

РИТОРИКА

инаргалки



Учирлагдсан
ахлах сургуулийн
10-агийн 10-агийн
10-агийн 10-агийн

М. А. Невская

Риторика

шпаргалка

Марина Невская

Студенту без шпаргалки никуда! Удобное и красивое оформление, ответы на все экзаменационные вопросы ведущих вузов России.

Информативные ответы на все вопросы курса «Риторика» в соответствии с Государственным образовательным стандартом.

1. Понятие риторики

Риторика (греч. *rhetorike* – «ораторское искусство») – научная дисциплина, изучающая закономерности порождения, передачи и восприятия хорошей речи и качественного текста (Введение в культурологию. Курс лекций / Под ред. Ю. Н. Солонина, Е. Г. Соколова. СПб., 2003. С. 149—160).

В древности риторика понималась как искусство оратора, искусство устного публичного выступления, т. е. только в прямом значении слова. К пониманию риторики в широком смысле подошли лишь ближе к средневековью. Сегодня при необходимости отличить технику устного публичного выступления от риторики в широком смысле для обозначения первой используется термин «оратория».

Традиционная риторика («наука о хорошей речи», по определению Квинтилиана) была противопоставлена грамматике («науке о правильной речи»), поэтике и герменевтике. В отличие от поэтики в предмет риторики включалась только прозаическая речь и прозаические тексты. Кроме того, риторику отличал существенный интерес к убедительной силе текста и нечетко выраженный интерес к иным компонентам его содержания, которые не влияют на убедительность. Последнее отличает риторику от герменевтики.

Методологические отличия риторики от других филологических наук:

- 1) ориентация на ценностный аспект в описании предмета;
- 2) подчиненность этого описания прикладным задачам.

В **древнерусской литературе** выделялся ряд синонимов с ценностным значением, обозначающих «владение искусством хорошей речи»: благоязычие, доброречие, красноглаголанье, хитрословие, златоустие и, наконец, красноречие. В указанный период морально-этическая составляющая выступала в качестве ценностного элемента. В этом свете риторика становилась наукой и искусством приведения к добру, убеждения в хорошем посредством речи. Морально-этический компонент в современной риторике сохранился лишь в усеченном виде, хотя некоторые исследователи предпринимают попытки восстановить его значение. Предпринимаются и другие попытки – определять риторику, полностью удаляя из определений ценностный аспект. Существуют, например, дефиниции риторики как науки о порождении высказываний (такую дефиницию приводит А. К. Авеличев со ссылкой на У. Эко-Дюбуа). Устранение ценностного аспекта исследования речи и текста приводит к утрате специфики риторики на фоне описательных филологических дисциплин. Задачей филологических наук является полное описание предмета, которое предполагает дальнейшее прикладное использование. Однако описание также ориентируется на потребности речевой практики. Таким образом, важную роль, как и научная риторика, в системе риторических дисциплин, играет учебная (дидактическая) риторика, т. е. обучение технике порождения хорошей речи и качественного текста.

2. Логическое и литературное направление развития риторики

На всем протяжении развития определение риторики сводилось, по сути, к различиям в понимании того, какую именно речь следует считать хорошей и качественной. Здесь сложилось два основных направления. **Первое направление**, идущее от Аристотеля, связывало риторику с логикой и предлагало считать хорошей убедительную, эффективную речь. Аристотель определял риторику как «способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета». При этом эффективность сводилась к убедительности, к способности речи завоевать признание слушателей, заставить их действовать определенным образом.

Второе направление также возникло в Древней Греции. Представители этого направления (Исократ и некоторые другие риторы) были склонны считать хорошей богато украшенную, пышную, построенную по канонам эстетики речь. Следуя Ф. ван Эмерену, направление в риторике, берущее начало от Аристотеля, называют логическим, а от Исократа – литературным.

В эпоху эллинизма литературное направление укрепилось и вытеснило логическое на периферию дидактической и научной риторики. Это произошло в связи со снижением роли политического красноречия и повышением роли церемониального, торжественного красноречия после падения демократических форм правления в Греции и в Риме. В Средневековье такое соотношение продолжало сохраняться. Риторика стала замыкаться в сфере школьного и университетского образования, превращаться в литературную риторику. Она находилась в сложных взаимоотношениях с гомилетикой – учением о христианском церковном проповедничестве. Представители гомилетики то обращались к риторике, чтобы мобилизовать ее инструментарий для составления церковных проповедей, то вновь отгораживались от нее как от «языческой» науки («Риторика» «Кругосвет». Энциклопедия 2006). Преобладание декоративно-эстетического представления о собственном предмете углубляло отрыв риторики от речевой практики. На определенном этапе сторонники литературной риторики вообще перестали заботиться о том, годятся ли их речи для эффективного убеждения кого-либо. Данный процесс завершился кризисом риторики в середине XVIII в.

Соотношение сил изменилось в пользу логического направления во второй половине XX в., когда на смену старой риторике пришла неориторика, или новая риторика. Ее создатели были преимущественно логиками. В связи с этим наиболее весомую часть ее составила теория аргументации. Сферой интереса неориторики вновь была объявлена эффективность воздействия и убедительность речи и текста. В связи с этим неориторику иногда именуют неоаристотелевским направлением, особенно если речь идет о неориторике Х. Перельмана и Л. Ольбрехт-Тытеки («Риторика» «Кругосвет». Энциклопедия 2006).

Результаты, полученные в русле литературного направления, не были, однако, отвергнуты. Сегодня можно говорить о мирном сосуществовании и взаимном обогащении логического и литературного направлений при доминировании первого.

3. Предмет и задачи риторики

Предмет риторики сложен и неоднозначен. Соответственно, и круг задач варьируется в зависимости от его определения. Риторика исследует многовековую культуру действенного слова, которая является частью нас самих. Риторике можно рассматривать с различных позиций: как искусство речи и теорию этого искусства, как научную дисциплину, основанную на богатой культурной традиции, целостную программу преобразования идеи в слово, общую теорию мыслительно-речевой деятельности. Даже при беглом взгляде на историю риторики невозможно не заметить ее разветвленные связи с такими дисциплинами, как философия, эстетика, логика, этика, психология, социология, лингвистика, семиотика и т. д.

Прежде чем установить предмет риторики, необходимо учесть тот факт, что за 2,5 тыс. лет существования данной науки в качестве определения использовались сотни формулировок. **Среди них выделяют три основные направления.**

1. Первое, условно называемое греческим, трактует риторику как «искусство убеждения» (центральное понятие у Платона, Аристотеля).

2. Второе направление связано в большей мере с римской традицией понимать риторику как «искусство говорить хорошо». С этого времени в риторике усиливается интерес к литературно-языковому компоненту.

3. Третье характерно для средневековья и начального периода Возрождения, в нем риторика является «искусством украшения». В результате возрастания интереса риториков к литературному компоненту усилилась эстетическая характеристика речи, что в итоге привело к распаду единства логоса (мысли) и выражения (языка).

Каждое из перечисленных выше направлений, определяющих предмет и устанавливающих задачи риторики согласно ему, не может быть строго приписано определенному периоду развития данной дисциплины, они полноправно сосуществуют и отражают объект с разных сторон.

Предмет и задачи риторики также может быть определен исходя из литературного либо логического ее понимания. Новые представления о дисциплине отражаются в ряде современных определений риторики.

В русле логического направления риторика – это наука о способах убеждения, разнообразных формах преимущественно языкового воздействия на аудиторию, оказываемого с учетом особенностей последней и в целях получения желаемого эффекта (А. К. Авеличев); наука об условиях и формах эффективной коммуникации (С. И. Гиндин); убеждающая коммуникация (Й. Коппершмидт); наука речевых действий.

В русле литературного направления – это филологическая дисциплина, изучающая способы по-строения художественно-выразительной речи, прежде всего прозаической и устной; близко соприкасается с поэтикой и стилистикой (В. Н. Топоров).

4. Подразделения риторики

В науке традиционно различают общую и частную риторiku. **Общая** риторика представляет собой науку об универсальных принципах и правилах построения хорошей речи, не зависящих от конкретной сферы речевой коммуникации; **частная** – рассматривает особенности отдельных видов речевой коммуникации в связи с условиями коммуникации, функциями речи и сферами деятельности человека. В современной риторике термин «общая риторика» имеет также второе значение – одно из направлений неориторики (Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Риторика для юристов: Учебное пособие – Ростов н/Д.: изд-во «Феникс», 2002. С. 16—25). Начало использованию этого термина положил выход в свет книги Ж. Дюбуа «Общая риторика».

В античных учебниках риторики различались **три функциональных типа речи: совещательная** (склоняющая или отклоняющая), **судебная** (обвинительная или защитительная) и **торжественная, церемониальная или показательная** (хвалебная или порицающая) речь. **Совещательная речь** использовалась в политическом красноречии. Она должна была исходить из ценностных категорий полезного и вредного. **Судебная речь** основывалась на категориях справедливого и несправедливого, а **церемониальная** – на категориях хорошего и дурного. В Средние века преобладающим видом красноречия было церковное красноречие, исходившее из категорий угодного и негодного Богу (Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Риторика для юристов: Учебное пособие – Ростов н/Д.: Феникс, 2002. С. 16—25).

Статус различных сфер социальной коммуникации относительно уравнился только в новое время.

К традиционным видам красноречия добавились новые – **академическое, деловое и публицистическое** красноречие.

В настоящее время различают столько же частных риторик, сколько существует сфер коммуникации, функциональных разновидностей языка, а в ряде случаев – и более мелких функциональных подразделений (например, риторика телевизионного выступления является подразделом публицистической риторики).

В тот или иной период развития общества конкретные виды речевой коммуникации занимают доминирующее положение и оказывают наибольшее воздействие на сознание людей. Поэтому и изучающие их риторические дисциплины вызывают наибольший интерес. В настоящее время подобная роль отводится риторике средств массовой информации, политической и деловой (коммерческой) риторике.

В науке также существует подразделение риторики на **теоретическую, прикладную и тематическую**.

Теоретическая риторика – это раздел общей риторики, который занимается научным исследованием правил построения качественной речи. **Прикладная** же в данном случае использует уже найденные правила, закономерности и лучшие образцы наиболее успешных речей в практике обучения словесности. Эти два подразделения тождественны по содержанию научной и учебной риторике. **Тематическая** риторика получила распространение в США. Она изучает объединение различных видов словесности вокруг одной актуальной темы (например, выборов президента).

5. Части риторической разработки речи

Части (каноны) риторической разработки речи были определены еще в античности. Их состав на протяжении веков существенных преобразований не претерпел. Всего различают **пять канонов** (этапов риторического действия):

1) нахождение или изобретение материала речи или текста (*inventio*);

2) расположение, или композиция, материала (*dispositio*);

3) словесное выражение, или дикция (*elocutio*);

4) память, запоминание (*memoria*);

5) исполнение, произнесение (*actio*). Созвучно этому делению Н. Ф. Кошанский, профессор русской и латинской словесности в Царскосельском лицее, определял риторiku как науку об изобретении, расположении и выражении мыслей. **Первый этап** риторического действия по античному канону (*inventio*) **соответствует запрету** на создание нетворческой речи, на отсутствие в речи умственного усилия, «умственной восприимчивости», «изобретения», «нахождения истины». **Изобретение** – это рефлексия субъекта, осмысляющего объективную реальность, единственный способ плодотворного продолжения культурного диалога.

Диспозиция (*dispositio*) означает организацию,

построение речи как целостного произведения, достижение пропорциональности и законченности. Именно здесь происходит упорядочение частей в целом. Платон сравнивал речь с живым организмом: всякая речь должна быть составлена, словно живое существо – у нее должно быть тело с головой и ногами, причем туловище и конечности должны подходить друг другу и соответствовать целому. Аналогичными частями речи являются вступление, изложение, свидетельство, доказательство и выводы.

Третий этап риторического действия – **выражение** – означает словесное оформление речи, отбор слов и грамматических конструкций, украшение речи тропами и фигурами. Владение языковой культурой подразумевает умение правильно организовать свою речь с точки зрения грамматики, лексики, стилистики.

Память как способность воспроизводить прошлое считалась у древних одной из составных частей благоразумия. Риторика заключала в себе искусство запоминания истины. Однако память обременена, кроме того, еще и духовным измерением и осмыслением (Общая психология. Учеб. пособие для студентов пед. ин-ов под ред. В. В. Богословского и др. 2-е изд., перераб. и доп. М., Просвещение, 1973 С. 202). **Произнесение** – **последний этап** риторического канона, проявляющийся в речевом действии. Оно использует всю палитру невербальных выразительных средств, прежде всего интонацию и язык тела. Речь активна, она устремлена к действительности, к практике общения, служит организации целенаправленного поведения.

Все этапы риторического канона работают на «убедительность» лишь в системе, т. е. единстве взаимосвязанных и взаимообусловленных структурных элементов. В целом они реализуются в речи. Идеал античного оратора объединял в себе такие характеристики, как мудрость философа и тонкость диалектика, язык поэта и память юриста, голос и пластическую грацию трагика.

6. Нахождение или изобретение материала речи или текста (*inventio*)

Нахождение представляет собой совокупность мыслительных операций, направленных на планирование содержания речи или структуры текста. На этом этапе автор еще раз определяет и уточняет тему, выбирает способы ее раскрытия, доводы в пользу отстаиваемого тезиса и другие элементы содержания.

Отбор материала производится по двум основным критериям: авторское коммуникативное намерение (интенция) и характеристика аудитории, к которой обращена авторская речь.

В научной литературе рекомендуется в тех видах красноречия, в которых присутствует открытое состязание различных точек зрения (прежде всего судебное и политическое), выделить основной спорный пункт, а уже вокруг него строить речь. **Этот основной пункт должен подвергаться проверке с помощью ряда так называемых статусов:**

1) статуса установления (истец утверждает, что ответчик оскорбил его, а ответчик отрицает факт оскорбления – задача судей установить, имело ли оскорбление место);

2) статуса определения (при одном определении оскорбления высказывание ответчика в адрес истца может считаться таковым, а при другом – не может);

3) статуса квалификации (судьи должны определить, были ли превышены пределы необходимой обороны) и др.

Ранее в риторике материал подразделялся по конкретным делам (causa) и общим вопросам (quaestio). Выведение последних из первых осуществлялось путем отвлечения от конкретных обстоятельств дела. Например, из causa «кандидат N во время последней избирательной кампании был дважды уличен во лжи» можно вывести quaestio «допустимо ли лгать во имя получения власти?». Общие вопросы в свою очередь, подразделяются на практические и теоретические. В современных работах по риторике предпринимаются попытки уточнить подобное подразделение материала. В частности, предлагается различать материал энциклопедический, эмпирический, «опирающийся на данные, добытые самим автором», и компаративный, «приводящий в соответствие эмпирический и энциклопедический».

В зависимости от роли материала в развитии темы и от отношения к нему слушателей **в риторике определяются степени правдоподобия, которым должен отвечать материал:**

1) материал, важный для развития и объяснения темы, должен отличаться высокой степенью правдоподобия, которая достигается отбором привычного материала, соответствующего ожиданиям слушателей или читателей;

2) сам тезис и наиболее сильные доводы в его пользу должны обладать наивысшей степенью правдоподобия, которая достигается с помощью парадокса или неожиданного вопроса;

3) низкой степенью правдоподобия может отличаться материал, который не интересует слушателей, но который все же включается автором в текст для достижения содержательной полноты;

4) материал, предъявлять который перед данной аудиторией опасно, неудобно, неприлично, может отличаться неопределенной степенью правдоподобия;

5) материал, оценка которого выходит за пределы интеллектуальных возможностей данной аудитории, отличается скрытой степенью правдоподобия.

7. Модусы убедительности

Будет ли тема подаваться в проблемном виде или описательно, в виде бесстрастного логического рассуждения или эмоционально – это основные способы раскрытия темы. Риторика возводит их к источникам, или модусам убедительности: **логосу, этосу и пафосу**. Указанная триада лежит в основе риторической ответственности за сказанное, а следовательно, замысленное и содеянное. Отсутствие хотя бы одного из элементов влечет такое речевое действие, которое можно считать квазириторическим. Логос, этос и пафос – три категории, которые задают ценностные ориентации и нормативные предписания, пронизывают собой все этапы риторического канона. В совокупности они становятся неделимым универсальным актом сознательного (культурного) созидания речи.

Логос – это убеждение посредством апелляции к рассудку, последовательностью доводов, построенных по законам логики.

Этос – убеждение посредством апелляции к признаваемым аудиторией моральным принципам. Поскольку общие моральные принципы и ценности известны (справедливость, честность, уважение к святыням, преданность родине и т. д.), автору, желающему строить убеждение в этосе, остается лишь подобрать подходящие к случаю и наиболее близкие аудитории принципы.

Пафос означает возбуждение эмоции или страсти, на базе которой и происходит убеждение. Учение о возбуждении страстей было разработано еще в старой риторике (Ведение в культурологию. Курс лекций / Под ред. Ю. Н. Солонина, Е. Г. Соколова. СПб., 2003. С. 149—160).

Риторика предъявляет определенные требования к речи: в частности, целесообразность и искусность. Таким образом, пафос выступает эмоциональным воодушевлением, которое вызывает деяние. Этот творческий источник дает импульс логосу и этосу, посредством чего превращает текст фактически в речевое действие. Творчество состоит в непрекращающемся разрешении конфликта ценностей, драматическом столкновении мотивов, страстей, интересов, и каждый в речевом поступке осуществляет активный выбор. Психическое пространство сознания – это единство аффективных и интеллектуальных процессов. Конфликт воли и разума состоит в том, что воля требует уверенности и решительности, а разум, в свою очередь – сомнения и взвешенности. Логос составляет базис риторики как практической философии.

Таким образом, риторика рекомендует подбирать материал так, чтобы активизировать все три модуса убедительности, что поможет в дальнейшем сформулировать правильно позицию и отстоять ее. В тексте необходимо представить логическую последовательность рассуждений, доводы должны основываться на моральных принципах и апеллировать к эмоциям аудитории. При этом модусы убеждения следует привести в гармонию друг с другом и с темой, так как возбуждаемые эмоции должны соответствовать теме. Резкие скачки от рационального убеждения к эмоциональной речи недопустимы – нужны плавные переходы.

8. Риторические места (топосы)

В inventio включается также подраздел о содержательных источниках изобретения материала, в частности об источниках изобретения доводов и аргументов, выстроенных в иерархию. На наиболее высоком уровне абстракции находятся так называемые общие условия дела, описываемые последовательностью вопросов. Каждый из вопросов задает область дальнейших содержательных уточнений. Эти уточнения называются риторическими местами, или топосами (греч. τοποι, лат. loci). В современной риторике они именуется также смысловыми моделями или схемами, а сам подраздел – топикой. Топосы представляют собой частные стандартизированные аспекты рассмотрения любой темы (Аристотель. Топика. О софистических опровержениях. Сочинения: в 4-х т. Т. 2. М., 1978). В риторике за время ее существования накопилось довольно большое количество мест, **которые тем не менее сводимы к определенному числу групп** (классификация представлена на основе работ Л. Иванова).

1. Условия: Кто? Что?

Топосы: определение предмета; род и вид; часть и целое; тождество, подобие и сравнение – сходства и различия и т. д.

Пример: предмет (что?) – компьютер; аудитория (для кого?) – для филологов; внутренняя архитектура компьютера (центральный процессор, постоянное запоминающее устройство и др.); периферийные устройства, сети компьютеров, глобальная сеть и т. д. Сравнение: компьютер и телевизор, компьютер и мобильный телефон (общие функции) и т. д.

2. Условия: Как? С помощью кого? При посредстве чего?

Топосы: методы, способ и образ действия, взаимосвязанные субъекты и объекты, инструменты и т. д.

Пример: принципы действия компьютера (передача электрических сигналов, полупроводниковые матрицы, цифровое кодирование сигнала), роль человека-оператора, программное обеспечение.

3. Условия: Где? Когда?

Топосы: место – географически, социально (в каких слоях общества); расстояние (близко-далеко); время (утро-день-ночь), эпоха (современная, классическая) и т. д.

Пример: история возникновения компьютера, страны, где впервые появились компьютеры, социальные структуры. Время возникновения: XX в. и т. д.

4. Условия: Зачем? Почему?

Топосы: причины, цели, намерения, последствия и т. д.

Пример: почему возникли высокие технологии, к чему может привести глобальная компьютеризация, последствия информационных войн и т. д.

Составитель речи или текста может наполнять каждую группу мест сообразно собственным потребностям, исключая некоторые топосы либо добавляя новые. В своей работе составителю необходимо иметь в виду, что структура мест не тождественна структуре самой речи или текста. Это лишь вспомогательная основа, позволяющая подбирать содержательное наполнение.

Методика распространения и обогащения найденного с помощью техники риторических мест содержания получила название риторической амплификации.

9. Общая характеристика композиции материала (dispositio). Заглавие. Вступление. Тема

В dispositio входит учение о порядке расположения и об основных блоках структуры текста или речи. Основу канона «расположение» составило учение о композиции речи, на базе которого возникли такие современные дисциплины, как учение о литературной композиции и теория композиции как часть теории текста.

Различные теоретики риторики предлагают каждый свою структуру текста, расположение его отдельных частей. Однако возможно обобщить все разработки данного вопроса, сведя основные блоки структуры речи к следующим: от трех (вступление – основная часть – заключение) до семи (вступление – определение темы с ее подразделениями – изложение – отступление – аргументация или доказательство собственного тезиса – опровержение – заключение). Некоторые авторы дополнительно выделяют заглавие текста.

В традиционной риторике **заглавие** в структуре речи не выделялось. Значение заглавий возросло с развитием риторики массовой коммуникации. Здесь заглавие стало рассматриваться как средство привлечения внимания адресата в условиях альтернативного выбора, связанного с постоянным увеличением числа поступающих к адресату сообщений. **Функции вступления** можно свести к нескольким основным: психологическая подготовка аудитории к восприятию темы, а также пробуждение заинтересованности слушателей темой и формирование благоприятных психологических условий ее презентации. Тактически для этого можно начать рассуждение с обоснования выбора темы.

Будет не лишним выразить уважение к аудитории и оппонентам, показать общий содержательный фон, на котором будет разворачиваться тема. Выбор вступления зависит от вида аудитории, характера темы и ситуации коммуникации. Взвесив все эти параметры, автор может подобрать вступление, наиболее подходящее для данной ситуации: обычное (стандартное), краткое, сдержанное, нестандартное (парадоксальное), торжественное и др.

На этапе определения темы и ее подразделения автор прямо определяет то, о чем собирается говорить или писать далее. Целесообразно на данном этапе выступления перечислить важнейшие вопросы, которые он хочет осветить (аспекты темы). В ряде жанров специальной коммуникации (учебная лекция, научная статья) возможно представление перед слушателями плана дальнейшего сообщения. Практикой выработан ряд критериев, которому должно отвечать подразделение темы: логическая целесообразность; содержание исключительно существенных, приблизительно равнозначных аспектов темы, поскольку главная задача выступающего – убеждение аудитории, риторика рекомендует строить подразделение по нарастающей: от наименее убедительных к наиболее убедительным аспектам темы. Место определения темы и тезиса не имеет особого значения, оно может располагаться как перед изложением, так и после аргументации. Однако исключение составляют философские и художественные произведения.

10. Основная и заключительная части выступления

Четвертой частью выступления является изложение материала, т. е. последовательный рассказ о различных сторонах предмета в соответствии с представленным планом. **Различают два метода изложения:**

1) естественный (в литературе встречаются другие наименования аналогичных методов: сюжетный, исторический или хронологический метод)– отобранные факты автор представляет в их хронологической или иной естественной последовательности (сначала причина, потом следствие и т. п.);

2) искусственный (фабульный или философский метод). В данном случае автор, отступая от естественной последовательности, следует созданной им самой логике развертывания темы. Таким образом выступающий пытается повысить занимательность, конфликтность сообщения, удерживать внимание аудитории с помощью эффекта нарушенного ожидания. Здесь, например, сообщения о более позднем во времени событии может следовать сообщение о более раннем событии, после рассказа о следствиях – рассказ о причинах и т. д.

Отступление или дигрессия, экскурс – пятая композиционная часть речи ратора. Здесь кратко характеризуется предмет, лишь косвенно связанный с основной темой, однако выступающий считает необходимым рассказать аудитории о нем. Данная композиционная часть не является обязательной. Место отступления, дигрессии, экскурса в композиции жестко не зафиксировано. Место данной части определяется либо по ходу изложения, либо после изложения и перед аргументацией. Отступление также используется опытными ораторами как способ снятия умственного напряжения в случае, когда тема требует серьезных интеллектуальных усилий аудитории и автора. Экскурс дает и эмоциональную разрядку, если автор случайно или намеренно затронул эмоционально небезопасную в данной аудитории тему.

Важнейшим композиционным блоком являются **аргументация и опровержение**. Под **аргументацией** понимается собрание доводов в пользу тезиса в его композиционном единстве и процесс предъявления этих доводов. **Опровержение** – та же аргументация, но с «противоположным знаком», т. е. собрание доводов против отстаиваемого оппонентом антитезиса или, если основной антитезис не сформулирован – против возможных сомнений и возражений относительно тезиса, а равно процесс презентации этих доводов (Энциклопедический юридический словарь / Под ред. В. Е. Крутских, М., 1999).

В **заключении** кратко повторяется основное содержание текста, воспроизводятся наиболее сильные аргументы, подкрепляется нужное эмоциональное состояние слушателей и их положительный настрой по отношению к тезису. В зависимости от того, какую из этих задач автор считает наиболее важной, он может выбрать и соответствующий тип заключения: суммирующее, типологизирующее или апеллирующее. В суммирующем заключении выступающий обобщает все ранее сказанное им. Такое заключение основано на психологическом «законе края», согласно которому человек запоминает лучше информацию, расположенную в начале и в конце текста.

11. Теория аргументации и опровержения

Аргументации (включая опровержение) принадлежит главная роль в убеждении аудитории, а следовательно, в достижении риторических целей как таковых. **Учение об аргументации** активно развивалось еще в старой риторике. На сегодня теория аргументации представляет главную ее часть.

Важнейшее разграничение в теории аргументации – это разграничение между доказательством, демонстрацией или логической аргументацией, с одной стороны, и риторической, диалектической аргументацией или просто аргументацией – с другой. Доказательство выполняется по формальным правилам логики: законам логического вывода, правилам построения силлогизма и общим логическим законам (Ивин А. А. Теория аргументации: Учебное пособие. М., 2000).

Риторические аргументы различаются прежде всего по топосам (местам), с помощью которых они могут быть изобретены или подобраны. На этом основании можно выделить **две большие группы**:

1) эмпирическая – аргументы, происходящие из «внешних» мест (наблюдение, иллюстрация, пример и свидетельство);

2) теоретическая – аргументы, происходящие из «внутренних» мест (дедуктивная, в частности, причинно-следственная, родовидовая и прочая аргументация, уподобление и противопоставление).

А. А. Ивин выделяет и другие общие классы риторических аргументов: аналогия, дилемма, индукция, а также и контекстуальные аргументы: традиция и авторитет, интуиция и вера, здравый смысл и вкус.

С точки зрения современной теории аргументации, выбор той или иной формальной разновидности риторического аргумента прямо зависит от содержания, которое хочет вложить в него автор.

В опровержении могут использоваться те же разновидности аргументов, но с обратным знаком. Наилучшим считается опровержение, когда несостоятельность тезиса выводится формально-логически. Наряду с логическим доказательством и перечисленными выше стандартными методами риторической аргументации существует обширный набор приемов, используемых преимущественно для опровержения антитезиса («аргумент к личности», «аргумент к невежеству», «аргумент к силе», введение в заблуждение многословными пустопорожними рассуждениями, манипулирование многозначностью слов и т. д.). Использовать их риторика не рекомендует по этическим соображениям, однако их следует знать, чтобы распознать у оппонента. Подобными приемами пользовались еще софисты в Древней Греции. Для их изучения сложилась специальная прикладная риторическая дисциплина – **эристика**. Материал, накопленный эристикой, стал объектом интереса современной теории аргументации (Ивин А. А. Теория аргументации: Учебное пособие. М., 2000).

Предметом изучения теории аргументации наряду с учением о приемах являются логические ошибки аргументации, например противоречие в определении по типу оксюморона (живой труп), определение неизвестного через неизвестное (жругр – это российский уицраор), отрицание вместо определения (кошка – это не собака), тавтология и др.

12. Словесное выражение или дикция (elocutio)

Частью риторики является канон «словесное выражение». Именно здесь рассматривается организация конкретного языкового материала, вплоть до подбора лексики и конструкции отдельных предложений. **Словесное выражение должно соответствовать четырем критериям:**

- 1) правильность (отвечать правилам грамматики, нормам правописания и произношения);
- 2) ясность (состоять из общепонятных слов в общепринятых сочетаниях, не приветствуется включение абстрактных, заимствованных и других слов, которые могут быть не ясны аудитории);
- 3) изящество (быть более эстетичным, чем повседневная речь);
- 4) уместность (гармония темы и выбора языковых средств, прежде всего лексики).

Указанные компоненты канона «словесное выражение» составили основу современной науки о культуре речи. Ранее наиболее объемную часть риторики составлял один подраздел канона «**словесное выражение**» – учение о фигурах. Высказывалось мнение, что все «словесное выражение» и вообще вся риторика без остатка сводится к учению о фигурах. Самих фигур наукой насчитывается около сотни. Однако в связи с распространением риторики по территории привело к одновременному использованию латинских и греческих названий, к которым добавились наименования из новых языков. Поэтому для обозначения одной фигуры на протяжении веков стало использоваться большое количество синонимичных терминов.

Попытки классифицировать фигуры предпринимались еще в античности.

Первоначально были разделены фигуры мысли, которые позднее обособились в самостоятельную группу тропов (метафора, метонимия и др.), и фигуры речи. Последние подразделялись, по Квинтилиану, на фигуры, основанные на форме речи (грамматические фигуры), и фигуры, основанные на принципах размещения слов.

К другим распространенным классификациям относилось подразделение на фигуры слова (аллитерация, ассонанс) и фигуры предложения (парцелляция, эллипсис, многосоюзие, бессоюзие и др.) (Введение в культурологию. Курс лекций / Под ред. Ю. Н. Солонина, Е. Г. Соколова. СПб., 2003. С. 149—160).

Из современных классификаций наиболее перспективными представляются классификации фигур по соответствующим каждой из них процедурам преобразования плана выражения и плана содержания. Здесь различают фигуры, основанные на сокращении, добавлении, сокращении с добавлением и перестановках (Ж. Дюбуа). В. Н. Топоров приводит следующую классификацию способов преобразования: повторение «aaa» (например, многосоюзие), чередование «abab» (параллельные синтаксические конструкции), прибавление «abc» при «ab» (эксплестия), сокращение «ab» при «abc» (эллипсис), симметрия «ab / ba» (хиазм), развертывание «a > a1a2a3», свертывание «a1a2a3 > a» и др.

Завершался канон «словесное выражение» учением об амплификации языкового выражения (амплификация плана содержания относилась к топики), в частности, посредством совместного использования фигур, и учением о риторическом периоде.

13. Память, запоминание (memoria) и исполнение, произнесение (actio). Риторика и смежные дисциплины

Канон memoria был предназначен для ораторов, которым требовалось запоминать подготовленные ими речи для последующего публичного воспроизведения, и имел более психологический, нежели филологический характер. В нем содержался перечень приемов, позволявших запоминать относительно большие объемы текстовой информации, в основном с опорой на комплексные визуальные образы (Введение в культурологию. Курс лекций / Под ред. Ю. Н. Солонина, Е. Г. Соколова. СПб., 2003).

В раздел об исполнении входили сведения и навыки, которые сегодня относятся к ведению теории актерского мастерства, а именно: владение голосом – его акцентно-интонационным богатством, мимикой, искусство позы и жеста. Формулировались комплексные требования к поведению говорящего (обаяние, артистизм, уверенность в себе, дружелюбие, искренность, объективность, заинтересованность, увлеченность и др.).

Риторика, как и языкознание, относится к кругу семиотических наук (об этом подробнее написано в работах В. Н. Топрова, Ю. М. Лотмана). Стилистика и культура речи – подразделы старой риторики, обособившиеся и самостоятельно развивающиеся. Проблематика ряда других дисциплин, филологических и нефилологических, пересекается с проблемами, входящими в круг обсуждаемых риторикой. Таковы: синтаксис сверхфразовых единств и лингвистика текста, лингвистическая теория экспрессивности, лингвистическая теория прозы, а также логические науки, особенно современные неклассические логики, психолингвистика, психология памяти и эмоций и др.

Еще софисты широко использовали в своей деятельности две основные дисциплины: **диалектику** – искусство рассуждать и **риторику** – искусство убеждать. Тот, кто умело владеет обоими искусствами, может переубедить любого противника и добиться торжества своего мнения. В этом, по их мнению, и заключалось главное достоинство «общественного человека» как идеала Древней Греции (Введение в культурологию. Курс лекций / Под ред. Ю. Н. Солонина, Е. Г. Соколова. СПб., 2003).

В Средневековье риторика стала одной из «семи свободных наук» в системе наук Варрона, преподаваемых в школах и университетах. Эти семь наук делились на две группы: **тривиум** (грамматика, риторика и диалектика) и **квадривиум** (арифметика, музыка, геометрия, астрономия). Преподавание наук тривиума продолжалось в духовных и светских школах вплоть до XIX в.

К кругу традиционных риторических дисциплин наукой относятся эристика, диалектика и софистика. К дисциплинам неориторического цикла относят лингвистическую теорию аргументации, исследование коммуникации, общую семантику (*general semantics*), структурную поэтику, литературоведческий анализ текста в рамках направления *new criticism* и др.

14. Зарождение риторики

Отдельные элементы риторики возникли еще в Древней Индии и в Древнем Китае, но они не были сведены в единую систему и не играли особо важной роли в обществе.

Как систематическая дисциплина **риторика сложилась в Древней Греции в эпоху Афинской демократии**. Создателями образа «общественного человека» (идеала Древней Греции) были софисты. В основе представлений о знании, с которыми выступали софисты, в основе учения об относительности истины лежал демократический образ их мыслей. О любом предмете всякий человек вправе иметь свое мнение так же, как и в свободном государстве всякий человек имеет право судить о государственных делах и требовать, чтобы с ним считались. Истина, по мнению софистов, – только субъективное суждение о чем-либо. Основа их учения – суждение о том, что человек есть мера всех вещей.

Первый трактат по риторике принадлежал сицилийскому политическому оратору и адвокату **Кораксу**. Он первым дал определение: «красноречие есть работница убеждения», а также утверждал, что главная цель оратора – не раскрытие истины, а убеждение при помощи вероятного.

Протагор (ок. 481—411 до н. э.) – один из первых, кто начал изучать выведение заключения из посылок. Он также одним из первых использовал форму диалога, в котором собеседники отстаивают противоположные точки зрения. Протагору принадлежат не дошедшие до нас сочинения «Искусство спора», «О науках» и др. Это он ввел в обиход формулу «Мера всех вещей – человек» (начало его сочинения «Истина»).

Горгий (ок. 480—380 до н. э.) был учеником Коракса и Тисия. Он считается основателем фигур как одного из основных объектов риторики. Сам он активно пользовался фигурами речи (параллелизмом, гомеотелевтоном, т. е. единообразными окончаниями), тропами (метафорами и сравнениями), а также ритмически построенными фразами. Горгий сузил слишком размытый до него предмет риторики: в отличие от других софистов он утверждал, что обучает не добродетели и мудрости, а только ораторскому искусству. Горгий первым стал преподавать риторику в Афинах. Сохранились его сочинения «О несущем или о природе» и речи «Похвала Елене» и «Оправдание Паламеда».

Исократ (ок. 436—388 до н. э.) считается основателем литературной риторики – первым ритором, уделявшим преимущественное внимание письменной речи. Он одним из первых ввел понятие композиции ораторского произведения. Особенности его стиля являются сложные периоды, обладающие, однако, ясной и четкой конструкцией и поэтому легко доступные для понимания, ритмическое членение речи и обилие декоративных элементов (Дюрانت В. Жизнь Греции / Пер. с англ. М., 1997).

Софисты создали в Греции культ слова и тем самым подняли риторику на небывалую высоту. Практическими потребностями греческого общества рождена теория риторики. Красноречие было языком правящих групп, элиты. Обучение риторике стало высшей ступенью античного образования, воспитательным идеалом, названным пайдейя. Не случайно считается, что «сама греческая софистика, несомненно, есть греческое Просвещение».

15. Риторика и философия – два полюса духовной жизни античности

Первый вызов софистическому идеалу был брошен **Сократом**. Вопреки софистам, строящим расчеты на психологическом воздействии, Сократ стал родоначальником моральной философии. Согласно его концепции верная мысль рождает верное деяние. Главными философскими вопросами для него стали поиск смысла человеческого существования, предназначения человека, природы знания и истины. «Жизнь деятельная» и «жизнь созерцательная» – два элемента, на которые распался идеал «общественной жизни». Идеал первый – ритор, практик и политик. Идеал второй – философ, теоретик и мыслитель. Сообразно данному раскладу духовная жизнь античности образовала два полюса – риторику и философию. Философия – есть искусство жить (Сократ). Необходимой составляющей этого искусства является умение отдавать себе обоснованный отчет в правильности своих суждений и требовать от других того же (Манжора О. Б. Философская антропология: Лекции по философии. Саратов: СГАП, 2000).

В результате противостояния взглядов софистов и Сократа в Греции к концу V в. до н. э. произошел небывалый расцвет философской мысли, крупнейшими представителями которой явились Платон и Аристотель.

Платон (427—347 до н. э.) отверг ценностный релятивизм софистов. Он первым заявил, что главным для ритора является не копирование чужих мыслей, а собственное постижение истины, нахождение собственного пути в ораторском искусстве. Платон отмечал, что основной задачей ораторского искусства является убеждение. Под этим он имел в виду убеждение прежде всего эмоциональное. Платон подчеркивал важность стройной композиции речи, умение оратора отделять первостепенное от маловажного, учитывая все это в речи. Переходя к анализу практики судебной риторики, Платон отмечал, что здесь оратор должен не искать истину, но стремиться к максимальному правдоподобию своих доводов.

Аристотель (384—322 до н. э.) завершил превращение риторики в научную дисциплину. Он установил неразрывную связь между риторикой, логикой и диалектикой. В основных произведениях, посвященных риторике («Риторика», «Топика» и «О софистических опровержениях»), Аристотель указал место риторики в системе наук античности и подробно охарактеризовал все то, что составляло ядро риторического учения на протяжении последующих столетий.

До конца периода античной культуры риторика предопределяла не только стиль речи, но и образ мыслей, т. е. философию жизни. Философия претендовала на звание истинной риторики, риторика, в свою очередь – на звание истинной философии. Требования свободы и справедливости получили риторическое обоснование. С того момента стали систематически применяться научная гипотеза и дедуктивное доказательство. Несомненным человеческим достижением стало антропологическое разрушение предполагаемого «естественного» и введения культурного «искусственного». Античный тип культуры дал и философии, и риторике возможность фактически отождествлять себя с культурой в целом, объявлять себя принципом культуры.

16. Римская риторика

Под воздействием греческого ораторского искусства развилось и оформилось римское красноречие. Особенностью его было обладание огромной практической силой. Все государственные дела в Республиканском Риме решались дебатами в народном собрании, в Сенате и суде. Здесь мог выступить практически каждый свободный гражданин. Поэтому владение словом было необходимо для римского гражданина. Все требования чистоты, правильности, ясности, краткости, уместности и сообразности, предъявлявшиеся к эллинской речи, были удачно перенесены на латинскую речь и впоследствии превратились в выразительный и точный инструмент мысли – латынь.

Наивысшего развития римская риторика достигла в последний век Республики. Показателем данного факта может служить вершина римского красноречия – ораторское искусство Марка Туллия Цицерона. Теория риторики римского деятеля изложена в пяти его сочинениях: «О нахождении», «Толика» – приложение одноименного сочинения Аристотеля к римской ораторской практике, «Оратор», «Брут» и «Об ораторе». В них Цицерон рассуждает о построении и содержании речи, о выборе одного из стилей сообразно содержанию, о периоде и об источниках убеждения. Цицерон исходит из трех основных назначений ораторского искусства: учить, услаждать и побуждать.

Идеальный римский оратор – тот, кто одновременно:

- 1) в своих речах и поучает слушателей – это его долг;
- 2) доставляет им наслаждение – это залог его популярности;
- 3) подчиняет себе их волю – необходимое условие успеха.

Самыми необходимыми для красноречия условиями считаются следующие: природный талант, навыки и знания. По мнению Цицерона, важнее всего знания, поскольку первенство принадлежит образованному оратору-философу. Истинный оратор должен исследовать, переслушать, перечитать, обсудить, разобрать, испробовать все, что встречается человеку в жизни, так как в ней вращается оратор и она служит ему материалом. Наука может развить живость ума, но даровать ее наука бессильна, поэтому не менее важным является обладание природным даром, т. е. быстрым и гибким умом, находчивостью в развитии мыслей, хорошей памятью. Оратор должен иметь и такие данные, как звучный голос, мужественное телосложение. Идеал цицероновского оратора в культурном отношении очень высок. В нем соединились римский практицизм с эллинской культурностью (Диоген Лаэртский. О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов. М., 1979).

Теоретическим обобщением римского красноречия, в котором дана одна из первых классификаций риторических фигур, стал анонимный трактат «К Гереннию». Программа преподавания искусства речи («искусства говорить красиво» в отличие от грамматики – «искусства говорить правильно») была изложена Квинтилианом в трактате «О воспитании оратора».

17. Развитие риторики как научной дисциплины и отмежевание ее от логики и философии

Безусловно, завершил превращение риторики в научную дисциплину **Аристотель** еще в 384—322 гг. до н. э. Он установил неразрывную связь между риторикой, логикой и диалектикой. Однако дальнейшее развитие данное достижение получило в работах **Квинтилиана** (ок. 35-ок. 96 н. э.). Одной из его работ является самый полный античный учебник по красноречию «*Institutio oratoria*» или «Риторические наставления» в 12 книгах. В данных работах Квинтилиан упорядочивает все накопленные до него знания по искусству оратора. Определение риторики, ее цели и задачи также можно найти в работах Квинтилиана. На основании собранного материала Квинтилиан рассматривает три рода риторической организации сообщения. Особое внимание уделяется основным композиционным блокам сообщения, аргументации и опровержения. Он пишет о способах возбуждения эмоций и создания нужных настроений, касается вопросов стиля и стилистической обработки сообщения. Одна из книг посвящается технике произнесения и запоминания.

Риторика превращается не просто в научную дисциплину, ее вводят как учебный курс в высшие учебные заведения, уделяя тем самым ей особое место в воспитании индивида. В частности, один из отцов церкви **Аврелий Августин** (354—430) до своего обращения в христианство среди прочего преподавал риторику. После принятия христианства он обосновывал важность красноречия для истолкования библейских положений и для христианского проповедничества.

Эти его рассуждения содержатся, в частности, в трактате «О христианском учении». Во многом его заслугой можно считать то, что риторика не была отвергнута христианами и продолжала разрабатываться в христианскую эпоху.

Античное учение о трех стилях пытался пересмотреть **Пьер Рамю** (1515—1572). Он утверждал, что о любом предмете можно писать каждым из трех стилей (данное положение отвергалось античной традицией). П. Рамю использовал термин «риторика» для трех компонентов коммуникации (дикция, память и действие), цель которой – убеждение. Его последователи определяли риторику как *ars ornandi*, т. е. искусство украшенной речи. Впоследствии риторика стала сводиться к изучению литературной формы и выражения. П. Рамю, будучи сам логиком, считал тем не менее, что фигуры речи являются только орнаментом и их нельзя охарактеризовать как модели рассуждения. Распространение его точки зрения привело к окончательному на тот период отмежеванию риторики от логики и философии.

18. Российская риторика

С начала XVII в. появляются первые письменные русские риторические пособия. Первая русская риторика представляет собой перевод с латинского риторики одного из вождей Реформации **Ф. Меланхтона**. Другим важнейшим учебником по красноречию стала «Риторика», приписываемая **митрополиту Макарию**.

Оригинальную концепцию русской риторики предложил **М. В. Ломоносов** в «Кратком руководстве к риторике» (1743 г.) и «Кратком руководстве к красноречию» (1747 г.). В этих работах была окончательно закреплена русская научная терминология риторики. Со второй половины XVIII до середины XIX вв. вышло множество учебников, пособий и теоретических работ по риторике. В частности, «Опыт риторики, сочиненный и преподаваемый в Санкт-Петербургском горном училище» (1796 г.) **И. С. Рижского**; «Общая риторика» (1829 г.) и «Частная риторика» (1832 г.) **Н. Ф. Кошанского** и «Краткая риторика» (1809 г.) **А. Ф. Мерзлякова**.

Приблизительно в середине XIX в. начался кризис риторики, который завершился лишь в конце 1970-х – начале 1980-х гг. Несмотря на это, в 1920-е гг. в России предпринимались попытки возрождения теории ораторского искусства. Был создан первый в мире Институт живого слова с участием С. М. Бонди, В. Э. Мейерхольда, А. В. Луначарского, Н. А. Энгельгардта, Л. В. Щербы, Л. П. Якубинского и других, функционировала лаборатория публичной речи К. А. Сюннеберга. Однако риторическая инициатива не получила поддержки официальных кругов. Риторика как носитель дурных качеств стала противопоставляться советскому ораторскому искусству как носителю хороших качеств.

При этом объективный и детальный анализ даже советского ораторского искусства не поощрялся.

Предвестниками выхода из риторического кризиса стали отдельные важные теоретические работы по риторике в 1960—1970-е гг. (С. С. Аверинцев, Г. З. Апресян, В. П. Вомперский и др.). В современной России появляется значительное количество трудов по дидактической и теоретической риторике. Авторы указанных работ можно разделить на пять групп. Деление отличает некоторая доля условности, в частности потому, что разные работы одного исследователя иногда позволяют относить его к разным группам одновременно.

1. Сторонники возрождения традиционной риторики как «искусства красно говорить» с учетом новых научных достижений. Это значительная часть ученых, занимающихся преподаванием риторики (В. И. Аннушкин, С. Ф. Иванова, Т. А. Ладыженская, А. К. Михальская и др.).

2. Разработчики современной теории аргументации, когнитивной лингвистики и теории речевого воздействия (А. Н. Баранов, П. Б. Паршин, Н. А. Безменова, Г. Г. Почепцов, В. З. Демьянков, Е. Ф. Тарасов и др.).

3. Разработчики отдельных риторических направлений – теории фигур, тропов, теории экспрессивности (Н. А. Купина, Т. В. Матвеева, А. П. Сковородников, Т. Г. Хазагеров и др.).

4. Методологи риторики (С. И. Гиндин, Ю. В. Рождественский, Е. А. Юнина и др.).

5. Исследователи литературной риторики – поэтического языка (М. Л. Гаспаров, В. П. Григорьев, С. С. Аверинцев, В. Н. Топоров и др.).

19. Кризис и возрождение западной риторики

На Западе эпохой упадка риторики стала эпоха Просвещения. Ранее почитаемая дисциплина приобрела репутацию догматической, не имеющей практического значения, а если и применявшейся, то лишь для введения слушателей в заблуждение. Интерес к риторике был утрачен. Лишь в первой половине XX в. под влиянием радикальных экономических и политических преобразований в жизни общества были выдвинуты новые требования к речевой практике.

Возрождение риторики в XX в. началось в США. Его связывают прежде всего с деятельностью И. А. Ричардса и К. Берка. Труд И. А. Ричардса «Философия риторики» (1936 г.) показал актуальность и общественную значимость «убеждающей» риторики, а работы К. Берка (в частности, «Риторика мотивов») повысили значение литературной риторики.

Проблематика новой риторики выражалась в работах американских теоретиков пропаганды Г. Лэсуэлла, У. Липпмана, П. Лазарсфельда, К. Ховланда и основателей управленческой дисциплины «связи с общественностью» А. Ли, Э. Бернайза, С. Блэка и Ф. Джефкинса. Поскольку риторика рассматривалась как эффективный инструмент манипуляции общественным мнением (инструментом социальной власти), то с самого начала риторического возрождения в США акцент делался на риторику средств массовой коммуникации. Особое значение уделялось деловой риторике (ведение переговоров, убеждение партнера и т. д.). По уровню проникновения практической риторики в общественную жизнь США можно назвать риторической сверхдержавой.

Появление же новой риторики связано с Европой, а именно с выходом в свет во Франции трактата Х. Перельмана и Л. Ольбрехт-Тытеки «Новая риторика. Трактат об аргументации» (1958 г.). В нем на современном уровне научных знаний, прежде всего логических, получила дальнейшее критическое развитие риторическая система Аристотеля. Х. Перельман и Л. Ольбрехт-Тытека подвергли рассмотрению связь логики и аргументации, понятия аудитории, диалога, неоднозначности, презумпций, топосов, нормативности, ошибок аргументации, категоризировали аргументы и детально проанализировали их отдельные категории.

Важную роль в современной теории аргументации (также расширительно именуемой теорией практического дискурса) занимает анализ суждений о ценностях. Кроме Х. Перельмана и Л. Ольбрехт-Тытеки этому посвящали свои работы Р. Л. Стивенсон, Р. Хэар, С. Тулмин, К. Байер. Эти и другие аспекты теории аргументации разрабатывают также А. Нэсс, Ф. ван Эмерен, В. Брокриди и др.

Авторитетом среди исследователей пользуются «Пособие по литературной риторике» (1960 г.) Г. Лаусберга и важная в методологическом отношении работа «Общая риторика» (1970 г.) льежской группы «мю» (Ж. Дюбуа с коллегами). После выхода в свет труда льежцев новую риторику часто называют «общая риторика».

20. Понятие ораторского искусства

Выражение «ораторское искусство» имеет несколько значений. Под ораторским искусством прежде всего понимается высокая степень мастерства публичного выступления, качественная характеристика ораторской речи, искусное владение живым убеждающим словом. Это искусство построения, а также публичного произнесения речи с целью оказания желаемого воздействия на аудиторию. Ораторским искусством называют также исторически сложившуюся науку о красноречии и учебную дисциплину, излагающую основы ораторского мастерства.

Многие современные исследователи рассматривают ораторское искусство как один из специфических видов человеческой деятельности, овладеть которым должен каждый, кто профессионально связан с устным словом.

Термин «ораторское искусство» имеет латинские корни. Его синонимами являются греческие слова: риторика, красноречие. На протяжении многовековой истории ораторское искусство использовалось в различных сферах жизни общества. Наиболее широкое применение оно всегда находило в юриспруденции, в политической деятельности. Многие юристы и политики были известными ораторами.

Необходимо иметь в виду, что ораторское искусство всегда обслуживало и обслуживает интересы определенных социальных групп, классов, отдельных личностей. Оно одинаково может служить как правде, так и лжи, быть использовано в нравственных либо безнравственных целях. Кому и как служит ораторское искусство – основной вопрос, который решается на протяжении всей истории развития науки, начиная с Древней Греции. Поэтому в ораторском искусстве очень важна нравственность оратора, его моральная ответственность за содержание речи.

Ораторское искусство – явление историческое. Каждая эпоха предъявляет свои требования к ораторам, возлагает определенные обязанности, имеет свой риторический идеал. **Однако в целом ораторскому искусству присущи конкретные особенности:**

1) сложный синтетический характер. Философия, логика, педагогика, языкознание, эстетика, этика – науки, на которые опирается ораторское искусство;

2) неоднородность. Исторически в зависимости от сферы применения оно подразделялось на различные виды и роды. В отечественной риторике выделяют следующие основные роды красноречия: социально-политическое, академическое, судебное, социально-бытовое, духовное. Каждый род объединяет определенные виды речи с учетом ее функций, а также ситуации, цели и темы.

История свидетельствует, что важным условием появления и развития ораторского искусства, свободного обмена мнениями по жизненно важным проблемам являются демократические формы управления, активное участие граждан в политической жизни страны. Отсюда название ораторского искусства как «духовного детища демократии». Неудивительно, что сегодня в связи с демократическими процессами, происходящими в стране, наблюдается новый всплеск интереса к риторике.

22. Личность (образ) ратора

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

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

1) ораторы, «велеречивые, с возвышенной силой мысли и торжественностью выражений». Это ораторы «решительные, разнообразные, неистощимые, могучие, во всеоружии готовые трогать и обращать сердца»;

2) ораторы, «сдержанные и проницательные, всему поучающие, все разъясняющие»;

3) «...средний и как бы умеренный род, не применяющий ни тонкой предусмотрительности последних, ни бурного натиска первых».

В современной литературе также выделяют различные типы ораторов: ораторы, для которых основное средство ораторского искусства – логика рассуждений, и ораторы, воздействующие на слушателей своей эмоциональностью. Однако следует иметь в виду, что речь должна быть и логичной и эмоциональной. Поэтому нельзя быть только эмоциональным оратором и не заботиться о логике рассуждений. Вместе с тем проигрывают и те ораторы, которые говорят бесстрастно, неэмоционально.

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

1) навык отбора литературы;

2) навык изучения отобранной литературы;

3) навык составления плана;

4) навык написания текста речи;

5) навык самообладания перед аудиторией;

6) навык ориентации во времени.

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

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

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

22. Особенности ораторской речи

Ораторская речь – это особая форма речевой деятельности в условиях непосредственного общения, это речь, адресованная определенной аудитории, публичная речь.

Такая речь произносится с целью информирования слушателей и оказания на них желаемого воздействия. По своему характеру она представляет собой монологическую речь, т. е. рассчитанную на пассивное восприятие, не предполагающее ответной словесной реакции.

Однако если рассматривать публичное выступление с социально-психологической точки зрения, то это не просто монолог слушателя, а сложный процесс общения со слушателями, причем процесс не односторонний, а двусторонний (диалог). Взаимодействие между говорящим и слушателями носит характер субъектно-субъектных отношений. Обе стороны являются субъектами совместной деятельности, сотворчества, и каждая выполняет свою роль в этом сложном процессе публичного общения.

Ораторская речь характеризуется рядом особенностей, определяющих ее сущность:

1) **наличие обратной связи** (реакция на слова оратора). В процессе выступления оратор имеет возможность наблюдать за поведением аудитории и по реакции на свои слова улавливать ее настроение, отношение к высказанному, по отдельным репликам и вопросам из зала определять, что на данный момент волнует слушателей, и в соответствии с этим корректировать речь;

2) **устная форма общения.** Публичная речь представляет собой непосредственный разговор со слушателем. В ней реализуется устная форма литературного языка. Такая речь воспринимается на слух, поэтому важно правильно построить и организовать свое выступление таким образом, чтобы его содержание сразу понималось и легко усваивалось слушателем;

3) **сложная взаимосвязь между книжной речью и ее устным воплощением.** В процессе обдумывания, разработки, написания текста речи выступающий опирается на книжно-письменные источники, поэтому подготовленный текст – это, по сути, книжная речь. Но, выходя на трибуну, оратор должен именно произнести речь, чтобы ее поняли и приняли. В этот момент появляются элементы разговорной речи, выступающий начинает импровизировать, опираясь на реакцию слушателей;

4) **использование различных средств общения.** Поскольку публичная речь – это устная форма общения, в ней используются не только языковые средства. Важную роль в процессе выступления играют паралингвистические, невербальные средства коммуникации.

Таким образом, актуализируются слова крупнейшего ученого-лингвиста В. В. Виноградова: «**Ораторская речь** – особая форма драматического монолога, приспособленного к обстановке общественно-бытового или гражданского “действия”».

23. Аудитория

Еще в античные времена аудиторией называли публику, слушающую речь оратора или пришедшую на театральное представление. Этот термин имеет прямую связь с латинскими словами *audire* (слышать) и *auditor* (слушатель).

В современной литературе аудитория определяется как пространственно расположенная группа людей, объединенных интересом к предмету высказывания, а также взаимодействующих с оратором и друг с другом в процессе восприятия речевого общения. Это сложная социально-психологическая общность людей со своеобразными эмоциональными переживаниями.

Количественный состав аудитории – существенный признак. Оратору не может быть безразлично количество слушателей. В большой и маленькой аудитории поведение и реакция людей различны. Необходимо иметь в виду, что большая аудитория не предназначена для дискуссионного обсуждения вопросов, в ней трудно использовать аргументы, уместные и понятные всем. Некоторые ораторы боятся большой аудитории, которая вызывает у них «ораторскую лихорадку».

Маленькая аудитория не представляет ничего монолитного, целого. Здесь каждый остается личностью, имеет возможность проявить свою индивидуальность. В маленькой аудитории от оратора ждут не длинного монолога, а живого непосредственного диалога, умения вовлечь в разговор всех присутствующих. Количество времени, посвященного ответам на вопросы, в определенной мере является показателем успешного выступления.

Одной из характеристик аудитории является ее однородность. Она определяется социально-демографическими признаками слушателей. Чем однороднее аудитория, тем единодушнее реакция и тем легче выступить.

Для аудитории характерно и чувство общности, которое проявляется в определенном эмоциональном настрое слушателей. Влияние слушателей друг на друга особо остро ощущается при одобрении или неодобрении речи выступающего. В данном случае риторы надо научиться управлять настроением аудитории, уметь при необходимости изменить его.

Важная характеристика аудитории – мотив действия слушателей. Обычно люди приходят на лекции, собрания, заседания и прочее, руководствуясь определенными соображениями. Психологи выделяют **три группы мотивов**:

- 1) мотивы интеллектуально-познавательного характера;
- 2) мотивы морального плана;
- 3) мотивы эмоционально-эстетического плана. Естественно, что изначально слушатели по-разному

настроены на речь выступающего. Оратору необходимо выявить основной мотив действия, объединяющий большинство слушателей, чтобы соответствующим образом строить выступления.

Следует учитывать и то, что люди, собравшиеся в зале, пока не образуют аудиторию. Аудитория возникает только тогда, когда появляется единый, значимый для всех присутствующих центр внимания – оратор и его сообщение.

24. Взаимодействие оратора и аудитории

Высшее проявление мастерства публичного выступления, важнейшее условие эффективности ораторской речи – это **контакт со слушателем**. Психологи определяют контакт как общность психического состояния оратора и аудитории, взаимопонимание между выступающим и слушателем. Эта общность возникает прежде всего на основе совместной мыслительной деятельности. Ритор и слушатель должны решать одни и те же проблемы, обсуждать одни вопросы. Если оратор говорит об одном, а слушатели думают о другом, контакт отсутствует. Совместную мыслительную деятельность ученые называют **интеллектуальным сопереживанием**. Для возникновения контакта важно интеллектуальное сопереживание, т. е. оратор и слушатель должны испытывать аналогичные чувства во время выступления. Отношение говорящего к предмету речи, его заинтересованность, убежденность передаются и слушателям, вызывая таким образом ответную реакцию. Внешне контакт проявляется в поведении аудитории. Некоторых ораторов слушают, зажав дыхание, боясь пропустить хоть одно слово. В этом случае показателем контакта является тишина. Шутки выступающего, его юмористические замечания вызывают в аудитории улыбки, смех, но все прекращается сразу же, как только оратор начинает излагать свои мысли. Тишина может иметь и иное значение. Так называемая вежливая тишина – показатель того, что тема неинтересна аудитории, что слушатели просто не хотят мешать выступающему, не нарушают порядка и вместе с тем не работают с оратором, мысленно занимаются другими делами.

Главный показатель взаимопонимания между говорящим и слушающим – положительная реакция на слова выступающего, внешнее выражение внимания у слушателей, рабочая тишина в зале.

Контакт может быть **полным** или **неполным**, охватывать всю аудиторию или только ее часть, а также устойчивым от начала выступления до его окончания или неустойчивым, меняться в процессе выступления. **Факторы, влияющие на установление контакта:**

1) актуальность обсуждаемого вопроса, новизна в его освещении, интересное содержание выступления;

2) личность оратора, его репутация, сложившееся общественное мнение о нем;

3) особенности аудитории: ее количественный и качественный состав, мотив действий слушателей, их настроение, установки, интересы и т. п.;

4) психология слушателей: аудитория предъявляет к оратору определенные требования и ждет, что он их оправдает. Слушатели должны чувствовать уверенность оратора, его спокойствие и достоинство, твердость и решительность в голосе;

5) внешность оратора. Слушатели являются одновременно и зрителями, поэтому важно уделить внимание и внешнему виду ратора, мимике, жестам, позе, движениям. Все это подвергнется критике со стороны слушателей.

Кроме того, **перед оратором стоит важная задача** – заинтересовать слушателей, настроить их на восприятие речи, удержать внимание до конца выступления.

25. Приемы управления аудиторией

Как ни интересна была бы речь, внимание слушателей со временем притупляется, и они перестают воспринимать ее. Поэтому риторю необходимо знать приемы управления аудиторией.

Одним из интересных ораторских приемов является так называемая **тайна занимательности**. П. Сергеич указывает, что «внимание слушателей получает толчок, когда оратор неожиданно для них прерывает начатую мысль, – и новый толчок, когда, поговорив о другом, возвращается к недоговоренному ранее».

К специальным ораторским приемам относят **вопросно-ответный ход**. Ритор вслух рассуждает над поставленной проблемой. Он ставит перед аудиторией вопросы и сам же на них отвечает, выдвигает возможные предположения и возражения, приходит к определенным выводам.

Нередко юмор становится очень действенным средством разрядки, оживления внимания аудитории. Чтобы достичь взаимопонимания со слушателем, в публичном выступлении используется **прием сопереживания**. Оратор выражает свое сочувствие слушателям по поводу каких-либо событий, переживает вместе с ними определенное душевное состояние. Благодаря приему соучастия оратор ссылается на совместное участие со слушателем в каких-либо мероприятиях, вспоминает о тех или иных эпизодах.

Выступающий может соглашаться или не соглашаться с мнением предыдущего оратора по обсуждаемому вопросу, цитировать его слова, обыгрывать их. Такой прием получил название **апелляции к речи предыдущего оратора**.

Ритор для пробуждения внимания аудитории может обратиться к известным или неизвестным событиям, имеющим определенную значимость для аудитории, помогающим осмыслить суть рассматриваемой проблемы, т. е. **апеллировать к событиям**.

Апелляция к погодным условиям – еще один прием управления аудиторией, когда оратор, говоря о каких-то событиях, ссылается на дождливый или солнечный день, ветреную или теплую погоду и прочее, усиливая тем самым эффект от своей речи.

Чтобы подкрепить свою позицию, сделать ее более убедительной, оратор приводит слова крупных ученых, видных государственных, политических или общественных деятелей, ссылается на известные научные труды, газеты, журналы, мнения авторитетных деятелей. Этот прием называется **ссылкой на авторитеты или известные источники**.

В некоторых случаях полезна **апелляция к интересам аудитории**. Оратор рассматривает тот или иной вопрос, подчеркивает актуальность, значимость данной проблемы для слушателей, говорит о практической направленности принимаемых решений и т. п.

Выделяют также такой прием, как **апелляция к личности оратора**. В данном случае выступающий обращается при обсуждении каких-либо вопросов к собственному опыту, приводит случаи из своей жизни, говорит о своем восприятии тех или иных событий.

Оживляют выступление и примеры из художественной литературы, пословицы, поговорки, крылатые слова и фразеологизмы. Кроме того, помогает и **обращение к аудитории**. В управлении могут быть полезны **голосовые приемы**, т. е. повышение или понижение голоса, изменение его громкости, темп речи. Пауза здесь придает значимость сказанному или тому, что будет сказано.

26. Невербальные средства общения

Первоначально проблема языка жестов была рассмотрена **Чарльзом Дарвином** в работе «Выражение эмоций животными и человеком» в 1872 г. Впоследствии появилось целое направление, занимавшееся изучением указанного вопроса, его последователи – невербалисты.

Язык мимики, жестов позволяет говорящему полнее выразить свои чувства, показывает, насколько участники диалога владеют собой, как они в действительности относятся друг к другу.

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

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

В зависимости от назначения жесты подразделяются на:

1) ритмические жесты, связанные с ритмом речи. Они подчеркивают логическое ударение, замедление и ускорение речи (интонацию);

2) эмоциональные, передающие различные оттенки чувств. Некоторые из них закреплены в устойчивых сочетаниях, поскольку эти жесты стали общезначимыми (бить себя в грудь, стукнуть кулаком по столу, повернуться спиной, развести руками и т. д.);

3) указательные жесты, посредством которых говорящий выделяет какой-то предмет из ряда однородных, подчеркивает порядок следования. Указать можно головой, рукой, ногой, поворотом тела, пальцем;

4) изобразительные жесты появляются в нескольких случаях:

а) если не хватает слов, чтобы полностью передать представление;

б) если одних слов недостаточно по каким-либо причинам (нервозность, неуверенность, невладение собой);

в) если надо усилить впечатление и воздействовать на слушателя дополнительно;

5) условные (символические) жесты:

а) жест категоричности (сабельная отмашка кистью правой руки – это совершенно ясно, никогда не соглашусь, никто не знал);

б) жест интенсивности (рука сжимается в кулак – он очень упорный, он страшно честолюбив, она упрямая);

в) жест отрицания, отказа (отталкивающие движения рукой);

г) жест разъединения (ладони раскрываются, расходятся в разные стороны);

д) жест объединения (пальцы соединяются в щепоть или соединяются ладони).

Тем, кто по роду своей деятельности часто общается с людьми, важно знать, что мимика и жесты могут многое сказать о характере человека, его мыслях, переживаниях. При всем многообразии жестов, их вариативности, они проявляют относительную устойчивость, хотя случаются и исключения.

27. Юридическая риторика

Цицерон, а за ним и многие другие исследователи отмечают сходство ораторского и поэтического искусства. Чистота, ясность, точность и предельная информативность языка, необходимость природных задатков и большого старания роднит оратора и поэта. В обоих случаях искусство обогащается научным знанием о себе самом. Практика коммуникации определяет искусство коммуникации и вместе с ним составляет предмет риторики как научной теории коммуникативной деятельности человека. Замечания античных авторов об этом предмете приобретают вполне определенный и выходящий далеко за рамки их определений и наблюдений смысл, если рассматривать их в контексте современной теории риторики.

Последнее умозаключение отталкивается от сравнения и непротиворечно с точки зрения формальной логики. Сравнение ораторского и поэтического искусства только помогло дать определение предмета риторики в контексте общего рассуждения о взглядах античных авторов на соотношение науки и искусства красноречия. Ход мысли автора остался как бы «за кадром» в сфере образного, интуитивного, иррационального, но в то же время вполне доступного пониманию знания. Убедительна сама последовательность мысли, ее развитие и словесное оформление.

Изучение юридической риторики не может заключаться только в анализе текстов речей и судебных решений – наиболее яркой и хорошо изученной стороны юридической риторики. Менее заметная, но наиболее объемная часть предмета указанной дисциплины сосредоточена в процессе подготовки и формирования убеждений, оформления оценочных характеристик фактического содержания дела для последующей убедительной презентации в речи или судебном решении.

Поэтому **юридическая риторика** это прежде всего методология исследования дела, а лишь затем искусство судебной речи.

Юридическая риторика, тесно взаимосвязанная с отраслями права и филологии, на самом деле является важнейшим из прикладных разделов научной риторики. Она всецело зависит именно от предмета и методологии этой систематической дисциплины. Специфически филологические или специфически правовые подходы к изучению юридической риторики правомерны только в том случае, если они согласуются с обязательно приложимым к предмету убеждения в любой гуманитарной отрасли риторическим методом исследования. Именно этот метод станет основой методологии настоящего исследования.

Таким образом, юридическая риторика как научная дисциплина изучает весь спектр проблем, связанных с аналитической подготовкой и убедительным представлением оценочных выводов о юридически значимых фактах в процессе их изучения и принятия решений правового характера. Предметом юридической риторики является убеждение в правовой сфере коммуникации. Научная методология этой прикладной дисциплины тесно взаимосвязана с методологией права как отрасли знания, с общей методологией гуманитарных наук, но базируется на риторическом методе исследования, предполагающем взаимозависимость процессов исследования и презентации его результатов на основе убедительности как критерия истины.

28. Стилистика защитительной речи

Судебный оратор так строит свою устную речь, что она сохраняет лишь немногие черты разговорного стиля и характеризуется широким использованием стилистики письменной речи (книжных стилей). Это обстоятельство предопределяет сложность стилистической природы защитительной речи, которая формируется практически всеми известными функциональными стилями литературного языка. Филологи и вслед за ними многие юристы стремятся анализировать стилистику защитительной речи, исходя из представлений о стилях литературного языка и соответствующих этим стилям выразительных средствах.

Аристотель рассматривал стиль как оценочную характеристику соответствия выразительных средств языка оратора предмету речи и личности ее автора. Такое понимание стиля оказывается тесно взаимосвязано с представлением о выразительных средствах языка.

Современные исследователи риторики дают стилю точные, сложные и достаточно насыщенные по содержанию определения, которые по, существу, продолжают традицию Аристотеля. Е. Н. Зарецкая пишет: «С коммуникативной точки зрения под стилем понимается общепринятая манера, обычный способ исполнения какого-либо конкретного типа речевых актов: ораторская речь, передовая статья в газете, научная (не узкоспециальная) лекция, судебная речь, бытовой диалог, дружеское письмо и т. д. Стиль в этом смысле характеризуется не только набором (параметрами) языковых средств, но и композицией акта».

Применительно к судебной речи **стиль** – это способ ее исполнения, который характеризуется подчиненностью языковых средств и композиции речевого акта целевой установке оратора. Способ исполнения судебной речи зависит от целевой установки, которая совпадает с процессуальной задачей судебного оратора, и должен вполне ей соответствовать.

Стилистическое разнообразие судебных речей во многом определяется именно разнообразием процессуальных задач. Одно дело убедить в невиновности доверителя коллегию присяжных, совершенно другое дело – повлиять на убеждение профессионалов – судьи или коллегии судей.

Вместе с тем общие для всех судебных речей характеристики следует рассматривать в риторическом плане как жанровые. Жанр судебной речи всегда ритуален в отличие от стиля, отражает не только процессуальную цель, но и личностные характеристики оратора, глубоко индивидуален и всегда подвержен оценочным характеристикам со стороны.

Таким образом, **стилистика в юридической риторике** – это форма коммуникативного действия, которое содержательно определяется законами жанра. В этом смысле выводимое Е. Подголиным понятие «юридический стиль», включающее такие обязательные его признаки, как точность, понятность и ясность, которые «работают» на убедительность выступления в судебных прениях, представляется весьма содержательным и перспективным в смысле понимания соотносимости риторического и филологического подходов к изучению стилистики судебной речи.

29. Композиция выступления

Один из разделов книги Поля Сопера «Основы искусства речи» начинается словами: «Сражение выигрывают не только при перевесе в живой силе и снаряжении, но и при превосходстве стратегии и тактики». Как и сражение, подчеркивает автор, речь необходимо планировать. Ее содержание и приемы необходимо проработать так, чтобы они в итоге привели к назначенной цели.

Успех публичного выступления зависит не только от изучения необходимой литературы, подбора интересных сведений, сбора убедительных фактов, цифр, примеров, но и от последовательности изложения материала. Перед оратором в процессе подготовки неизбежно возникает целый ряд вопросов: какими словами начать выступление, как продолжить разговор, чем закончить речь, как завоевать внимание слушателей и удержать его до конца выступления. Поэтому следует уделить серьезное внимание **композиции речи**.

В теории ораторского искусства **под композицией выступления понимается** построение выступления, соотношение его отдельных частей и отношение каждой части ко всему выступлению как единому целому. Если соотношение частей нарушается, то снижается эффективность речи.

Не существует универсальных правил построения выступления. Композиция будет меняться в зависимости от темы, цели, задач, стоящих перед ритором, от состава слушателей. Однако есть общие принципы структурирования речи. В частности, **к основным относятся**:

1) **принцип последовательности** – каждая высказанная мысль должна вытекать из предшествующей или быть с ней соотносима;

2) **принцип усиления** – значимость, вес, убедительность аргументов и доказательств должны постепенно нарастать, самые сильные доводы приберегаются к концу рассуждения;

3) **принцип органического единства** – распределение материала и распределение его в речи должны вытекать из самого материала и намерений оратора;

4) **принцип экономии** – умение достигать поставленной цели наиболее простым, рациональным способом, с минимальной затратой усилий, времени, речевых средств.

Очень точно определил сущность композиции известный русский писатель К. А. Федин: «Композиция есть логика развития темы».

А. Ф. Кони в статье «Советы лектора» отмечал: «Для успеха речи важно течение мысли лектора. Если мысль скачет с предмета на предмет, перебрасывается, если главное постоянно прерывается, то такую речь почти невозможно слушать».

К основным элементам композиции традиционно относят: **вступление, главную часть и заключение**. В данном случае должно строго соблюдаться основное правило композиции – логическая последовательность и стройность изложения материала. М. М. Сперанский в своем труде «Правила высшего красноречия» утверждал: «Все мысли в слове должны быть связаны между собой так, чтобы одна мысль содержала в себе, так сказать, семя другой».

30. Вступление как элемент композиции

Успех выступления во многом зависит от того, как оно начато, насколько оратору удалось заинтересовать аудиторию. Неудачное начало может свести интерес публики к нулю, рассеять их внимание. Учеными установлено, что лучше всего воспринимается и запоминается то, что дается в начале и конце сообщения. В психологии это называется действием **закона первого и последнего места** (закона края). Поэтому риторю следует уделить особое внимание вступительной части речи.

Во вступлении подчеркивается **актуальность темы**, значение ее для данной аудитории, формируется цель выступления, кратко излагается история проблемы. Оратор должен психологически подготовить аудиторию к восприятию. Несомненно, слушатели приходят на выступление, настроенные по-разному, так как ими руководят различные мотивы. Одни приходят, потому что им интересна тема выступления, они хотят почерпнуть что-то новое, расширить свой кругозор. Эта группа изначально настроена на слушание и восприятие. Другие присутствуют в аудитории в силу служебного положения, например это их обязанность как членов данного трудового коллектива. В такой группе оратору будет очень сложно завоевать внимание слушателей. Однако это его задача.

А. Ф. Кони учил лекторов, что **начало должно быть понятным**. Первые слова должны быть доступны, интересны, должны «зацепить» внимание слушателей. Опытные ораторы рекомендуют начинать выступление с интересного примера, пословицы, поговорки, крылатого выражения или юмористического замечания.

Во вступлении целесообразно будет использовать цитату, которая заставит слушателей задуматься над словами ратора, глубже осмыслить высказанное им.

Побуждает интерес к выступлению, помогает внимательно слушать и рассказ о каких-либо значительных для данной аудитории событиях, относящихся к теме выступления.

Одним из приемов завоевания внимания аудитории выступает **задавание вопросов**. Они позволяют втянуть слушателей в активную умственную деятельность, определенным образом настраивают их.

Чтобы найти оригинальное начало, необходимо много думать, изучать, искать. Это творческий процесс, который требует немалых усилий. Писатель Ю. В. Трифонов рассказывает в своей статье «Нескончаемое начало», как тяжело ему даются самые первые фразы его произведений. Поиски необычного начала автор называет «мучительнейшим временем». По его мнению, «начальные фразы должны дать жизнь вещи».

Следует учитывать, что каждое выступление требует своего начала. При этом необходимо не отступать от темы, иметь в виду тип речи, состав аудитории, степень ее подготовленности, эмоциональный настрой самого оратора.

31. Главная часть выступления

Хорошо продуманное вступление еще не обеспечивает успеха речи. Ритор может оригинально начать выступление, заинтересовать слушателя, но впоследствии упустить их внимание и интерес. Перед выступающим стоит очень важная задача – не только привлечь внимание слушателей, но и сохранить его до конца речи. Поэтому наиболее ответственной является главная часть выступления.

В ней излагается основной материал, последовательно разъясняются высказанные положения, доказываются их правильность, слушатели подводятся к необходимым выводам.

В главной части надо строго соблюдать **основное правило композиции** – логическую последовательность и стройность изложения материала. Готовясь к выступлению, ритор должен продумать, каким методом он будет пользоваться при изложении главной части, какие доводы возьмет для доказательства выдвинутого положения, какие ораторские приемы использует для привлечения внимания слушателей. Оратору необходимо умело расположить все эти компоненты, чтобы своим выступлением оказать воздействие на аудиторию.

Структура выступления зависит во многом от метода изложения материала. **В науке выделяют следующие методы:**

1) **индуктивный метод** – изложение материала от частного к общему. Выступающий начинает речь с конкретного случая, а после подводит слушателей к обобщенным выводам;

2) **дедуктивный метод** – изложение материала от общего к частному. Оратор вначале выдвигает какие-либо предположения, а затем разъясняет их смысл на конкретных примерах;

3) **метод аналогии** – совпадение различных явлений, событий, фактов. Обычно параллель проводится с тем, что хорошо известно слушателям;

4) **концентрический метод** – расположение материала вокруг главной проблемы, поднимаемой оратором. Ритор переходит от общего рассмотрения центрального вопроса к более конкретному и углубленному его анализу;

5) **ступенчатый метод** – последовательное изложение одного вопроса за другим. Рассмотрев какую-либо проблему, оратор не возвращается к ней;

6) **исторический метод** – изложение материала в хронологической последовательности, описание и анализ изменений, которые произошли в том или ином лице, предмете с течением времени.

При работе над главной частью следует уделить внимание логическим (обращенным к разуму слушателя) и психологическим (обращенным к чувствам) доводам. При этом самые сильные доводы принято располагать в конце речи.

Каждому ритору надо также помнить о некоторых недостатках в композиции, которых следует избегать. Основным из них является нарушение логической последовательности в изложении материала. Здесь же необходимо избегать перегрузки текста теоретическими рассуждениями, отсутствия доказательности основных положений, обилия затронутых вопросов и проблем. К недостаткам композиции относят также шаблонное, трафаретное построение речи.

32. Заключение выступления

Важной композиционной частью любого выступления является заключение. Убедительное и яркое, оно запоминается слушателям, оставляет хорошее впечатление о речи. И наоборот, плохое заключение губит порой отличное выступление.

Некоторые ораторы в конце речи начинают многократно извиняться перед слушателями за то, что у них не было достаточно времени на подготовку речи, поэтому им не удалось хорошо выступить, что они, вероятно, не сообщили аудитории ничего нового и интересного, и слушатели напрасно потратили время. Этого делать не стоит. Плохо, если оратор заканчивает выступление шуткой, не имеющей отношения к выступлению. Такое заключение отвлекает слушателей от главных положений речи.

Психологами установлено, что в процессе восприятия человек запоминает лучше всего начало и конец, это действие так называемого закона края. Поэтому рекомендуется повторить в заключении ключевую мысль, ради которой произносится речь, суммировать наиболее важные положения. В заключении подводятся итоги сказанному, делаются выводы, ставятся перед слушателями конкретные задачи, которые вытекают из содержания речи.

Подготавливая заключение, особое внимание следует уделить последним словам (концовке). Если первые слова призваны привлечь внимание слушателей, то последние – усилить эффект выступления. Именно такую роль играют слова в четвертой речи Цицерона против Луция Сергия Катилины: «Итак, обдуманно и смело, как вы вели себя с самого начала, выносите постановление о самом существовании своем и римского народа, о своих женах и детях, об алтарях и домашних очагах, о святилищах и храмах, о домах и зданиях всего Рима, о нашей державе и свободе, о благополучии Италии, о государстве в целом. У вас есть консул, который без колебаний подчинится вашим постановлениям и, пока будет жив, сможет их защитить и сам за них постоять».

Последние слова должны мобилизовать аудиторию, воодушевить ее, призвать к активной деятельности. Если выступление заканчивается лозунгом, призывом, то она произносится высоким тоном, эмоционально.

В заключении следует подчеркнуть, что всякое выступление как творческий акт в деятельности оратора требует своего завершения, своего последнего аккорда.

А. Ф. Кони в статье «Советы лекторам» указывал: «Конец – разрешение всей речи (как в музыке последний аккорд – разрешение предыдущего; кто имеет музыкальное чутье, тот всегда может сказать, не зная пьесы, судя только по аккорду, что пьеса кончилась); конец должен быть таким, чтобы слушатели почувствовали (и не только в тоне лектора, это обязательно), что дальше говорить нечего».

33. Спор и его виды

Спор – это словесное состязание, обсуждение чего-либо между двумя или несколькими лицами, при котором каждая из сторон отстаивает свое мнение, свою правоту. Борьба мнений по различным вопросам науки, литературы, политики и т. п. В современной научной, методической, справочной литературе слово «спор» служит для обозначения процесса обмена противоположными мнениями. Спор – это особый вид речевой коммуникации. Под спором понимается всякое столкновение мнений, разногласие в точках зрения по какому-либо вопросу, предмету, борьба, при которой каждая из сторон отстаивает свою правоту (Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Риторика для юристов: учебное пособие. Ростов н/Д.: Феникс, 2002).

В русском языке существуют синонимы данного слова: дискуссия, диспут, полемика, дебаты, прения. В научных исследованиях, в публицистических и художественных произведениях данные слова используются не только как синонимы к слову «спор», но и как его разновидности.

Дискуссия – такой публичный спор, целью которого является выяснение и сопоставление разных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения конкретного вопроса.

Диспут первоначально обозначал публичную защиту научного сочинения, написанного для получения ученой степени. Сегодня значение этого слова немного изменилось. Им теперь называют публичный спор на научную или общественно важную тему.

Полемика – это не просто спор, а такой, при котором имеется конфронтация, противостояние, противоборство сторон, идей и речей.

Таким образом, полемику можно определить как борьбу принципиально противоположных мнений по тому или иному вопросу, публичный спор с целью защитить свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента (Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Риторика для юристов: учебное пособие. Ростов н/Д.: Феникс, 2002).

Полемика – это наука убеждать. Она учит подкреплять мысли убедительными и неоспоримыми доводами, научными аргументами. Полемика особенно необходима при выработке новых взглядов, отстаивании общечеловеческих ценностей, прав человека, складывании общественного мнения. Она служит воспитанию активной гражданской позиции.

Словами «дебаты» и «прения», как правило, именуют споры, которые возникают при обсуждении докладов, сообщений, выступлений на собраниях, заседаниях, конференциях и т. д.

Любой спор имеет определенную структуру. С одной стороны, это выдвижение и защита тезиса первым оппонентом, а с другой – опровержение выдвинутого тезиса и его аргументации вторым оппонентом.

В науке и методике делают попытки систематизировать различные виды спора. В качестве оснований берутся самые разные признаки. К основным факторам, влияющим на характер спора и его особенности, относятся: цель спора, количество участников, форма проведения, организованность спора.

34. Цель спора

Вступая в спор, люди преследуют различные цели, руководствуются разными мотивами.

По цели различают следующие виды споров:

- 1) спор из-за истины;
- 2) спор для убеждения кого-то;
- 3) спор для победы;
- 4) спор ради спора.

Спор служит средством для **поиска истины**, для проверки конкретной мысли, идеи, ее обоснования. Правильное решение, по мнению полемистов, можно найти, сопоставив самые разные точки зрения на ту или иную проблему. Они защищают какую-либо мысль от нападений, чтобы узнать, какие могут быть возражения против нее, или напротив, нападают на положение, высказанное оппонентом с целью выяснения аргументов в его пользу. Кроме несомненной пользы, спор ради истины приобретает характер особой красоты, он может доставить особое наслаждение и удовлетворение участникам спора, стать для них настоящим «умственным пиром». В результате подобной умственной борьбы человек чувствует себя выше и лучше. И даже если приходится отступать, сдавать позиции, отказываться от защищаемой мысли, то неприятное ощущение от поражения отступает.

Задачей спора может быть не проверка истины, а **убеждение оппонента**. При этом выделяют два важных момента. Спорящий убеждает противника в том, в чем сам глубоко убежден. Порой, напротив, выступающий не верит в то, что утверждает, но в этом его обязанность, служебный долг. Цель может быть при этом хорошей или глубоко эгоистичной, но во всяком случае «посторонней».

В иных случаях целью спора бывает **победа**. Причем полемисты стремятся добиться ее по различным мотивам. Одни считают, что отстаивают правое дело, защищают общественные интересы. Они абсолютно убеждены в своей правоте и до конца останутся на принципиальных позициях. Другим победа необходима для самоутверждения. Им очень важны успех в споре, высокая оценка окружающих, признание своих интеллектуальных способностей, ораторских данных. Третьи просто любят побеждать. Им хочется победы наиболее эффектной. В приемах и средствах достижения цели они не стесняются.

Довольно часто встречается и **спор ради спора**. Для таких спорщиков безразлично, о чем спорить, с кем спорить, зачем спорить. Если кто-то будет отрицать какое-либо положение, то они начнут яростно его защищать. Подобных полемистов можно нередко встретить среди молодежи.

Подобная классификация споров в зависимости от цели довольно условна. Редко возможно встретить тот или иной спор в чистом виде. Так, добиваясь победы в споре, полемист стремится убедить оппонента в своей позиции. А убеждение противника в чем-либо способствует поиску истины, уточнению выдвинутых предположений, принятию более правильных решений.

35. Основные правила ведения спора

Полемистам необходимо знать основные правила ведения спора, соблюдение которых повышает эффективность выступления, способствует успеху в дискуссии и полемике. **К перечню правил следует отнести:**

1) **умение правильно определить предмет спора и выделить пункты разногласий.** **Предмет спора** – это те положения, которые подлежат обсуждению путем обмена различными точками зрения, сопоставления мнений. Предмет спора должен сразу же обозначаться полемизирующими сторонами. Определив предмет, участники спора должны точно указать, по каким именно пунктам они не согласны с данной мыслью;

2) **умение не упускать из виду главных положений, из-за которых ведется спор.** Чтобы не потерять предмет спора, не дать увести себя в сторону от обсуждаемой проблемы, полемист должен хорошо знать предмет спора, разбираться в поставленных задачах, тонкостях дела, быть эрудированным и компетентным;

3) **умение четко определить свою позицию в споре.** Спор становится более плодотворным, если у участников полемики есть общность исходных позиций, начальное взаимопонимание. Мнения участников спора могут быть абсолютно различны, но их должна объединять цель, стремление найти правильное решение, желание разобраться в спорном вопросе и достичь истины;

4) **правильное использование понятий.** Необходимо выделить основные понятия, связанные с предметом спора, и термины, их обозначающие. Чтобы все участники полемики одинаково понимали употребляемые понятия, целесообразно в начале спора уточнить значение основных слов, исключить их многозначность в рамках дискуссии;

5) **уважительное отношение к оппоненту,** стремление понять взгляды и убеждения противника, вникнуть в суть его позиции. Это необходимые условия продуктивности публичного спора, плодотворного обсуждения проблем;

6) **умение сохранить выдержку и самообладание в споре.** Психологи установили, что при попытке навязать оппоненту мнение, расхожее с его собственным, последний воспринимает его как ложное, неприемлемое. Поэтому иногда полезно согласиться с противником, и прежде, чем сказать «нет», произнести «да»;

7) **умение обращать внимание на поведение оппонента, верно оценивать его действия.** Здесь многое зависит от противника, его характера, темперамента, настроения, национальной принадлежности, общественного положения. Влияние оказывает также и фактор наблюдения со стороны. Полемисту небезразлично, кто станет свидетелем его победы или поражения;

8) **умение подбирать убедительные аргументы для обоснования своей позиции и опровержения позиции оппонента.** В этой ситуации полемист должен хорошо знать того, к кому обращены его доводы. Кроме того, необходимо учитывать, что доводы должны воздействовать не только на разум слушателей, но и на их чувства. Важно подобрать единственно верные слова, которые окажут воздействие на слушателей именно в данной обстановке.

36. Полемические приемы

Для подтверждения своей точки зрения и опровержения мнения оппонента участники спора используют различные полемические приемы.

В частности, одним из приемов является **прием бумеранга**. В переводе с английского «бумеранг» означает метательное орудие, при искусном броске возвращающееся к тому месту, откуда было пущено. Полемический прием заключается в том, что тезис или аргумент обращается против тех, кто их высказал.

Разновидностью такого «возвратного удара» является «подхват реплики». При обсуждении спорных вопросов полемисты нередко бросают различного рода реплики. В данной ситуации будет полезно умение применить реплику на пользу собственной аргументации, для разоблачения взглядов оппонента и оказания психического воздействия на присутствующих.

Распространенным приемом опровержения является **«сведение к абсурду»**. Его суть сводится к следующему: показать ложность тезиса или аргумента, так как следствия, вытекающие из него, противоречат действительности.

Многие риторы применяют такие средства, как **юмор, ирония, сарказм**.

Юмор – это беззлобно-насмешливое отношение к чему-либо.

Ирония – тонкая насмешка, выраженная в скрытой форме.

Сарказм – язвительная насмешка, злая ирония. Шутливое, ироническое замечание может смутить оппонента в споре, поставить его в затруднительное положение, а иногда разрушить и тщательно построенное доказательство.

В некоторых случаях юмор бывает неуместен. Например, в судебных спорах. В данной ситуации могут оказаться полезными ирония и сарказм, направленные на разрушение представленного доказательства, на создание образного представления о преступлении, на воздействие на присяжных и судей.

В полемике часто используют и такой прием, как **«довод к человеку»**. Здесь вместо обсуждения по существу того или иного положения начинают оценивать достоинства и недостатки человека, его выдвинувшего. Это оказывает сильное психологическое воздействие.

«Довод к человеку» целесообразно применять в сочетании с другими достоверными и обоснованными аргументами. Как самостоятельное доказательство он считается логической ошибкой, состоящей в подмене самого тезиса ссылками на личные качества того, кто его выдвинул.

Разновидностью данного приема является «апелляция к публике», цель которой – повлиять на чувства слушателей, их мнения, интересы, склонить аудиторию на сторону говорящего.

Полезным может выступить прием **«атаки вопросами»**. Он состоит в том, что очередное высказывание полемист заканчивает вопросом оппоненту, заставляя его все время отвечать на вопросы. Целью в этом случае становится сделать положение оппонента затруднительным, заставить его защищаться, оправдываться. Это создает наиболее благоприятную почву для выступающего в споре.

37. Уловки в споре. Позволительные и непозволительные уловки

Уловка в споре – всякий прием, с помощью которого хотят облегчить спор для себя и затруднить его для противника.

Большое внимание описанию уловок в споре уделяется в работе С. И. Поварнина «Спор. О теории и практике спора». Автор делит уловки на позволительные и непозволительные, анализирует психологические уловки, рассматривает различные виды софизмов.

Одной из наиболее часто встречающихся уловок является – **«оттянуть возражение»**. Если противник привел довод, на который трудно сразу найти достойный ответ, то некоторые полемисты ставят вопросы в связи с приведенным доводом, как бы для выяснения его; начинают ответ издали, с чего-нибудь, не имеющего прямого отношения к данному вопросу; начинают опровергать второстепенные аргументы, а затем, собрав силы, разбивают главные доводы противника и т. п. «Оттягиванием возражения» возможно воспользоваться и для того, чтобы не показать противнику свое нервное состояние.

Может сложиться и другая ситуация: в процессе обсуждения спорной проблемы один из полемистов замечает, что совершил ошибку. Открыто признать ошибку по различного рода соображениям полемист не желает и прибегает к речевым оборотам, позволяющим смягчить и исправить ситуацию: «Я не то хотел сказать»; «Эти слова неправильно выражают мою мысль»; «Позвольте мне уточнить свою позицию» и др. Все эти приемы считаются позволительными. Они вполне допустимы в публичном споре. Их использование не мешает выяснению истины, не компрометирует оппонента.

Однако следует иметь в виду, что недобросовестные полемисты в спорах часто прибегают к различным нечестным средствам. Грубейшими непозволительными уловками С. И. Поварнин считает неправильный выход из спора, срывание спора, «довод к городовому», «палочные доводы».

Выход из спора – это уловка участника, который чувствует, что спор складывается не в его пользу, что у него нет достаточных аргументов. Поэтому он старается «улизнуть из спора».

Срывание спора (обструкция). Порой противник бывает заинтересован в том, чтобы сорвать спор, так как он ему не по силам. В таких случаях прибегают к грубым механическим уловкам: перебивают противника, не дают ему говорить, явно показывают нежелание слушать оппонента – зажимают уши, напевают, насвистывают, смеются, топают ногами и т. п.

«Довод к городовому». Посредством того, что тезис оппонента объявляется опасным для государства или общества, противнику, по сути, «зажимают рот». Спор прекращается, победа на стороне применившего уловку.

«Палочные доводы». Приводят такой довод, который оппонент должен принять из боязни чего-нибудь неприятного, часто опасного, или на который он не может ответить по той же причине, и должен либо молчать, либо придумывать какие-нибудь «обходные пути».

38. Психологические уловки

Психологические уловки разнообразны по своей сущности, многие основаны на хорошем знании особенностей психологии людей, слабостей человеческой природы. В них проявляется грубое, неуважительное отношение к оппоненту. **В частности к ним относят:**

1) **выведение противника из равновесия.** Полемист использует грубые выходки, оскорбления, явно несправедливые, издевательские обвинения и т. п. Если противник «вскипел» – дело выиграно, потому что он потерял шанс на успех в споре;

2) **ставка на ложный стыд.** Психологически люди часто хотят казаться лучше, чем они есть на самом деле, боятся «уронить себя» в глазах окружающих. Вот на этом-то желании выглядеть чуть лучше и играют некоторые опытные полемисты. Например, приводя недоказанный или даже ложный вывод, противник сопровождает его фразами: «Неужели вы до сих пор не знаете?»; «Общеизвестным является факт» и т. п. Так он делает ставку на ложный стыд. Если человек не признается, что это ему неизвестно, он «на крючке» у противника и вынужден соглашаться с его аргументами;

3) **«подмазывание аргумента»** – это тоже уловка, основанная на самолюбии. Слабый довод, который может быть легко опротестован, сопровождается комплиментом противнику. Например: «Вы как человек умный не станете отрицать»; «Всем хорошо известна ваша честность и принципиальность, поэтому вы...». Иногда противнику тонко дают понять, что к нему лично относятся с особым уважением, высоко ценят его ум, признают его достоинства;

4) **внушение.** Человек, говорящий с апломбом, внушительным голосом, психологически давит на присутствующих. В подобной ситуации требуется внутренняя собранность, выдержка, деловой тон, умение перевести разговор от общих фраз к рассмотрению существа дела;

5) кроме соответствующего тона, есть много и других разнообразных уловок, рассчитанных на внушение и психологическое воздействие на участников спора. Это и **насмешка**, и стремление оборвать противника, вызвать недоверие к его словам, резко отрицательная оценка высказанных суждений, обидная реплика и т. п.;

6) нередко в спорах в качестве аргументов используют **ссылки на свой возраст, образование и положение:** «Вот доживите до моих лет, тогда и судите»; «Сначала получите диплом, а потом и поговорим»; «Займете мое место, тогда и рассуждать будете» и др. Однако человек, старший по возрасту, имеющий высшее образование, занимающий определенную должность, далеко не всегда бывает прав;

7) **«двойная бухгалтерия»** – это уловка, основанная на склонности людей к двойственности оценок.

В споре один и тот же довод может быть верным, когда он нас устраивает, и ошибочным, если не устраивает. Когда мы опровергаем кого-нибудь с помощью данного довода – он истинный, а когда нас им опровергают – он ложный.

39. Логические уловки

Логические уловки иначе называют софизмами. Это намеренные ошибки в доказательстве. Следует помнить, что софизм и ошибка различаются только тем, что софизм – намерен, а ошибка – не намеренна. Поэтому сколько есть логических ошибок, столько и софизмов.

Увод разговора в сторону. Бывают ситуации, когда участники обсуждения спорной проблемы затрудняются подобрать необходимые аргументы. Чтобы уйти от поражения, сделать его не столь заметным, они всячески уводят разговор в сторону, отвлекают внимание оппонентов второстепенными вопросами, рассказами на отвлеченные темы. Их поведение напоминает действия героев рассказа А. П. Чехова «Накануне поста», в котором описывается такая сцена. Степа, гимназист второго класса, сидит над книгой и плачет. У него опять что-то не получается с математикой, он не понимает, как делится дробь на дробь. Его мать, Пелагея Ивановна, будит мужа и велит ему позаниматься с сыном. Павел Васильевич поднимается и идет к Степе. Однако вместо помощи по математике Павел Васильевич пускается в воспоминания. Он рассказывает о своем учителе математики Сигизмунде Урбановиче, из поляков, который, бывало, каждый урок путался и начинал плакать. Говорит о великодушии своего товарища Мамахина, крупного гимназиста, в сажень ростом, которого даже учителя боялись. Дело заканчивается тем, что отец с сыном, услышав зов Пелагеи Ивановны, бросают арифметику и удаляются пить чай. Очевидно, что Павел Васильевич начинает философствовать только потому, что не может решить простой задачи. Но в споре этой уловкой часто пользуются совершенно сознательно.

Перевод спора на противоречия между словом и делом. Уйти от предмета обсуждения, оставить в стороне выдвинутый тезис можно и с помощью такой уловки – перевести спор на противоречия между словом и делом, взглядами противника и его поступками, образом жизни. Показав несоответствие выдвинутого тезиса действиям оппонента, ставят противника в неловкое положение, сводят фактически спор на нет.

Перевод вопроса на точку зрения пользы или вреда. Здесь вместо доказательства истины того или иного положения выясняется, имеет ли оно пользу для оппонента или нет. Если человек чувствует, что данное предложение ему выгодно, хотя и имеет вредные последствия для других, он скорее с ним соглашается. Недобросовестные спорщики пользуются этим, начинают давить на противника, подчеркивая преимущества своей позиции для оппонента. Такие доводы называют нередко «карманными», т. е. удобными, выгодными.

Смещение времени действия. Иногда спорщики в процессе рассуждения смещают время действия, подменяют то, что справедливо для прошлого и настоящего, тем, что произойдет в будущем.

40. Уловки, связанные с недобросовестным использованием вопросов и ответов

Нередко полемисты прибегают к уловкам, связанным с недобросовестным использованием вопросов, и ответов. К ним относится, например, **«ошибка многих вопросов»**. Оппоненту сразу задают несколько различных вопросов под видом одного и требуют немедленного ответа «да» или «нет». Но дело в том, что заключенные в заданном вопросе подвопросы бывают прямо противоположны друг другу. Отвечающий, может не заметить этого, и дать ответ только на один из вопросов. Полемист пользуется этим, произвольно применяет ответ к другому вопросу и запутывает оппонента. Этой уловкой пользовались еще в античном мире.

Порой полемисты по разным причинам стараются **уклониться от поставленных вопросов**. Иногда они просто пропускают вопрос, как говорится, мимо ушей, как бы не замечают его.

Некоторые полемисты начинают **иронизировать по поводу вопросов своего оппонента**: «Вы задаете такие „глубокомысленные“ вопросы»; «И вы считаете свой вопрос серьезным?»; «Ну что за легкомысленный вопрос»; «Вы задаете такой трудный вопрос, что я пасую перед ним» и др. Может даваться отрицательная оценка самому вопросу: «Это наивный вопрос»; «Этот вопрос звучит аполитично»; «Это же догматизм», «Это незрелый вопрос». Подобные фразы не способствуют выяснению истины, конструктивному решению проблемы. Они психологически действуют на оппонента, так как в них проявляется неуважительное к нему отношение. Это позволяет человеку, произносящему такие фразы, уйти от поставленных вопросов, оставить их без ответа.

Наиболее распространенным в споре считается **«ответ вопросом на вопрос»**. Полемист, испытывая затруднения в поисках ответа либо не желая отвечать на поставленный вопрос, может поставить встречный вопрос. Если противник начинает отвечать, значит, он попался на эту уловку.

Прибегают полемисты и к такой своеобразной уловке, как **«ответ в кредит»**. Испытывая трудности в обсуждении проблемы, они переносят ответ на «потом», ссылаясь на сложность вопроса.

Умение распознать ту или иную уловку, показать, с какой целью она использована, дать достойный отпор противнику – необходимое качество полемиста. Исследователи разрабатывают специальные методики защиты от некорректных приемов ведения спора. Например, если оппонент переводит обсуждение спорной проблемы на другую, не менее важную тему, то рекомендуют сначала согласиться с тем, что новая тема, безусловно, заслуживает внимания, а затем предложить вернуться к прежней.

Мелкие уколы со стороны оппонента целесообразно игнорировать, а при явных оскорблениях необходимо на время прервать спор.

Полезные методические указания по разрешению сложных ситуаций при принятии управленческих решений содержатся в книге О. Эрнста «Слово предоставлено Вам: практические рекомендации по ведению деловых бесед и переговоров».

41. Профессиональные коммуникации юриста

Построение в нашей стране правового государства, формирование гражданского общества значительно повысили роль права. Сегодня трудно найти сферу социальной жизни, которая могла бы обойтись без юристов.

В зависимости от содержания выделяются основные виды юридической работы: правосудие; прокурорский надзор; оказание юридической помощи гражданам и организациям (адвокатская деятельность); совершение нотариальных действий; правовая работа в государственных органах, на предприятиях, в учреждениях и организациях. Перечисленным видам юридической работы соответствуют и юридические специальности: следователь, прокурор, судья, адвокат, нотариус, юрисконсульт. **Юридическая работа** – это очень сложная и многоплановая деятельность. Ее содержание определяется необходимостью, с одной стороны, охраны закрепленных Конституцией РФ прав граждан, а с другой стороны, обеспечения неукоснительного соблюдения каждым лицом правовых норм, решительной борьбы с преступностью, с любыми формами антиобщественного поведения и противоправными действиями.

Вся профессиональная деятельность юриста самым тесным образом связана с людьми, реализуется в процессе межличностных коммуникаций, относится к системе «человек – человек». Юристу по роду своей деятельности приходится разъяснять, объяснять, доказывать, убеждать и переубеждать. Поэтому он должен быть «профессиональным коммуникантом», т. е. уметь активно использовать специальные приемы воздействия на людей, позволяющие ему достигнуть коммуникативной цели с меньшими временными и энергетическими потерями. Чем выше уровень межличностного общения юриста, тем эффективнее решает он многие профессиональные задачи.

Наряду с термином «общение» широкое распространение получило понятие «коммуникация». Чаще всего они используются как синонимы. **Коммуникация** (лат. *sottchisano*, от *sottitso* – «делаю общим, связываю, общаюсь») – общение, обмен мыслями, сведениями, идеями и прочее – специфическая форма взаимодействия людей в процессе их познавательно-трудовой деятельности.

В последнее время в научной литературе делаются попытки развести смысл терминов «общение» и «коммуникация» (например, теория коммуникации = теория связи = теория передачи информации по каналу связи), однако общепринятого мнения по данному вопросу не существует.

Психологи определяют общение как сложный многоплановый процесс установления и развития контактов между людьми, порождаемый потребностями в совместной деятельности и включающий в себя обмен информацией, выработку единой стратегии взаимодействия и понимания другого человека.

Рассматривая общение как самостоятельный процесс взаимодействия с целью реализации других видов деятельности, исследователи выделяют **основные функции общения**:

- 1) информационно-коммуникативную (прием и передача информации);
- 2) регулятивно-коммуникативную (взаимная корректировка действий в процессе совместной деятельности);
- 3) аффективно-коммуникативную (передача эмоционального отношения).

42. Деловое общение

Деловое общение – это межличностное общение с целью организации и оптимизации того или иного вида предметной деятельности: производственной, управленческой, научной, коммерческой и т. д.

В этом определении подчеркивается **цель делового общения** – организация плодотворного сотрудничества, а также отмечается, что оно неразрывно связано с самыми разными сферами деятельности людей. Следует иметь в виду; что участники делового общения – это, как правило, официальные, должностные лица, исполняющие свои служебные обязанности.

Исследователи анализируют различные виды делового общения, описывают его специфические особенности. Прежде всего это **регламентированность**, т. е. **подчинение установленным правилам и ограничениям**. В деловом общении существуют принятые стандарты поведения, которые определяются должностными правами и обязанностями данного коллектива, видом делового общения, степенью его официальности, целями и задачами конкретной встречи, национальными и культурными обычаями.

Регламентированность предполагает соблюдение делового этикета, отражающего накопленный опыт, нравственные установки и вкусы определенных социальных групп.

Деловой этикет включает в себя правила приветствия и представления, регламентирует поведение во время беседы, переговоров, на приеме, за столом; предписывает, как пользоваться визитными карточками, вести деловую переписку и т. д. Большое внимание в этикете уделяется внешнему виду деловых людей, их одежде, умению управлять отрицательными и положительными эмоциями, манере разговаривать.

Знание правил делового этикета позволяет человеку чувствовать себя уверенно и непринужденно, не испытывать неловкости из-за промашек и неправильных действий, избежать насмешек со стороны окружающих. Нарушение этикетных норм может привести к нежелательному результату в процессе общения, поставить человека в неловкое положение.

Деловые люди знают цену времени, стараются использовать его рационально и обычно расписывают свой рабочий день по часам и минутам. Это регламентированность делового общения временем.

К особенностям делового общения относится и повышенная ответственность участников за его результат. Ведь успешное деловое взаимодействие во многом определяется выбранной стратегией и тактикой общения, т. е. умением правильно сформулировать цели разговора, определить интересы партнеров, выстроить обоснование собственной позиции и т. д.

43. Понятие судебной речи

«Судебное красноречие, – писал Н. И. Карабчевский, – красноречие особого рода. На него нельзя смотреть лишь с точки зрения эстетики. Вся деятельность судебного оратора – деятельность боевая. Это вечный турнир перед возвышенной и недостижимой „дамой с повязкой на глазах”“.

Судебная речь – это официальная профессиональная речь, она является обязательным компонентом важнейшей судебной процедуры – судебных прений. Вместе с тем она существенно отличается от других видов публичных выступлений.

Судебные прения – часть судебного разбирательства, в которой стороны подводят итоги проведенного исследования фактических обстоятельств дела, анализируют собранные доказательства, высказывают и обосновывают мнения по поводу вопросов, подлежащих разрешению судом.

Судебные прения состоят из речей лиц, представляющих сторону обвинения или защиты. А судебная речь – это публичная речь, обращенная к суду, а также ко всем участвующим и присутствующим при рассмотрении уголовного или гражданского дела, произнесенная в судебном заседании и представляющая собой изложение выводов оратора по данному делу и его возражения другим ораторам.

Целью судебной речи является способствование формированию внутреннего убеждения судей, убедительно и аргументировано воздействовать на народных и присяжных заседателей, присутствующих в зале суда граждан.

Предметом судебной речи является деяние, за которое подсудимый привлекается к уголовной или иной ответственности.

Много внимания в научной и методической литературе уделяется проблемам делового общения, которое занимает значительное место в жизни многих людей. Ведь постоянно приходится обсуждать вопросы, связанные с выполнением должностных и служебных обязанностей, с организацией производства, с жизнью трудового коллектива, заключением договоров, принятием решений, оформлением документов и т. д.

Содержание судебной речи представляет собой совокупность вопросов, разрешаемых судом при постановлении приговора.

Материалом для судебной речи служат обстоятельства, связанные с конкретным уголовным или гражданским делом, факты, доказательства.

Специфическая особенность судебной речи – строгая процессуальная регламентированность. Например, обвинители и защитники, потерпевший и подсудимый, участвующие в судебных прениях по уголовному делу, высказывают соображения по поводу установленных в ходе судебного следствия фактических обстоятельств дела, доказанности и недоказанности обвинения, наступивших в результате преступления последствий, юридической оценки преступлений и т. д. Для профессиональных участников процесса (прокурора, обвинителя, адвоката-защитника) изложение и обоснование своей позиции по данным вопросам – процессуальная обязанность. В их речах должен быть сделан вывод о виновности или невиновности подсудимого, о юридической квалификации преступления, о наказании подсудимого или освобождении от наказания, о разрешении гражданского иска, а также других вопросов. А вот для подсудимого, обвиняемого, потерпевшего по делам частного обвинения выступление в суде – это право, которым они могут воспользоваться при желании.

44. Особенности судебной речи, ее виды

Судебная речь носит состязательный характер, что является ее особенностью. Обвинение и защита на равных основаниях отстаивают свою точку зрения перед судом.

Принцип состязательности – важнейший принцип судопроизводства, закрепленный в Конституции РФ. Он предполагает:

- 1) отделение функций обвинения и защиты от функции правосудия и их размежевание между собой;
- 2) наделение сторон равными процессуальными правами для осуществления их функций;
- 3) руководящее положение суда в процессе и предоставление только суду права принимать по делу решение.

Состязательный характер судебных прений помогает суду всесторонне и объективно проанализировать все обстоятельства дела, принять обоснованное, взвешенное решение и вынести справедливый приговор. Таким образом, чтобы оказать желаемое воздействие на судей и других участников процесса, судебная речь должна быть обязательно доказательной, и убедительной, содержать обоснованные выводы по вопросам, подлежащим разрешению судом. Речи обвинителей и защитников носят преимущественно оценочный характер и отличаются нравственно-правовой направленностью. Судебные речи призваны играть важную воспитательную роль, особенно когда судебное заседание идет при открытых дверях, а рассматриваемое дело является социально значимым. Очень важно показывать присутствующим в зале судебного заседания общественную опасность совершенного преступления, прививать чувство уважения к закону и правопорядку.

Необходимо также иметь в виду, что судебная речь – не только сухой анализ деяния, его квалификация, исследование и выводы из представленных доказательств, это еще и творческий процесс. Он требует от выступающего не только юридических знаний, но и владения риторическими навыками и умениями, ораторским искусством, большой, напряженной работы над собой.

В юридической практике обычно выделяются различные виды судебных речей, а именно:

- 1) прокурорская, или обвинительная, речь;
- 2) общественно-обвинительная речь;
- 3) адвокатская, или защитительная, речь;
- 4) общественно-защитительная речь;
- 5) самозащитительная речь обвиняемого.

Каждый вид судебной речи имеет свое процессуальное и функциональное назначение, отличается особенностями построения и содержания.

После произнесения речей участники судебных прений могут выступить еще по одному разу с репликой по поводу сказанного. **Реплика** – это самостоятельная речь, ответ, возражение одного участника судебных прений на заявление другого.

Своеобразным видом судебной речи является напутственное слово председательствующего в суде присяжных.

45. Характеристика судебной аудитории

Известный американский специалист по социальной психологии Д. Майерс писал: «Мы можем рассматривать зал суда как социальный мир в миниатюре, в котором повседневные социальные процессы усиливаются и имеют самые серьезные последствия для всех участников. Здесь, как и везде, люди размышляют о мнениях других и влияют друг на друга».

Аудитория, перед которой приходится выступать судебному оратору, очень разнородна по своему составу и функциональным ролям. **В нее входят следующие группы:**

1) профессиональные участники процесса (судья, прокурор, адвокат, принимающие участие в рассмотрении дела в силу своих профессиональных и процессуальных обязанностей);

2) присяжные заседатели (граждане РФ, избранные в установленном законом порядке для участия в отправлении правосудия судами первой инстанции по уголовным делам);

3) представители общественности (общественный обвинитель, общественный защитник, представители общественных организаций и трудовых коллективов, выполняющие в судебном заседании общественные обязанности);

4) иные участники процесса (подсудимый, потерпевший, гражданский истец, гражданский ответчик, свидетели, эксперты, специалисты, защищающие свои интересы или оказывающие помощь в рассмотрении дела, исполняющие возложенные на них законом процессуальные обязанности);

5) родственники, близкие, друзья подсудимого и потерпевшего, заинтересованные в исходе дела;

6) публика (лица, пришедшие в суд по различным мотивам. Это может быть профессиональный интерес, озабоченность социальными проблемами, праздное любопытство и т. д.).

Каждая группа выполняет свои процессуальные обязанности или играет определенные функциональные роли.

Присутствие разных адресатов в зале суда значительно осложняет деятельность оратора, обязывает его тщательно продумывать свое выступление, отбирать соответствующие языковые средства, использовать специальные приемы воздействия на слушателей. Его речь должна быть, с одной стороны, достаточно профессиональной, отражать юридические тонкости дела, а с другой стороны, быть понятной даже самому неискушенному слушателю.

Следует учитывать, что находящиеся в зале суда представляют собой два противоположных лагеря – **обвинения** и **защиты**. Как образно писал крупный специалист по уголовному праву Л. Е. Владимиров, «суд не ученый Олимп, а площадь, на которой борются две партии: одна хочет подсудимого заковать в кандалы, а другая желает его отбить и спасти». Каждая сторона стремится оказать влияние на судей, присяжных заседателей и на противную сторону, чтобы добиться желаемого результата. Поэтому зал суда нередко называют полем битвы за умы.

Все участники судебных прений в той или иной степени испытывают также давление общественного мнения, руководствуются социально-политическими и нравственными установками общества.

46. Мораль и право в деятельности I судебного оратора

С античных времен теории и практики ораторской речи, специалисты по общению придавали и придают большое значение нравственной позиции говорящего.

Мораль и право выполняют общую социальную функцию: регулируют поведение людей. И мораль, и право представляют совокупность относительно устойчивых норм (правил, предписаний), отражающих общее представление о справедливом и должном. Однако требования закона, как известно, не всегда согласуются с требованиями морали.

Для права характерна большая четкость, строгость и формализованность регулирования. Разрабатывают правовые нормы государственные органы или общественные структуры с согласия государства. Вводить же правовые нормы, изменять их или отменять может только государство. А мораль возникает и формируется стихийно в народных массах как продукт социальной жизни общества. Мораль вобрала в себя тысячелетний опыт поколений людей в их борьбе за выживание. Поэтому мораль лежит в основе права, а не наоборот. Моральные нормы не нуждаются в санкции властей, достаточно, чтобы их приняли те люди (коллективы, корпорации, классы), которые их признают и намерены ими руководствоваться.

Право и мораль различаются методами их обеспечения. **Правовые нормы** носят безусловный, обязательный характер. Нарушение или несоблюдение этих норм преследуется и карается законом. **Нормы морали** имеют другой статус. Соблюдение их определяется чувством совести субъекта, личными убеждениями и общественным мнением.

Нарушение этих норм не преследуется законом, но осуждение общественное, групповое, корпоративное бывает часто более действенно, чем угроза юридических санкций. Право не может потребовать от человека быть порядочным, справедливым, честным, великодушным, отважным, совершать подвиги и прочее, как это свойственно морали. Но оно формализует и регламентирует процедуры деловых процессов. Мораль и право дополняют друг друга. Мораль в определенной мере детерминирует (определяет, обуславливает) поведение члена общества, а право регламентирует его.

Между правом и моралью имеются также существенные противоречия, которые должны учитываться в социальной и юридической практике. Данные противоречия отражают диалектические противоречия жизни общества. Характерной особенностью правового закона является то, что он ситуационно конкретизирован и строго оговорен, а жизнь характеризуется бесконечным разнообразием возникающих в ней ситуаций.

Существует понятие **«злоупотребление законом»**. Этим часто цинично пользуются в корыстных целях дельцы, недобросовестные политики, чиновники, нечестные адвокаты. Моральное же чувство универсально, потому что оно руководствуется принципом, а не формальным предписанием. В этом состоит превосходство моральной ориентации над правовой.

47. Этика судебного оратора

Моральный плюрализм, установившийся в современном обществе, может привести к моральной неразборчивости, стать серьезным барьером для установления нормальных взаимоотношений при обсуждении и решении тех или иных вопросов. В этих условиях важное значение приобретает **профессиональная этика**, под которой принято подразумевать требования нравственности, связанные со специфическими условиями деятельности определенной профессии. Профессиональная этика устанавливает этические принципы и нормы взаимоотношений между членами профессиональной группы, а также с теми, с кем она взаимодействует.

Профессиональная этика не вырабатывает новых моральных принципов и установок, а приспособливает существующие к специфическим условиям определенной профессии.

Одним из разделов профессиональной этики юристов является судебная этика, представляющая собой учение о нравственных идеалах, принципах и нормах осуществлении правосудия, определяющих нравственное содержание деятельности участников судопроизводства.

Отдельные положения судебной этики нашли свое отражение и в законодательстве. Например, существует Кодекс судейской этики (утв. VI Всероссийским съездом судей 2 декабря 2004 г.). В ФЗ от 17 января 1992 г. № 2202-1 «О прокуратуре Российской Федерации» содержится текст присяги работника прокуратуры. В статье 332 УПК РФ дается текст присяги присяжных заседателей и т. д.

Основательно разработана адвокатская этика, предметом которой является «предписываемое корпоративными правилами должное поведение члена адвокатской ассоциации в тех случаях, когда правовые нормы не устанавливают для него конкретных правил поведения».

В мировой и отечественной практике давно уже существуют различные кодексы этики адвокатов. Наиболее известные из них: «Правила адвокатской профессии» М. Молло (сборник традиций французской адвокатуры, впервые издан в 1842 г.); «Типовые правила профессиональной этики американских адвокатов»; «Общий кодекс правил для адвокатов стран Европейского Сообщества».

Общим для всех кодексов этики является то, что к судебному оратору они применяют одно очень важное требование – **уважительное и добросовестное отношение к суду**. У выступающего должна быть четкая нравственная позиция – суд нельзя вводить в заблуждение, обманывать, суду необходимо подчиняться.

В своих речах как прокурор, так и адвокат должны демонстрировать уважительное отношение к суду, избегать всего, что даже отдаленно может быть восприниматься судом как бестактность.

Обязательное требование этичного поведения оратора в судебных прениях – это уважение к процессуальному противнику. Данный принцип очень четко сформулировал известный российский адвокат П. Ватман в одной из своих работ.

Таким образом, судебные ораторы, выполняющие свой долг перед законом и совестью, опираются на нравственные принципы, лежащие в основе профессиональной деятельности юриста: честность, компетентность, порядочность.

48. Логические основы убедительности судебной речи

Судебный оратор должен быть не только хорошим специалистом в области права, но и обладать высокой логической культурой, т. е. уметь мыслить правильно, логично и последовательно строить свое выступление, обосновывать выдвинутые положения, опровергать мнение оппонента, объяснять сущность явлений, событий, процессов, делать определенные выводы. Он должен грамотно использовать весь арсенал логических средств: понятий, суждений, умозаключений, доказательств, опровержений и т. д.

Очень важно знать и соблюдать основные законы мышления, которые подразделяются на два типа: **формально-логические законы и законы диалектической логики.**

Диалектическая логика изучает общие закономерности развития объективного мира и познания. **Формальная логика** – это наука о законах и формах правильного мышления. В практической деятельности необходимо соблюдать законы и правила как диалектической, так и формальной логики. Подтверждая актуальность данного положения, можно привести в пример один из фундаментальных принципов формальной логики, который заключается в следующем: в правильном суждении из истинных посылок нельзя вывести ложного заключения, если соблюдать правила этой логики. Таким образом, соблюдение всех законов логики позволит избежать ложности суждений, а значит, завоевать доверие аудитории.

Логические законы имеют самостоятельное значение и действуют независимо от воли и желания людей в любом процессе познания. В них зафиксирован многовековой опыт общественно-производственной деятельности людей.

Законы логики отражают закономерные процессы и явления объективного мира.

Выделяют четыре основных закона формальной логики:

1) закон тождества: «Каждая мысль в процессе данного рассуждения должна иметь одно и то же определенное, устойчивое содержание, т. е. быть тождественна самой себе»;

2) закон противоречия: «Две противоположные мысли об одном и том же предмете, взятом в одно и то же время и в одном и том же отношении, не могут быть одновременно истинными»;

3) закон исключенного третьего: «Из двух противоречащих высказываний в одно и то же время и в одном и том же отношении одно непременно истинно»;

4) закон достаточного основания: «Все существующее имеет достаточное основание для своего существования».

Законы логики облегчают суждения, делают их более точными и привычными. Логика представляет любую информацию в символах, которые заменяют отдельные слова или их сочетания, что позволяет упростить высказывание и проверить его истинность, точность, правильность. Все это помогает оратору наиболее эффективно донести свою речь, основные тезисы до аудитории, доказать свою позицию и сделать верные выводы, а значит, убедить слушателей и достичь цели выступления.

49. Закон тождества

Дословно указанный закон звучит следующим образом: «Каждая мысль в процессе данного рассуждения должна иметь одно и то же определенное, устойчивое содержание, т. е. быть тождественна самой себе». Сущность данного закона состоит в том, что во время рассуждения недопустимо подменять один предмет мысли другим, нельзя отождествлять различные мысли, тождественные мысли принимать за различные. Каждое понятие, суждение должны употребляться в одном и том же, определенном смысле и сохранять его в ходе всего рассуждения. Например, речь идет о низком качестве выполненной работы одного из сотрудников. Некоторые коллеги, защищая товарища, начинают говорить о его трудолюбии, скромности, сердечности, т. е. подменяют предмет обсуждения. Но ведь и добросовестный сотрудник мог выполнить работу непрофессионально вследствие недостаточной компетентности.

Это вовсе не означает, что лицо, предмет, событие, явление нельзя характеризовать всесторонне, описывать разные его признаки, т. е. говорить о качестве работы, о достоинствах сотрудника, о сторонах характера и т. д. Но в каждом конкретном рассуждении предмет мысли должен оставаться неизменным.

Закон тождества требует в любом рассуждении определенности мысли. Он направлен против расплывчатости, беспредметности суждений. Нередко, когда замечают, что, обсуждая какой-либо вопрос, говорящие имеют в виду разные предметы или различные стороны одного и того же предмета, поэтому не могут прийти к единому выводу, используют поговорку: «Один про Фому, другой про Ерему».

Нарушение закона тождества проявляется тогда, когда кто-либо из участников разговора сознательно подменяет один вопрос обсуждения другим или непроизвольно теряет его в ходе обсуждения. **Несоблюдение этого закона** связано также с неопределенностью понятий, употребляемых участниками разговора. Случается, что в ходе рассуждения в различные по смыслу понятия вкладывают тождественное содержание и, наоборот, в одно и то же понятие вкладывают разное содержание. Это приводит к двусмысленности высказывания, к взаимному непониманию. Вот что писал по этому поводу **Аристотель**: «Несомненно, что те, кто намерен участвовать друг с другом в разговоре, должны сколько-нибудь понимать друг друга. Если этого не происходит, какое будет возможно у них друг с другом участие в разговоре? Поэтому каждое из имен должно быть понятно и говорить о чем-нибудь, при этом – не о нескольких вещах, но только об одной; если же у него несколько значений, то надо разъяснить, какое из них (в конкретном случае) имеется в виду». Данное высказывание как нельзя лучше отражает сущность данного логического закона.

50. Закон противоречия

Закон противоречия звучит так: «Две противоположные мысли об одном и том же предмете, взятом в одно и то же время и в одном и том же отношении, не могут быть одновременно истинными». Этот закон называют также законом непротиворечия или законом запрета противоречия.

По дошедшим до нас сведениям, впервые этот закон был сформулирован **Аристотелем**. Закон противоречия он считал основным принципом мышления. Правильное умозаключение, подчеркивал великий мыслитель, должно быть свободно прежде всего от противоречия самому себе. В своей работе «Метафизика» он писал, что невозможно, чтобы «одно и то же вместе было и не было присуще одному и тому же и в одном и том же смысле».

Закон противоречия запрещает считать одновременно истинным два противоречивых высказывания только при определенных условиях. Какие же это условия? Прежде всего речь должна идти об одном и том же предмете. Высказывание должно относиться к одному и тому же времени. И наконец, в утверждении и отрицании предмет должен рассматриваться в одном и том же отношении.

Закон противоречия не отрицает реальных противоречий, существующих в объективной действительности и в нашем сознании. В этом свете очень важно уметь различать два рода противоречий: противоречие в природе и обществе и противоречие в рассуждениях. Первое противоречие служит внутренним источником развития предметов и явлений объективного мира. Логическое противоречие – следствие нарушения норм правильного мышления.

Формальная логика, не отрицая реальных противоречий, требует, чтобы и о противоречивых явлениях мыслили непротиворечиво, логически правильно.

Знание закона противоречия помогает быть последовательным в мышлении, в изложении своей точки зрения, позволяет избежать двусмысленности, логической противоречивости при анализе фактов, событий, явлений, при оценке доказательств и т. д.

Логическое противоречие недопустимо в речи судебного оратора. Он должен последовательно отстаивать высказанную точку зрения. Вряд ли может вызвать доверие у суда выступающий, который путается, высказывает противоположные мнения по одному и тому же вопросу. Важно уметь выявить противоречия в рассуждениях процессуального противника.

Следует иметь в виду, что за логическое противоречие выдают порой противоречие объективной действительности и обвиняют противника в непоследовательности, в нарушении законов формальной логики. Иногда пытаются приписать своему оппоненту противоречие в высказываниях, чтобы затем критиковать его за это и опровергнуть высказанное мнение. Однако противоречие может быть кажущимся, и ссылка на него дает возможность оппоненту с еще большей силой отстаивать свои убеждения.

51. Закон исключенного третьего

Против непоследовательности, а также противоречивости наших рассуждений направлен очередной логический закон – закон исключенного третьего. Формулируется данный закон следующим образом: «Из двух противоречащих высказываний в одно и то же время и в одном и том же отношении одно непременно истинно». В данном случае, если рассматривать двужначную логику (суждение, состоящее из двух противоречащих высказываний), второе утверждение всегда будет ложным. Иначе этот закон называют «третьего не дано».

Этот закон, как и предыдущие, был сформулирован Аристотелем. Знаменитый Стагирит выразил закон исключенного третьего так: «Равным образом не может быть ничего промежуточного между двумя членами противоречия, а относительно чего-то одного необходимо, что бы то ни было, одно либо утверждать, либо отрицать». Как видно из определения, **этот закон распространяется только на определенную группу суждений** – противоречащих. Наиболее простым примером противоречащих суждений является: «Это свидетель» и «Это не свидетель». Одно суждение что-то утверждает, другое – отрицает, третьего суждения между ними нет и быть не может. Естественно, что по отношению к определенному лицу данное суждение истинно, по отношению к иному – ложно.

В логике противоречащими называются такие два суждения, в одном из которых что-либо утверждается о предмете, а в другом то же самое об этом же предмете отрицается, поэтому они не могут быть оба истинными или оба ложными.

Этот закон обязывает выбирать по принципу «или-или», заставляет давать четкие, определенные ответы на альтернативные вопросы.

Закон исключенного третьего, правда, не указывает, какое именно из данных суждений истинно, но он очерчивает рамки поиска истины. Она заключается в одном из противоречащих друг другу высказываний.

Закон исключенного третьего имеет особо важное значение в юридической практике, в процессе судебного разбирательства. Судебному оратору постоянно приходится отстаивать одно из альтернативных положений: виновен или не виновен подсудимый в совершении преступления; есть ли в действиях подозреваемого состав преступления или нет; признает он себя виновным или не признает; нанесен в результате преступления материальный ущерб или не нанесен; были ли у преступника сообщники или нет и т. п. Поэтому ритор в зале суда нельзя ни при каких обстоятельствах допускать нарушения не только правовых норм, но и логических законов. В противном случае, это может негативно сказаться на судьбе того или иного человека. Кроме того, в зале суда недопустимы предположения, когда дело касается конкретных вопросов, требующих четкого ответа, так как неопределенность может обернуться против адвоката как оратора и, соответственно, против его доверителя.

52. Закон достаточного основания

Правильное мышление должно быть не только определенным, последовательным и непротиворечивым, но также и доказательным, обоснованным. Этого требует закон достаточного основания, который гласит: «Всякая правильная мысль должна быть обоснована другими мыслями, истинность которых доказана». Этот закон был сформулирован выдающимся немецким мыслителем Г. В. Лейбницем. Он выразил его в виде следующего принципа: «Все существующее имеет достаточное основание для своего существования».

Закон достаточного основания отражает важнейшую особенность окружающего нас мира. В природе и обществе все взаимосвязано и взаимообусловлено. Ни одно явление не может произойти, если оно не подготовлено предшествующим материальным развитием. Более 200 лет назад **М. В. Ломоносов** в одной из своих работ подчеркивал: «Ничто не происходит без достаточного основания». А раз в мире нет беспричинных явлений, то и наше мышление может что-либо утверждать или отрицать о предметах и явлениях объективной действительности только в том случае, если эти утверждения или отрицания обоснованы.

Закон достаточного основания не допускает голословных и декларативных утверждений, необоснованных выводов, требует убедительного подтверждения выдвинутых положений. Данное правило при его неукоснительном соблюдении может сыграть по-настоящему положительную роль в речи ратора в зале суда.

Особую значимость этот закон приобретает в юридической практике. Например, если выдвигается обвинение против какого-либо лица, то следует привести убедительные доказательства, подтверждающие его виновность. Адвокат, защищая своего клиента, тоже обязан обосновать свою позицию. Приговор или решение суда должны быть мотивированными, т. е. обоснованными, это является важнейшим принципом процессуального права.

На закон достаточного основания опирается одна из важнейших логических операций – доказательство. **В логике доказательство** – это обоснование истинности какого-либо суждения с помощью других суждений, истинность которых уже установлена.

Аристотель говорил, что люди тогда всего более убеждаются, когда им представляется, что что-либо доказано. Умение доказывать он считал самой характерной чертой человека. «...Не может не быть позорным бессилие помочь себе словом, – писал он в “Риторике”, – так как пользование словом более свойственно человеческой природе, чем пользование телом».

Всякое логическое доказательство включает три взаимосвязанных элемента: тезис (мысль или положение, истинность которого требуется доказать), аргументы, или основания, доводы (положения, с помощью которых обосновывается тезис), демонстрация, или форма, способ доказательства (логическое рассуждение, в процессе которого из аргументов выводится истинность или ложность тезиса).

53. Основы теории аргументации

К логическим аргументам относятся следующие суждения:

- 1) теоретические или эмпирические обобщения и выводы;
- 2) ранее доказанные законы науки;
- 3) аксиомы и постулаты;
- 4) определения основных понятий конкретной области знаний;
- 5) утверждения о фактах и др.

Различают доказательство прямое и косвенное. При прямом доказательстве тезис обосновывается аргументами без помощи дополнительных построений. Косвенное доказательство предполагает обоснование истинности тезиса посредством опровержения противоречащего положения – **антитезиса**. Из ложности антитезиса на основании закона исключенного третьего делается заключение об истинности тезиса.

К прямому и косвенному доказательствам нередко прибегают одновременно. В этом случае говорящий обосновывает свой тезис и показывает несостоятельность антитезиса. Это правило помогает риторике при создании его речи, а именно при построении главной части, доказательств выдвигаемых положений.

При построении логического доказательства необходимо знать и соблюдать ряд правил. Перечень правил состоит из требований, предъявляемых к тому или иному элементу логического доказательства. В частности, **особое значение имеют правила тезиса:**

- 1) тезис должен быть истинным, т. е. соответствовать объективной действительности, в противном случае никакое доказательство его не сможет обосновать;
- 2) тезис должен быть суждением ясным и точно определенным, четко сформулированным;
- 3) тезис должен оставаться неизменным в ходе данного доказательства;
- 4) тезис не должен содержать в себе логического противоречия.

К основным правилам аргументов относятся:

- 1) в качестве аргументов должны быть использованы истинные положения;
- 2) истинность аргументов должна быть доказана независимо от тезиса;
- 3) аргументы должны быть достаточными для данного тезиса;
- 4) аргументы не должны противоречить друг другу.

Выделяют также **правило демонстрации**: тезис должен с логической необходимостью следовать из оснований, как вывод из посылок.

При нарушении этих правил в доказательстве возникают различные логические ошибки. Так, наиболее распространенной ошибкой, совершаемой относительно доказываемого тезиса, считается подмена тезиса. Суть ее заключается в том, что доказываемый или опровергается не тот тезис, который был выдвинут первоначально. Эта ошибка может быть произвольной, неумышленной. Говорящий не замечает, как он с одного тезиса переходит на другой. Однако нередко приходится сталкиваться с намеренным искажением тезиса, с приписыванием ему другого смысла, сужением или расширением его содержания. Это делают, чтобы поставить оппонента в неловкое положение.

54. Ошибки в аргументах

Если тезис обосновывается ложными суждениями, которые выдаются за истинные, то возникает ошибка, называемая «ложное основание», или «заблуждение». Однако эта ошибка может быть и непреднамеренной, она возникает из-за недостаточной компетентности человека.

Когда в качестве аргумента берется недоказанное положение, совершается ошибка **предвосхищение основания**. Это положение не является заведомо ложным, но оно само нуждается в доказательстве, которое должно показать его истинность.

Следует опасаться ошибки, получившей название «**порочный круг**», или «круг в доказательстве». Она состоит в том, что тезис обосновывается аргументами, а аргументы выводятся из этого же тезиса. Обнаружить эту ошибку не всегда бывает легко, поэтому порой она остается незамеченной и создается впечатление, что выдвинутый тезис доказан.

Основная ошибка по отношению к демонстрации показывает, что между аргументами и тезисом нет необходимой логической связи. Разновидностями этой ошибки являются следующие: от сказанного в относительном смысле к сказанному в абсолютном; от собирательного смысла к разделительному; от разделительного смысла к собирательному и др.

Логические ошибки, как уже отмечалось, бывают непреднамеренными и намеренными. **Непреднамеренные ошибки** чаще всего возникают из-за отсутствия у оратора логической культуры, навыков ведения диалога, вследствие излишней горячности, эмоциональности во время обсуждения и т. д. **Намеренные ошибки** – это уловки, умышленно ошибочные рассуждения. Такого рода ошибки называют софизмами (от греч. измышление, хитрость).

Они были известны еще в античные времена.

Многие из них описаны Аристотелем в работе «О софистических опровержениях». Перед ними ставилась цель сделать противника уязвимым, привести его в заблуждение, затруднительное положение.

Любые логические ошибки осложняют обсуждение вопросов, мешают поиску истины, принятию правильного решения. Поэтому необходимо стараться свести их к минимуму в своей речи, уметь найти логические ошибки в рассуждениях оппонентов, разоблачить логические ухищрения противников.

К особой форме доказательства некоторые ученые относят и такую логическую операцию, как **опровержение**. Она заключается в установлении ложности или несостоятельности какого-либо тезиса и направлена на разрушение ранее построенного доказательства.

Опровержение осуществляется тремя способами:

- 1) опровергается тезис;
- 2) критикуются аргументы;
- 3) показывается несостоятельность демонстрации.

Опровержение тезиса может строиться в форме таких рассуждений, как:

- 1) прямое доказательство антитезиса;
- 2) сведение к абсурду (условно допускается истинность выдвинутого положения и выводятся логически вытекающие из него следствия, а затем показывается, что эти следствия противоречат объективным данным, и делается вывод о несостоятельности самого тезиса).

Критика аргументов показывает ложность или необоснованность аргументов оппонента; это приводит слушателей к выводу, что выдвинутый им тезис не доказан.

55. Риторико-психологические аспекты убеждения

Судебный оратор, используя только логические методы, не всегда может добиться желаемого результата. Большое влияние на процесс убеждающего воздействия оказывают различного рода психолого-риторические технологии. Некоторые подобные приемы описаны специалистами в области юридической психологии, теоретиками и практиками судебного красноречия.

Много полезных советов дает судебным ораторам П. Сергеевич в своем труде «Искусство речи на суде». **Так, он формулирует следующие правила:**

1) во всем, что продумано, различайте необходимое и полезное, неизбежное и опасное. Необходимое следует разобрать до конца, не оставляя ничего недоказанного; о полезном достаточно упомянуть; опасное должно быть устранено из речи; неизбежное надо решительно признать и объяснить или совсем не касаться его;

2) соображение, касающееся существа предмета, есть лучшее орудие спора при равенстве прочих условий. Обычно довод, обращенный к человеку, есть свидетельство слабости позиции говорящего;

3) остерегайтесь так называемых обоюдоострых доводов, т. е. опасных как для той, так и для другой из противостоящих сторон;

4) умейте пользоваться обоюдоострыми соображениями. Бывают обстоятельства, которые нельзя объяснить только в свою пользу и вместе с тем нельзя обойти молчанием, потому что они слишком заметны и интересны, заманчивы. В таком случае целесообразно предварить возможные комментарии оппонента, которые могут произвести сильное впечатление;

5) не доказывайте очевидного. Если приходится повторять уже известное, надо быть по возможности кратким;

6) отбросьте все посредственные и ненадежные доводы. Только самые прочные и убедительные доказательства должны входить в речь; важно качество, а не количество;

7) доказывая и развивая каждое отдельное положение, не упускайте из виду главной мысли и других основных положений; пользуйтесь всяким случаем, чтобы напомнить то или другое;

8) не упускайте случая изложить сильный довод в виде рассуждения, т. е. дилеммы. Это, может быть, лучшая форма рассуждения перед судьями;

9) не бойтесь согласиться с противником, не дожидаясь возражения. Это подтверждает ваше беспристрастие в глазах судей. Согласившись с положением противника, можно доказать, что оно ничего по делу не доказывает или доказывает не то, что хотел противник;

10) старайтесь как можно чаще подкреплять одно доказательство другим. Если в деле есть прямое доказательство, оставьте его в стороне и докажите спорный факт косвенными уликами;

11) не пытайтесь объяснять то, что сами не вполне понимаете;

12) не старайтесь доказывать больше, когда можно ограничиться меньшим. Не следует перегружать выступление доказательствами, которые не влияют на решение данного дела.

Отметим, что приведенные правила рекомендуют использовать в юридической практике и известные современные специалисты-психологи, например М. И. Еникеев, А. М. Столяренко, В. Л. Васильев и др.

56. Предпосылки успеха выступления оратора

Большое влияние на убеждающее воздействие судебной речи оказывает личность оратора, доверие к нему. Как справедливо подчеркивал С. С. Хрулев, присяжные предрасположены «...охотнее выслушивать тех... к кому они относятся с большим доверием. Это доверие есть та почва, на которой, скорее всего, человек найдет сочувствие своему убеждению на которой борьба двух противников, равносильных по способностям, но неравных по доверию, делается неравною».

К. Л. Луцкий писал в одной из своих статей: «В ораторе судьи должны видеть здравый смысл и рассудительность. Нужно, чтобы он производил впечатление человека серьезного, зрелого умом и размышляющего; человека, в котором уверены, что ни сам не сможет впасть в ошибку, ни других увлечь в нее. Его влияние в этом случае будет покоиться на прочных основаниях, и выводы его речи будут почти решением для суда».

Таким образом, нравственные качества оратора, его честность, прямота, скромность, благоразумие, тактичность и прочее помогают расположить аудиторию, вызывают доверие к нему и его речи.

Чтобы добиться своей цели, судебный оратор должен хорошо знать того, к кому обращены доводы, и приводить аргументы с учетом индивидуальных особенностей оппонента. «Когда я принимаю дело для защиты, – писал Цицерон, – я употребляю все усилия к тому, чтобы проникнуть во внутренний мир судей, угадать, что они чувствуют, что думают, чего ждут, и это мне нужно для того, чтобы понять, с какой стороны подойти к ним, чтобы легче было повлиять на них своей речью».

Ставить себя в положение присяжного и судьи рекомендовал судебному оратору и Л. Е. Владимиров. Он считал, что исход дела часто зависит от того, насколько защитнику удалось уловить то внутреннее беспокойство, которое обуревают присяжного, обязанного вердиктом своим спасти или разбить жизнь подсудимого. «Это – святое беспокойство судейской совести, – утверждал он, – и защитник должен живо почувствовать, в чем это беспокойство состоит и чем можно удовлетворить жажду судейской совести, стремящейся уяснить себе тайну дела, чтобы произнести правосудный приговор».

Л. Е. Владимиров приводит любопытный пример. В одном деле защитник так окончил свою защитительную речь по делу о растрате: «Ну что я скажу вам, господа присяжные, в заключение своего слова! Жизнь моего несчастного клиента кончается! Я слышу колокольный, похоронный звон! Тяжко. Спасите!».

Голос, мимика, жесты, движения оратора, могут оказать действенное влияние на суд и всех присутствующих. Однако не стоит злоупотреблять правами и терпением аудитории.

Необходимо учитывать, что определенным образом на успех выступления может повлиять его продолжительность. На долгую речь сил не хватит не только у оратора, но и у слушателей, которые в итоге потеряют всякий интерес к речи.

Ориентированность ратора на лучшие речи мастеров слова прошлого может стать залогом отличного выступления. Так, речи юристов отличаются особой яркостью, выразительностью, образованностью и эмоциональностью. История сама отобрала лучшие образцы, которыми можно руководствоваться при подготовке к выступлению на публике.

FB2 document info

Document ID: litres-167159

Document version: 1

Document creation date: 11.07.2008

Created using: Litres Downloader software

Document authors :

- Litres Downloader

Source URLs :

- litres.ru

About

This book was generated by Lord KiRon's FB2EPUB converter version 1.0.28.0.

Эта книга создана при помощи конвертера FB2EPUB версии 1.0.28.0 написанного Lord KiRon