Глава 1. РИТОРИКА КАК УЧЕНИЕ О РЕЧИ

§ 1.1. Риторика как наука убеждения словом. Из истории риторики

Риторика – это наука о способах убеждения, корни которой уходят в Античность. Существует немалое количество определений термина «риторика», допускающих интерпретацию с различных точек зрения, а именно: с *процессуальной*, носящей динамический характер, и с *результативной*, статической точки зрения. Традиционно риторика может рассматриваться и в *практическом*, и в *теоретическом* ракурсах. Обратимся к некоторым толкованиям термина «риторика», чтобы попытаться выявить различие в подходах к её пониманию.

Риторика – это наука, изучающая законы и правила владения речью в различных социальных контекстах. Данное определение подчёркивает *теоретический* характер риторики: её законы и правила связаны с дедуктивным обобщением различных форм преимущественно языкового взаимодействия с учётом социально-культурных обстоятельств.

Риторика – это искусство построения и публичного произнесения речи, искусство владения живым словом. Это определение отражает *практический* взгляд на риторику, понимаемую как комплекс знаний об эффективном публичном выступлении и умений подбирать материал для выступления, композиционно его организовывать, выбирать риторические фигуры и тропы для воздействия на аудиторию, а также произносить речь таким образом, чтобы убедить слушателей в актуальности, правдивости речи и целесообразности определённых действий. Определение риторики, сформулированное Аристотелем, носит практикоориентированный характер: «**Риторика** – это способность подобрать возможные способы убеждения относительно данного предмета»¹.

Обобщённое определение риторики как теории и искусства целесообразной, гармонизирующей и воздействующей речи соединяет и теоретический, и практический подход к трактовке термина.

В процессуальном понимании *риторика* – это убедительная и эффективная речь в различных ситуациях речевого общения, то есть наука убеждения словом.

С точки зрения статического понимания *риторика* – это филологическая дисциплина, которая изучает целесообразную речь и речевые отношения в обществе. Задача риторики как учебной дисциплины – развить у обучающихся все формы устной и письменной речи, соответствующие канонам жанра и нормам функционального стиля, для осуществления эффективного воздействия на получателя сообщения.

¹ Аристотель. Риторика / пер. с древнегреч. Н.Н. Платоновой. М., 2017. С. 131.

Также существуют два подхода к определению риторики, обусловленные историческими школами Античности. Греческая школа риторики стала источником *логического подхода*, согласно которому *риторика* – это искусство убеждать, что возможно лишь благодаря содержательному компоненту речей. Римская школа риторики явилась истоком *литературного подхода*, в соответствии с которым *риторика* – это искусство украшения речи. Приоритетом при таком подходе выступает стиль и форма речи.

Объектом риторики является взаимодействие двух и более коммуникативных субъектов, включающее в себя все компоненты речевого акта: адресанта, адресата, само сообщение с учётом его композиционной структуры и языковых средств, а также контекстуальный фон.

Предметом риторики выступают способы убеждения аудитории с помощью различных видов речевого воздействия.

В область исследования риторики входит речь публицистическая, то есть речь журналиста, речь политическая, речь судебная, речь философская, речь историческая – всякая речь, которая содержит риторическую аргументацию.

Риторика включает **три основных раздела**: *общую риторику*, *частную риторику* и *риторическую критику*.

Общая риторика рассматривает общие правила, общие модели построения связной публичной речи. Всякая практическая риторика ориентируется на общую риторику, которая открывает и разрабатывает для пользователей языка общие модели построения речи и закономерности построения целесообразной речи.

Частная риторика изучает конкретные виды речи, например риторику судебной речи.

Риторическая критика исследует то, как построена та или иная речь, занимается оценкой, анализом и критикой уже созданного высказывания.

Задачи риторики включают в себя следующие аспекты:

– с позиции коммуникативного субъекта это постановка цели коммуникации, выбор композиционных форм, отбор языковых средств и тропов для воздействия на аудиторию с учётом ситуации общения, а также канонов жанра;

– с позиции адресата это восприятие речи во всех формах, извлечение смысла для принятия оперативных решений.

Риторика является древнейшей филологической дисциплиной. Риторика как искусство речи и сам термин «риторика» возникли в Древней Греции в V в. до н.э. Изучение языка в Древней Греции начиналось именно с риторики. В Античности были сформулированы основные вопросы, определяющие суть предмета риторики, – это отношение аудитории и оратора.

Выделяют **три типа классической риторики** и ораторского искусства.

Первый тип – *греческая риторика*. Здесь можно выделить несколько имён, хотя спектр достаточно велик. Теоретиками греческой риторики традиционно считают Аристотеля, который написал трактат «Риторика», Горгия, Протагора. Практиками греческой риторики (составителями речей для выступления) являются Лисий и, конечно же, великий практик греческой риторики и искусный оратор Демосфен.

Второй тип классической риторики – *риторика Древнего Рима*. Она имеет более эмоциональный характер по сравнению с греческой. Самыми известными римскими ораторами являются: теоретик Марк Фабий Квинтилиан, автор знаменитого учебника по ораторскому искусству «Наставление оратору», и Марк Туллий Цицерон. Причём Цицерон – это фигура, которая воплотила в себе, с одной стороны, практика, оратора, политического деятеля, который активно пользовался ораторскими умениями. С другой стороны, он и теоретик риторики, потому что ему принадлежат и трактаты в этой области.

Третий тип классической риторики – это *византийская риторика*. Это риторика «пышная», с обильными украшениями. Здесь центральные персонажи – это отцы церкви, или великие каппадокийцы: Василий Великий, Иоанн Златоуст, Григорий Нисский, Фома Аквинский.

Остановимся на каждом этапе формирования классической риторики подробнее для того, чтобы отразить его специфику.

Греческая риторика

Классическая риторика складывается в V веке до н.э. в Греции. Для возвышения риторики и усиления значимости ораторского искусства было много оснований, которые присутствовали в греческой культуре. Риторика сложилась, когда аристократическое правление в греческих полисах сменялось правлением демократическим, связанным со свободным участием граждан в общественно-политической жизни страны. Афинская демократия, существование коллегиальных совещательных органов, таких как «совет пятисот», суды, в которых человек сам представлял свои интересы и должен был защищать свою позицию, требовали развитых коммуникативных навыков и умений аргументации. Кроме того, греческой культуре была свойственна состязательность. Страсть греков к состязаниям во всех сферах, в том числе и в словесной, привела к осознанию ценности коммуникативных умений. Общефилософские позиции греков, их общемировоззренческие взгляды также способствовали развитию риторики в Древней Греции. В первую очередь речь идёт о фундаментальном противопоставлении софистов и Сократа, представляющем собой две познавательно-этические позиции, в которых одним из камней преткновения становится риторика из-за старейшего этического вопроса о том, используется ли слово во благо или во вред.

Софисты (греч. «мудрецы») сыграли существенную роль в развитии риторики, они прекрасно владели всеми существующими формами ораторского искусства, знали законы логики и умели воздействовать на аудиторию. Показательна в этом смысле персона Горгия Леонтийского, успешного оратора, создателя школы красноречия в Афинах. Его иногда считают родоначальником направления «торжественной риторики». Он использовал звуковую сторону слова и заметил, что поэзия, молитва, заклинание магическим образом воздействуют на людей, после чего применял эту особенность в своих речах.

Софисты заявляли, что объективной истины не существует, что можно доказать и тезис, и антитезис одновременно, а если это так, то необходимо каким-то образом, в том числе и риторически, сделать так, чтобы твоё мнение оказалось правым и обладало большей степенью убедительности. Главная установка у софистов – научить сделать слабое мнение сильным, признать малое большим. Всякое мнение для его носителя является истиной, и таких истин много, они вступают в конкуренцию, и тогда наиболее истинной из этих истин является та, которую удалось обосновать.

Против софистов выступал древнегреческий философ и оратор **Сократ**. Он считал истину мерой всех вещей, которая выше человеческих суждений. Сократ в целом негативно относился к риторике. Сам Сократ был основателем крупнейшей в Элладе школы, где была выработана комплексная и многогранная система обучения, включающая не только дисциплины, связанные с ораторским искусством (сценическое мастерство, артикуляционные упражнения), но и знания из различных областей. Потому что, как говорил Сократ, оратор не всегда знает, о чём ему придётся говорить, и он должен обладать эрудицией во всех областях знания. Риторика в его подходе синонимична знанию.

Сократ считается ритором, учителем риторики, но он не был практикующим оратором. И эта позиция имела своё обоснование, воплощая педагогический аспект риторики: воспитание личности на основе риторики. Над ним нередко посмеивались, указывая на то, что он, преподавая ораторское мастерство, сам не произносит речей. Сократ аргументировал свою позицию при помощи метафоры, проявляя своё красноречие: «Разве камень, при помощи которого затачиваются клинки, должен быть острым?»

Лисий – известный античный оратор, который произнёс свою первую речь, когда ему исполнилось 50 лет. Он был логографом, то есть писал речи для других людей для выступления в суде, для политических заявлений. Это важная сторона существования риторики. Лисий писал речи, которые были органичны заказчику. Известно, что Лисий написал защитительную речь для Сократа. Тогда он уже считался мастером, причём услуги его дорого стоили. Он решил совершить благодеяние: предложить

Сократу блестящую речь, которая наверняка бы вызвала оправдательный приговор, но Сократ принципиально не согласился.

Демосфен – выдающийся афинский оратор и политик, участник Греко-македонских войн, ставший классиком искусства риторики. В семь лет Демосфен остался без родителей. Однажды один из опекунов взял его с собой в суд, чтобы послушать знаменитого оратора. Увидев, как толпа людей восторженно прославляла человека, умевшего красиво и убедительно говорить, Демосфен решил стать оратором. Днями напролёт он тренировался в произношении речей. Когда Демосфен вырос, выяснилось, что опекуны растратили всё его наследство. Юноша подал на них в суд и выиграл дело. Правда, вернуть деньги ему так и не удалось. Зато у него появился опыт, и он начал выступать с политическими речами. Сначала слушатели осмеивали молодого оратора: у него был слабый голос, он картавил и смущался, как только толпа начинала шуметь. Но Демосфен упорно добивался своего. Он уходил к морю и произносил свои речи при шуме бури и волн, набрав камешки в рот, чтобы избавиться от картавости. Он читал стихи, бегом поднимаясь в гору, и это помогало развивать силу голоса. Прошло время, Демосфен овладел ораторским искусством и стал любимцем афинян, доказав, что ораторами не рождаются, а становятся. Больше всего его любили за искренность, неподкупность и за то, что в своих речах он отстаивал свободу Афин. За гневные речи-филиппики Филипп II и Александр Великий считали его своим личным врагом. С тех пор имя Демосфена стало нарицательным. А филиппиками называют любую резкую и обличительную речь.

10 основных речевых приёмов Демосфена: 1) прямое обращение к слушателям; 2) вопросно-ответная техника; 3) риторический вопрос; 4) антитеза, или противопоставление; 5) призыв к действию; 6) умалчивание выводов; 7) эмоциональное восклицание; 8) метафора; 9) олицетворение; 10) призывы к богам и клятвы.

Аристотель считается «отцом» классической риторики. Трактат «Риторика», который был написан Аристотелем в 330 году, – это первое произведение, представляющее собой систематическую научную монографию по данному предмету, состоящую из трёх книг.

В «Риторике» рассматриваются способы убеждения. Аристотель определяет риторику как науку о нахождении всевозможных способов убеждения относительно каждого данного предмета. Аристотель заостряет своё внимание на том, что люди часто принимают определённую точку зрения, руководствуясь страстями. Он называет это аффектами. Он помещает в свою «Риторику» целое учение о различных аффектах человеческой души: гневе, ненависти, сострадании, страхе и т.д. Оратор может убедить слушателей, если ему удастся попасть в такт этих страстей или возбудить их в публике, то есть он должен уметь ими управлять. Аристотель пишет: «Мы испытываем сострадание к людям, когда с ними случается всё то, че-

го мы боимся по отношению к себе». Соответственно, если оратор применяет какой-то пример, который демонстрирует такую ситуацию, он вызывает в людях сострадание». Взывание к чувствам является эффективным риторическим приёмом, если этот приём используется в речи рационально, обдуманно и преднамеренно. Именно рациональное, обдуманное и преднамеренное использование приёмов обращения к аудитории делает риторику наукой, так как это в общих чертах определяет метод, лежащий в основе риторики как научной дисциплины.

Аристотель рассматривает универсальную структуру речи, выделяя вступление, главную часть, представляющую собой констатацию сути вопроса, доказательство и заключение.

Важное место в трактате «Риторика» занимает учение о достоинствах и недостатках речи. Аристотель перечисляет ряд достоинств, таких как ясность, доступность, изящество, благородство, описывая, в чём заключаются эти качества, приводя примеры хорошего и плохого выражения каждого из качеств. Главными достоинствами речи Аристотель считает ясность и уместность. По мнению Аристотеля, лучше всего на слушателя воздействует естественная речь.

Второй важный способ убеждения – это примеры, нужные иллюстрации, которые способны убедить аудиторию, иногда достаточно и одного демонстративного примера.

Римская риторика

Римская риторика, восприняв риторику Древней Греции, всё же отличалась от неё, что неудивительно. Рим – это воинственное общество. Слово требовалось на форуме, оно требовалось полководцу, чтобы воодушевить войско. Поэтому риторика в Риме приобретала несколько грубоватый практический характер. Слово должно было выполнять свои прямые функции. Был востребован образ полководца-оратора, у которого в качестве аргументов был показ рубцов от ран как отражение своего опыта и доблести – того, что должно было воодушевить слушателей. Или, например, использовался грубоватый юмор. Активно использовался приём, который в греческой риторике считался вульгарным, – это *инвектива*, называемый также аргументом к личности, когда разбором личности, нелюбимых эпизодов из жизни индивида, иногда и выдуманных, развенчивались идеи, предлагаемые этим лицом. Развенчивание личности – развенчивание идей этой личности.

Римляне обратились к греческой риторике во II веке до н.э., когда расцвет самой греческой риторики (IV век до н.э.) был позади. Путь римской риторики был от простоты, грубоватости к утонченности и пышности. В Греции была обратная тенденция: от «пышной» риторики, близкой к поэзии, к аттическому, то есть отточенному стилю, нарочито простому, который должен был создавать впечатление, что человек говорит так, как мог бы сказать любой.

В соответствии с тенденциями греческой и римской риторических школ и сейчас выделяют два стиля красноречия: *аттический*, нарочито простой, близкий народу, и *азианский*, пышный, украшенный

В римской риторике наиболее яркий персонаж – это *Марк Туллий Цицерон*. Он считал, что своим ораторским умением и разработкой теоретических основ риторики он вырабатывает некий *средний стиль*, который является золотой серединой. Сам Цицерон в своих трактатах говорит о том, что такой средний стиль, наиболее сладостный и совершенный, фактически недостижим. Притом свои речи он относил именно к среднему стилю.

Важной теоретической идеей Цицерона является принцип «трёх У». Принцип «трёх У» заключается в том, что речь должна *убеждать*, *увлекать* и *услаждать*. Этим трём качествам речи соответствуют три стиля, в которых может работать оратор: убеждать – наиболее скромный, отточенный и простой стиль (Цицерон называет его «точный рот»); услаждать – это средний стиль; увлекать – пышный, наиболее эмоциональный стиль (Цицерон называет его «мощный рот»).

Цицерон задал классическую структуру подготовки речи, путь, который проходит каждый оратор. Эта структура состоит из пяти компонентов:

1) инвенция – этап, на котором оратор находит и отбирает материал для своего выступления;

2) диспозиция – это структуризация материала, то есть определение места аргументов в высказывании;

3) элокуция, или выражение, когда речь украшается, когда имеется уже некоторый информационный остов речи, и информация должна быть определённым образом преподнесена;

4) мемория – это запоминание речи;

3) акция – это преподнесение речи, её произнесение, инсценировка.

Марк Туллий Цицерон приложил очень много усилий к тому, чтобы создать образ идеального оратора. Для того чтобы найти, что сказать, расположить по порядку, придать нужную словесную форму, утвердить всё в памяти и произнести речь, оратор должен обладать остроумием диалектика, мыслями философа, словами чуть ли не поэта, памятью законоведа, голосом трагика, игрой такой, как у лучших актёров. Именно в этом и заключается суть совершенного оратора.

Марк Фабий Квинтилиан известен тем, что он создал риторическую школу, куда набирал детей с самого раннего возраста. Его перу принадлежит трактат под названием «Риторические наставления». Его наставления созвучны тому, как Сократ видел риторическое воспитание в Греции: это должно быть всеобъемлющее воспитание многогранной личности. В коллективе изучались различные дисциплины, не только связанные с риторикой. Квинтилиан исходил из того, что именно во взаимодействии с другими детьми ребёнок формирует в себе эмоциональность, переживает

какие-то реакции и знает, как их воплотить. Это очень важно для последующего становления оратора.

Византийская риторика

Одним из классических видов риторики является византийская. Она напрямую связана со становлением и распространением христианства. Средневековая риторика имеет тесную связь с религией и практическим богословием, отсюда традиция гомилетики, которая первоначально узко трактовалась как искусство толкования фрагментов Священного писания для одного или нескольких учеников, а впоследствии понималась максимально широко как просто проповедничество, то есть словесное искусство проповеди. Некоторые современные исследователи сходятся во мнении, что средневековая риторика не привнесла ничего нового, а только позаимствовала античные наработки, придав им некоторую иную форму. С появлением университетов возникают новые формы ведения академической беседы. Это знаменитые средневековые диспуты, без которых невозможно представить академическую сферу того времени. Средневековые диспуты характеризовались строгим регламентом, то есть это был не просто произвольный спор, существовали строгие правила для каждого диспута. Для того чтобы участвовать в этом диспуте, необходимо было иметь знания по риторике, логике, философии, владеть основами лингвистики и других наук. На этом этапе грамматика, диалектика и риторика вошли в образовательный канон.

В средние века начинают развиваться частная риторика. Примером служит академическая риторика, характерными чертами которой являются: высокий уровень научности, логика, доступность изложения, наглядность, яркость и эмоциональность. Дальнейшее развитие риторики непосредственно связано с возникновением частных риторик или целенаправленным развитием тех отраслей в рамках риторики, которые существовали уже в античные времена. Речь идёт о судебной риторике, общественно-политической риторике, которые приобретают свои отличительные черты в связи с областью применения.

Риторика Нового времени

Новое время – это период, когда риторика в некоторых её проявлениях достигает своего максимального расцвета. Однако именно в этот период (к началу XIX века) риторика как общефилософское научное направление, не ограничивающееся ораторским мастерством, была предана полному забвению. В этот исторический момент риторика стала дисциплиной, которая сосредоточилась исключительно на красоте речи, то есть на средствах, повышающих её выразительность.

В эпоху Нового времени риторика из-за её отрыва от реальной практики перестала пользоваться интересом. В то время сформировалось негативное восприятие риторики как напыщенной и бессмысленной дисципли-

ны. Во многих европейских странах риторика была исключена из академических дисциплин ещё в XVIII веке.

Однако история подтверждает, что риторика действительно существовала в XVII–XIX веках. Так, к числу наиболее ярких представителей политического красноречия во Франции относятся О.Г.Р. Мирабо и М. Робеспьер, в Великобритании – Ф. Бэкон.

Именно к периоду Нового времени можно отнести становление риторики в России. На Руси риторика особо почиталась и использовалась русскими князьями, священниками, торговым людом. До нашего времени дошло немало образцов устной и письменной речи в таких произведениях древнерусского искусства, как «Слово о полку Игореве», «Поучение» Владимира Мономаха, переписка Ивана Грозного с князем Курбским, монологи Максима Грека. Однако обучение ораторскому искусству проходило в основном в форме подражания образцам, и теория риторики не была разработана. Особый этап в развитии русской риторики связан с именем М.В. Ломоносова. В своём «Кратком руководстве по красноречию» он исходил из аристотелевского понимания риторики как искусства убеждения. Следуя Аристотелю, М.В. Ломоносов уделяет большое внимание психологическим аргументам.

Сегодня риторические умения не теряют своей значимости и ценности, поскольку умение быть убедительным в различных ситуациях речевого общения является самым ярким свидетельством культурного уровня гражданина и профессионального стандарта специалиста.

1. Сформулируйте ответы на основные вопросы по теме.

1. Что такое риторика? Какие существуют подходы к определению риторики?
2. Что является объектом риторики?
3. Что выступает предметом современной риторики?
4. Каковы три раздела риторики? Что рассматривает каждый из них?
5. Каковы основные задачи риторики?
6. В чём заключаются основные особенности ораторского искусства как социального явления?
7. Когда и где зародилась риторика?
8. Какие типы классической риторики Вам известны?
9. Каковы характерные особенности античной риторики?
10. В чём заключается специфика ораторского искусства средневекового периода и эпохи Возрождения?
11. Что происходило с риторикой в Новой истории?
12. С какими именами связано развитие риторики в России?

2. Прочитайте определения риторики и красноречия, данные ораторами и закреплённые в толковых словарях. Что объединяет все

эти определения? Назовите черты различия. Какое из определений, по вашему мнению, больше подходит к характеристике современного юриста.

1. «Риторика – наука о публичном речевом воздействии» (И.А. Стернин).

2. «Риторика – наука об ораторском искусстве, но впоследствии иногда понималась шире, как вообще теория прозы» (Словарь Ф.А. Брокгауза и И.А. Ефрона).

3. «Красноречие – это дар слова, волнующий и увлекающий слушателей красотой формы, яркостью образов и силой метких выражений» (А.Ф. Кони).

4. «Риторика – эффектная, красивая, но малосодержательная речь» (Современный толковый словарь русского языка Т.Ф. Ефремовой).

5. «Риторика включает в себе полную теорию красноречия» (Краткая риторика А.Ф. Мерзлякова).

6. «Риторика – способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета» (Аристотель).

7. «Риторика – искусство говорить изящно» (Двенадцать книг риторических наставлений Квинтилиана).

8. «Красноречие – это ораторский дар, талант, искусство слова, природная способность убедительно и красиво говорить и писать» (Словарь по риторике, языкознанию и эффективному общению).

9. «Красноречие – это искусство создания словесных произведений определённой сферы общения» (Словарь по риторике, языкознанию и эффективному общению).

10. «Красноречие – это искусство красивой, убедительной речи, мастерское владение живым словом, умение оказывать нужный эффект на слушателя. Два ключевых компонента красноречия – это искусство убеждения и искусство украшения» (Образовательный журнал «ТекстоЛогия.ру»).

11. «Красноречие есть искусство о всякой материи красно говорить» (М.В. Ломоносов).

12. «Риторика – это теория ораторского искусства» (С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова «Толковый словарь русского языка»).

3. Проанализируйте данные ниже цитаты. Объясните, какие аспекты ораторского мастерства отражены в каждой цитате.

1. «Перед кем же люди трепещут? На кого взирают потрясённо, когда он говорит? Кем восторгаются? Кого считают чуть ли богом среди людей? Того, кто говорит стройно, блистая яркими словами и образами, вводя даже в самую прозу некий стихотворный размер – одним словом, красиво», – утверждал Цицерон. 2. Мартен Паж отмечал: «Честность и точность – помехи для риторики, они не годятся для дебатов». 3. Умберто Эко

говорил: «Риторика – искусство хорошего выражения, а истина ли выражена или ложь, это уже не так существенно». 4. Дейл Карнеги писал: «Пауза... имеет особое значение, выраженное в тишине; другими словами, когда перестаёт звучать голос, начинает играть музыка ритма...». 5. Марк Туллий Цицерон отмечал: «Величайшее из достоинств оратора – не только сказать то, что нужно, но и не сказать того, что не нужно». 6. Марк Туллий Цицерон говорил: «Чтобы зажигать сердца, речь должна пылать». 7. Бальтасар Грасиан отмечал: «Говорить к стати лучше, чем говорить красноречиво». 8. Фридрих Ницше считал: «Во все хорошо сказанное верят». 9. Олдос Хаксли писал: «Магия слов и бархатный голос могут убедить слушателей в правоте дела, которое вовсе не является правым. 10. М.М. Сперанский в «Правилах высшего красноречия» добавлял: «Красноречие есть дар сотрясать души, переливая в них свои страсти, и сообщать им образ своих понятий».

4. Прочитайте фрагмент речи Анатолия Фёдоровича Кони по делу об убийстве Филиппа Штрама. Выделите в приведённом фрагменте:

- характеристику личности Филиппа Штрама;
- его портретное описание.

Уточните, в каких случаях оратор обращается к детализации. Объясните, для каких целей используется детализация.

«...В такой-то квартире в начале сентября нынешнего года, на чердаке, был найден запертый сундук, издававший смрадный запах, а в сундуке труп человека. Кто этот человек, нам сказали здесь свидетели – дворник, Тобиас и другие, мы можем восстановить мысленно личность покойного. Портной-подмастерье, затем студент университета, не кончивший курса, затем домашний учитель, женатый, но не имевший детей и вскоре овдовевший, человек уже довольно зрелых, даже преклонных лет – Филипп Штрам, оставив свою учительскую деятельность, преимущественно жил в Петербурге и вёл жизнь скрытную. Родных у него в Петербурге было немного: Тобиас, у которого он бывал очень редко, и то семейство Штрамов, которое явилось на суд в лице своих главных представителей. Показания свидетелей характеризуют нам этого старика в истоптанных сапогах, не носящего белья, а вместо него какой-то шерстяной камзол, а поверх него старый, истёртый сюртук, в котором заключалось всё его достояние; его деньги, чеки, билеты, векселя. Он скуп и жаден; проживая у Штрамов, ест и пьёт, но ничем не помогает своим бедным родственникам, которые в свою очередь обходятся с ним не особенно уважительно, потому что он их стесняет. Спит он нередко на чердаке и спит на голых досках. Человек этот, очевидно, всю свою жизнь положил на скопление небольшого капитала, всё время проводит, орудуя им, отдавая деньги под проценты и храня документы постоянно при себе, оберегает их от чужого взора, озираясь по

сторонам и боясь, как бы кто-нибудь не заметил, что у него есть деньги. Этому старику, с таким обыденным прошлым и скудным настоящим, вероятно, предстояли долгие, бесцветно-скарёдные дни: такие, ушедшие в себя эгоисты, обыкновенно, очень долго живут. Но дни эти были внезапно прекращены насильственным образом. Когда его нашли в сундуке, то на голове его оказались такие повреждения, которые указывали на то, что его убили»².

5. Подготовьте выступление об одном из ярких ораторов Древней Греции или Древнего Рима (примерно на 5-7 минут), обосновав при этом важность изучения риторики и овладения ораторским мастерством для юриста.

§ 1.2. Профессиональные коммуникации следователя. Понятие о речевой деятельности

Большинство современных профессий, в том числе и интеллектуальных, связано с активной речью, поскольку речь – ключевой аспект и средство управления жизнью коллектива, общества. Речь – это способ, с помощью которого реализуются все функции языка, но особенно – коммуникативная функция.

Подготовка современных следователей невозможна без овладения основными речевыми правилами, позволяющими умело осуществлять коммуникацию в юридической практике. Безусловно, следственная деятельность предполагает широкий диапазон общения следователя с представителями различных социальных групп. Общение в этом смысле нацелено на установление контактов с людьми, осуществление обмена информацией различного рода и воздействие на собеседников с целью реализации поставленной цели. Таким образом, можно утверждать, что роль риторики в профессиональной деятельности следователя носит многоплановый и полиаспектный характер, обусловленный острой необходимостью охраны общественного порядка, конституционных прав граждан, обеспечения общественной безопасности; борьбой с преступностью и пресечением любых попыток антиобщественного поведения.

Профессия следователя – это сфера с «повышенной речевой ответственностью» (Ю.В. Рождественский). Она предполагает владение не только языком профессии, но и правильной речью, соответствующей нормам современного русского литературного языка.

² Абрамова Н.А., Никулина И.А. Риторика: учебное пособие для специалитета. М., 2020. С. 272.

Коммуникативная сторона деятельности в данном случае реализуется с помощью *речевой деятельности*, под которой понимают способ реализации общественно-коммуникативных потребностей человека в процессе общения. Иными словами, речь как специфическая деятельность человека выступает средством, которое отвечает за формирование и формулирование мысли, порождая высказывание.

Речевая деятельность находит своё выражение в нескольких видах и формах, представленных в *таблице 1*.

Таблица 1.

Формы и виды речевой деятельности

Продуктивные виды речевой деятельности	Рецептивные виды речевой деятельности
Говорение (создание устного речевого высказывания)	Слушание (восприятие и осмысление устного речевого высказывания)
Письмо (создание речевого высказывания в письменной форме)	Чтение (восприятие и осмысление письменного речевого высказывания)

Говорение как продуктивный вид речевой деятельности отвечает за осуществление устного общения.

Поскольку в процессе говорения мысли опережают слова, то это порождает определённые трудности, к которым можно отнести: оговорки, пропуски слов, перебивы, срывы формулируемой конструкции и замены её другими, паузы и т.п.

Говорение реализуется в различных жанрах в форме диалога и монолога. К основным жанровым разновидностям говорения, используемым в различных коммуникативных ситуациях, относятся:

- просьба, совет, комплимент, благодарность, дружеская беседа и др., находящие применение в обиходно-бытовой сфере общения;
- деловая беседа, инструкция в процессе оформления документов и т.д., свойственные официально-деловой сфере общения;
- лекция, доклад, ответ на экзамене, комментарий и др., характеризующие учебно-научную сферу;
- интервью, репортаж, дебаты и т.п., относимые к сфере публицистики.

В зависимости от характера жанра говоримая речь может быть неподготовленной, подготовленной частично и подготовленной.

Как считают многие учёные, в речевой деятельности умелое говорение составляет 30 %, обеспечивая результативность и эффективность не только повседневной, но и профессиональной коммуникации.

Письмо – это вид продуктивной речевой деятельности, в процессе которой содержание высказывания передаётся графически, то есть с помощью букв алфавита. Письмо, в отличие от говорения, предполагает, что участники коммуникации не только не видят и не слышат друг друга, но зачастую и не знакомы друг с другом. Таким образом, перед нами опосредованное общение: адресат (получатель) не видит автора текста в момент его чтения, а адресант (отправитель) не имеет возможности наблюдать за реакцией адресата на его мысли, суждения, оценки.

Письменная речь в большинстве случаев – это подготовленная речь, реализуемая в форме монолога, рассчитанная на зрительное восприятие, на неоднократное прочтение и переосмысливание.

Композиция письменного текста сложно структурирована, состоит из отдельных блоков, абзацев, способствующих поступательному выражению главной мысли.

Основными жанровым разновидностям письма, используемыми в различных коммуникативных ситуациях, являются:

- статья, монография, реферат и т.д. (учебно-научная сфера общения);
- репортаж, эссе, рецензия и др. (публицистическая сфера);
- протокол, рапорт, автобиография и т.д. (официально-деловая сфера общения);
- письмо личного характера, поздравления, письменные сообщения (ситуации, представленные в обиходно-бытовой сфере).

Несмотря на то, что письмо занимает лишь 9 % в речевой деятельности человека, оно играет важную роль в становлении духовной культуры личности и обеспечении общественного сознания, а также в закреплении норм отношений в государстве.

Слушание – это рецептивный вид речевой деятельности, основу которого составляет восприятие и осмысление звучащего текста.

Слушание может быть как непосредственным, так и опосредованным, когда, например, мы слушаем радио- или телесообщения. При непосредственной коммуникации говорящий и слушающий активно используют средства невербального общения, способствующие решению коммуникативных задач, стоящих перед каждым участником этого процесса.

Слушание выполняет несколько значимых функций, представленных в *таблице 2*.

Функции слушания

Название функции слушания	Содержание функции слушания
Познавательная (когнитивная)	Слушаю, чтобы знать
Регулятивная	Слушаю, чтобы научиться что-либо делать, получить необходимые умения
Реагирующая	Слушаю, чтобы ответить на вопрос
Ценностно-ориентационная	Слушаю, чтобы ориентироваться в мире культуры

Поскольку слушающий при восприятии информации на слух ставит перед собой различные цели, то можно говорить о различных *видах слушания*.

Глобальное слушание предполагает восприятие звучащей информации в целом, когда нужно лишь определить, о чём шла речь в высказывании, обеспечивая общее знакомство с содержанием. Обычно мы слушаем глобально лекции популярного характера, теле- или радиопередачи, повседневные сообщения и т.п.

Более глубокий анализ звучащего текста, когда необходимо вычленивать главную и вспомогательную информацию, установить системные связи частей текста, последовательность их расположения и т.д., предполагает *детальное слушание*. Оно реализуется, например, при написании изложений, инструкций, если они излагаются устно, на осмысливание реплик в ходе дискуссий.

Основными *способами слушания* принято считать нерефлексивное и рефлексивное слушание.

Нерефлексивное, или молчаливое, слушание предполагает, что слушающий не вмешивается в речь говорящего, он молчит. Но молчание слушателя в данной ситуации должно быть значимым (молчание понимания), поскольку в противном случае оно может быть воспринято говорящим как равнодушие или невнимательность.

Если же в процессе слушания собеседник активно вмешивается в речь говорящего, уточняет детали, перефразирует их, пытается обобщать сказанное, то он использует *рефлексивное, или немолчаливое, слушание*.

К ключевым приёмам рефлексивного слушания относят:

– выяснение (когда слушающий просит уточнить высказывание, используя такие фразы, как «пожалуйста, повторите», «приведите, пожалуйста, пример»);

– перефразирование (когда слушающий либо сам формулирует мысль, высказанную говорящим, по-другому, используя речевые конструкции типа «иными словами, Вы считаете, что...», «по-другому говоря, глав-

ное заключается в том...»; либо обобщает, подытоживает услышанное фразами «итак, Вы предлагаете следующее...» или «если подытожить сказанное вами...»);

– отражение чувств, или эмпатию (когда слушающий умеет считывать эмоциональное состояние говорящего, его настроение, выражая это в словах: «у меня такое ощущение, что Вы расстроены...» или «мне кажется, что Вы испытываете...»).

Слушанию, которое занимает 45 % в речевой деятельности человека, необходимо учиться, чтобы обеспечить результативность и эффективность общения. Существуют правила хорошего слушания.

1. Выслушивайте своего собеседника терпеливо, доброжелательно.
2. Старайтесь не прерывать своего собеседника, не делать замечаний, которые могут его обидеть.
3. Старайтесь подчёркивать живой интерес к своему собеседнику.
4. Не перебивайте собеседника, превращая слушание в Ваше говорение.
5. Подавайте своему собеседнику сигналы, свидетельствующие о том, что Вы его внимательно слушаете и понимаете.
6. Поддерживайте эмоциональный контакт с собеседником при помощи невербальных средств, междометий и т.п.
7. Используйте ответные реплики, сигнализирующие о том, что Вы настроены на решение совместных коммуникативных задач.
8. Отвечайте только на те вопросы, реплики, которые адресованы лично Вам.

Чтение – это вид речевой деятельности, основу которого составляет восприятие и осмысление письменного текста. В процессе чтения мы декодируем (переводим) буквенный код в звуковой, читая вслух либо про себя.

Умение читать связано с овладением техникой чтения, которая предполагает озвучивание написанного текста, умение осмыслить и понять прочитанное. Не менее важной чертой хорошего чтения является умение читать с разной скоростью в зависимости от речевой ситуации.

Основная коммуникативная задача чтения как вида речевой деятельности – установить, с какой целью осуществляется чтение (где, когда, для чего будет использована информация прочитанного текста).

Функции чтения такие же, как и у слушания, где вместо личной формы глагола «слушаю» использована форма «читаю».

В научных работах, посвящённых проблемам чтения, выделяется различное количество *видов чтения*. Дадим характеристику тем из них, которые имеют практическое значение.

Ознакомительное чтение – это вид чтения, при котором реализуется фрагментарное прочтение текста, предполагающее общее знакомство с книгой, статьёй и др., чтобы понять, о чём говорится, кому это адресовано, как освещена та или иная проблема.

Изучающее чтение предполагает вдумчивое изучение текста, требующее полного его охвата и осмысления. Часто данный вид чтения связывают с запоминанием текста, но нужно учиться не просто пересказывать прочитанное, но и переформулировать правила и определения, делать выводы и обобщения самостоятельно.

Чтение – это сложный мыслительный процесс, суть которого заключается в том, чтобы читающий смог свернуть содержание читаемого текста до одной фразы, передающей всё содержание прочитанного.

1. Сформулируйте ответы на основные вопросы по теме.

1. Что представляет собой речь? Как она связана с современными профессиями?

2. Какую роль играют лингвистические дисциплины в профессиональной подготовке следователя?

3. Объясните, как Вы понимаете выражение «повышенная речевая ответственность».

4. Что такое речевая деятельность? Чем она отличается от других видов деятельности?

5. Какие виды речевой деятельности Вы знаете?

6. Чем продуктивные виды речевой деятельности отличаются от рецептивных?

7. Что представляет собой говорение? В каких жанрах оно реализуется?

8. В чём особенности письменной речи как вида речевой деятельности?

9. Охарактеризуйте особенности слушания, укажите его виды.

10. Специфика чтения как вида речевой деятельности.

2. Прочитайте фрагмент диалога, в котором следователь проводит допрос свидетеля преступления. Охарактеризуйте коммуникативное взаимодействие следователя и свидетеля по основным критериям:

а) устное или письменное общение;

б) контактное или дистантное общение;

в) непосредственное или опосредованное общение;

г) монологическое или диалогическое общение;

д) межличностное, публичное или массовое общение;

е) частное или официальное общение;

ж) творческое или стереотипное общение;

з) кооперативное или конфликтное общение;

и) информативное или фатическое общение.

Следователь: Когда и при каких обстоятельствах Вы оказались на месте преступления?

Свидетель: Вечером 5 февраля около 22:30 я возвращался после прогулки с собакой по парку. Подходя к дому, у подъезда я увидел своего соседа Ивана Петровича из квартиры 27. Он активно с кем-то разговаривал, размахивал руками.

Следователь: Слышали ли Вы, о чём был диалог?

Свидетель: Нет, я находился на расстоянии приблизительно 50-70 метров. Сосед и его собеседник стояли под фонарём. Моё внимание привлекло то, что обычно очень спокойный и выдержанный Иван Петрович размахивал руками над головой. Я ничего не слышал, я только по движениям понял, что они спорили или ругались.

Следователь: Что случилось дальше?

Свидетель: Самого нападения я, к сожалению, не видел. В тот момент я обернулся посмотреть, где мой пёс. Шарик весело бежал позади. Когда я развернулся, я увидел, что Иван Петрович согнулся, обхватив себя руками, а нападавший убегает по направлению к соседнему двору. Я со всех ног бросился к Ивану Петровичу. Он лежал на асфальте с ножом в животе. Я немедленно вызвал скорую помощь.

Следователь: Был ли кто-то ещё во дворе дома в момент нападения?

Свидетель: Я никого не видел поблизости. Я сразу же позвонил в скорую, а потом побежал к соседям и попросил полотенце, чтобы остановить кровотечение.

Следователь: Видели ли Вы нападавшего? Узнали ли Вы его?

Свидетель: Я его точно не узнал. Никогда раньше я его не видел. И представить себе не могу, что могло послужить причиной такого поведения.

Следователь: Можете ли Вы описать нападавшего?

Свидетель: Я видел его в лучах фонаря, но я был довольно далеко, то есть практически не видел лица. Нападавший был высокого роста, около 1 метра 85 сантиметров, шуплого телосложения, с узкими и немного сгорбленными плечами. Он был одет в зимнюю мужскую куртку тёмного цвета, кажется, чёрную, с меховым капюшоном, который был накинут на голову, закрывая лицо нападавшего³.

3. Как Вы понимаете выражение: «говорит, как пишет»? Оцените это качество речи человека. Можно ли считать его хорошим или плохим?

4. Прочитайте и проанализируйте данный ниже текст. Определите, в каком виде речевой деятельности реализуется высказывание? Приведите доказательства своей точки зрения.

³ Шашкова В.Н. Русский язык (для иностранных слушателей): учебное пособие. Орёл: ОрЮИ МВД России имени В.В. Лукьянова, 2021. С. 52–53.

«Сегодня, друзья мои, несмотря на все проблемы настоящего и грядущего, я говорю вам: «Есть у меня по-прежнему мечта!» Мечта, что корнями глубокими восходит к американской мечте.

Есть у меня мечта: однажды страна наша, осознав истинный смысл своей веры, станет его воплощением. Мы твёрдо уверены в том, что всеобщее равенство не требует никаких доказательств.

Есть у меня мечта: однажды на багровых холмах Джорджии потомки бывших рабов смогут разделить трапезу братства с потомками бывших рабовладельцев.

Есть у меня мечта: однажды даже штат Миссисипи, штат, изнывающий от палящей несправедливости, задыхающийся от знойного гнёта, превратится в оазис свободы и справедливости.

Есть у меня мечта: однажды четверо моих детишек проснутся в стране, где о людях судят не по цвету кожи, а по моральным качествам.

Есть у меня мечта: однажды там, в Алабаме, штате жестоких расистов, штате губернатора, что щедр на речи о невмешательстве в дела штата и непризнании силы законов конгресса; однажды там, в Алабаме, чернокожие мальчишки и девчонки возьмутся за руки с белыми мальчишками и девчонками, словно братья и сестры.

Есть у меня мечта: однажды дол всякий наполнится, и холм всякий возвысится, и гора всякая понизится, пути неровные гладкими станут, пути кривые выпрямятся, и явится слава Господа Бога нашего, и узрит её всякая плоть»⁴.

5. Расклассифицируйте характеристики в зависимости от того, плохому или хорошему слушателю они принадлежат.

1. Умеет слушать, рационально использует время.
2. Считывает вербальную и невербальную информацию.
3. Считает тему выступления скучной и неинтересной.
4. Переоценивает свои возможности, думая, что всё и так запомнит.
5. Тратит время на обдумывание посторонних тем.
6. Не концентрируется на трудных моментах.
7. Внутренне реагирует на каждое эмоциональное выражение.
8. Сосредоточен и терпелив, не перебивает оратора.
9. Позволяет себе отвлечься от основной темы высказывания.
10. Не понимает главной идеи, обращает внимание на голые факты.
11. Пытается осмыслить недопонятое.
12. Слишком импульсивен, часто отвлекается.

⁴ Абрамова Н.А., Никулина И.А. Риторика: учебное пособие для специалитета. М., 2020. С. 274–275.

6. За 10 секунд прочитайте и запомните названия столиц 12 государств и одновременно сгруппируйте их по частям света: Багдад, Белград, Вена, Каир, Гавана, Осло, Хошимин, Кабул, Бразилиа, Прага, Пекин, Тегеран.

7. Внимательно прочитайте известные выражения и определите, в каких из них речь идёт а) о молчании, б) о многословии, в) о немногословии.

1. Воистину тот славен и велик, кто в гневе удержал язык.
2. Когда орлы мочат, болтают попугаи.
3. Кто ищет уважения, много не говорит; кто ищет здоровья, много не ест.
4. Нет ничего мудрее молчания.
5. В многословии правда тонет.
6. В кратких словах большое значение.
7. Лучше помолчать, если нечего сказать.
8. Молчание – знак согласия.
9. Часто неясность происходит столько же от многословия, сколько и от излишней краткости.
10. Многословие – колокольчик глупости.

§ 1.3. Невербальные средства общения

Одной из важных функций языка выступает функция общения. «Общение – это отнюдь не взаимное размежевание... разговор – это не два протекающих рядом друг с другом монолога. Нет, в разговоре возделывается общее поле говоримого»⁵.

Исследования, посвящённые вопросам определения понятий «общение» и «коммуникация», предлагают различные подходы, в которых, во-первых, эти два термина тождественны по своему значению, используются в качестве синонимов; во-вторых, общение и коммуникация совершенно не совпадают по смыслу; в-третьих, общение рассматривается как одна из форм коммуникации.

Таким образом, можно утверждать, что оба эти понятия делает тождественными по значению речь, которая объединяет людей, выступая основным средством передачи информации в различных её формах и видах.

Следовательно, под *коммуникацией* мы будем понимать передачу речевой информации от отправителя к получателю и способ приёма этой информации получателем от отправителя. А под *общением* – речевое взаимодействие между людьми.

⁵ Гадамер Г.-Г. Актуальность прекрасного. М., 1991. С. 43–60.

Существуют две формы коммуникации – вербальная (словесная) и невербальная (несловесная).

Невербальная коммуникация – это коммуникация, которая осуществляется сопровождающими речь несловесными средствами (жесты, мимика, внешний вид, поведение говорящего, дистанция между собеседниками и др.).

Несомненно, что невербальные средства – это лишь дополнение к речи. Однако существует такое выражение, как «понятно без слов», в котором и заключается ещё одна особенность коммуникации: невербальные сигналы нередко заменяют собой слова, выступая основным средством передачи информации.

Процесс общения представляет собой некий синтез вербального и невербального, но заметна разница между вербальными и невербальными средствами на разных этапах общения.

Так, профессор И.А. Стернин утверждает, что невербальные средства общения «имеют наиболее важное значение при знакомстве людей друг с другом... 92 % информации собеседники получают невербально в первые 12 секунд»⁶.

В книге Аллана Пиза⁷ приводятся различные данные о средствах общения. Он пишет, что, по мнению психологов, в процессе взаимодействия от 60 до 80 % коммуникации осуществляется невербально, соответственно, 20-40 % информации передаётся при помощи вербальных средств. Сам он считает, что словесная коммуникация используется людьми, чтобы рассказать о внешнем мире, то есть о предметной информации, невербальная коммуникация призвана отвечать за межличностные отношения.

Нередко информация, передаваемая в процессе общения при помощи вербальных и невербальных средств, не совпадает. Вот почему в работе следователи прибегают к использованию детектора лжи. Человек в беседе следит в основном за тем, что говорит его собеседник, есть ли логика в его словах. А проконтролировать, насколько сильно расходятся слова человека с его мыслями, очень сложно без знаний невербального языка.

Если вербальные и сопровождающие их невербальные средства соответствуют друг другу, то в этом случае принято говорить о *конгруэнтности*.

В зависимости от того, как происходит невербальное общение, несловесные средства коммуникации делятся на *визуальные, акустические, тактильные, ольфакторные*.

⁶ Стернин И.А. Практическая риторика. М., 2008. С. 40.

⁷ Пиз А. Язык телодвижений. М., 2000. 267 с.

Визуальные невербальные средства – это те средства, которые воспринимаются партнёрами по общению с помощью зрения (жесты, мимика, взгляд, позы, расположение в пространстве).

Жесты. Жестикуляция (от франц. *jesticuler* – жестикулировать) – это значимые телодвижения, в основном головы, рук. Также к жестам можно отнести любое движение, в котором отмечается яркая экспрессия, например: отвернуться, высказав обиду; хлопнуть дверью, выражая раздражение или гнев; раскрыть объятия, показав принятие, одобрение, и т.д.).

В соответствии с выполняемой функцией жесты делятся на:

- 1) эмоциональные, или эмоционально-оценочные (всплеснуть руками, показать кулак и др.);
- 2) изобразительные (показать размер или форму предмета);
- 3) указательные (указать на конкретный предмет пальцем, рукой);
- 4) регулирующие (призвать к молчанию, попросить говорить громче);
- 5) жесты-символы (рукопожатие) и др.

По *назначению* выделяют обыденные жесты, символические (отдание чести у военных), ритуальные (в религиозных обрядах).

По *составу* жесты бывают а) простые (одно движение, например, поднять руку на занятии, чтобы ответить); б) составные (несколько движений: помахать рукой на прощание, пригрозить пальцем); в) сложные (несколько неодинаковых движений, например, когда человек объясняет какой-нибудь маршрут).

В зависимости от *обращённости на себя или другого человека* различают а) индивидуальные жесты (стучать кулаком по груди), б) индивидуально-взаимные (целовать руку замужней даме), в) взаимные (рукопожатие).

С *точки зрения происхождения* есть исконные жесты (поклон до земли), заимствованные (реверанс, книксен).

С *точки зрения времени существования* выделяют архаичные (устаревшие), например: бить челом; современные, например: лёгкий наклон головы.

Мимика (от греческого *mimikos* – подражательный) – это значимые движения мышц лица. Мимика направлена в основном на выражение эмоций. Как говорят психологи, мимические реакции человека проявляются в основном в направлении движения: «при активности субъекта экспрессивные движения направлены как бы вовнутрь (сжатие губ, опущение бровей), при реактивности – вовне (раскрытие глаз, поднятие бровей); удовольствие проявляется в движении вверх (уголки рта, уголки глаз), неудовольствие – вниз».

Поскольку рот – центр восприятия мимики, то особая роль принадлежит улыбке как символу дружелюбия, радости, искренности.

Не менее важен взгляд. Недаром в фольклоре существует большое количество устойчивых выражений, в которых речь идёт именно о глазах, которые называют зеркалом души. Взгляд – это важный компонент общения. По мнению И.А. Стернина, «с собеседником необходимо поддерживать зрительный контакт. Смотреть на собеседника надо примерно половину разговора, тогда это рассматривается как поддержание контакта... При продолжительном общении смотреть не в глаза, а в лицо. Пристальный взгляд расценивается как проявление враждебности, доминирования»⁸.

Положение в пространстве изучает проксемика. Аллан Пиз в своей книге «Язык телодвижений» выделяет четыре зоны (дистанции), на которых общаются люди в зависимости от ситуации и взаимоотношений.

1. Интимная зона (от 15 до 40-50 см) – это зона, в которую открыт доступ только самым близким людям.

2. Личная зона (от 50 до 120-150 см) – это дистанция для общения в неофициальных ситуациях с хорошо знакомыми или приятными людьми.

3. Социальная зона (от 120 до 360 см) – это дистанция для формального или официального общения (чаще всего подобное общение осуществляется в рабочем кабинете начальника).

4. Общественная зона (более 360 см) – эта дистанция предпочтительна для массового общения с очень большой аудиторией (например, выступление оратора).

Акустические невербальные средства – это прежде всего голос, интонация, а также молчание.

Голос очень многое может сказать о человеке. Основной его параметр – громкость, который, однако, не всегда даёт преимущество его обладателю. На восприятие речи слушающим оказывает влияние темп речи, тембр голоса, который придаёт особую качественную окраску всему звучанию (тёплую, приятную, холодную и т.д.). Не менее важны в речи оратора дикция и интонация. Помогает разделять поток речи на смысловые фрагменты пауза, перерыв в звучании. Паузы помогают оратору разграничивать части своего выступления, а слушающим – подумать, зафиксировать своё внимание на наиболее важных местах.

Тактильные невербальные средства – это средства общения, непосредственно связанные с прикосновениями (рукопожатие, поцелуй, похлопывание по плечу и др.). Однако использование этих средств должно быть чётко регламентировано, поскольку при неадекватном использовании тактильных средств одним из коммуникантов могут возникнуть непредвиденные ситуации и даже конфликты.

К ольфакторным (лат. *olfactorius* – благовонный, душистый) **средствам коммуникации** относят природные (естественные) и искусствен-

⁸ Стернин И.А. Практическая риторика. М., 2008. С. 51.

ные запахи человека, а также запах окружающей среды, в которой осуществляется коммуникация.

1. Сформулируйте ответы на основные вопросы по теме.

1. Что объединяет и чем различаются понятия «общение» и «коммуникация»?
2. Какие формы коммуникации выделяют?
3. Что представляет собой невербальная коммуникация?
4. Какова роль невербальных средств общения?
5. Что такое конгруэнтность?
6. Раскройте содержание визуальных невербальных средств общения.
7. Что изучает проксемика?
8. Что представляют собой акустические невербальные средства общения?
9. Расскажите о тактильных невербальных средствах общения.
10. Приведите примеры ольфакторных невербальных средств общения.

2. С помощью невербальных средств передайте значения слов следующих выражений.

Разрешите мне слово, я хочу сказать; можно выйти; подвезите меня, пожалуйста; позвони мне; напиши мне; тишина в зале; не торопись; передай это мне; закругляйся; пойдём пешком; очень прошу; сдаюсь; подумай; деньги нужны; проходите; болтун; чуть-чуть; ненормальный; сыт по горло; тюрьма; мне пора спать; похудел; сильно поправился (растолстел); он сильный; дайте, пожалуйста, поесть; который час; закурить есть; привет; пока; жарко; холодно; клянусь; отлично (прекрасно); вот он!

3. Прочитайте текст. Какие невербальные средства использовал автор? Объясните значение каждого невербального сигнала, указанного автором.

Через четверть часа Васька уже был у меня в кабинете.

– Ну, что, Васька, чья взяла? Кто кого перехитрил?

– Да уж ловко сделано, слова не скажу, господин начальник!

Васька почесал в затылке, помялся и неуверенно сказал:

– А позвольте Вас спросить насчёт 300 тысяч, это Вы зря, для обману говорили?

– Конечно, для обмана. Нужно было занять тебя интересным разговором.

Васька восхищённо закатил глаза в потолок, ударил себя кулаком в грудь и с чувством промолвил:

– Ну, и ловкач же Вы, господин Кошкин!!!

(А.Ф. Кошко)

4. Соотнесите невербальные средства с их значениями.

Сжатые кулаки говорят о...	об уверенности человека в своих силах
Опущенный подбородок говорит о том, что	человек нервничает, теряет терпение
Руки в боки говорят о...	гневе
Скрещённые на груди руки говорят о том, что...	у человека отрицательное настроение
Прикрывание рта ладонью говорит о том, что...	он внимательно слушает, заинтересован в теме разговора
Отведение взгляда в сторону говорит о том, что...	Вам готовы оказать помощь
Наклон корпуса слушающего вперёд говорит о том, что...	человек чего-то недоговаривает или желает что-то скрыть
Постукивание пальцами по столу говорит о том, что...	человек уверен в себе
Поднятый вверх подбородок говорит о том, что...	у человека плохое настроение, он испытывает дискомфорт
Протянутые вперёд руки говорят о том, что	человека мало интересует тема разговора
Откидывание тела назад во время сидения говорит о том, что...	человек чувствует себя защищённым и уверенным в собственном мнении

5. Объясните, как Вы поняли значение каждого фразеологизма. В каких ситуациях они могут употребляться?⁹

Глаза разбегаются, глаз горит, не верю глазам своим, строить глазки, пожирать глазами.

Насупить брови, даже бровью не повести.

Поджать губы, надуть губы, скривить губы.

С открытым ртом, смотреть в рот, разинуть рот, смешинка в рот попала.

Вешать голову, опустить голову, вертеть головой, поднять голову, покачать головой.







Выше нос, задирать нос.

Всплеснуть руками, развести руками, опустить руки, положить руку на сердце, протянуть руку, руки в боки, потирать руки.

Погрозить пальцем, комбинация из трёх пальцев.

⁹ Риторика: учебное пособие / сост. А.Р. Исхакова, Л.М. Миргалимова, Э.Ф. Файзуллина. Казань: КЮИ МВД России, 2018. С. 114.

6. Соотнесите значение с изображением.

 1	отвращение
 2	досада
 3	удивление
 4	страх
 5	радость
 6	злость

§ 1.4. Вербальные средства коммуникации. Слово в речи следователя

Коммуникация находит своё выражение в использовании вербальных и невербальных средств. Вербальные средства общения так же, как и невербальные, способствуют реализации взаимодействия людей в социуме, выполняют важную для общения контактоустанавливающую функцию между индивидуумами, организациями для ведения совместной деятельности, познания окружающего мира и др. Вербальные средства общения играют основную роль в коммуникации (невербальным средствам, в отличие от вербальных, отведена дополнительная, вспомогательная функция). Вербальные средства воплощаются в процесс использования языка с целью передачи опыта отдельного человека, то есть в речи. Она зависит от конкретной ситуации, представляет собой динамическую систему, имеет линейную организацию (единицы речи равноправны, следуют друг за другом), может быть внутренней (речь, произносимая «про себя» в процессе мышления) и внешней (речь, произносимая вслух в ходе взаимодействия с другими людьми); устной и письменной. Основными видами речи являются: монолог – это развёрнутая речь одного лица, обращённая к другим людям, аудитории; диалог представляет собой обмен репликами между двумя людьми; если обмен мнениями происходит между несколькими участниками общения, то это уже полилог.

Вербальное общение может быть *формальным* (официальным, где говорящий следует определённому алгоритму для обмена информацией) и *неформальным* (в такой коммуникации собеседники не следуют определённым правилам для передачи информации).

По количеству собеседников вербальное общение может быть *внутриличностным, межличностным, общением в малых группах, публичным*.

Виды вербального общения:

1. *Познавательное общение* предполагает передачу новых знаний с образовательной целью.

2. *Коммуникационное общение* нацелено на обмен любой информацией, которую собеседники считают важной.

3. *Эмоциональное общение* в качестве первичной цели имеет информирование коммуникативным субъектом адресата о собственных эмоциях, желаниях, опасениях, страхах и т.д.

4. *Аккумулятивное общение* нацелено на накопление и хранение важной информации.

5. *Конструктивное общение* предполагает чёткое и однозначное выражение своих мыслей в ходе позитивного разрешения спорной ситуации путём поиска компромисса между коммуникантами.

6. *Контактоустанавливающее общение* реализуется в ситуации первичного установления связи между людьми, а также при налаживании контакта.

7. *Этническое общение* реализует идею объединения народа посредством единого языка общения.

Каждый из видов вербального общения выполняет определённую функцию, и довольно часто эти функции совпадают.

Речь в деятельности специалиста в области юриспруденции играет особую роль, поскольку служит для передачи и получения информации, является средством воздействия на собеседника (группу лиц, аудиторию). От умения грамотно излагать свои мысли, использовать приёмы убеждения, разъяснять, аргументированно отстаивать свою позицию зависит успешность профессиональной деятельности, в особенности при работе с различными категориями граждан. Специалисту в области правоприменения, в частности следователю, одинаково важно владение языковыми нормами устной и письменной речи, а также культурой речи.

Традиционно выделяют три аспекта культуры речи:

1) *нормативный аспект* связан со знанием норм современного русского языка и следованием этим нормам на всех его уровнях. Необходимо владеть орфоэпическими (произносительными), акцентологическими (нормами ударения), словообразовательным, лексическим (нормами корректного употребления (в свойственном им лексическом значении) слов и устойчивых сочетаний и нормами сочетания слов и сочетаний с другими словами в предложении), орфографическими и пунктуационными нормами (правописными нормами), нормами морфологическим (связанными со словоизменением и употреблением различных частей речи), синтаксическими (нормами построения словосочетаний и предложений), стилистическими (нормами создания текстов в соответствии с особенностями того или иного стиля, той или иной коммуникативной ситуации);

2) *коммуникативный аспект* предполагает использование языковых средств для решения поставленных коммуникативных задач. Сюда относятся различные приёмы, техники и тактики общения, позволяющие повысить его продуктивность;

3) *этический аспект* заключается в знании норм речевого этикета, обращении к его формулам (приветствие, прощание, представление, благодарность, извинение и проч.). Данный аспект связан также с владением деловым этикетом и профессиональной этикой.

Ещё одной значимой категорией является язык – система знаков, служащая для человеческого общения. Язык представляет собой относительно замкнутую систему, не зависит от конкретного человека или ситуации общения, имеет уровневую организацию (от простого к сложному). Основной единицей языка является слово. Это первый и главный инструмент осуществления профессиональной деятельности. Слово имеет грам-

матическое значение (т.е. какой частью речи является, в каких грамматических категориях (род, число, падеж и др.) должно употребляться в данной фразе) и лексическое значение (т.е. предмет, явление, процесс, действие, признак и т.д., с которым соотносится слово). В русском языке слово может быть однозначным или многозначным, иметь прямое или переносное значение. Кроме того, слово является необходимой структурной единицей, выполняющей номинативную (назывную) функцию.

Помимо владения нормами и правилами русского языка, необходимо уметь применять на практике приёмы повышения эффективности речевой коммуникации, которые будут учитывать такие факторы, как личность собеседника; ситуация, в которой происходит общение; цели общения и пр.

К подобным приёмам можно отнести использование *эвфемизмов* – «мягких» эквивалентов достаточно резких слов или выражений, которые неуместно произносить в данной ситуации общения, а желательно зауважливывать, заменить синонимами (например, глупый – несообразительный, безответственный – забывчивый). Эвфемизмы могут также использоваться в речи вместо нецензурной или жаргонной лексики.

Общеупотребительное выражение «стакан наполовину пуст или наполовину полон» можно воспринимать как с пессимизмом, так и с оптимизмом. Когда одни и те же события или факты разными носителями языка воспринимаются или освещаются по-разному, то речь идёт ещё об одном приёме, способствующем эффективной речевой коммуникации, – о рефрейминге. *Рефрейминг* (в переводе с английского «вставить в новую рамку ту же картинку») – это изменение информации с целью придания ей положительного, нейтрального или отрицательного оттенка. Данный приём может недостаток превратить в достоинство, а, казалось бы, проигрышную ситуацию представить в выгодном свете.

Для этого можно выбрать один из двух способов: 1) изменить формулировку всей фразы и построить её так, как того требуют данные обстоятельства; 2) не меняя формулировки фразы, добавить к ней ещё одно высказывание, которое и придаст информации нужный оттенок. Например: Отечественные автомобили постоянно ломаются. – Зато стоят недорого по сравнению с иномарками (положительный оттенок); Отечественные автомобили постоянно ломаются. – Поэтому приходится тратить больше денег, которые можно было бы отложить, например на отпуск (отрицательный оттенок).

Вербализация – ещё один приём речевого воздействия на собеседника, который имеет три варианта: 1) дословное воспроизведение, цитирование сказанного партнёром (например: Итак, Вы считаете, что... (далее цитата). Насколько я Вас понял... (далее цитата)), повторение последних слов собеседника. Используется, как правило, для уточнения информации; 2) перефразирование (например: Итак, Вы считаете, что (суть высказывания партнёра в двух словах). Насколько я Вас понял (суть в двух словах)).

Используется, если собеседник излишне многословен, для возвращения его к сути разговора; 3) интерпретация высказывания (например: Вы, наверное, имели в виду... По-видимому, Вы хотели, чтобы...). Используется, если становится понятным, что собеседник что-то скрывает, кого-то защищает и т.д. Интерпретация высказывания подразумевает самостоятельное толкование слов одного собеседника другим, попытку выяснить мотив того или иного действия и пр.

Для общения в юридической практике особое значение имеет правильная формулировка вопроса. Различают три разновидности вопросов: 1) открытые вопросы – вопросы, предполагающие развёрнутый ответ. Они начинаются со слов: Как? Каким образом? Почему? На какие признаки (приметы) Вы обратили внимание? Что Вы имели в виду, когда сказали... Какими были Ваши первые действия? 2) закрытые вопросы – вопросы, предполагающие однозначный ответ («да», «нет» или сообщение точной информации в виде конкретной даты, названия и т.д.); 3) альтернативные вопросы – вопросы, в формулировках которых содержатся варианты ответов (или-или, либо-либо).

1. Сформулируйте ответы на основные вопросы по теме.

1. Что такое вербальное общение?
2. Какие типы вербального общения существуют?
3. Раскройте содержание трёх аспектов культуры речи.
4. Что такое язык?
5. Каково содержание термина «слово»? Укажите его основные признаки.
6. Что способствует успешному словесному или речевому общению?
7. Что такое эвфемизмы? С какой целью они применяются?
8. Расскажите о рефрейминге, приведите примеры использования рефрейминга в речи.
9. Что такое вербализация, как она осуществляется?
10. Какие виды вопросов используют в юридической практике?
11. Перечислите виды вербального общения.
12. В чём разница между вербальным и невербальным общением?

2. Подберите эвфемизмы к предложенным словам и выражениям.

Бродяга; бездарь; вредный; скупой; вульгарно одета; хитрый; странный; старый; трусливый; слабая женщина; пьяница; грубый; жмот; толстый; худющая; низкий; некрасивый; тупой; страшно; провал; ненадёжный; выскочка; дешёвая вещь; безалаберный; лгун; он умер; бедняк; халтура.

3. Дайте варианты рефрейминга на предложенные ситуации. Придайте высказыванию сначала положительный оттенок, потом отрицательный. Например: «Увеличение налогов». Рефрейминг: «Государство получит больше денег в казну, которые пойдут на увеличение финансирования больниц, школ, социальных учреждений» (положительный оттенок). «Повышение налога приведёт к увеличению цен на потребительские товары и услуги, что вызовет ещё большее обнищание социально незащищённых граждан» (отрицательный оттенок).

1. Температура воздуха +35 °С. 2. У Вас нет рекомендаций в резюме. 3. Сложный в общении человек. 4. До нового места службы мне добираться в два раза дольше. 5. Слушатель получил «двойку» на занятии. 6. Отечественные автомобили постоянно ломаются. 7. Она работает на одной и той же должности более двух лет. 8. Этот сотрудник никогда не берет трубку! Я недоволен этим! 9. Не хочу всё лето провести в деревне! Там совсем нечего делать! 10. Продуктовый магазин закрылся. 11. У него слишком мало опыта для такой должности. 12. Слишком требовательный руководитель.

4. Прочитайте отрывки из защитительной речи В.Д. Спасовича по делу банкира Кроненберга, обвиняемого в истязании дочери. Какие виды рефрейминга были здесь использованы? Выразите своё отношение к использованию рефрейминга стороной защиты.

1. «Остаётся открытым вопрос о пощёчинах и о тех синяках, которые были, может быть, последствием пощёчин. К. давал пощёчины ребёнку, это верно, он сам признает, что ударил девочку по лицу раза три или четыре. Я признаю, что пощёчина не может считаться достойным одобрения способом отношения отца к дитяти. Но я знаю также, что есть весьма уважаемые педагогики, например английская и немецкая, которые считают удар рукой по щеке несколько не тяжелее, а, может быть, в некоторых отношениях предпочтительнее сечения розгами. Причины, почему пощёчина считается особенно обидным ударом, кроются в нравах, в прошедшем. Разбирая власть родительскую, трудно сказать, чтобы она не доходила ни в каком случае до пощёчины. От постороннего человека удар по лицу может сделаться кровной обидой, но не от отца. Я полагаю, что Вы не можете признать мучением или истязанием пощёчины, если эти пощёчины не произвели видимых повреждений на лице».

2. «...Ребёнок резвится, бегает к дворнику и прислуге, заводит с ними знакомство и попадает под дурное влияние прислуги, научается разным пакостям, воровству. Сначала эти маленькие похищения проходят незамеченными, подозревают других, но не её в таскании вещей, замечают только, что ребёнок одичал и выбивается из рук. Отец высек её легко раза два или три, но это совсем не действовало: девочка к сечению привыкла ещё у де Комба. 25 июля приезжает отец на дачу и в первый раз узнаёт, что ребёнок шарил в сундуке Жезинг, сломал крючок и добирался до денег. Я не

знаю, господа, можно ли равнодушно относиться к таким поступкам дочери? Говорят: «За что же? Разве можно так строго взыскивать за несколько штук чернослива, сахара?» Я полагаю, что от чернослива до сахара, от сахара до денег, от денег до банковских билетов путь прямой, открытая дорога. Это то же самое, что привычка лгать: раз она укоренилась, она растёт все более и более, как тот дикий репейник, который покрывает поля, если его не искоренять и не полоть».

5. Подберите наиболее эффективный вид вербализации. Опишите ход ваших действий и использованных фраз. Аргументируйте свой ответ.

1. Недавно группой нетрезвых молодых людей была разбита витрина магазина. Как они выглядели, мог видеть гражданин А. Вам нужно убедиться в точности данных им описаний.

2. На территории детского садика поздним вечером был замечен разведённый костёр, рядом с которым лежали использованные шприцы. Местная молодёжь сообщила, что видела подозрительных молодых людей. Но описывать внешность не спешит.

3. Пенсионер, гражданин З. сообщил, что молодые люди, распивающие спиртные напитки около подъезда, что-то задумали. Вы хотите узнать, почему он так решил, но собеседник излишне многословен.

6. Прочитайте допрос свидетеля Хачикяна из кинофильма «Мимино». Можно ли считать диалог участников эффективным? Соблюдён ли каждым из участников вербального общения фактор коммуникативной нормы? Определите, какие виды вопросов были использованы прокурором.

Прокурор. Где работаете?

Хачикян. Автомехстройпарк, шофёр.

Прокурор. Что Вы можете сказать?

Хачикян. Я всё могу рассказать. Потерпевший открыл дверь, а подсудимый сказал: «Здравствуй, дорогой». А потерпевший сказал: «Извините, я в туалет хочу», а она выскочила на улицу и кричала: «Милиция, милиция!» А я сказал: «Валик-джан, пошли домой».

Прокурор. Значит, Вы утверждаете, что подсудимый не наносил побоев потерпевшему?

Хачикян. Конечно, не наносил, он пошёл в туалет, а он не смог дверь сломать.

Прокурор. Значит, дверь он ломал?

Хачикян. Зачем ломал? Слушай, я русский язык нехорошо знаю. Он постучал в дверь и сказал – тоже хочет. Такие вопросы задаёте, что неудобно отвечать... Даже.

Прокурор. Ну, а люстру-то подсудимый разбил, да?

Хачикян. Да, разбил, зачем буду отрицать. Когда мы пошли домой, он случайно стулом зацепил.

Прокурор. Скажите, подсудимый испытывал личную неприязнь к потерпевшему?

Хачикян. Испытывал. Сказал, что такую личную неприязнь я испытываю к потерпевшему, что кушать не могу.

Прокурор. А подсудимый утверждает, что он не был знаком с Папишвили.

Хачикян. Слушай, откуда знаком? Когда он ушёл, Валико спросил: Кто он такой? Куда он пошёл? Я его, говорит, первый раз вижу.

Прокурор. Зачем же он к нему пришёл?

Хачикян. Мы ему покрышки принесли, его резины совсем лысые. Эти «Жигули»... Чем думают, я не знаю?

Потерпевший. У нас не «Жигули», а «Волга», врёт он все.

Хачикян. Слушай, я тебе мешал? Подожди. Ты тоже не мешай.

Прокурор. А чья это была покрышка?

Хачикян. Моя, я для соседа купил. У Валико деньги кончились, я хотел продать, чтоб одолжить.

Прокурор. Что же, он в Москву без денег приехал?

Хачикян. Слушай, какой нормальный человек в Москву без денег приедет? Он пошёл в ресторан, туда-сюда, закусили... И кончились.

Прокурор. Вопросов больше нет. Садитесь.

7. Расклассифицируйте следующие формулы речевого этикета. Выделите формулы приветствия, прощания, обращения, извинения, просьбы, благодарности, поздравления.

Примите наши поздравления; очень признателен; рад Вас приветствовать; уважаемые коллеги; здравствуйте, товарищи офицеры; прощайте; разрешите идти; прошу прощения; будьте добры; я Вам очень обязан; с праздником; очень тронут Вашим вниманием; приношу Вам свои извинения; доброе утро (день, вечер); доброй ночи.

§ 1.5. Из истории судебного красноречия. Судебная речь как процесс. Виды судебных речей

В зависимости от сферы коммуникации, соответствующей одной из функций речи, принято выделять пять родов красноречия:

– *академическое красноречие*, помогающее формированию научного мировоззрения, отличающееся строгой логичностью изложения, убедительной аргументированностью, научностью;

– *социально-политическое красноречие*, важными чертами которого являются актуальность, убедительность, страстность;

– *социально-бытовое красноречие*, отличающееся образностью (использованием изобразительно-выразительных средств), определённых языковых клише;

– *церковно-богословское красноречие*, которое изучает наука о христианском церковном проповедничестве – *гомилетика*;

– *судебное красноречие*, главная цель которого – оказывать целенаправленное и эффективное воздействие на суд и всех, кто принимает активное и пассивное участие в судебном заседании.

Русское судебное красноречие – это относительно молодой род ораторского искусства. Его возникновение связано с проведением в 1864 году судебной реформы и появлением такого судебного института, как суд присяжных.

Судебный процесс представляет собой разбирательство гражданского или уголовного дела, направленное на поиск истины, установление всех существующих фактов, которое осуществляется при помощи противостояния судебных оппонентов. Цель судебного процесса заключается в том, чтобы совершивший преступление был наказан по всей справедливости закона, а ни один невиновный не был привлечён к ответственности и осуждён. Достижению цели судебного процесса способствуют защитительная речь адвоката (*панегирик*) и обвинительная речь прокурора (*инвектива*).

В судебной речи важно правильно и точно подать факты, изложить суть дела кратко и выразительно. Важное место в судебной речи занимает её структурно-семантическая часть, которая называется *повествованием*.

В повествовании оратор стремится подобрать такие слова и такие доказательства, которые заставят аудиторию убедиться в том, что какое-либо событие, случай произошли именно так, как говорит оратор. При этом оратор представляет события и действия с выгодной для себя стороны, ослабляя противоречия или несоответствия с его точки зрения.

Следует знать требования, предъявляемые к повествованию:

– *ясность* – излагаемые события должны быть переданы последовательно, подробно, со ссылками на место, время, лиц, характер мотивов, в соответствии с ситуацией;

– *краткость* – опускаются все детали, не имеющие отношения к разбираемому делу;

– *правдоподобие* – это отсутствие противоречия логике вещей и характеристикам действующих лиц.

Древний ритор Гиперид советовал: обращаясь к суду присяжных, «не добавляйте ничего от самих себя к обвинению, а лучше – к защите». Необходимо обратить особое внимание на жесты говорящих во время произнесения речи в суде. Жесты в судебной речи являются источником информации и показателем характера отношения говорящего к предмету речи. Активны в судебной речи изобразительные жесты, которые использу-

ются как для передачи формы или размеров предметов, так и для разъяснения случившегося. С их помощью оратор привлекает внимание к себе и к тому, что он собирается сказать в данный момент. Например: 1) обращённые вверх пальцы сжимаются «щепоткой», 2) указательный палец поднимается вверх, 3) кисть руки сжимается в кулак.

Говоря об особенностях судебной речи, О.В. Петров¹⁰ справедливо придаёт большое значение её композиции. Естественно, судебная речь имеет особенности композиции, то есть построения. Так, ещё в античности судебные ораторы выделяли в своих речах следующие части: вступление, предложение, разделение, изложение (повествование), доводы, патетическая часть, заключение. Остановимся подробнее на каждой названной части.

Вступление делится на естественное, когда оратор старается привлечь внимание аудитории к предмету речи; и искусственное, когда оратор ставит перед собой цель переубедить слушателей, изменив отношение к тому, о чём он собирается говорить.

Предложение. В этой части выступления оратором формулируется конкретная цель, даётся основное утверждение.

Разделение. Обозначив предмет речи, оратор начинает делить мысли о нём на составляющие части, кратко объясняя порядок изложения. Разделение как композиционная часть выступления оратора помогает слушателям следить за мыслью оратора, лучше понимать и запоминать сказанное.

Доводы – это утверждения оратора, которые он выводит из других утверждений. Оратор берёт доводы, прежде всего, из определения основных понятий. Доводы делятся на существенные и несущественные. Существенные доводы создаются согласно логическим принципам, несущественные доводы связываются с конкретными обстоятельствами, разбирающимися в суде.

В судебной речи важны доказательство и опровержение как понятия, входящие в общее понятие «доводы». Довод – это любое утверждение, которое выводится из другого утверждения. Довод не имеет строгой логической формы, но когда имеет, то становится доказательством или опровержением. *Доказательство* – это обоснование истинности какого-либо положения с помощью других истинных и связанных с ним суждений. *Опровержение* – это рассуждение, призванное установить ложность или необоснованность какого-либо положения.

Русское судебное красноречие по праву гордится образцами судебных речей талантливых не только дореволюционных, но и современных российских юристов.

¹⁰ Петров О.В. Риторика: учебник для студентов юридических учебных заведений. М., 2006. С. 170–200.

1. Сформулируйте ответы на основные вопросы по теме.

1. Какие роды красноречия Вы знаете? Что лежит в основе их классификации?
2. Каковы особенности социально-политического красноречия?
3. Что представляет собой академическое красноречие?
4. Как Вы понимаете социально-бытовое красноречие?
5. Каковы особенности церковно-богословского красноречия?
6. В чём главная цель судебного красноречия?
7. Какая дата является датой рождения русского судебного красноречия?
8. Что такое судебный процесс, какова его цель?
9. Что такое панегирик и инвектива?
10. Что такое повествование как часть судебной речи?
11. Перечислите требования, предъявляемые к повествованию.
12. Назовите элементы композиции судебной речи.
13. Дайте определение доказательству.
14. Раскройте содержание термина «опровержение».

2. Прочитайте фрагменты текстов и определите, к какому роду красноречия они относятся.

1. Уважаемые товарищи!

Поздравляю вас с профессиональным праздником – Днём сотрудника органов следствия.

Вы ведёте сложную, кропотливую, ответственную работу, решаете задачи государственной и большой общественной значимости, вносите огромный вклад в борьбу с криминалом, коррупцией, экстремизмом, отстаиваете на деле верховенство закона и справедливости.

Хочу поблагодарить вас за честную и добросовестную службу, за профессионализм, принципиальность, верность лучшим традициям следственной работы.

И конечно, сегодня особые слова признательности, пожелания здоровья, благополучия адресую ветеранам органов следствия. Спасибо вам за готовность всегда оставаться в строю, делиться своим богатейшим опытом¹¹.

2. «Покойный был борцом за права, за честь; покойный спасал обвиняемых, защищал сирот и обиженного. Так неужели ему нужна тризна, неужели ему приятнее слёзы осуждённого, как благоухание кадила?»

Нет, иную услугу хотелось бы оказать ему, иное слово, чем беспощадное обвинение, хочется услышать в помянные дни по нём».

(Ф.Н. Плевако)

¹¹ URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/transcripts/speeches/74638>.

3. «Говорят, лицо есть зеркало души. Конечно так, если зеркало понимать, как окно, в которое смотрит на мир человеческая душа и через которое на неё смотрит мир. Но у нас много и других средств выражать себя. Голос, склад речи, манеры, причёска, платье, походка, всё, что составляет физиономию и наружность человека, всё это окна, через которые наблюдатели заглядывают в нас, в нашу душевную жизнь. И внешняя обстановка, в какой живёт человек, выразительна не менее его наружности. Его платье, фасад дома, который он себе строит, вещи, которыми он окружает себя в своей комнате, всё это говорит про него и прежде всего говорит ему самому, кто он и зачем существует или желает существовать на свете. Человек любит видеть себя вокруг себя и напоминать другим, что он понимает, что он за человек»¹².

(В.О. Ключевский)

4. «Граждане и гражданки Советского Союза! Советское правительство и его глава тов. Сталин поручили мне сделать следующее заявление.

Сегодня, 22 июня в 4 часа утра, без предъявления каких-либо претензий к Советскому Союзу, без объявления войны, германские войска напали на нашу страну, атаковали наши границы во многих местах и подвергли бомбёжке со своих самолётов наши города – Житомир, Киев, Севастополь, Каунас и некоторые другие, причём убито и ранено более двухсот человек. Налёты вражеских самолётов и артиллерийский обстрел были совершены также с румынской и финляндской территорий.

Это неслыханное нападение на нашу страну является беспрецедентным в истории цивилизованных народов вероломством... Вся ответственность за это разбойничье нападение на Советский Союз целиком и полностью падает на германских фашистских правителей.

Уже после совершившегося нападения германский посол в Москве Шуленбург в 5 часов 30 минут утра сделал мне как Народному Комиссару Иностранных Дел заявление от имени своего правительства о том, что германское правительство решило выступить с войной против СССР в связи с сосредоточением частей Красной Армии у восточной германской границы... Наше дело правое. Враг будет разбит. Победа будет за нами».

(В.В. Молотов)

5. «...И молитва наша сегодня только об одном – чтобы оградил Господь землю Русскую от врагов внешних и внутренних. Когда я возгласил впервые эту фразу, многие ополчишася на меня и стали задавать вопросы: «А кто эти внутренние враги?» Я говорю: «Не я должен это определять. А Вы повнимательнее подумайте и посмотрите – есть такие». Но, к счастью, сегодня эти группы людей не оказывают никакого существенного влияния на развитие России.

¹² URL: https://mybook.ru/author/vasilij-osipovich-klyuchevskij/istoricheskie_portrety/citations/1172724.

А мы сегодня радуемся, совершая память святого равноапостольного великого князя Владимира. Радуемся, что действительно пришло на Русь то время, когда Церковь свободна, люди свободны, когда развиваются все стороны жизни нашего народа и нашего государства. Дай только Бог, чтобы все мы были способны поддерживать это развитие, в нем участвовать, а главное. В этом залог подлинного суверенитета России и подлинного благополучия нашего народа. Аминь. Храни вас всех Господь!»¹³.

3. Прочитайте текст. Перестройте его в виде сценария, отражающего претензии полицейского к производителю служебной формы на судебном заседании.

Полицейские раскрыли секрет борьбы с грязью

Претензии к качеству служебной формы высказывают московские полицейские: после первой же стирки на одежде появляются разводы, а кнопки на куртках и бушлатах постоянно ломаются. ...Претензии – в основном к материалу. Он, по мнению полицейских, очень низкого качества. Дело в том, что при первой же стирке с порошком на форме появляются белые разводы. Работники хозяйственного подразделения пояснили, что стирать вещи следует без порошка и в холодной воде. Это вызвало недоумение у правоохранителей: грязь ведь трудно вывести без спецсредств.

Недовольны сотрудники и видом синих нательных футболок: они быстро меняют цвет на светлые тона, видимо, из-за слабого красителя. Приходится покупать более приличную вещь, тратя деньги из личного бюджета. Форма, кстати, холодная: сотрудники полка, которым приходится иногда по многу часов нести службу при минусовых температурах, вынуждены утепляться...

А вот к демисезонным курткам и бушлатам нареканий нет: всё тёплое. Одно «но»: часто ломаются кнопки и пуговицы¹⁴.

4. Прочитайте текст судебной речи Я.С. Киселёва по делу Бердникова. Выделите его композиционные части: вступление, предложение, разделение, изложение (повествование), доводы, патетическая часть, заключение. Определите, к какому роду и виду красноречия его можно отнести.

Товарищи судьи! Я должен покаяться слишком много мы, стороны, вносили горячности в допрос подсудимого и потерпевшей. Временами в судебном заседании бушевали страсти. Барометр показывал бурю.

Но в этом повинны не столько мы, сколько само дело. По нему невозможно вынести приговор, который в какой-то степени удовлетворял бы обе стороны, нельзя прийти к выводу: в чем-то право обвинение, а кое в

¹³ URL: <http://www.patriarchia.ru/db/text/6147736.html>.

¹⁴ Беглова Е.И. Риторика: учебное пособие. Н. Новгород: Нижегородская академия МВД России, 2019. С 84–85.

чем права защита. Нет, одно из двух: или подсудимый – человек без совести и чести, он цинично преследовал потерпевшую, а теперь так же цинично клеветает на неё, или потерпевшая, которая отнюдь не потерпевшая, цинично обманывала честного и прямодушного человека, а когда обман должен был раскрыться, она, чтобы помешать этому, возводит ложное обвинение. Или! Третьего не дано. Приступая к судебному следствию, каждая из сторон не только считала свою точку зрения единственно возможной, но любую иную рассматривала едва ли не как посягательство на истину. Но вот закончено судебное следствие. Все доказательства рассмотрены, исследованы, проверены. Не осталось ничего невыясненного или сомнительного. А позиции сторон? Кое-что изменилось, но в главном они остались прежними. Спор продолжается. Но теперь уже нет места для страстей. В действие должен вступить точный, беспристрастный, выверенный анализ. Наше дело должно было пройти сложный и трудный путь. Да и как могло быть иначе? Следствие ещё не было закончено, а обвинение против Сергея Тимофеевича Бердникова было уже признано установленным и доказанным.

Глава 2. РИТОРИКА КАК ПРАКТИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

§ 2.1. Требования, предъявляемые к речи следователя. Коммуникативные качества речи. Роды и виды красноречия

На протяжении многовековой истории своего развития ораторское искусство никогда не было однородным, оно использовалось в различных сферах жизни общества. В зависимости от конкретной сферы применения оно исторически делилось на виды.

На сегодняшний момент существует множество классификаций родов и видов красноречия, но в основу каждой положена сфера коммуникации. Каждый род объединяет определенные виды речи в зависимости от функции, которую выполняет речь с социальной точки зрения.

Рассмотрим основные.

Известно, что еще древнегреческий философ, ритор Аристотель (384–322 гг. до н.э.), являющийся одним из основоположников риторики как науки, рассматривает три рода речей:

- **Совещательные** (их цель – одобрять или отклонять что-либо с точки зрения пользы/вреда, выгоды/отсутствия выгоды).
- **Судебные** (их цель – обвинять или оправдывать с позиции справедливости/несправедливости).
- **Эпидейктические** (торжественные, пафосные), имеющие цель – порицание или восхваление).

С развитием общества изменялась и риторика, возникали новые виды красноречия, являющиеся, по сути, частными риториками.

В зависимости от сферы коммуникации различают:

Социально-политическое	Выступления по вопросам экономики, права, культуры, освещаемые в парламенте, на митингах, собраниях, и т. К разновидностям этого красноречия можно отнести парламентское красноречие, дипломатическое красноречие.
Академическое	Вузовская лекция, научный доклад, научный обзор, научное сообщение, научно-популярная лекция
Судебное	речи, произносимые участниками судебного процесса: обвинительная речь, адвокатская речь, самозащитительная речь обвиняемого и т.д.).
Социально-бытовое	Юбилейная речь, приветственная речь, застольная речь, произносимая на официальных приёмах, а также речь бытовая, надгробная речь

Военное	Речь-приказ, воодушевляющая речь, призыв, выступление на военно-политическую тему и т.д.)
Духовное (церковно-богословское) красноречие	Проповедь, официальная речь, адресованная самим служителям церкви или другим лицам, связанным с официальным действием

При создании речи важную роль играет мотивация. Прежде чем приступить к воплощению замысла, необходимо ответить себе на вопрос: «Для чего / с какой целью я буду говорить?».

Именно **по целевой установке** говорящего в современной риторике выделяют несколько **типов речей**:

- **Информирующая.** Цель – сообщить аудитории какие-либо сведения, проинформировать слушателей, заинтересовать публику, дать новое представление о предмете.

К основным ошибкам, встречающимся в информирующих речах, можно отнести размытость структуры, перенасыщение фактами и примерами, преподнесение информации без учёта характеристик аудитории.

- **Аргументирующая** (убеждающая и агитирующая). Цель убеждающей речи – убедить аудиторию принять сторону говорящего. В центре внимания, как правило, спорное положение, которое доказывается или опровергается посредством логических доводов. Аргументирующая речь нейтральна, в ней отсутствует призыв как таковой.

Цель агитирующей речи – призвать к определённым действиям, показав их необходимость. Для этого оратор наполняет свою речь фактами, которые подаёт в нужном ему ключе, нередко используя манипулятивные приёмы. Выступление может носить лозунговый характер.

В обоих случаях аргументирующая речь конкретна, мотивирована, ориентирована на слушателя (адресная), содержит доводы, требует от оратора способности контролировать реакцию аудитории.

Стандартная схема аргументирующей речи представляет собой триединство «тезис – аргумент – демонстрация». Композиция: вступление – обращение или проблематика; основная часть – рассказ о предмете речи, его свойствах; заключение – похвала, благодарность, пожелание, призыв, совет.

- **Эвристическая.** Цель – решить поставленную оратором проблему. Эвристическое выступление направлено на изобретение, генерирование новых идей о предмете речи. При этом стратегии поиска идей, предлагаемые аудитории, характеризуются системностью, упорядоченностью. Дается предписание, которое каждый может взять за основу поиска. В настоящее время эвристическая риторика активно используется в сфере делового общения. Эвристические методы чаще всего применяются в беседах, так

как такая речь представляет собой цепочку наводящих вопросов, где каждый следующий вопрос вытекает из предыдущего ответа.

- **Эпидейктическая.** Произносится «по случаю», в особой ситуации, когда следует похвалить (реже – высказать порицание) человека, отметить деятельность коллектива, выделить какое-либо явление. Основная цель – показать свой взгляд на то, «что такое хорошо и что такое плохо»; воодушевить, сплотить аудиторию. Носит торжественный характер.

- **Гедонистическая (развлекательная).** Цель – доставить собеседнику удовольствие от общения, развлечь его. Гедонистическая речь не направлена на решение каких-либо проблем, генерирование идей, она позволяет слушателю насладиться речевым мастерством оратора, получить заряд положительных эмоций. Сложно представить гедонистическую речь без шуток, анекдотов, баек, примеров из личной жизни выступающего, преувеличений, метафор. Она иронична, чаще самоиронична. В отличие от предыдущих типов речи не допускает чтения «по бумажке». Примером такого типа речи можно считать популярные сейчас шоу Stand Up.

Следовательно, основными принципами классификации видов красноречия в работах по риторике являются сфера общественной деятельности и целевая установка говорящего.

С древнейших времён люди задумывались над тем, какой должна быть эффективная речь. В комедии Аристофана «Лягушки» есть рассуждение о «достоинствах» речи, среди которых выделяется ясность – основное качество античной риторической системы. Начиная с Аристотеля, упоминается о богатстве и выразительности речи – основных качествах римской и софистической риторик. Вслед за Аристофаном о «достоинствах» речи рассуждают известные философы, риторы Античности, однако интерес к этой теме не ослабевает до сих пор.

Рассмотрим основные требования, предъявляемые к речи следовательно:

Правильность речи, которая предполагает соблюдение общепринятых норм литературного языка.

Точность речи. Точность определяется умением четко и ясно мыслить, знанием предмета разговора и законов русского языка.

Уместность речи – такой подбор языковых средств, который делает речь отвечающей целям и условиям общения.

Ясность речи – это доступность изложения, достигаемая композиционной структурой текста, правильно выбранными аргументами, сведёнными в единую линию аргументации, сжатостью, не влияющей на передачу содержания, требуемого контекстуальными условиями.

Логичность – это коммуникативное качество речи, отражающее соотношение форм мышления и языка.

Чистота речи определяется отсутствием в ней слов-паразитов, засоряющих нашу речь.

Понятность речи – это доходчивость, доступность речи для тех, кому она адресована.

Лаконичность юридической речи – необходимое качество, проявляющееся в умении передавать содержание кратко, без семантических потерь и без неоправданного дублирования содержания.

Богатство речи – это большой словарный запас говорящего.

Выразительность речи – это качество, способное поддерживать внимание и интерес слушателей (особенно если этими слушателями являются присяжные заседатели), влиять не только на разум, но и на чувства, воображение.

Речь юриста, обладающая всеми названными качествами, воспринимается как воздействующая. Только при этом условии она может выполнять свою высокую общественную функцию.

1. Сформулируйте ответы на основные вопросы по теме.

1. Перечислите основные виды и роды красноречия. Дайте их характеристику.
2. Назовите основные коммуникативные качества юридической речи.
3. Какие коммуникативные качества являются для юриста важнейшими?
4. Из каких компонентов складывается языковой портрет говорящего?
5. Что такое правильность речи?
6. Что такое чистота речи? В чём принципиальное отличие чистоты от правильности речи?
7. Что подразумевает уместность речи? Приведите примеры нарушения требования уместности в юридической сфере общения.
8. В чём разница между точностью и ясностью речи?
9. В чём сущность такого качества речи, как логичность? За счёт чего достигается логичность речи?
10. В чём проявляется такое качество речи, как богатство?
11. В чём выражается лаконичность речи? Должна ли речь сотрудника органов внутренних дел всегда быть лаконичной?
12. Как понимается этичность речи?
13. Почему речь сотрудника органов внутренних дел должна быть благозвучной?

2. Установите соответствие между видами красноречия и жанрами

1. Социально-политическое красноречие	а) научный доклад, научный обзор
2. Социально-бытовое красноречие	б) застольная речь на официальных приёмах, похвала лицу по особому случаю: юбилеи, тосты

3. Судебное красноречие	в) парламентские речи, Послания Президента РФ Федеральному собранию
4. Академическое красноречие	г) речь прокурора, адвоката, судьи, обвинителя и обвиняемого
5. Военное красноречие	д) речами полководцев, приказы, военные мемуары и письма

3. Ознакомьтесь с характеристиками разных видов ораторских речей в зависимости от целевой установки. В чём специфика каждого вида речи. Заполните таблицу.

Термин	Определение	Общие требования	Специфические требования
Информационная речь			
Аргументирующая речь			
Эвристическая речь			
Гедонистическая речь			

4. Определите, какие коммуникативные качества речи нарушены в следующих предложениях.

1. Арсений Иванов, сын Анастасии и Николая Ивановых, был одним из плеяды хулиганов, оставивших граффити на заборе у Василия Степнова.
 2. Надясь решили соседи позобать.
 3. Факты, рассмотренные судом, говорят нам о том, что подсудимый К.В. Петров виновен и невиновен одновременно.
 4. Успех в расследовании может быть достигнут только благодаря настойчивости следователя и глубоких знаний экспертов.
 5. Что, получил обоснованное опровержение? Башка упрямая! Дубина деревенская! Туда же лезет в спор!
 6. Ну, это, праздник был в тот день. Типа толпы были кругом.
 7. Прокурор вырос в глазах коллег и общественности после судебного разбирательства по делу о краже предметов искусства из частной коллекции.

5. Составьте небольшие речи разных видов на тему: «Тяжело в учении...».

§ 2.2. Риторические фигуры.

Тропы как средство усиления изобразительной речи

Чаще всего в публичных речах встречаются следующие тропы и фигуры речи, служащие средством усиления её выразительности и изобразительности.

Троп – это оборот речи, в котором слово или выражение употребляется в переносном значении.

Метафора – скрытое сравнение предмета или явления по сходству их признаков. Например: загорелись **очи** – **ночи** (звезды сравниваются с глазами); загорелись **звезды очей** (глаза сравниваются со звездами).

Гипербола – художественное преувеличение реальных свойств предмета или явления до такой степени, какой в действительности они обладать не могут. Например: **вечно** ты опаздываешь; я **тысячу раз** говорил об этом.

Литота – преуменьшение значения или определённых признаков предмета или явления. Например: *От дома потерпевшего до квартиры подозреваемого **рукой подать**.*

Сравнение – стилистический приём; уподобление одного явления другому, подчёркивающее их общий признак. Например: *Она сегодня **предстаёт перед судом, словно преступница**.*

Олицетворение – это троп, основанный на наделении неживого объекта, явления или живого существа, не обладающего сознанием, свойств, присущих человеку. Например: ***Темнота подкралась незаметно**.*

Эпитет – стилистический приём, образное определение, не только указывающее на признак определяемого явления. Например: ***леденящая вежливость; слепая любовь; дремучее невежество**.*

Перифраза – использование комплексной номинативной единицы описательного характера вместо однословного наименования, закреплённого в языке. Например: ***белая смерть** для обозначения наркотика, **белокаменная столица** (Москва).*

Риторические фигуры (стилистические фигуры), или фигуры речи, – это средства усиления экспрессивности, выразительности речи за счёт особой синтаксической формы и соответствующего преобразования содержания. К ним относятся:

Анафора (единоначатие) – стилистическая фигура; повтор слов, словосочетаний в начале рядом стоящих предложений. Например: ***Таковы времена! Таковы нравы!***

Эпифора – это фигура речи, при которой несколько предложений или фраз заканчиваются одним и тем же словом или группой слов. Например: ***«Вы ждёте правосудия! Я жду правосудия! Мы все ждём правосудия!»***

Антитеза – композиционный приём противопоставления. Например: *Ученые – свет, а неученые – тьма.*

Градация – стилистическая фигура; постепенное нарастание (или, напротив, ослабление) эмоционально-смыслового значения слов и выражений. Например: *звериный, чужой, неприглядный мир* (нисходящая градация); *Я Вас прошу, я Вас очень прошу, я Вас умоляю* (восходящая градация).

Риторический вопрос – стилистическая фигура; вопрос, не предполагающий ответа, произнесённый со своеобразной вопросительно-восклицательной интонацией. Например: *Кто станет отрицать, что убийство – это преступление?*

Хиазм – это риторическая фигура, используемая для создания эффекта стилизованной речи, в которой вторая часть предложения является зеркальным отражением первой части. Например: *Честь нашей части – это часть нашей чести.*

Синтаксический параллелизм – повторение предложений с одинаковой (или почти одинаковой) синтаксической структурой. Например: *«Смягчающими обстоятельствами признаются: ...»* (ст. 61 УК РФ), *«Отягчающими обстоятельствами признаются: ...»* (ст. 63 УК РФ).

Полисиндетон, или **многосоюзи́е**, – это избыточный повтор союза при перечислении однородных членов (в случае наличия кластера однородных членов предложения) или на стыке предложений в составе многочленного сложного предложения. Например: *И физические доказательства косвенные, и свидетель не смог однозначно опознать в подсудимом преступника, и алиби его подтвердили два коллеги. Не слишком ли много условностей для вынесения обвинительного приговора?*

Обзорный характер изложения наиболее часто встречающихся средств усиления образительной речи позволяет лишь частично рассмотреть регулярные тропы и фигуры речи, которые украшают ораторские выступления, в том числе и в сфере юридического дискурса.

1. Сформулируйте ответы на основные вопросы по теме.

1. Назовите условия, способствующие образности и выразительности речи.
2. Назовите основные риторические фигуры русской речи. Приведите примеры.
3. Назовите основные тропы русской речи. Дайте определения. Приведите примеры.
4. В чём разница между тропами и фигурами речи?

2. Ознакомьтесь с фрагментом защитительной речи Фёдора Никифоровича Плевако по делу А.М. Бартенёва, обвинённого в убийстве артистки М. Висновской. Выделите те коммуникативные качества

речи, которые иллюстрирует предлагаемый фрагмент. Установите, какими языковыми средствами эти качества реализуются.

«Обвинитель познакомил вас с личностью Марии Висновской. Он не отрицает, даже подчёркивает тёмные пятна в её жизни и поступках, ставя, впрочем, их рядом с высотой её умственных сил, выразившейся в думах и мыслях, занесённых ею в свой дневник. Со своей стороны, присматриваясь к личности покойной, я не вижу необходимости ни идеализировать её внутренних сил, ни унижать её житейские поступки. Судя по тому, чего она достигла на сцене, мы знаем, что она не была обижена судьбой: завидной красоте гармонировал талант, эта искра божия в душе, не затушенная, а развитая трудолюбием и любовью к образованию в молодой девушке. Но было бы ошибкой о высоте умозрений заключать по выпискам из её дневника. Те мысли, которые приписал ей обвинитель, были цитатами, занесёнными ею для памяти, из умных книг, попадавших ей под руку. Трудно себе представить, чтобы полные отчаяния пессимистические изречения скептика античного мира о блаженстве неродившихся и о счастье рано умерших были «законченными принципами» её в то время почти ещё детской головки, а не просто поразившими её слух «страшными, но красиво сказанными словами» умного человека. Всё в своё время... Для отвращения от жизни ещё не настало срока, а жизнь с её обстановкой пока работала над формированием иных характерных черт в личности покойной»¹⁵.

3. Определите типы тропов и стилистических фигур в следующих высказываниях.

1. Суд должен решить, виновен ли подсудимый или нет. 2. Миллион терзаний испытала эта бедная женщина. 3. Если бы подзащитный был на месте преступления, его бы видели соседи; если бы подзащитный вскрыл замок, чтобы попасть в квартиру, остались бы следы; если бы он вынес похищенную технику из квартиры, он должен был бы вызвать грузовое такси; если бы он вызвал такси, следователи отследили бы звонок; если бы подзащитный совершил эту кражу, должны бы были остаться какие-то следы. 4. Суд должен решить, виновен ли подсудимый или нет. 5. Миллион терзаний испытала эта бедная женщина.

4. Прочитайте выдержки из речи В.Л. Россельса в защиту Семёновых. Составьте план речи, выделив тактики в рамках стратегии аргументации, использованной адвокатом. Проанализируйте выдержки из речи с точки зрения тропов и стилистических фигур, которые использованы автором для того, чтобы сделать выступление образным и убедительным для судей.

¹⁵ Плевако Ф.Н. Судебные речи. М.: Директ-Медиа, 2014. С. 9–10.

«Товарищи судьи!

Старый рабочий, слесарь Семёнов никогда не забудет тот холодный декабрьский день, когда он встретил давнишнего знакомого, почтенного, уважаемого и занимающего, с его точки зрения, высокое положение главного бухгалтера главка Любомудрова.

Знакомство с Виктором Ивановичем Семёнов ценил, оно казалось ему даже лестным.

Встречи этой ему не забыть.

Навсегда сохранится в памяти Семёнова и просьба, с которой обратился к нему Любомудров. «Гавриил Борисович, – сказал он, – машинистка наша перепечатала для учреждения не входящую в её обязанности работу, а оплатить ей, штатной машинистке, сверх заработной платы тысячу рублей как-то неудобно. Не поможете ли? Да в чём сомневаетесь? Ведь это же совсем просто. Я выпишу по счёту Вашей жене деньги на её имя, Вы с её доверенностью их получите, передадите мне, а я – машинистке. Вот как приходится обходить бюрократические формальности», – вздохнул он.

Ёкнуло, сильнее забилося сердце у Семёнова: «Хорошо ли?» Но тут же одумался.

«В чем дело, в конце концов? Тысячу рублей получу, полностью отдам, и машинистка своего не потеряет. Что же тут плохого? Да и не кто-нибудь просит, а Виктор Иванович...»

Согласился...

Разговор этот, как на камне высеченный, из памяти его не изгладится.

Как обещал, так и сделал.

Полина Александровна по просьбе мужа написала счёт и доверенность, а он, получив по изготовленной Любомудровым на имя его жены доверенности тысячу рублей, передал их Любомудрову.

«Спасибо, Гавриил Борисович». – «Да что вы, не за что, Виктор Иванович».

И только значительно позже, у следователя, Семёнов узнал, что не было никакой работы, никакой машинистки, что старый знакомый, почтенный, уважаемый главный бухгалтер главка Виктор Иванович Любомудров обманул его и жену.

«Поверить не мог. Потемнело в глазах, подкосились ноги, стали как ватные», – вспоминал здесь об этом Семёнов.

Все так, как было, рассказали Семёновы следователю, и он поверил и тому, что они обмануты Любомудровым, и их бескорыстию.

Да и как было не поверить Семёновым, которым проще было бы утверждать, что Полина Александровна действительно работала и за работу получила законно причитавшееся ей вознаграждение.

Но Семёновы говорят правду – никакой работы Полина Александровна не выполняла, да и не в состоянии была по объёму своих знаний и компетенции выполнить работу, о которой она и представления не имела.

Легко было проверить Семёновых ещё и потому, что в аналогичном положении оказались и другие простые душой люди, бескорыстные которых было выгодно использовать Любомудрову и которых он, как и Семёновых, убеждал, что они делают хотя по форме неправильное, но по существу доброе дело.

Поверил Семёновым следователь и, несмотря на это, внёс их в список тех, кому суждено было разделить скамью подсудимых с Любомудровым.

И вот они перед вами.

Такова горькая судьба этих неискушённых, слишком доверчивых людей, прошедших весь свой долгий путь по прямым и светлым дорогам жизни, не ведая о кривых и тёмных её переулках, о звериных её тропах, по которым бродят хищники.

Мы слышали здесь прокурора.

И он поверил Семёновым, но... тем не менее предлагает осудить их как соучастников Любомудрова, обвиняемого в хищении.

И вот Семёновы, всю жизнь прожившие рука об руку и здесь сидящие рядом, поникшие и растерянные, с тоской внимают речи прокурора, искусно доказывающего, что обманувший Любомудров и обманутые им Семёновы связаны одним общим умыслом, направленным на хищение тысячи рублей, как будто у рыбака и трепещущей в его хитро сплетённой сети рыбы возможен общий умысел.

Можно ли согласиться с прокурором, утверждающим «виновны и должны быть осуждены», или прав защитник, говорящий «невиновны, должны быть оправданы!»

Вам придётся решить, кто из нас прав.

Вы помните, товарищи судьи, что Семёнов на вопрос, признает ли он себя виновным, ответил: «Тысячу рублей получил и отдал их Любомудрову, в этом каюсь, но у меня и в помыслах не было содействовать ему в хищении».

В этих простых, бесхитростных словах заключено содержание, имеющее серьёзное правовое значение. «И в помыслах не было» – это значит на языке права «не было умысла».

Хищение – преступление умышленное, и само собой разумеется, что Семёновы могли бы быть осуждены за участие в этом преступлении только в том случае, если была бы установлена их умышленная вина.

Однако наличие умышленной вины предполагает раньше всего сознание лицом фактических обстоятельств, образующих соответствующий состав преступления.

Но ведь прокурор согласен, что здесь именно те фактические обстоятельства, которые образуют состав хищения, и были скрыты от Семёновых.

Ведь в их представлении, в противоречии с действительностью, существовали и машинистка, и работа, за выполнение которой ей законно причиталось получить тысячу рублей.

Но если в сознании Семёновых не создано представления о готовящемся Любомудровым хищении, то не может быть и речи об умышленной их вине.

Далее, у участников хищения должен быть общий, направленный на совершение этого преступления умысел.

Однако и этого не отрицает прокурор, прямой умысел Любомудрова был направлен на хищение тысячи рублей, а умысел Семёнова – на уплату этой суммы машинистке за произведённую ею работу.

И, наконец, эти соображения, устанавливающие отсутствие умышленной вины у Семёновых, подкрепляются и тем имеющим самое серьёзное значение обстоятельством, против которого также не спорит прокурор, что Семёновы никакой корыстной или иной заинтересованности не имели.

Этот факт делает предположение о соучастии Семёновых в хищении государственного имущества совершенно необоснованным, предположение это повисает в воздухе, лишённое почвы, на которой могло бы вырасти соучастие в тяжком, касающемся экономической основы государства преступлении, грозящем преступнику суровым наказанием.

Вот почему полагаю, что в споре с прокурором я прав. Обманутые Семёновы не могут быть осуждены за соучастие с Любомудровым в хищении государственного имущества.

Однако остаётся ещё серьёзный уголовно-правовой вопрос. Семёновы без умысла, направленного на хищение, бескорыстно передали Любомудрову тысячу рублей, но деньги эти они получили из кассы главка подложно, за работу, которую они не делали.

Можно ли считать их действия безразличными с точки зрения закона? Ответ находим в законе.

Подлог предусмотрен ст. 72 и 120 УК нашей республики. Обе эти статьи не предусматривают подлогов, бескорыстно совершенных частными лицами. Такой подлог не является преступлением и уголовно не наказуем.

Стало быть, Семёновы не участвовали ни в хищении, ни в совершении уголовно наказуемого подлога и должны быть судом оправданы.

Этим, казалось бы, я исчерпал свою непосредственную задачу защитника.

Но я не могу и не хочу уйти при оценке поведения Семёновых от общественного долга защитника, обязывающего меня ответить ещё на один, настоятельно требующий разрешения вопрос.

Можно ли считать соответствующим интересам государства и общества, справедливым, честным, заслуживающим уважения и одобрения поведение Семёновых, получивших подложно из государственного учреждения не причитающиеся им деньги, хотя бы переданные впоследствии тому, кому, по их убеждению, они причитались? Конечно, нет.

Семёновы не нарушили норм права, воплощённых в уголовном законе, но нарушили нормы морали, которые хотя и не поддерживаются силой государственного аппарата, но поддерживаются силой общественного мнения относительно того, что является правильным или неправильным, справедливым или несправедливым, хорошим или дурным...

Семёновы, несомненно, нарушили нормы нравственности. Может ли защитник, «добру и злу внимая равнодушно», пройти мимо такого рода нарушения и не высказать слов морального осуждения?

Конечно, нет. Не может этого сделать и суд... Судебный зал – лаборатория, в которой формируется общественное сознание граждан, поэтому здесь громко должны прозвучать слова осуждения неправильных, недопустимых действий Семёновых. Но нарушение норм морали влечёт моральное, а не уголовно-правовое осуждение.

Моральную недопустимость своего поведения сейчас понимают и Семёновы...

В правде, в труде, в уважении, в любви друг к другу, к людям, к своему государству, не омрачённая столкновениями с законом, протекала спокойная жизнь рабочего Гавриила Борисовича Семёнова и его жены, скромной служащей Полины Александровны.

И вдруг...

Нет, никогда не забыть им Любомудрова, никогда не изжить им постигшего их на склоне лет разочарования, никогда не погаснут в их памяти эти тяжкие дни...

Они совершили, и они сознают это, противообщественный проступок, но они не совершали преступления. Морального осуждения они заслуживают, и они его уже получили. Но для их осуждения в уголовном порядке и применения к ним уголовного наказания нет законного основания. Я прошу их оправдать»¹⁶.

§ 2.3. Общение в юридической практике. Условия эффективной речевой коммуникации

В профессиональной деятельности юриста значительная роль отводится общению. Общение – многоплановый процесс установления и раз-

¹⁶ Россельс В.Л. Речь в защиту Семёновых // Основы судебного красноречия (Риторика для юристов): учебное пособие / Н.Н. Ивакина. М.: Норма: ИНФРА-М, 2011. С. 473–478.

вития межличностных контактов, обусловленный совместной деятельностью субъектов, их отношениями.

Структура общения состоит из трех элементов: коммуникация (обмен информацией), перцепция (взаимное восприятие субъектов общения) и интерактив (совместная деятельность партнеров общения). Эти элементы неразрывно связаны друг с другом, именно они обеспечивают эффективность общения.

Эффективность профессионального общения обусловлена набором факторов, наиболее значимыми среди которых являются а) *правильный выбор коммуникативной стратегии и тактик взаимодействия с партнёром по коммуникации*, б) *учёт коммуникативной и социальной ролей партнёра по общению*, в) *соблюдение общих речевых канонов взаимодействия в заданном жанре*, г) *избирательность языковых средств, доступных к использованию ввиду ограничений регистровой сочетаемости и требований функционального стиля*.

Основными ориентирами для участника общения, чётко определяющими для него рамки возможного и допустимого для реализации практических и коммуникативных целей в заданных контекстуальных условиях, являются виды и формы общения. Н.И. Формановская предлагает разграничивать следующие виды общения в соответствии со скоординированным набором критериев дифференциации: устное и письменное, контактное и дистантное, непосредственное и опосредованное, монологическое и диалогическое, межличностное, публичное и массовое, частное и официальное, творческое и стереотипное, кооперативное и конфликтное, информативное и фатическое¹⁷. Остановимся на этих видах общения более подробно.

Примерами жанров делового общения являются беседа, консультация, совещание, деловой разговор по телефону. Минимальный набор параметров для описания каждого из жанров включает в себя следующие аспекты:

- а) *практическая и коммуникативная цели* (Для чего? С какой целью?);
- б) *кортеж речевого общения* (Кто? С кем? Для кого?) с учётом горизонтального и вертикального (восходящего и нисходящего) социальных векторов взаимодействия;
- в) *языковые средства реализации коммуникативных намерений* (Как?);
- г) *организация пространственной среды* (Где?), которая оказывает опосредованное влияние на регистровое оформление высказываний;
- д) *ожидаемый результат* (Что в итоге?).

¹⁷ Формановская Н.И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход. М.: Рус. яз, 2002. С. 14–23.

Деловая беседа – это межличностная разновидность общения, предполагающая обмен взглядами, точками зрения, мнениями, информацией, направленный на решение той или иной проблемы в рамках профессиональной деятельности. В деловой беседе участники коммуникации наделены полномочиями и выступают от имени организации, которую они представляют, или представляют определённые интересы в рамках организации, в которой они работают.

Т.Г. Букина выделяет следующие этапы в оптимальном сценарии деловой беседы:

- вступительная часть (необходима для знакомства и установления контакта);
- информирование о деле или предложении, изложение своей позиции;
- аргументация (обоснование предложения, продумывание, доводы, способы, убеждения, предусмотренные возможные возражения);
- выяснение позиции собеседника, ответы на вопросы и нейтрализация возражений;
- достижение договоренности, принятие решений, подписание документов;
- заключительная часть, подведение итогов¹⁸.

Согласно Ю.В. Рождественскому, оратор также должен соблюдать ряд принципов в деловом общении.

Принцип равной безопасности, суть которого – в непричинении психологического ущерба партнёру по общению («словом можно убить, словом можно спасти»).

Принцип адекватности того, что воспринято, тому, что сказано («точность – вежливость королей»).

Принцип правильности, подразумевающий непротиворечие речи ситуации общения, отсутствие тривиальности, многословия, заведомо ложных суждений («лучше плакать кстати, чем смеяться не вовремя»).

Выступающий публично должен соблюдать главные принципы коммуникативного (и этического) кодекса: **принцип кооперации** британского философа Герберта Пола Грайса и **принцип вежливости** британского лингвиста Джеффри Лича.

Принцип кооперации включает четыре максимы:

- полнота информации: высказывание должно содержать не меньше информации, чем требуется, и не больше;
- качество информации: любое высказывание должно быть истинным и иметь достаточное обоснование;
- релевантность: нельзя отклоняться от темы;

¹⁸ Букина Т.Г. Риторика: теория и практика публичного выступления: учебное пособие. Екатеринбург: Уральский юридический институт МВД России, 2020. С. 74.

- манера: в речи не должно быть непонятных выражений, фраз, которые можно трактовать двояко, при этом нужно быть кратким и организованным.

Максимы Дж. Лича, составляющие принцип вежливости, способны продолжить, расширить максимы манеры Г.П. Грайса:

- такт: не нарушай границ личной сферы собеседника;
- великодушие: не доминируй в общении;
- одобрение: выражай позитивную оценку говорящему;
- скромность: оценивай себя реалистично;
- согласие: ищи пути согласия в общении;
- симпатия: будь благожелателен.

Важно помнить, что в процессе общения сотрудник правоохранительных органов всегда играет социальную роль. Он функционирует в системе отношений, элементами которой являются государственно-правовые институты, общество, должностные лица, отдельные граждане. Социальная роль накладывает определённый отпечаток на речевое поведение сотрудника ОВД.

Конкретный носитель социальной роли (сотрудник полиции, следователь, судья, прокурор, адвокат и т.д.) обладает социальным статусом, который поддерживается оправданными ожиданиями граждан, связанными с профессиональной деятельностью человека, его поведением, реализуемым в ситуациях профессионального взаимодействия.

Поэтому владение умениями общения с учётом факторов контекста является обязательным компонентом профессиональной подготовки сотрудников органов внутренних дел.

1. Сформулируйте ответы на основные вопросы по теме.

1. Что представляет собой общение в юридической практике? Чем обусловлена его эффективность?

2. Приведите примеры реализации опосредованного и непосредственного общения.

3. Каковы примеры жанров публичной и массовой коммуникации?

4. Чем вызвано разграничение частного и официального общения?

5. Какие жанры выделяют в деловом общении?

6. Что входит в минимальный набор параметров для описания жанров делового общения?

7. Обобщённо охарактеризуйте жанр дисциплинарной беседы и жанр рабочего совещания с опорой на основные параметры описания жанров делового общения. Приведите примеры речевых формул, типичных для каждого из этих жанров.

8. Назовите и охарактеризуйте организационные принципы речевой коммуникации.

9. Раскройте содержание принципа кооперации принципа последовательности, принцип предпочитаемой структуры.

10. Представьте Ваше понимание принципа вежливости Джеффри Лича.

11. Обоснуйте значение психологических принципов общения для эффективной речевой коммуникации.

2. Ознакомьтесь с предложенной выборкой речевых штампов и расклассифицируйте их в соответствии с тем, на каком этапе делового общения они актуализируются и с какой целью.

1. Я полагаю, что нашу беседу лучше всего начать с обсуждения
 2. Ваши условия нас полностью устраивают. 3. Мне поручено выяснить... .
 4. Позвольте мне от имени нашего отдела поблагодарить Вас за активное участие в сегодняшнем совещании и выразить надежду на наше дальнейшее сотрудничество. 5. Мы вынуждены отказаться от Вашего предложения. 6. Давайте подведём итоги и обобщим наши договорённости. 7. Я думаю, Вам хорошо известны причины, побудившие меня встретиться с Вами, поэтому я предлагаю сразу перейти к обсуждению возможных путей разрешения конфликта. 8. В принципе мы согласны с большинством высказанных предложений, но у нас есть замечания. 9. Мы высоко ценим Ваши усилия и вклад в наше совместное предприятие.

3. Прочитайте отрывок из повести Л. Словина «Подставное лицо». Можно ли разговор между оперативным сотрудником полиции Денисовым и дежурной по камере хранения рассматривать как деловую беседу? Каковы существенные характеристики деловой беседы?

- Вчера была выемка вещей из ячеек? – спросил Денисов.

- А как же!

- Ячеек освободили много?

- Полно....

- А из восьмьсот девяносто шестой изымали?

- Сейчас, – дежурная достала из висевшего над головой шкафчика растрёпанную книгу. – Точно, изымали...

- Что там лежало, в ячейке?

- Портфель и целлофановый пакет.

Женщина собралась захлопнуть книгу, но Денисов спросил:

- Посмотрите, шифр записан? На какой тогда была закрыта ячейка?

Палец дежурной скользил по строчкам.

- Когда изымаем, шифр обязательно указываем, – она поправила очки. – Пожалуйста... Шифр «Б-042».

4. Определите, в чем проявляются нарушения этикетных норм и чем можно объяснить причины этих нарушений. Какие принципы эффективной речевой коммуникации нарушены героями отрывков?

1. В 1912 г. Есенина действительно приняли более чем холодно, а ведь он – крестьянский самородок – приехал покорять Петербург! Как-то на каком-то чопорном приеме Зинаида Гиппиус, наставив лорнет на его валенки, громко одобрила их: «Какие на Вас интересные гетры!». Все присутствующие покатались со смеха.

«Очень мне обидно было и горько, – говорит Есенин. – Ведь я был доверчив, наивен» (И. Одоевцева).

2. – А кто сегодня ночью, – перебиваю я Бунина, – кто так яростно бушевал, что всех в доме разбудил?

– Разбудил? Неужели? Вера Николаевна куда-то засунула мои ночные туфли. У нее страсть все прятать. Вот я и спрашивал ее через стену. Она ведь глухая, не слышит. Но разве я уж так яростно орал?

– Да, орали яростно и бранились еще яростнее. Во всеуслышанье.

– А меня, представьте себе, никто даже упрекнуть не посмел. Вот что значит быть Нобелевским лауреатом.

Он самодовольно улыбнулся (И. Одоевцева)¹⁹.

5. В письменной форме подготовьте деловые беседы для следующих ситуаций:

1) следователь проводит профориентационную беседу с выпускниками школ о важности и сложности своей профессии;

2) начальник отдела в рамках организационной беседы контролирует ход оперативно-разыскных мероприятий, проводимых подчинёнными оперативными уполномоченными.

Помните о диалогичности беседы. Придайте содержанию вопросно-ответную форму.

§ 2.4. Основы ораторского мастерства. Основные этапы публичного выступления

Многовековой опыт произнесения публичных речей способствовал появлению правил, следуя которым человек мог подготовиться к выступлению. В античном мире наиболее чётко сформулировал эти правила и подвёл под каждое из них теоретическую базу Аристотель.

Составляющими компонентами ораторского мастерства являются: владение материалом (что говорить); грамотная речь (соблюдение

¹⁹ Букина Т.Г. Риторика: теория и практика публичного выступления: учебное пособие. Екатеринбург: Уральский юридический институт МВД России, 2020. С. 74.

лексических, грамматических, орфоэпических норм русского литературного языка); словарный запас; композиция (принципы построения); владение собой (как говорить); естественность поведения оратора; техника речи (дикция, темп, интонация, голос); контакт с аудиторией; образ оратора (кто говорит); одежда; положение сидя или стоя; выражение лица (мимика); жесты.

Все риторические параметры речи должны соответствовать её цели, обеспечивая необходимую оратору реакцию адресата. Решению этой задачи служат четыре закона общей риторики:

Первый закон – закон гармонического диалога оратора и слушателей, включает в себя наличие общей заинтересованности в теме.

Второй закон – закон ориентации адресата в структуре речи. Сущность данного закона сводится к тому, что важно не только дать слушателям тему речи и её план (последний соблюдается далеко не во всех речевых жанрах), но и периодически давать им понять, в какой части речи Вы находитесь.

Третий закон – закон эмоциональности речи. Эмоции являются надёжным фундаментом эффективной коммуникации, позволяют быстрее установить контакт с аудиторией.

Четвертый закон – закон положительной психологической настройки слушателей, являющийся одним из важнейших аспектов эффективного общения, способствующий созданию комфортной атмосферы.

Из четырёх основных законов общей риторики первый – **закон гармонического диалога оратора и слушателей** – является главным, а три остальных раскрывают его и служат средствами его реализации.

Со времён античности по настоящее время можно выделять следующие этапы работы над текстом (согласно классическому риторическому канону).

1. Инвенция (лат. *invention* – изобретать). По Аристотелю, инвенция – это поиск способов убеждения, то есть, по сути, аргументов, доводов.

Данный этап включает в себя: обдумывание темы выступления, учёт особенностей аудитории, а также темперамента самого оратора.

Прежде всего, следует определиться с темой. И здесь действуют определённые правила. Тема должна быть:

- интересна оратору;
- известна оратору;
- интересна аудитории.

Следующий шаг – сбор материала. При подготовке к выступлению следует изучить разные источники по выбранной тематике (книги, учебники, статьи, монографии, исторические свидетельства, статистические данные, примеры из жизни и т.п.). Информация для оратора – почва, в которой

он находит идеи, чтобы прийти к собственному пониманию, видению проблемы. Нельзя просто пересказывать полученную информацию.

Составляя текст речи, оратор ориентируется не только на свои интересы, но и на аудиторию. Чтобы добиться поставленной цели, следует учитывать следующие характеристики предполагаемой группы слушателей (возраст пол, национальность, уровень образования и профессиональные интересы, настроение и т.д.)

2. Диспозиция (от лат. *dispositio* – расположение) – учение о соразмерном членении и организации материала. На этом этапе подготовки нужно структурировать текст выступления. Классической считается пятичастная композиция. Охарактеризуем её составляющие.

Зачин. Как правило, это одна фраза, позволяющая привлечь внимание, наладить контакт с аудиторией, настроить слушателей на восприятие речи, создать нужную оратору атмосферу. В качестве зачина может использоваться:

- *комплимент аудитории:* «Рад приветствовать всех, кто нашёл время посетить нашу встречу», «Смотрю на вас и понимаю, что пришёл не зря и встреча будет интересной».

- *история:* «Однажды философ Ксанф, рабом которого был Эзоп, пригласил гостей и попросил Эзоп приготовить обед: в первый день самый плохой, во второй – самый лучший. В первый и во второй день на первое, второе и третье Эзоп приготовил язык. Итак, сегодня мы попытаемся понять: что же такое язык».

- *личное переживание:* «Высказываться сложно, – ровно месяц назад я понял значение этой фразы, когда мы с женой стали родителями» (А. Галинский).

- *неожиданный вопрос:* «Что бы Вы назвали самой лучшей вещью в мире? А что самой худшей?.. В своё время Эзоп назвал именно язык одновременно и самой лучшей, и самой худшей вещью в мире...».

Вступление. Основная цель вступления – привлечь внимание и подготовить аудиторию к восприятию основной части. Чаще всего встречаются следующие варианты вступления.

Место, время, цель: «Мы собрались сегодня в этом памятном для всех россиян месте, чтобы отдать дань уважения тем, кто не жалея жизни защищал нашу свободу».

Апелляция к интересам слушателей: «Я рад сегодня вместе с вами стать участником события, что войдет в историю как величайшее шествие за свободу в истории нашей Родины» (М.Л. Кинг. У меня есть мечта).

Во вступлении можно использовать цитату, логически связанную с темой выступления, рассказать анекдот «в тему», начать с серии вопросов и в основной части дать на них ответы и т.п.

Основная часть. Цель этой структурной части – раскрыть тему, выявить связь между явлениями и фактами, доказать основную мысль выступления. Способы расположения материала могут быть следующими.

Дедуктивный – от общего к частному, от положения к ситуации.

Индуктивный – от частного к общему, от фактов к формулировке общего положения.

Ступенчатый – постепенное, «ступенчатое» подведение к выводу. При такой подаче материала рассматриваемые вопросы обладают самостоятельностью, но при этом каждый предыдущий вопрос является отправной точкой для последующего. Предложения и абзацы в таких текстах часто связаны лексическим повтором. Такой структурный метод хорошо подходит речам, цель которых – информировать слушателей о чём-либо.

Сопоставительный – сравнение различных факторов, событий, мнений.

Концентрический – материал располагается вокруг одной основной проблемы.

Исторический – материал располагается в строго хронологическом порядке, что позволяет проследить, как протекало событие или развивалось явление, и выявить произошедшие изменения.

Важным элементом основной части является **аргументация** – это процесс обоснования основной мысли. Основные требования, предъявляемые к аргументу, – истинность, убедительность, непротиворечивость.

Важно помнить, что аргументов не должно быть слишком много. 3-5 – оптимальное количество для обоснования мысли. При этом важно помнить, что доводы следует располагать в определённой последовательности: сильный – средний – самый сильный (так называемое «правило Гомера»). Таким образом, сильный аргумент в начале речи увлекает аудиторию. Средний позволяет соглашаться / не соглашаться, принимать / ставить под сомнение слова оратора. Сильный довод в конце рассуждения – это логическая «точка», опровергнуть которую крайне сложно.

В настоящее время существует множество классификаций аргументов. Существует разделение аргументов на общезначимые (теоретические и эмпирические) и контекстуальные. А.А. Волков в «Курсе русской риторики» выделяет аргументы к реальности, норме, личности и рациональный аргумент²⁰. Профессор А.К. Михальская выделяет рациональные, этические, эмоциональные аргументы²¹.

Рациональные аргументы – аргументы, основанные на фактах, логических операциях (определения, примеры и т.д.).

Этические аргументы – аргументы, как правило, основанные на приёме «превращайте обсуждение идей в обсуждение людей». Он заклю-

²⁰ Волков А.А. Основы русской риторики: учебное пособие для вузов. М., 2005. 345 с.

²¹ Михальская А.К. Основы риторики: Путь от мысли к слову: учебное пособие. М.: Просвещение, 1996. 416 с.

чается в том, что хвалят или критикуют носителя идеи (личность говорящего), а потом уже и саму идею. Эти аргументы ещё называют «к доверию / к недоверию».

Патетические (эмоциональные) аргументы воздействуют на эмоции, личные интересы и потребности убеждаемого, указывают на последствия его действий с точки зрения пользы или вреда, выгоды или её отсутствия.

И.А. Стернин в книге «Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить» приводит некоторые правила эффективной аргументации²².

1. Обращайтесь к фактам и примерам, вызывающим эмоции, а не к самим эмоциям.

2. Не злоупотребляйте логическим давлением.

3. Обращайтесь к жизненно важным для слушателей фактам.

4. Используйте парадоксальные аргументы.

5. Отвлекайтесь немного от изложения, чтобы аудитория не уставала.

6. Показывайте аудитории свою образованность.

7. Будьте кратки.

8. Предвидьте возражения и включайте их в речь.

9. Ссылайтесь на авторитеты.

10. Используйте наглядные примеры, статистические данные.

11. Визуализируйте речь.

Заключение. Цель – подвести итог, сделать обобщённый вывод по теме. Основное правило – заключение должно перекликаться со вступлением. Варианты заключения могут быть различными: пожелание, прогноз, призыв, обобщение (сжатый повтор).

Концовка. В античной практике конец речи обозначался словом *Dixi* («Я сказал»). В практике современной риторики последняя структурная часть включает похвалу или благодарность аудитории, комплимент ей, выражение надежды на встречу. Цель – усилить интерес к теме, закрепить впечатление, показать, что время потрачено не зря.

Категорически нельзя в начале и конце речи говорить фразы: «Извините, я не оратор...», «Может быть, я не очень хорошо...», «Возможно, тема будет / была интересна не всем...». Не программируйте коммуникативную неудачу.

Следует помнить, что самую важную информацию располагают в начале или в конце речи (по «закону края», сформулированному Германом Эббингаузом), поэтому эффективной считается рамочная структура выступления.

²² Сударкина Е.Ю. Риторика: учебное пособие. Владим. гос. ун-т им. А.Г. и Н.Г. Столетовых. Владимир: Изд-во ВлГУ, 2021. С. 32.

3. Элокуция (от лат. *elocutio* – украшать) – третий этап подготовки к выступлению. После того как Вы определились с темой, сформулировали тезис, подобрали аргументы, структурировали материал, следует работа с текстом. «Украшение» речи включает два этапа.

Редактура текста, то есть его проверка на наличие ошибок и соответствие коммуникативным качествам. Публичное выступление должно быть максимально грамотным, начиная с произношения слов, расстановки ударений и заканчивая точностью донесения мысли. Соответственно, оратор должен на достаточно высоком уровне владеть культурой речи, знать и соблюдать языковые нормы, коммуникативные качества, речевой этикет.

Придание речи выразительности заключается в использовании в речи изобразительно-выразительных средств (тропы и фигуры речи). Выразительная речь зрима, осязаема. Она лучше запоминается, порождая в слушателях ответную реакцию. Невыразительная речь скучна.

Два последних этапа классического риторического канона включают запоминание и произнесение (*memoria* и *actio*).

4. Запоминание (меморио) включает в себя заучивание речи. Этот этап более других зависит от индивидуальных особенностей личности оратора. Другая отличительная черта данного этапа – широкая самостоятельность будущего выступающего в выборе способов, приемов и временных рамок усвоения и закрепления в памяти материала своего выступления. Наиболее важно здесь определиться с временным интервалом, который потребуется для подготовки сообщения или доклада.

5. Ацио («произнесение»). На этом этапе выступающий должен задуматься о том, как будет звучать его речь и каким его увидит аудитория. Дикция, интонация, темп речи, паузы, поза оратора, мимика, жесты – вот неполный перечень того, что должен учитывать каждый, прежде чем выйти к слушателям.

В теории риторики выделяются три условия, способствующих достижению успеха оратором во время его публичного выступления:

- 1) свободное владение материалом (что говорить);
- 2) контролирование своего состояния и речи в процессе выступления (как говорить);
- 3) образ оратора (кто говорит).

Следует подчеркнуть, что современное публичное выступление не просто монолог, а диалогизированное единство.

К основным способам придания тексту диалогичности относятся: обращение, императив (побуждение воспринимается как косвенное обращение), вопросно-ответное единство, вводные конструкции, риторический вопрос, слова с семантикой единства (наши, общий, вместе, совместно и пр.) разговорная стилистика, предполагающая использование синтаксических конструкций и лексики, характерных для бытового общения, что де-

лает речь более простой для восприятия и создаёт эффект неформального общения, принятого среди друзей.

Следует помнить, что все эти приёмы должны звучать не как хорошо отрепетированная заготовка, а как нечто спонтанное, возникшее в результате общения с аудиторией.

Если оратор соблюдал все требования к подготовке публичной речи, то во время выступления перед аудиторией он будет чувствовать себя уверенно.

1. Сформулируйте ответы на основные вопросы по теме.

1. Дайте определение ораторской речи. Какие виды ораторской речи Вы знаете?

2. Назовите этапы подготовки к конкретному выступлению. Опишите действия оратора на каждом этапе.

3. Охарактеризуйте виды выступлений по цели.

4. Назовите виды выступлений по форме.

5. Расскажите о композиции публичного выступления.

6. Какие можно использовать зачины для привлечения внимания аудитории?

7. Опишите виды заключений.

8. Какие концовки рекомендуется использовать в публичном выступлении?

9. Какие Вы знаете условия, способствующие достижению успеха оратором во время его публичного выступления?

10. Назовите приемы управления вниманием аудитории.

11. Поделитесь собственным опытом выступления перед большой аудиторией.

2. Определите, какие приёмы диалогизации использованы в предложенных отрывках.

1) «Угроза все ближе, но у нас ещё есть время исправить ситуацию. Совместно мы можем принять те решения, которые обеспечат подписание мирного соглашения».

2) «Нужно достойно ответить на вызовы, которые бросает нам современный мир. Какие? Опасность распространения новых вирусов, возможный экономический кризис, паника на рынке ценных бумаг».

3) «Я не отношусь к числу европейских лидеров, во всяком случае, они (европейские лидеры) так не считают».

4) «Каждый из вас, молодых, по-своему уникален, по-своему талантлив, по-своему незаменим. В ваших руках будущее страны! Не опускайте руки, идите вперед, старайтесь заглянуть за горизонт!»

3. Почему не состоялся эффективный деловой диалог между начальником и подчинённым? Как Вы можете охарактеризовать говорящего?

Дездемонов причесался, поправил жилет, кашлянул в кулак и пошел. Все притаили дыхание. Войдя в кабинет, Дездемонов остановился у двери и дрожащей рукой провёл себя по губам: ну, как начать? Под ложечкой похолодело и перетянуло, точно поясом, когда он увидел лысину со знакомой черненькой бородавкой... По спине загулял ветерок... Это не беда, впрочем; со всяким от непривычки случается, робеть только не нужно. Смелей! «Э-э-э... чего тебе?» Дездемонов сделал шаг вперёд, шевельнул языком, но не издал ни одного звука: во рту что-то запуталось. Одновременно почувствовал депутат, что не в одном только рту идет путаница: и во внутренностях тоже. Из души храбрость пошла в живот, пробурчала там, по бёдрам ушла в пятки и застряла в сапогах. А сапоги порванные... Беда! «Э-э-э, чего тебе? Не слышишь?» – «Гм... Я ничего. Я только так. Я, Ваше -ство, слышал... слышал». (Чехов А.П. Депутат, или Повесть о том, как у Дездемонова 25 рублей пропало).

4. Запишите в тетради задачи вступления:

- сообщить слушателям общие сведения по обсуждаемой теме;
- ввести в тему речи;
- назвать проблему, которой будет посвящено выступление и обосновать ее актуальность;
- заинтересовать слушателя;
- подготовить к восприятию текста;
- чётко сформулировать свою точку зрения на проблему.

Включите в этот перечень собственные наблюдения по подготовке вступления к публичному выступлению.

5. Составьте текст пятиминутного выступления на тему: «Моя самая большая неудача стала победой». Условия:

- 1) аудитория – молодежь до 22 лет;
- 2) цель – мотивировать;
- 3) текст диалогизированный;
- 4) используйте 2-3 средства выразительности;
- 5) аргументация должна соответствовать цели, замыслу и аудитории.

§ 2.5. Основы полемического мастерства. Искусство спора

Полемическим мастерством называют владение основами ведения спора, знание предмета спора, его сущности и видов.

Спор – столкновение взглядов на один и тот же предмет.

Единой классификации споров не существует, однако к основным факторам, которые влияют на особенности ведения спора и его вербального оформления, относят следующие: цель, количество участников, форма проведения.

По количеству участников споры подразделяются на группы: *монолог* (спор с самим собой, внутренний спор), *диалог* (два спорщика, например, диалоги Сократа и Платона, Эйнштейна и Бора, Демосфена и Цицерона), *полилог* (групповой или даже массовый спор). Во время полемики поединка каждая из сторон пытается любыми средствами, как на войне, доказать свою позицию.

По форме проведения различают *устный и письменный споры*.

Спор может проходить под руководством специалиста, тогда это – *организованный спор*; *неорганизованный спор* проходит стихийно и часто малопродуктивен.

По цели выделяют *спор ради спора* (участники такого спора чаще всего просто стараются блеснуть красноречием, если в какой-то мере таким обладают, им не важен предмет спора, не важно о чём и с кем спорить) *спор для поиска истины* (наивысшая форма спора ради благородной цели, несомненно несущей большую пользу, участники такого спора испытывают неподдельное наслаждение благодаря расширению кругозора и интеллектуальных возможностей), *спор для убеждения* (спорщик либо сам верит в то, о чём спорит, либо не верит), *спор для победы* (полемика, полемисты не ставят поиск истины своей целью и убеждать оппонента не намерены, их цель – победить противника любым способом, эффективно воздействующим на оппонента).

Одной из лучших книг, посвящённых спору, до сих пор является книга «Искусство спора», написанная почти сто лет назад Сергеем Иннокентьевичем Поварниным.

Спор как форма общения разнороден. Выделяют несколько жанров дискуссионной речи: дискуссия, полемика, дебаты, диспут.

Дискуссия (от лат. *discussio* – рассмотрение, исследование) – одна из форм спора как словесного состязания, это обмен мнениями, высказываемыми несколькими лицами в отношении какого-либо предмета с целью достижения единого взгляда на этот предмет.

Для достижения наибольшей эффективности дискуссии необходимо соблюдать определенные требования²³.

Предмет дискуссии должен быть известен каждой из сторон, чтобы продуктивный диалог не превратился в демагогию, чтобы участники имели возможность сформулировать своё отношение к проблеме, выстроить чёткую систему аргументации.

²³ Сударкина Е.Ю. Риторика: учебное пособие. Владим. гос. ун-т им. А.Г. и Н.Г. Столетовых. Владимир: Изд-во ВлГУ, 2021. С. 77–78.

Тема нуждается в чёткой формулировке, в ней необходимо отразить противоположные точки зрения и дать стимул к обмену ими.

Ведущий (если есть) должен уметь не только создать атмосферу, но и направить дискуссию, подогревая интерес сторон к её продолжению.

К дискуссии *обе стороны должны быть готовы*. Нужно не только подобрать аргументы, но и суметь их правильно донести.

Участники дискуссии должны уметь слушать оппонента. Да, именно этот навык часто помогает увидеть слабые стороны в защите соперника и сделать минусы противника своими плюсами.

Нужно *уважать* мнение противоположной стороны.

Следует научиться *задавать* вопросы. Участники дискуссии должны видеть моменты перехода оппонента от аргументации к уловкам, манипулятивным приёмам и уметь *противостоять* им.

Полемика (от греч. *polemikos* – воинственный) – публичный жанр с целью защитить свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента.

Дебаты имеют цель проанализировать как можно больше разных точек зрения и сопоставить их, а не настаивать на своей точке зрения. Они призваны дать возможность участникам и слушателям получить и ранжировать некоторые аргументы для последующего обсуждения и принятия решения в будущем.

Диспут (от лат. *disputare* – обсуждать, спорить) – разновидность публичного обсуждения, происходящего в форме борьбы мнений между его участниками. Участники диспута обсуждают проблему, по которой у них нет единой точки зрения и заранее подготовленного ответа.

Условия достижения успеха в полемике

Проведение спора будет успешным при том условии, если участвующие в нем стороны, понимают и осознают *предмет* своей *poleмики*. Предметом спора именуется такие положения или тезисы, верность которых устанавливается при помощи обмена противоположными мнениями или путем сопоставления разными точками зрения. Обязательным остается обозначение предмета дискуссии участвующими в ней сторонами. Однако в ряде случаев предмет полемики может корректироваться или обновляться во время начавшегося обсуждения затронутой темы. На практике спор может менять предмет, который перемещается в эпицентр дискуссии.

В этом можно усмотреть одну из ошибок проведения дискуссии: если спорящие уклоняются от основного ее предмета, проведение спора лишается рационального обоснования, смещается в эмоциональную сторону. Полемисты уже не стремятся установить объективную истину, а главным образом стремятся морально подавить своих оппонентов, представив себя в выгодном свете во мнении окружающих.

Таким образом, следует уяснить два основных правила разрешения ситуации спора: полемисты должны четко осознавать предмет проявив-

шихся разногласий на всем протяжении дискуссии, обязаны *удерживать в фокусе своего внимания оспариваемые положения*, придерживаться принципиальных позиций и взглядов.

Необходимо помнить, что в случае нечеткой и противоречивой позиции одной из сторон, проведение продуктивной полемики остается невозможным. Большое значение для рационального исхода дискуссии имеет *наличие общих исходных позиций и установок по поводу смысла обсуждаемых вопросов*. Подобное правило не следует смешивать с наличием единой и устраивающей всех точки зрения проблемным аспектам предмета спора. Полемистов объединяет не наличие общего мнения, а осознание общей для всех участников цели проведения спора. Полемизирующие стороны должны быть нацелены на поиск разумного решения. Они совместно стремятся выработать правильное решение и найти коллективный ответ на спорный вопрос, тем самым добиться истины в проблемной ситуации.

Для этого участники спора должны обладать навыками и умениями *верного применения понятийного и категориального аппарата* во время проведения полемики. В процесс спора необходимо уметь определить и использовать ключевые, опорные понятия, прямо связанные с предметом предстоящей полемики. Должны быть грамотно сформулированы понятные противоположной стороне термины, без использования которых нельзя обойтись при обсуждении.

По отмеченным причинам в самом начале полемики уточняются значение основных терминов и категорий, достигается взаимопонимание относительно содержащегося в них смысла. Недопустимо множественность и неоднозначность в понимании слов и словосочетаний, которые используются при проведении полемики.

Подобная ошибочная практика при расплывчатом употреблении терминов затрудняет общение, порождает недоразумения и превращает рациональный спор в эмоциональную беспредметную перебранку. Из чего следует, что в процессе полемики ее стороны должны оказывать *уважение друг к другу*. Нетерпимость к людям с иными взглядами и принципиальными позициями остается одним из основных причин невозможности достижения истины по итогам проведенной дискуссии.

В свою очередь, достойное отношение к оппоненту, стремление понять его аргументацию позволяют на деле достичь позитивного результата. Важными условиями цивилизованной полемики являются *сохранение выдержки и самообладания во время обсуждения затронутых вопросов*. Преобладание эмоций и аффектов над разумом также подрывает перспективы успешного завершения дискуссии. В этом случае становится невозможным своевременный анализ действий противоположной стороны, отсутствует способность подбора важных доводов. В противовес чему сохранение хладнокровия ведет к сохранению ясности мыслей и успешному применению приемов аргументирования оппонировавшей стороны. Именно

таким образом достигается победа в споре или вырабатывается компромисс в дискуссии или полемике.

В профессиональной деятельности следует использовать отдельные полемические приёмы или уловки.

Уловкой считается любое действие, которое помогает спорщику усилить свою позицию и ослабить позицию оппонента. Полемисту в профессиональной деятельности следует стараться избегать срывания спора (не перебивать, дать оппоненту высказаться и уметь выслушать противоположную точку зрения, не шуметь, не дёргаться, не кривляться и т.д.), избегать выхода из спора (не стараться уйти, не завершив обсуждение, в случае отсутствия аргументов), не использовать так называемые «палочные доводы» и «довод к городовому». «Довод к городовому» и «палочный довод» – уловки, суть которых сводится к тому, что оппонент не столько разбирает слова противника, сколько ссылается на те мотивы, которые заставили их высказаться: «Вы говорите из жалости к нему»; «Вас заставляют так говорить интересы данной организации»; «Вы преследуете личные интересы» и т.д. Другие тактики полемиста определяются следующими аспектами вербального поведения: не стараться опорочить или оклеветать оппонента, используя инсинуации, не отвечать вопросом на вопрос, не ссылаться на авторитеты, не гиперболизировать и т.д.

Предпочтительнее использовать *логические приёмы, софизмы*, лишь формально кажущиеся правильными умозаключениями, основанные на преднамеренно неправильном подборе исходных положений. Например, софизм, построенный на ложном аргументе: «То, что ты не терял, у тебя есть. Деньги ты не терял, значит, они у тебя есть».

К психологическим приёмам в споре относят такие приёмы, которые учитывают слабости человеческой психики, хитрость, обман, грубое отношение к оппоненту, лесть, шантаж, сравнение несопоставимых понятий, ставку на ложный стыд и т.д.

Овладение полемическим мастерством – задача сложная, но необходимая для профессиональной состоятельности. Необходимо обучаться и почувствовать в обсуждении актуальных вопросов, знать основные методы полемического мастерства, уловки, стратегии и т.д.

1. Сформулируйте ответы на основные вопросы по теме.

1. Что такое полемика?
2. Назовите наиболее часто встречающиеся виды спора.
3. В чём основное отличие полемики от других видов спора?
4. Дайте определение понятию «полемическое мастерство». Можете ли Вы дополнить его?
5. Назовите примеры самых ярких споров. Сможете ли Вы придумать собственный пример?
6. Существует единая классификация споров, не так ли?

7. Можете ли Вы назвать факторы, влияющие на особенности спора?
8. Каким образом полемическое мастерство влияет на успешную профессиональную деятельность?
9. Что такое прямая полемика?
10. Что такое скрытая полемика?
11. Каким специалистам необходимо обладать полемическим мастерством?
12. Что такое уловка?
13. Какие логические приёмы Вам известны?
14. Какова эффективность психологических приёмов?

2. Познакомьтесь с отрывком из книги Цицерона «Оратор». Что общего, по его мнению, между ораторской речью и искусством спора, чем они отличаются?

Итак, я полагаю, что совершенный оратор должен не только владеть свойственным ему искусством широко и пространно говорить, но также обладать познаниями в близкой и как бы смежной с этим науке диалектики. Хоть и кажется, что одно дело речь, а другое спор, и что держать речь и вести спор вещи разные, – однако суть и в том и в другом случае одна, а именно – рассуждение. Наука о разбирательстве и споре – область диалектиков, наука же о речи и ее украшениях – область ораторов. Знаменитый Зенон, от которого пошло учение стоиков, часто показывал различие между этими науками одним движением руки: сжимая пальцы в кулак, он говорил, что такова диалектика, а раскрывая руку и раздвигая пальцы – что такую ладонь напоминает красноречие. А еще до него Аристотель сказал в начале своей Риторике, что эта наука представляет параллель диалектике и они отличаются друг от друга только тем, что искусство речи требует большей широты, искусство спора – большей сжатости.

3. Всегда ли целесообразно уступать в споре, как предлагает А. Линкольн? Аргументируйте свое мнение. Согласны ли Вы с выводом Д. Карнеги?

Д. Карнеги пишет о том, как президент США А. Линкольн однажды упрекнул молодого офицера за то, что тот сильно повздорил со своим товарищем: «Ни один человек, который решил действительно преуспеть в жизни, – внушал он (Линкольн), – не должен тратить время на личные споры, не говоря уже о том, что он не должен позволять себе выходить из себя и терять самообладание. Уступайте в крупных вопросах, если чувствуете, что и Вы, и Ваш собеседник по-своему правы, уступайте и в более мелких вещах, даже наверняка зная, что правы только Вы. Лучше уступить дорогу собаке, чем допустить, чтобы она укусила Вас. Даже убийство собаки не вылечит от укуса». «Единственный способ одержать верх в споре – это уклониться от него», – делает вывод автор.

4. Определите в тексте практические примеры уловок, применяемых в полемическом поединке.

Уважаемые собравшиеся!

Сегодня мы обсуждаем проблему запрета усыновления детей из России иностранными гражданами. Но, прежде всего, хотелось бы обратить внимание на несовершенство избирательной системы нашей страны, наличие многих недостатков которой не позволяет гражданам избрать квалифицированных парламентариев. Надо сначала обсудить недостатки избирательной системы, а уже потом вести речь о проблеме усыновления детей. Что касается наших оппонентов, то истинным их желанием назовем стремление прославиться и нажать себе на этой теме несомненный политический капитал. Кроме того, многие сторонники запрета на усыновление российских детей гражданами зарубежных государств сами не обладают жизненным опытом и широким кругозором, большинство из них относится к жителям провинции, ввиду чего уровень их культуры и образования весьма низок. Ведь именно поэтому противники зарубежного усыновления хотят ограничить возможность российских детей проживать в комфортных условиях и строить свою счастливую жизнь. Тем более, что заседание комиссий по усыновлению проходит в регионах, которые распределены по различным часовым поясам и климатическим зонам, что тоже накладывает отпечаток на своевременность принимаемых решений.

Уловки, которые необходимо обнаружить в тексте:

1. *Уход в сторону, навязывание своего предмета обсуждения.*
2. *Обсуждение личных качеств или поступков оппонента.*
3. *Искажение смысла высказывания оппонентов.*
4. *Обсуждение частных аргументов, не имеющих отношения к решению основного вопроса.*

5. Определите в тексте практические примеры приемов, применяемых в полемическом поединке.

Хотелось бы, чтобы наш коллега дал точный и недвусмысленный ответ: согласен ли он с тем, что Российская Федерация несет ответственность по юридическим обязательствам Советского Союза? Вы желаете знать о праве Германии на возмещение нанесенного ей ущерба – так почему же не желаете определить масштаб культурных ценностей, похищенных или вывезенных из СССР во время Великой Отечественной войны? Вы же гражданин России, ветеран военной службы, который многие годы отдал служению Отечеству. Тем более, что ветеранские организации и их лидеры однозначно высказываются против передачи зарубежным странам военных трофеев, взятых Красной Армией в период военных действий. Сейчас Вы призываете вернуть Германии культурные ценности, но пять лет назад в своей публикации обосновывали необходимость проведения расследования по поводу вывоза из СССР в годы войны сокровищ «Янтарной комна-

ты». Нам предлагают предоставить народам Европы возможность знакомства с шедеврами мировой культуры, оказавшимися в СССР, а затем и в Российской Федерации. Почему же граждан России следует при этом лишать такой возможности?

1. *Выяснение принципиальных позиций оппонента по спорному вопросу.*

2. *Использование психологических доводов: а) к человеку (обращение к личным качествам или поступкам); б) к публике (апелляция к чувствам); в) ссылка на авторитет.*

3. *Сопоставление утверждений оппонента с его поступками.*

4. *Перехват инициативы, атака вопросом.*

6. Разделитесь на две команды. Силами своей команды подготовьте вступительную речь на каждую из тем.

Задание 5.2. Аргументируйте данную Вам точку зрения. Будьте готовы опровергнуть точку зрения соперника. Используйте следующие фразы, вводящие контраргумент:

Безусловно, такая позиция имеет право на существование, но я считаю, что ...

Я категорически не согласен / не согласна с этой точкой зрения, потому что ...

Мне кажется, справедливо обратное: ..., потому что ...

1. Смертная казнь: за и против.

Команда 1: Вы поддерживаете введение смертной казни повсеместно.

Команда 2: Вы выступаете за мораторий на смертную казнь.

2. Ужесточение наказания – путь к искоренению преступности.

Команда 1: Вы выступаете против ужесточения наказания, но за активные меры по предотвращению преступности.

Команда 2: Вы выступаете за ужесточение наказания за тяжкие преступления.

3. Нужен ли России суд присяжных?

Команда 1: Вы придерживаетесь мнения о том, что суд присяжных оправдывает своё существование в России.

Команда 2: Вы придерживаетесь точки зрения, что судьбоносные решения не могут приниматься присяжными, не имеющими юридического образования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Учебное пособие «Риторика» ориентировано на то, чтобы сформировать у обучающихся умения и навыки в области теории и практики риторики, необходимые для подготовки убедительного, эффективного публичного выступления в сфере профессиональной деятельности. Риторическая подготовка сотрудника органов внутренних дел, обучение его полемическому мастерству является актуальной необходимостью в контексте профессиональной деятельности полицейских. Языковая подготовка сотрудника органов внутренних дел требует развития у него умения планировать и корректировать своё речевое поведение, находить тактики вербального взаимодействия с любыми типами коммуникантов и воплощать эти тактики адекватными языковыми средствами всех уровней: от уровня фонетики с учётом просодического оформления до уровня текста, который композиционно формируется в соответствии с определённым дискурсивным текстотипом при наличии коммуникативного каркаса.

Сотрудник органов внутренних дел, общаясь с населением, должен уметь доносить информацию сообразно ситуации взаимодействия, выбирая оптимальные коммуникативные стратегии и тактики, находя те языковые средства, которые в доступной форме, соблюдая логику и внутреннюю текстовую связь, позволят ему вести эффективный диалог с получателем сообщения.

Обучающимся в пособии предлагаются такие виды работ, которые позволят им удовлетворить основные коммуникативные потребности в профессиональной сфере, демонстрируя различные способы аргументирования в монологической, диалогической и полилогической формах речи. Умения полемизировать и обосновывать свою точку зрения вырабатываются на базе уже сформированных навыков и умений в сфере владения русским языком на аналитико-синтетической основе работы с текстом.

Используемые в пособии материалы современны и информативны, способствуют формированию положительной мотивации к изучению русского языка и подязыка профессии. Текстовый материал способствует совершенствованию умений профессиональной коммуникации на русском языке. Таким образом, принцип профессиональной направленности реализуется через совокупность средств, с помощью которых реализуются коммуникативные потребности обучающихся, а также предлагаемых методов, с помощью которых происходит формирование коммуникативной компетенции в профессиональной сфере коммуникации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аристотель. Риторика / пер. с древнегреч. Н.Н. Платоновой. – Москва, 2017.
2. Абрамова, Н.А. Риторика : учебное пособие для специалитета / Н.А. Абрамова, И.А. Никулина. – Москва, 2020.
3. Беглова, Е.И. Риторика : учебное пособие / Е.И. Беглова. – Нижний Новгород : Нижегородская академия МВД России, 2019.
4. Букина, Т.Г. Риторика: теория и практика публичного выступления : учебное пособие / Т.Г. Букина. – Екатеринбург : Уральский юридический институт МВД России, 2020.
5. Волков, А.А. Основы русской риторики : учебное пособие для вузов / А.А. Волков. – Москва, 2005.
6. Грайс, Г.П. Логика и речевое общение / Г.П. Грайс // Новое в зарубежной лингвистике: лингвистическая прагматика. – Москва : Прогресс, 1985. – Вып. XVI.
7. Михальская, А.К. Основы риторики: Путь от мысли к слову : учебное пособие / А.К. Михальская. – Москва : Просвещение, 1996.
8. Петров, О.В. Риторика : учебник для студентов юридических учебных заведений / О.В. Петров. – Москва, 2006.
9. Пиз, А. Язык телодвижений / А. Пиз. – Москва, 2000.
10. Россельс, В.Л. Речь в защиту Семёновых // Основы судебного красноречия (Риторика для юристов) : учебное пособие / Н.Н. Ивакина. – Москва : Норма: ИНФРА-М, 2011.
11. Риторика : учебное пособие / сост. А.Р. Исхакова, Л.М. Миргалимова, Э.Ф. Файзуллина. – Казань : КЮИ МВД России, 2018.
12. Стернин, И.А. Практическая риторика / И.А. Стернин. – Москва, 2008.
13. Плевако, Ф.Н. Судебные речи / Ф.Н. Плевако. – Москва : Директ-Медиа, 2014.
14. Сударкина, Е.Ю. Риторика : учебное пособие / Е.Ю. Сударника. – Владимир : Изд-во ВлГУ, 2021.
15. Формановская, Н.И. Речевое общение: коммуникативно-прагматический подход / Н.И. Формановская. – Москва : Рус. яз., 2002.

*Учебное пособие
для иностранных слушателей*

Авторы:

Цыбакова Ольга Васильевна, Зайцева Наталия Николаевна

РИТОРИКА

Подписано в печать 27.02.2025. Формат 60×90 1/16
Усл. печ. л. – 4,81. Тираж 67 экз. Заказ № 961

Орловский юридический институт МВД России имени В.В. Лукьянова
302027, г. Орел, ул. Игнатова, 2