

Министерство науки и высшего образования  
Российской Федерации  
Московский государственный  
юридический университет  
имени О.Е. Кутафина (МГЮА)

---

# РИТОРИКА ДЛЯ ЮРИСТОВ

*Учебник  
для обучающихся по программам  
подготовки специалистов среднего звена  
«Право и судебное администрирование»,  
«Право и организация социального обеспечения»*

МОСКВА  
ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ЦЕНТР УНИВЕРСИТЕТА  
ИМЕНИ О.Е. КУТАФИНА (МГЮА)  
2023

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Московский государственный юридический университет  
имени О.Е. Кутафина (МГЮА)

# РИТОРИКА ДЛЯ ЮРИСТОВ

*Учебник*

*для обучающихся по программам подготовки  
специалистов среднего звена  
«Право и судебное администрирование»,  
«Право и организация социального обеспечения»*

Рекомендовано Редакционно-издательским советом  
Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА)  
для обучающихся по образовательным программам  
среднего профессионального образования  
укрупненной группы специальностей  
и направлений подготовки 40.00.00 «Юриспруденция»

Москва  
Издательский центр Университета  
имени О.Е. Кутафина (МГЮА)  
2023

УДК 808.5(075)

ББК 80.7я72

P55

**Авторы:**

**Абрамова Н. А.**, кандидат педагогических наук,  
доцент кафедры философии и социологии, — гл. 2, 3, введение;

**Лукьященко А. В.**, кандидат философских наук,  
доцент кафедры философии и социологии, — гл. 5;

**Малюкова О. В.**, доктор философских наук,  
профессор кафедры философии и социологии, — гл. 1;

**Николашкина В. Е.**, кандидат педагогических наук,  
преподаватель кафедры философии и социологии, — гл. 4

**Рецензенты:**

**Володина С. И.** — президент Федеральной палаты адвокатов РФ, заслуженный юрист г. Москвы, почетный работник высшего профессионального образования РФ, кандидат юридических наук;

**Устинов А. Ю.** — доктор педагогических наук, профессор кафедры методики преподавания русского языка Московского педагогического государственного университета

**Ответственный редактор**

кандидат педагогических наук, доцент кафедры философии и социологии **Н. А. Абрамова**

P55 **Риторика для юристов** : учебник для обучающихся по программам подготовки специалистов среднего звена «Право и судебное администрирование», «Право и организация социального обеспечения» / Н. А. Абрамова, А. В. Лукьященко, О. В. Малюкова, В. Е. Николашкина ; отв. ред. Н. А. Абрамова. — М. : Издательский центр Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА), 2023. — 221 с.

ISBN 978-5-907670-21-1

Учебник подготовлен в соответствии с требованиями Федерального государственного образовательного стандарта среднего профессионального образования по направлениям подготовки 40.02.01 «Право и организация социального обеспечения» и 40.02.03 «Право и судебное администрирование».

Материал, изложенный в учебнике, направлен на развитие риторического мастерства обучающихся, необходимого для создания эффективной аргументации, умения выступать публично и влиять на убеждение слушателей, а также повышения культуры речи. Практикум предусматривает выполнение заданий, ориентированных на юридическую деятельность, и работу с лучшими образцами отечественного и зарубежного ораторского искусства.

Учебник предназначен для обучающихся среднего профессионального образования. Представляет интерес для широкого круга читателей.

УДК 808.5(075)

ББК 80.7я72

# ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>Введение</b> .....	4
<b>Глава I.</b>	
<b>КРАТКАЯ ИСТОРИЯ РИТОРИКИ</b> .....	6
§ 1. Античная риторика .....	6
§ 2. Средневековая риторика .....	20
§ 3. Западноевропейская риторика от Возрождения до наших дней .....	26
§ 4. Отечественная риторика .....	38
Вопросы для самопроверки .....	47
Практикум .....	48
<b>Глава II.</b>	
<b>ОСОБЕННОСТИ ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ</b> .....	52
§ 1. Публичное выступление и подготовка к нему .....	52
§ 2. Оратор и аудитория: воздействие и взаимодействие .....	63
§ 3. Жанры публичных выступлений .....	68
§ 4. Акустические средства воздействия на аудиторию .....	74
Вопросы для самопроверки .....	80
Практикум .....	81
<b>Глава III.</b>	
<b>КОММУНИКАТИВНЫЕ КАЧЕСТВА РЕЧИ ЮРИСТА</b> .....	98
§ 1. Точность и понятность речи .....	98
§ 2. Чистота и правильность речи .....	105
§ 3. Богатство и разнообразие речи .....	111
§ 4. Выразительность речи .....	118
Вопросы для самопроверки .....	131
Практикум .....	132
<b>Глава IV.</b>	
<b>ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ В ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ</b> .....	138
§ 1. Понятие и особенности делового общения .....	138
§ 2. Виды делового общения .....	152
§ 3. Деловой этикет .....	163
Вопросы для самопроверки .....	181
Практикум .....	182
<b>Глава V.</b>	
<b>ОСНОВЫ ПОЛЕМИЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА</b> .....	187
§ 1. Понятие спора и его виды .....	187
§ 2. Правила ведения спора и поведения его участников .....	193
§ 3. Аргументация и полемические приемы .....	201
Вопросы для самопроверки .....	212
Практикум .....	212
<b>Список литературы</b> .....	218
<b>Список нормативных актов</b> .....	221

# ВВЕДЕНИЕ

Риторика — это искусство достижения убедительности в устной речи, умение выразительно и правильно строить речь. Для юриста, который должен всегда защищать интересы своих клиентов, оказывать квалифицированную юридическую помощь, важность риторических знаний сложно переоценить. В каких же ситуациях юрист использует риторiku?

1. Судебные заседания: юрист должен неоспоримо и четко выразить свою точку зрения и убедить судью в истинности занимаемой позиции.

2. Консультирование: юрист должен использовать риторические техники, чтобы убедить клиентов в правоте своей стратегии и помочь им в принятии правильных решений.

3. Коммуникация с коллегами: риторика может помочь юристам лучше общаться с коллегами и сотрудниками, чтобы обеспечить более эффективную командную работу.

4. Обучение: юрист может использовать риторические знания, чтобы обучить клиентов и коллег различным аспектам права и юриспруденции.

5. Обращение к общественности: риторика может помочь юристу понятнее и действеннее обращаться к общественности и добиваться своих целей в интересах клиентов.

Таким образом, мы видим, что для того, чтобы добиться результата во всех видах профессионального общения, юрист должен хорошо знать язык, его особенности, способы, приемы использования как в устной, так и письменной речи.

Наш учебник может помочь вам в приобретении этих бесценных знаний. Не зря Платон утверждал: «Риторика — это искусство управления умами людей».

Учебник «Риторика для юристов» состоит из пяти глав.

Открыв первую главу, мы окунемся в захватывающую стихию сменяющихся эпох, услышим голоса великих ораторов прошлого, пламенные речи революционных трибунов, увидим языки костров инквизиции, побываем на судах в Древней Греции и Риме, в Средневековье и царской России.

---

Вторая глава раскроет секреты мастерских выступлений, их подготовки и произнесения, научит «глаголом жечь сердца людей».

Третья глава проведет нас по лабиринтам великого и могучего русского языка, покажет алмазную россыпь его богатств и научит ими пользоваться.

В мире деловых людей, где время и слова — деньги, которые на ветер не бросают, где все живут по определенным правилам, мы окажемся, когда дойдем до четвертой главы.

Пятая глава закружит в стихии спора, вихре эмоций, хитросплетениях и кознях визави, но мы всё равно выйдем победителями!

Вперед, в страну Риторики! Удачи, дорогие друзья!

История — свидетельница времени,  
свет истины, жизнь памяти,  
учительница жизни, вестница старины.  
*Марк Туллий Цицерон*

## § 1. Античная риторика

Вся история риторики разворачивается на фоне широкого исторического процесса. Речи многих ораторов посвящены конкретным историческим событиям, в качестве примеров или прецедентов риторы обычно обращаются к событиям прошлого или к событиям мифологической истории. Эти же факты зачастую используются в качестве метафор, эпитетов, аллегорий (*пиррова победа, троянский конь, дары данайцев* и др.). Понимание конкретной речи требует знания исторической панорамы. Например, одна из сохранившихся речей Горгия называется «Похвала Елене». Кто же такая эта Елена? Многие речи Демосфена именуются филиппиками. А кто такой Филипп? Для того чтобы иметь об этом представление, необходимо ориентироваться в основных исторических событиях Античности.

Риторика является гуманитарной наукой, а именно для гуманитарного знания история его возникновения, становления и эволюции особо значима. Мы не рассчитываем движение небесных тел по Птолемею, не строим парусных судов, не воспроизводим летательную машину Леонардо да Винчи, не лечимся по Гиппократу и Галену. Зато мы используем софистические приемы, топы Аристотеля и Цицерона, античную теорию аргументации, эллинистический риторический канон, уловки в споре, описанные Шопенгауэром, и т.д. Гуманитарное знание, однажды появившись, навсегда остается в интеллектуальном багаже человечества. Именно поэтому так важно изучение истории гуманитарного знания, которое тесно связано с всемирной историей и ее периодизацией.

### **Основные периоды всемирной истории:**

- Античность, или период рабовладения (до I в. или до V в.);
- Средневековье, или феодальный строй (I–XIV вв.);
- эпоха Возрождения, или раннебуржуазный период (XV–XVI вв.);
- эпоха Нового времени (с XVII до середины XIX в.);
- Новейшая история (с середины XIX в. до наших дней).

**Зарождение древнегреческой риторики.** В основании всей европейской риторики лежит античная риторика. Труды Платона, Аристотеля, Цицерона, Квинтилиана и других авторов античного мира оказали огромное влияние на становление, функционирование и развитие риторики во всех странах мира. Риторическое учение Древней Греции дошло до нас в трех вариантах. Во-первых, это сохранившиеся образцы речей прославленных ораторов, таких как Перикл и Демосфен, во-вторых, это теоретические труды по риторике Платона и Аристотеля, в-третьих, учебная литература для риторических школ. В таких школах обучались юноши с 7 лет до 21 года, там преподавались различные дисциплины: философия, логика, математика, литература, — но риторика была ведущим предметом, своеобразным синтезом изучаемых наук и целью самого образования.

Центр возникновения и развития риторики — Афины, которые уже в V в. до н. э. стали крупным общегреческим культурным центром. Итак, V в. до н. э. условно может считаться временем возникновения риторики как науки, а не только как практической деятельности. Зарождение риторики и расцвет ораторского искусства были обусловлены потребностями общества: в условиях афинской рабовладельческой демократии развивается общественная и политическая жизнь, и красноречие становится ведущим признаком культуры в целом. Риторика обслуживала демократические процедуры древнегреческого общества, такие как выборы, суды, совещания. Определенное влияние на развитие ораторского искусства оказывала торговля: торговая деятельность требовала участия юристов для обсуждения и заключения торговых сделок.

В результате появилась необходимость в подготовке людей, владеющих искусством судебного, дипломатического и политического красноречия, умеющих облекать свои мысли в правильные слова, убеждать силой слова, строить грамотную аргументацию с целью доказывания и обоснования своих положений и при этом знающих само правоведение, политическую жизнь и дипломатическую практику.

Общественная жизнь Древней Греции имела лингвистическую природу: политику приходилось выступать в собрании совета и на народных собраниях, полководцу — словом поднимать войска, частному лицу доводилось выступать перед судом, на празднествах и дружеских встречах, на народных собраниях, существовал и особый жанр поминальной речи. Три профессии считались в Афинах богоравными — это профессии политика, полководца и оратора. Красноречие как таковое стало жизненно важным навыком афинского гражданина. Изобретателем риторики традиционно считается италийский философ Эмпедокл. Автором первого учебника риторики называют сицилийского оратора Коракса, который начал преподавание ораторского искусства в Сиракузах, он же разделил ораторскую речь на основные части.

Основателем первой риторической школы в Афинах стал Исократ (436–338 гг. до н. э.). Его школа была крупнейшим риторическим центром Эллады. Из этой школы вышли такие политики, как Тимофей и Ликург, а также оратор Демосфен. Сам Исократ был одним из самых известных ораторов первой половины IV в. до н. э. Сохранилась 21 его речь — они использовались в учебных целях. Весьма значительным был вклад Исократа в разработку риторической теории. Риторiku он считал практической философией, которая соединяет две сферы человеческой деятельности: теорию и практику. Для успешного овладения риторикой, по мнению Исократа, необходимы талант, правильное обучение и практика. При этом овладение искусством красноречия закладывает фундамент образования и формирует профессиональные навыки для любой деятельности. Обучение в школе продолжалось три-четыре года, главным занятием было изучение риторических правил и составление речей. Помимо риторики, изучались также грамматика, логика, история, философия, этика и право. Школа Исократа существовала несколько веков.

Самой яркой страницей в практическом использовании риторики стал период борьбы Афин против македонского наступления на Грецию. В Афинах сложилось две политические партии, и каждую из них представляли блестящие ораторы. Македонская партия — это Эсхин и Демад, антимакедонская партия — Ликург, Гиперид и Демосфен.

Величайшим оратором Древней Греции стал Демосфен (384–322 гг. до н. э.), создавший особый раздел риторики — технику речи. Риторика была призванием Демосфена, сделала его учителем ораторского искусства, образцом оратора. Сохранилось более 60 его произведений, объединенных в «Демосфеновский корпус».

История жизни Демосфена хорошо известна. Риторическому искусству он учился у судебного оратора Исея, отличавшегося страстным, патетическим стилем. У него Демосфен позаимствовал простоту стиля, строгую манеру доказательства, риторические вопросы. Речи Демосфена были вершиной красноречия, преклонение перед его гением было всеобщим. Многие речи Демосфена направлены против Филиппа Македонского, поэтому называются филиппиками.

Речевая манера Демосфена имела целый ряд особенностей: краткое и энергичное вступление, затем подробное изложение существа дела, которое сопровождалось различными риторическими приемами — метафорами, олицетворениями, фигурами умолчания и разнообразными вариантами риторических вопросов. Творчество Демосфена является синтезом всей предшествующей риторики, но в то же время и концом эпохи классической Греции, ибо новая эпоха — эпоха эллинизма — создала новые речи, а речи Демосфена стали рассматриваться как образец и учебный материал. Последующие поколения называли Демосфена просто Оратором.

**Риторика софистов.** Первыми теоретиками риторики в античной Греции стали софисты — платные учителя философии и ораторского искусства. Именно при софистах риторика как учебная дисциплина обрела стандартную форму и содержание. Ее основу составил риторический канон — умение находить материал, организовывать его в текст, точно и красиво выражать мысль, запоминать и произносить речь. Обучение риторике стало высшей ступенью античного образования, которую преподавали не в начальных школах, а в гимназиях. Эти гимназии, основанные софистами, были платными, они включали целостную систему риторического воспитания и образования гражданина греческого полиса.

Сама софистика представляла собой философско-воспитательное учение, основанное на принципах субъективизма, релятивизма (относительности и условности всего сущего) и отрицания объективной закономерности. В риторическом плане эти принципы можно выразить следующими тезисами:

— «Человек есть мера всех вещей: существующих — в том, что они существуют, несуществующих — в том, что они не существуют»;

— «О всяком деле может быть высказано два совершенно противоположных мнения»;

— «Что каждому кажется, то для него и есть действительность».

В интерпретации софистов риторика была наукой об убеждении и искусстве спора, в котором надо победить. Софисты учили правильным приемам доказательства и опровержения. Цель оратора — это не отыскание истины, а убеждение слушателей в правоте своего мнения. Цели убеждения может служить только искусно составленная речь, в которой допустимо применение неправильных умозаключений, нарушение законов логики и т.д. Такие умозаключения (или методики) получили название софизмов, в которых использовались ложные аргументы и сознательно нарушались логические правила. Можно дать и другое определение: софизм — это правдоподобное (или вероятностное) рассуждение, в котором из истинных аргументов делается парадоксальный вывод. Наиболее известными софизмами считаются рассуждения «Рогатый», «Эватл», «Вор» и др.

Основателем софистической риторики является Горгий (483–375 гг. до н. э.), который прославился в основном как мастер торжественного красноречия, хотя он занимался теорией и судебного, и политического красноречия. Целиком сохранились две его речи. Горгию приписывают первый свод топик, учение о фигурах (горгианские фигуры), а также создание риторической школы.

Изобретателем риторики как искусства полемики, целью которой является победа в споре, является Протагор из Абдер (486–411 гг. до н. э.). Он развивал искусство спора и его приемы, он же систематизировал приемы умозаключений. Ему приписывается утверждение о том, что чело-

век есть мера всех вещей, которое указывает на относительность нашего познания и элементы субъективности в нем. Протагор впервые ввел словесное состязание и пользование софизмами (состязание «Эватл»).

Софистику можно назвать детищем демократии. Демократическим было само предложение дать каждому желающему доступные знания, научить любого человека судить о государственных делах, иметь свое мнение о любом предмете. Ибо любая точка зрения имеет столько же прав на существование, как и любая другая.

**Риторика Сократа и Платона.** Афинянин Сократ (469–399 гг. до н. э.) был величайшим мудрецом Античности, центральной фигурой греческого Просвещения, но при этом он не был софистом, хотя и был их современником и противником, не являлся он также оратором, хотя и оставил заметный след в риторике.

Сократ излагал свое учение принципиально в устной форме, вокруг него собрался целый круг учеников. Философская деятельность Сократа была необычайно интенсивной и влиятельной, это была деятельность учителя философии, который излагал свои идеи в форме беседы или спора. Он учил задавать вопросы, выслушивать ответы и отвечать на заданные вопросы. Обычно Сократ ставил перед своим собеседником простые на первый взгляд вопросы, собеседник, отвечая на них, попадал впросак, последующие ответы Сократа обычно содержали его возражения и критику предложенного собеседником ответа, далее следовали уточняющие вопросы, окончательно загонявшие собеседника в угол. Речи и беседы Сократа дошли до нас в произведениях его учеников, Ксенофонта и Платона. Сократ, в отличие от софистов, настаивал на существовании истины, которая возникает в ходе столкновения противоположных мнений. Объектом философии Сократа стал сам человек, его образ жизни, его добродетели. Главным занятием Сократа было стремление убедить сограждан в необходимости добродетельной жизни. А для этого надо было в первую очередь определить такие понятия, как добродетель, воздержанность, храбрость, мужество, благоразумие, справедливость. Вопросы об этих качествах человека он и задавал своим собеседникам. В ходе таких бесед Сократ критически высказывался против демократии и отдельных личностей.

В результате правители Афин восстали против него, и Сократа привлекли к суду. Мотивом для обвинения послужило религиозное вольномыслие Сократа, он скептически относился к олимпийским богам и почитал некое новое божество — свой внутренний голос. Соответствующий закон существовал в Афинах со времен Перикла, по нему были осуждены Анаксагор, Горгий, а впоследствии и Аристотель. Сократ, защищавший себя сам, произнес три речи, но был приговорен к смерти и в мае 399 г. до н. э. выпил кубок смертельного яда. Тем самым он отстоял свое достоинство законопослушного гражданина, а его образ жизни остался в веках примером бескорыстного служения философии.

Платон (427–347 гг. до н. э.) — классик философской традиции, основатель философского идеализма и один из лучших учеников Сократа. Их имена неразрывно связаны, практически всё, что нам известно о Сократе, содержится в «Диалогах» Платона, ибо Платон — первый античный мыслитель, творческое наследие которого сохранилось до наших дней.

Само название произведений Платона свидетельствует о его риторической ориентации. Главным для оратора является не копирование чужих речей, как это делали в риторических школах, а поиск собственного пути. Литературной формой Платона стали диалоги, в которых описывались беседы Сократа с учениками или противниками-софистами, при этом указывались и место действия, и его участники, и реакция участников на ход беседы. Обычно это дискуссии, в которых Платон сталкивал реальных людей, описывал их внешность, характер, образ действий. Чаще всего участниками диалогов были исторические лица, выведенные под их собственными именами, а диалог получал название по имени участников. Многие диалоги Платона имеют интересную завязку, острый конфликт, динамичный сюжет и неожиданный финал, т.е. являются не только философскими или риторическими, а художественными произведениями. Их можно читать и перечитывать, каждый раз находя в них что-то новое и интересное. Платон сделал диалог великолепной формой изложения самых сложных положений своей философской системы. Он использовал диалогическую форму для преподавания в Академии и учил слушателей искусству составления диалогов.

Сохранилось около 30 диалогов Платона, написанных им на разных стадиях его философской эволюции. Для риторики наиболее ценными являются ранние диалоги, в которых дискуссионная форма, споры с конкретными софистами превалируют над сложным философским содержанием. К таким диалогам можно отнести «Апологию Сократа», «Пир», «Федон», «Гиппий Большой» и др.

Риторика Платона изложена в диалоге «Федр», в котором Сократ беседует с молодым человеком по имени Федр. Его основные идеи таковы: прежде чем начать разговор о каком-либо предмете, его надо четко определить; далее необходимо установить сущность предмета, которая может отличаться от первоначального определения, это и будет достижение истинного знания. Устами Сократа определяется структура речи: это вступление, изложение, доказательство и выводы. В качестве дополнения к речи возможны еще подтверждение, опровержение основных и дополнительных тезисов и косвенная похвала предмету речи, слушателям и самому оратору.

Платон стал создателем первого классического учебного заведения, которое просуществовало около 1 тыс. лет и получило название Академия. Теоретическая разработка образовательной программы Академии представлена Платоном в диалогах «Государство» и «Законы», а практи-

ческая реализация — в организации обучения. Это было высшее учебное заведение, где учили философии, математике, а также политической риторике. Из стен Академии вышли видные законодатели, государственные деятели, ораторы и философы Греции: Демосфен, Аристотель, Аристипп и многие другие. Все они стали великолепными ораторами, ибо цель риторики по Платону — это подготовка политика, судьи, ратора, искусство которого совершенствует нравы общества.

**Риторика Аристотеля.** Теоретический фундамент для риторики окончательно был создан Аристотелем (384–322 гг. до н. э.). Аристотель — это один из самых разносторонних мыслителей Античности, его влияние на философию и на другие науки оказалось огромным. Он стал основоположником формальной логики, которая включала в себя не только силлогистику, но и иные разделы, в частности топику, диалектику и теорию аргументации.

Именно Аристотель завершил превращение риторики в научную дисциплину. Он неразрывно связал риторiku, логику и диалектику. Риторика исследует систему доказательств, применяемых в реальной речи, и ее композицию. Аристотель указал место риторики в системе античного знания и охарактеризовал сущность риторического учения. К сущности риторического знания относятся виды аргументов, типы слушателей, характеристика речей и их коммуникативные цели, этос, логос и пафос, требования к стилю речи, тропы и фигуры речи, учение о композиции, способы доказательства и опровержения, обоснования и критики, правила ведения спора и пр.

Основные теоретические положения риторики были изложены Аристотелем в специальном трактате «Риторика»<sup>1</sup>, который не вошел в традиционное четырехтомное издание его трудов. Трактат состоит из трех книг и является универсальным пособием по ораторскому искусству.

Первая книга дает определение риторики как способности находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета. Итак, риторика есть умение убеждать. Основными способами убеждения являются доказательства к логосу, т.е. рациональное содержание речи, доказательства к этосу, т.е. положительный нравственный облик ратора, и доказательства к пафосу, т.е. обращение к чувствам слушателей.

Применительно к речевой практике своего времени Аристотель выделяет три основных рода красноречия: совещательно-политическое, судебное и торжественное (или эпидейктическое). Каждый род красноречия имеет свои базовые категории, на основе которых строится речь: для политических речей это полезное или вредное, для судебных речей —

---

<sup>1</sup> Аристотель. Риторика // Античные риторики / под ред. А. А. Тахо-Годи. М., 1978. С. 15–164.

справедливое или несправедливое, для торжественной речи — благое или постыдное, прекрасное или безобразное.

Аргументация в каждом виде речей может быть положительной или отрицательной, оратор может выступать за или против обсуждаемого тезиса. Убеждение людей речевым способом основано на использовании содержательного материала. Оратор должен быть образованным человеком. Совещательная речь требует от оратора знания политики, экономики, военного дела, международной обстановки, ибо он говорит о финансах, войне и мире, безопасности и т.д. Польза и вред связаны с представлениями людей о счастье, об успехе, о целях деятельности.

Судебный ритор говорит о поступках, они могут быть справедливыми и несправедливыми. Поэтому ритор должен понимать людей, видеть мотивы их поступков, отличать намеренные действия от непреднамеренных и т.д. Всё это в наше время изучает психология. Кроме того, ритор должен был хорошо знать философию и право — как естественное, к которому относятся всеобщие принципы права, некие неписанные законы, так и право позитивное, т.е. конкретное законодательство своей страны, закрепленное в писаных законах. Торжественная речь требовала от ритора знания философии, искусства, обычаев того общества, к которому обращена речь.

Вторая книга посвящена общим способам доказательства: логическим и психологическим.

Третья книга посвящена проблемам стиля и построения речи. Проблема стиля связана с понятиями ясности, сжатости, соразмерности, изящества и благородства речи. Главное достоинство стиля — это ясность, она обеспечивается выбором лексики, тропов и фигур. Оратор должен использовать в своей речи общеупотребительные слова и выражения, чтобы излишней сложностью и вычурностью речи не затемнять ее смысла. Наиболее приемлемыми тропами Аристотель считает метафору и эпитет.

Общая система учения Аристотеля состоит из трех частей. Это теоретическая часть, или учение о бытии, практическая часть, или этика, поэтическая часть, или учение о творчестве. Риторика входит во все части этого учения, выступая теорией речевого воздействия. В этом смысле она выступает и как бытие, и как практическая деятельность, и как творчество. С точки зрения Аристотеля, само государственное устройство есть прежде всего речевая организация общества. «Успех того или иного государства зависит от того, в каких формах организована речь. Общение полное, завершённое образует демократическое государство. Речь — свойство людей, отличающее их от остальных живых существ. Только человек способен к чувственному восприятию зла и добра, справедливости и несправедливости. Совершенствование всего этого создает основу семьи и государства. Если человек не способен вступить в пол-

ноценное общение, не чувствует потребности в нем, он не составляет элемента общества, являясь либо животным, либо божеством»<sup>2</sup>.

Аристотель рассматривает речь как средство общественного управления и самоуправления. Однако хорошая речь — это правильная речь, которая включает в себя систему общепринятых понятий (категорий), а также совокупность общих мест (топику). В «Топике» Аристотель дал исчерпывающий перечень общих мест, пригодных для речей различного типа. Топы Аристотеля — это хороший ориентир для развития конкретной аргументации в речи. Собственно говоря, риторическое учение Аристотеля обычно называют аргументирующим, ибо оно включает в себя логические способы убеждения. Однако Аристотель считал, что оратор должен пользоваться только приемлемыми способами убеждения, в отличие от софистов. Риторика сильна своими моральными основаниями, ибо оратор открывает аудитории свои истинные намерения и предвидения, при этом он не лжет и убеждает только с помощью речи, не прибегая к действиям. Аудитория же, выслушав речь, вольна поступать по своему выбору.

Аристотель — величайший античный мыслитель, но он также и талантливый организатор научных исследований. Как только это стало возможно, он организовал в Афинах собственную философскую школу — Ликей, где преподавал много лет, почти до самой своей смерти. В Ликее была крытая галерея для прогулок, по-гречески перипатос, поэтому философия Аристотеля получила название перипатетической, а ее ученики — перипатетиками. Именно в этой галерее, прогуливаясь, Аристотель передавал знания своим ученикам. Учение Аристотеля неотделимо от его школы. Большинство трактатов Аристотеля воспроизводит лекции, которые он читал в своей школе. В своих лекциях Аристотель наглядно показывает, каков должен быть метод и сам ход рассуждений того, кто исследует причины явлений в любой области действительности.

Философские труды Аристотеля сохранились, были переведены на арабский язык, затем на европейские языки, его учение оказывало и оказывает влияние на риторические, религиозные и философские системы как Средневековья, так и нашего времени.

**Эпоха эллинизма** характеризуется упадком демократии. В Афинах замедляется развитие риторики, ибо она теряет политический смысл. Из трех видов красноречия расцветает только эпидейктическое, похвальные речи в угоду властям. Риторика уходит из практической сферы в сферу образования.

В эллинистическую эпоху риторика стала ведущей дисциплиной гуманитарного образования. До самого конца Античности, т.е. до падения Западной Римской империи, существовала единая система образования,

---

<sup>2</sup> Аристотель. Указ. соч. С. 465–466.

которая объединяла все эллинистические государства. Первая ступень образования — это начальная школа, где обучали чтению, письму и счёту. Второй ступенью образования являлась грамматическая школа, здесь изучали классические тексты поэтов, ораторов, историков, знакомились со всеми областями знания. Высшее образование было представлено риторическими школами. Именно здесь обучали ораторскому искусству. Юношество готовилось в этих школах к государственно-политической и судебной деятельности и с этой целью изучало риторику, правоведение, историю, литературу и философию. Обучение в риторических школах предполагало начальный курс, т.е. сочинение текстов басен, рассказов, хрией, сентенций, утверждений и опровержений, топосов, похвальных слов и порицаний. Основной курс сводился к декламации, т.е. сочинению речей на вымышленную тему: фиктивная политическая речь (суазория) и фиктивная судебная речь (контроверсия). Речи составлялись на основании классического риторического канона, состоящего из пяти частей: изобретение материала, его расположение, украшение, запоминание и произнесение речи.

Параллельно с риторическими школами существовали и иные формы высшего гуманитарного образования. Это философские школы, созданные известными античными мыслителями, уже упомянутые Академия и Ликей, а также Сады Эпикура, учебные заведения стоиков и скептиков. Кроме этого, существовало и специальное образование, в частности медицинские школы.

Изменение политической ситуации в стране, кризис полисной системы вызвали изменение риторического идеала периода эллинизма. Вместо убедительности и логичности на первый план выходят красота слова, его величественность, изысканность. Основные идеи древнегреческой классической риторики, воплощенные в текстах речей, сохраняются в библиотеках, в частности с III в. до н. э. в Пергамской библиотеке были собраны тексты речей тех ораторов, которые вошли в канон десяти античных риториков — это Антифон, Демосфен, Исей, Исократ, Ликург, Лисий, Эсхин и др. В качестве другого примера можно привести историю Мусейона, точнее Александрийской библиотеки.

Александрийская библиотека была одной из крупнейших и наиболее значительных библиотек древнего мира. Идея универсальной библиотеки в Александрии принадлежала Птолемею I Сотеру, который разработал планы библиотеки, но сама библиотека была построена при правлении его сына Птолемея II Филадельфа. Библиотека быстро приобрела много папирусных свитков, в основном благодаря агрессивной и хорошо финансируемой политике царей Птолемеев по приобретению текстов. Неизвестно точно, сколько таких свитков хранилось в то или иное время, но оценки варьируются от 40 тыс. до 400 тыс. во времена расцвета.

Распространено мнение, что Александрийская библиотека исчезла в результате некоего конкретного события, на самом деле ее упадок растянулся на нескольких столетий, пережил римское владычество и дождался появления ислама. Библиотека (или часть ее коллекции) была случайно сожжена Юлием Цезарем во время гражданской войны в 48 г. до н. э. Библиотека сократилась в Римский период из-за отсутствия финансирования и поддержки. Самая известная версия приписывает уничтожение библиотечных фондов арабским завоеваниям в первой половине VII в. События описываются сходным образом: якобы халиф Умар ибн аль-Хаттаб в 641 г. дал повеление полководцу Амру ибн аль-Асу сжечь Александрийскую библиотеку, сказав при этом: «Если в этих книгах говорится то, что есть в Коране, то они бесполезны. Если же в них говорится что-нибудь другое, то они вредны. Поэтому и в том, и в другом случае их надо сжечь». Современные ученые скептически относятся к этой истории, поскольку именно арабо-мусульманская цивилизация оказалась достойной наследницей античного, в том числе и риторического, знания.

**Становление римской риторики.** С начала III столетия до н. э. в регионе Средиземного моря существенно усиливается влияние Рима, который из городской республики становится сильной державой. Во II в. до н. э. он владеет уже большей частью древнего мира.

Политическое устройство Древнего Рима требовало развития практического красноречия главным образом в его политической, а позднее и в судебной форме. «Оратор» — это римский термин, обозначающий того, кто выступает с речью, а также обладает даром красноречия. Ораторские способности играли заметную роль в продвижении идей во время сенатских прений. Государственные решения и законы принимались чаще всего коллегиально, на заседаниях сената. Политическую картину Рима невозможно представить себе без бурных собраний. На сходках влиятельные политики громили предложения своих противников, спорили друг с другом перед лицом народа, убеждали его в пользе какого-либо законопроекта.

Римская риторика занималась тремя важнейшими сторонами ораторства: государственными установлениями как ареной деятельности ораторов, воспитанием ораторов и техникой подготовки речи. В области государственных установлений Римская республика стала сочетанием демократии через институт трибунов, аристократии — через сенат и монархии — через институт консулов. Каждый из институтов обладал своей областью власти. В области воспитания ораторов были разработаны правила обучения ораторов: предварительное обучение (гимнастика, актерское мастерство, грамматика, философия, право, риторика), тренировочные упражнения для приобретения опыта (по образцу), личная практика выступлений. Римская риторика разработала и структуру речи, и наиболее общие типы аргументов: выступление, название и толкова-

ние названия, повествование, описание, доказательство, опровержение, обращение к чувствам, заключение.

Для обучения риторике создавались школы, которые подготавливали не только городских ораторов, но и адвокатов, и государственных чиновников. Риторическая школа прививала любовь к познанию, интерес к филологической деятельности. Она развивала навыки интеллектуальных видов деятельности, вооружала практическими умениями: анализировать лингвистические тонкости литературных произведений, сравнивать, подготавливать сообщения, комментарии, выступления. Многие выпускники риторических школ смогли сделать блестящую карьеру. Обучение риторике требовало обращения к творчеству великих мастеров прошлого: Гомера, Гесиода, Платона, Демосфена, Катона, Теренция и др.

Крупнейшими римскими ораторами и теоретиками риторики считаются:

— *Марк Порций Катон Старший* (III–II вв. до н. э.). Он известен тем, что в основании многих его речей лежала инвектива (оскорбление) — метод, когда развенчание личности политического противника есть развенчание его идей. Примеры его инвектив таковы: «Есть ли человек более неряшливый, суеверный, пропащий, далекий от общественных дел?» («Против Корнелия к народу»); «В школе ты воровал у мальчишек кошельки и карандаши» («Против Пансы»). Катон был противником проникновения греческого влияния на римскую почву, хотя являлся большим поклонником греческой риторики. По Катону, «у греков слова текут с губ, у римлян идут от сердца». Он произнес не меньше 150 речей по различным вопросам, но в истории остался благодаря своей воинственности. Будучи непримиримо настроенным по отношению к Карфагену, Катон постоянно призывал к войне с ним и каждую свою речь заканчивал всегда одной и той же фразой: «Впрочем, я полагаю, что Карфаген должен быть разрушен»;

— братья *Тибериус Гракх* (163–133 гг. до н. э.) и *Гай Гракх* (153–121 гг. до н. э.), известные ораторы и политические деятели;

— *Гегесий* из малоазиатской Магнезии (середина III в. до н. э.), сторонник и распространитель азианского стиля красноречия, в котором украшенность речи, внимание к ее форме преобладают над достижением смысловых задач. Представители азианского стиля проповедовали пафос, подъем, экзальтацию, противники же стояли за классические образцы и строгость речи. Этот стиль, в противоположность азианскому, назывался аттическим, а его представители — аттицистами. Они были сторонниками чистоты речи, под которой подразумевалась ее нормативность, сводившаяся к правильному выбору слова и морфологической формы. Если оратор следовал этим требованиям, он мог считаться образцовым оратором, а его речи изучались как образцы. Представителями аттического направления были *Аполлодор Пергамский*, наставник

римского императора Октавиана Августа, придерживавшийся строгих и точных правил риторики, *Дионисий Галикарнасский*, *Деметрий* и др.

Крупнейшим классиком античного красноречия и теоретиком ораторского искусства был древнеримский оратор и политик *Марк Туллий Цицерон* (106–43 гг. до н. э.). Три трактата об ораторском искусстве отражают богатый опыт античной риторики и его собственный практический опыт крупнейшего римского оратора. Эти трактаты «Об ораторе», «Брут, или О знаменитых ораторах», «Оратор» имели глубокое влияние на всю европейскую культуру. История римской риторики представлена в трактате «Брут», где Цицерон в хронологическом порядке излагает историю римского красноречия. Сочинение построено в форме беседы автора с друзьями — Аттиком и Брутом. Цицерон, как бы продолжая прерванную беседу, рассказывает им об ораторах. Рассуждения о стиле и ритме содержатся в трактате «Оратор», который написан в виде диалога между риторамы, посвящен воспитанию оратора, целям и основным категориям риторики. Здесь Цицерон главное внимание уделяет словесному выражению, теории трех стилей, теории ритма.

Цицерон был государственным деятелем и одним из руководителей Римской республики, политиком, правоведом, теоретиком красноречия, а главное — его практиком, бесконечно выступавшим в сенате, на народных сходках и в судах, знатоком философии, автором стихотворных произведений, переводчиком. Он трижды подолгу жил в Греции, в совершенстве говорил и писал на греческом языке, слушал греческих философов и ораторов.

По мнению Цицерона, настоящих хороших ораторов мало, потому что красноречие дается труднее, чем это кажется, и рождается из многих знаний и умений. Цицерон считает, что основа ораторского искусства — глубокое знание предмета; если за речью не стоит глубокое содержание, усвоенное и познанное оратором, то словесное выражение — пустая болтовня. В трактате «Об ораторе» Цицерон старается создать идеал оратора, который был бы одновременно и философом, и историком, и знал бы право. Цицерон по традиции, принятой в Греции, выделяет три рода речей: выступления на форуме, выступления в суде по гражданским делам и разбирательствам, хвалебные речи. Он анализирует построение судебной речи, которая должна доказать правоту того, что мы защищаем; расположить к себе тех, перед кем мы выступаем; направить их мысли в нужную для дела сторону. Цицерон останавливается на типах доказательств и их применении; рассуждает о страстях, возбуждаемых речью. Цицерон придерживается установившейся классической схемы риторического процесса. Обязанность оратора заключается в следующем: найти, что сказать; найденное расположить по порядку; придать ему словесную форму; утвердить всё это в памяти; произнести. Кроме того, в задачу оратора входит расположить к себе слушателей, изложить

суть дела, подкрепить свое положение, опровергнуть мнение противника, а в заключение придать блеск своим положениям и окончательно низвергнуть положения противника.

Особенной известностью пользуются четыре речи Цицерона против Луция Сергия Катилины, стоящего во главе заговора. Не имея реальных улик против Катилины, Цицерон приписывает своему противнику всевозможные пороки и самые гнусные цели, такие как желание поджечь Рим с 12 сторон и уничтожить всех честных граждан. Когда были схвачены сторонники Катилины, у них обнаружили письма, свидетельствовавшие о заговоре. По инициативе Цицерона заговорщики были казнены. Сам Катилина погиб вместе с отрядом верных ему людей во время сражения с правительственными войсками. Блестящие речи Цицерона против Катилины, названные катилинариями, доставили оратору почетный титул «отца отечества». В одной из речей именно против Катилины Цицерон произнес знаменитую фразу, ставшую крылатой: *O tempora, o mores!* («О времена, о нравы!»).

Цицерону принадлежат выдающиеся заслуги в области совершенствования латинского языка и стиля. Основываясь на теории трех стилей, Цицерон систематизировал запас слов, форм и синтаксических связей латинского языка применительно к различным стилям и функциям речи. В римской риторической школе вскоре после гибели Цицерона обучение велось по его речам и руководствам, а к речам уже в Античности составляли комментарии.

С падением республиканского строя исчезла почва, взрастившая цицероновский идеал единства красноречия и философии. Ораторское слово из средства борьбы превратилось в объект эстетического любования. На смену политическому красноречию пришло торжественное. Красноречие перемещается в риторические школы. Развивается искусство декламации в качестве изысканного представления для слушателей. На смену азианизму в риторике приходит классицизм, ярким представителем которого был знаменитый римский ритор, уроженец Испании, *Марк Фабий Квинтилиан* (35 — ок. 100 гг.), автор обширного сочинения в 12 книгах «Риторические наставления». Это хорошо систематизированное руководство по ораторскому искусству, в нем анализируются теория и практика римского красноречия, рассматриваются проблемы педагогики, этики, дается характеристика риторических школ, стилей. Здесь учтен весь опыт классической риторики и обобщен собственный опыт преподавателя риторики и судебного адвоката.

В предисловии Квинтилиан намечает план, которому и следует: первая книга посвящена первоначальному воспитанию мальчиков в семье и у грамматика до их занятий риторикой; вторая — занятиям в риторической школе и природе риторики как науки; третья — девятая книги — своего рода энциклопедии традиционной теории ораторского искусства;

десятая посвящена критическому разбору греческой и римской литературы по жанрам и характеристике образцов, интересных и полезных для будущего оратора; одиннадцатая излагает внешние приемы оратора; двенадцатая рисует моральный и общественный образ оратора. Цель оратора, по Квинтилиану, — поучать, возбуждать, услаждать (*docere, excitare, delectare*).

## § 2. Средневековая риторика

История Средних веков занимает значительный период: от I до XIV в., при этом первые пять веков средневековый мир сосуществовал с распадающейся Античностью. В результате история Средневековья может быть представлена как три параллельно существующие цивилизации и одна, им предшествующая.

### **Средневековье:**

- Римская империя I–V вв.,
- Западноевропейская цивилизация от V в. до эпохи Возрождения,
- Арабо-мусульманский мир от VII в. до появления Османской империи,
- Византийская империя, закончившая свое существование в 1453 г.

*Римская империя I–V вв.* Политическая история данного периода являлась античной и была изложена в первом параграфе. Стоит, однако, отметить, что в I в. в Палестине возникает христианство, которое затем, начиная со II–III вв., широко распространяется по всей империи и за ее пределами. Из гонимой и объявленной вне закона секты к IV в. христианство становится серьезной силой на территории империи. В 325 г. императором Константином был созван первый вселенский собор иерархов церкви, утвердивший символ веры, христианство по его же декрету стало государственной религией Римской империи. Оно же развернуло борьбу с остатками язычества, и в 529 г. по указу императора Юстиниана были закрыты все языческие учреждения, в число которых попала Академия, основанная еще Платоном. В 476 г. империя окончательно распалась на западную и восточную, отныне каждая территория пошла своим путем.

### *Западноевропейская цивилизация от V в. до эпохи Возрождения.*

Распад Западной римской империи сопровождался великим переселением народов и образованием варварских королевств на территории империи: это Королевство лангобардов, королевство Бургундия, Франкское государство, Королевство вандалов и аланов и т.д. На протяжении всего периода продолжают попытки восстановления единой империи. Самая удачная попытка была осуществлена Карлом Великим в рамках раз-

вития Франкского королевства, Каролингской империи и Каролингского возрождения. Карл Великий (правил в 768–814 гг.) начал расширение франкского государства, в результате многих войн и походов к концу правления он контролировал территорию современных Франции, Германии и Северной Италии.

К X в. политический хаос был окончательно преодолен, в целях единства западного мира были предприняты крестовые походы с целью отвоевания у турок Гроба Господня. Крестовые походы оказали мощное влияние на все слои средневекового общества — от возглавлявших эти походы королей и императоров до простых крестьян.

В целом средневековая Европа может быть охарактеризована следующим образом: феодальная система землепользования (феодалы-землеладельцы и полузависимые крестьяне), система вассалитета (связывающие феодалов отношения сеньора и вассала), безусловное доминирование церкви в религиозной жизни, политическая власть церкви (инквизиция, церковные суды, существование епископов-феодалов), идеалы монашества и рыцарства (сочетание духовной практики аскетического самосовершенствования и альтруистического служения обществу).

**Арабо-мусульманский мир от VII в. до Османской империи.** На протяжении конца VI — начала VII в. на Ближнем Востоке происходили серьезные события в политической и религиозной сферах. В результате на Аравийском полуострове появилась новая религия, ислам, созданная пророком Мухаммедом (ум. в 632 г.), успешно объединившая черты уже существующих религий и использующая их святыне места вроде Иерусалима.

**Византийская империя.** Византия — продолжение Римской империи в ее восточных провинциях в период поздней Античности и Средневековья, когда столицей Восточной Римской империи был Константинополь. Восточная Римская империя пережила падение Западной Римской империи в V в. и продолжала существовать еще тысячу лет до падения Константинополя в 1453 г. На протяжении большей части своего существования империя оставалась самой мощной экономической, культурной и военной силой в Европе, ориентированной на греческую, а не на латинскую культуру и характеризующейся восточным православным христианством.

Особым видом ораторского искусства в Средневековье стало богословское красноречие, которое ведет свое происхождение из красноречия античного, так как среди первых христианских проповедников апостольского периода были лица, прошедшие систематическую школу у греческих и латинских риторов. Распространяя новую религию среди культурных язычников, требовавших от всякого оратора умения применять к своим речам правила античного красноречия, первые представители церковно-общественной проповеди должны были пользоваться теми же приемами ораторского искусства, которые были выработаны

в лучшие периоды классических литератур. Например, апостол Павел произнес несколько речей в Афинах перед стоическими и эпикурейскими философами.

Основными жанрами высокого красноречия стали: проповедь, слово утешения и наставления, молитва, душеспасительная беседа, исповедь, пророческая речь, которые вскоре обрели канонический характер. Еще одним разделом риторики становится гомилетика — учение о церковной проповеди с опорой на евангельское учение. Ссылки на непререкаемый авторитет, с одной стороны, избавляли оратора от необходимости использовать углубленную аргументацию, а с другой — привносили в выступление элементы убедительности.

Этическим и речевым образцом этого жанра является Нагорная проповедь, которую Христос произнес перед учениками. В этой проповеди дан образец речевого поведения, в котором закрепляется кротость, смирение, чистота помыслов и речей, умение прощать, а порицается гнев, лицемерие, показная святость и осуждение ближнего: «Не судите, да не судимы будете»; «Молясь, не говорите лишнего, как язычники, ибо они думают, что в многословии своем будут услышаны»; «Во всем, как хотите, чтобы с вами поступали люди, так поступайте и вы с ними».

Византийская культура в силу своеобразных исторических условий оказалась в Средние века единственной наследницей и продолжательницей греческой Античности. Уровень образованности в средневековой Византии заметно превосходил вплоть до XIV в. соответствующий уровень в Западной Европе. Примечательной чертой общественной жизни являлся высокий социальный статус образованных людей. Ограничений на получение образования не существовало: школы могли посещать все, кто мог и хотел учиться. Педагогическая мысль Византии одновременно следовала античной и христианской традициям. Полный курс школьного преподавания включал изучение орфографии, грамматики, риторики, математических и философских дисциплин.

Особое место в оформлении восточной ветви духовного красноречия занимают каппадокийские отцы церкви — Василий Кесарийский (автор «Шестоднева»), Григорий Назианзин, или Богослов (автор пяти знаменитых теологических бесед в защиту православия против ариан) и Григорий Нисский. Именно на время их активной деятельности (70–90-е гг. IV в.) приходится окончательное утверждение господства христианства (православия), последние его крупные столкновения с язычеством, развитие жанра христианской проповеди. Вершиной восточного духовного красноречия является творчество младшего современника каппадокийцев Иоанна Златоуста (347–407 гг.), проповедника, архиепископа Константинополя, в произведениях которого усвоение традиций античной риторики христианской церковью достигло полной классической завершенности.

**Средневековая мусульманская культура** включала в себя философию, поэтику, красноречие, религию, она сложилась в странах господства ислама и под его влиянием в VII–XII вв. Для риторики и логики вторым важным фактором стало влияние древнегреческой философии и риторики, в основном идей Аристотеля.

Священная книга мусульман Коран является единственной в мире священной книгой, в которой весь текст целиком есть прямая речь Аллаха (от первого лица), обращенная к пророку Мухаммеду или (чаще) через пророка к людям. Именно ораторское искусство Мухаммеда служило убедительным свидетельством пророческой миссии и божественности священного текста Корана. Пророк Мухаммед читал свои проповеди не по написанному тексту (он был неграмотен), а либо экспромтом, либо наизусть. Мухаммед полагал, что откровения, произносимые им, даны ему из той книги, которая имеется только у Бога, а он лишь повторяет эту речь в своих проповедях.

Наибольшее влияние на развитие арабской философии оказали труды Аристотеля. Знакомство с его идеями состоялось тогда, когда многие тексты Аристотеля попали на Восток и были переведены на арабский язык по инициативе первого «философа арабов» Аль-Кинди (800–870 гг.). Несомненные заслуги Аль-Кинди заключаются в пропаганде античных философских идей и внедрении в арабский лексикон философской терминологии, он же стал основоположником восточного аристотелизма, к которому принадлежали Аль-Фараби, Ибн Сина, Ибн Рушд, активные деятели на ниве арабской логики и риторики.

В средневековой мусульманской культуре сложился базовый комплекс дисциплин, аналог европейского тривиума: грамматика, риторика и диалектика, — но они не соединялись в одну группу. Грамматика составляла особый раздел наряду с законоведением, мусульманским богословием, а также поэзией и историей.

Основными представителями арабской риторики считаются:

— Аль-Джахиз (775–868 гг., точнее: Абу Усман Амр ибн Бахр), основоположник риторической мысли со своей книгой «О ясности речи и проявлении смысла». Это объемная антология поэтических отрывков, рассказов (хабар) и речей (хотба), касающихся владения языком, условий ясного выражения, средств и категорий красноречия;

— Абдаллах ибн аль-Мутазз (VIII в.), автор учения о поэтических фигурах;

— Кудама ибн-Джафар (IX в.), автор «Критики поэзии», в которой говорил о недостатках поэзии, связанных с грамматикой и логикой, и «Риторике», в которой описываются аналогия, рассмотрение, доказательство и сообщение;

— Ибрагим ибн аль-Мудаббир (IX в.), автор книги «О весах красноречия и принадлежностях письма», в которой рассматриваются различные вопросы риторики, поэтики и филологии;

— Абу Хиляль аль-Аскари (X в.), автор «Книги двух искусств (проза и поэзия)», первой систематической работы по арабской риторике.

В результате благодаря Корану, греческим заимствованиям, собственным изысканиям и ораторской практике сложилось восточное красноречие. За свою тысячелетнюю историю оно стало профессиональным и хорошо ориентированным на сферу правовых, религиозных и государственных отношений.

В средневековой риторике можно выделить три составляющие: наследие Античности, теологию и схоластику. В теоретическом смысле средневековая риторика почти ничего не прибавляет к античным разработкам, лишь перерабатывает их в расчете преимущественно на сочинение посланий и проповедей. Эта сфера деятельности — гомилетика — формируется уже в I в. В средневековой риторике сохранялось также учение об убеждении как об основной задаче и о трех задачах: учить, побуждать, развлекать. Самым известным примером сохранности риторики и другого античного знания в виде нарратива (повествования) является произведение Марциана Капеллы (360–428 гг.) «Бракосочетание Филологии и Меркурия»<sup>3</sup>, где рассказана история не только бракосочетания, но и семи свободных искусств. Влияние этого труда на дальнейшее развитие науки, образования и риторики трудно переоценить. На самом же «бракосочетании» в присутствии античных богов олицетворенная Риторика заявила: «Я — сама Риторика, которую иные именовали наукой, иные достоинством, иные же дисциплиной. Наукой — потому что мне обучают (хотя бы Платон и возражал против такого названия); достоинством меня именуют те, кому ведомо, что во мне заключено умение прекрасно говорить; те же, для кого не тайна, что глубочайший закон красноречия доступен познанию и восприятию, с уверенностью объявляют меня дисциплиной»<sup>4</sup>. Именно Марциан Капелла выстроил и порядок тривиума: грамматика, логика и риторика как его завершение. Квадривиум состоял из пифагорейского цикла дисциплин: арифметика, геометрия, музыка и астрономия.

Именно теология (богословие) в VIII–XIII вв. породила такой феномен средневековой науки, как схоластика. Сутью схоластики было осмысление христианской догматики с рационалистических позиций с помощью логических методов. Схоластика стала широким интеллектуальным движением, объединив наиболее выдающихся философов своего времени. Ансельм Кентерберийский, Фома Аквинский — создатели доказательств бытия Божия, а также соответствующих «сумм» и «компендиумов» по

---

<sup>3</sup> *Марциан Капелла. Бракосочетание Филологии и Меркурия. Кн. I–IX / пер., комм., вступ. ст. Ю. А. Шахова. М. ; СПб. : Петроглиф, Центр гуманитарных инициатив, 2019.*

<sup>4</sup> *Марциан Капелла. Указ. соч. С. 178.*

различным отраслям знаний. Подлинной силой схоластики стал ее метод. Основа схоластического метода — усвоение аристотелевской логики. В результате этих действий структура метода обрела следующий вид: постановка вопроса; разыскание оснований как за, так и против; решение, предлагаемое и разъясняемое категорически; его обоснование посредством силлогизмов; заключение, способное служить опровержением всех возражений против данного решения.

На протяжении всего Средневековья риторика и богословие шли рука об руку. Теология требует от человека готовности к славословию как единственно правильного ответа на величие Божие, но славословие как похвальное слово есть одна из разновидностей риторики. Теология проникнута пафосом изумления перед непостижимостью Бога, и риторика предполагает обязательное изумление перед любым предметом рассмотрения.

В средневековой риторической практике основным предметом является Бог.

Именно теологическая риторика, далеко отлетевшая от действительности, стала инструментом не самых достойных занятий эпохи. Первым из них стали крестовые походы, во многом подстрекаемые мощной проповедью церкви. В ноябре 1095 г. на Клермонском соборе папа Урбан II произнес речь, которая считается самой эффективной речью во всей европейской истории. Он сказал: «Всем идущим туда, в случае их кончины, отныне будет отпущение грехов. Пусть выступят против неверных в бой, который должен дать в изобилии трофеи, те люди, которые привыкли воевать против своих единоверцев — христиан... Земля та течет молоком и медом. Да станут ныне воинами те, кто раньше являлся грабителем, сражался против братьев и соплеменников. Кто здесь горестен, там станет богат»<sup>5</sup>. Так начались освященные церковью грабительские крестовые походы, в том числе и против славян.

Второе — практики поиска еретиков и инквизиционные трибуналы, где использовались логические и риторические методы убеждения. Многие знают, что 30 мая 1431 г. в городе Руане в возрасте 19 лет была осуждена и сожжена Жанна д'Арк<sup>6</sup>. Но немногие знают, что осуждена она была не как участница освобождения Франции от англичан, а как еретичка. Ее видения архангела Михаила и святой Екатерины Александрийской были признаны демоническими — отличный риторический прием уловки в споре. Уже после окончания войны Карл VII велел собрать все документы, относящиеся к процессу над Жанной, и предпринять рассле-

<sup>5</sup> Урбан II // Википедия. URL: [https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D1%80%D0%B1%D0%B0%D0%BD\\_II](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D1%80%D0%B1%D0%B0%D0%BD_II).

<sup>6</sup> *Твен М.* Личные воспоминания о Жанне д'Арк сьера Луи де Конта, ее пажа и секретаря. М. : Северо-Запад, 1993.

дование его законности. Следствие изучило документы процесса, опросило оставшихся в живых свидетелей и единодушно пришло к выводу о том, что в ходе процесса над Жанной допускались грубейшие нарушения закона. В 1455 г. папа Каликст III повелел провести новый процесс.

Суд заседал в Париже, Руане и Орлеане, проводилось расследование и в родных краях Жанны. Легаты папы и судьи допросили 115 свидетелей, в том числе и мать Жанны, ее товарищей по оружию, простых жителей Орлеана. 7 июля 1456 г. судьи зачитали вердикт, который гласил, что каждый пункт обвинения против Жанны опровергается показаниями свидетелей. Первый процесс был объявлен недействительным, один экземпляр протоколов и обвинительного заключения был символически разорван перед толпой собравшихся. Доброе имя Жанны было восстановлено.

Однако инквизиция продолжила свою работу, основные костры были еще впереди.

### § 3. Западноевропейская риторика от Возрождения до наших дней

Рассматриваемая эпоха включает в себя около семи веков и может быть условно разделена на **четыре периода**:

- Возрождение и Реформация,
- классическое буржуазное общество Нового времени,
- общество постмодерна,
- начавшийся этап цифрового общества.

**Возрождение** — одна из величайших культурно-исторических эпох, переломный для истории Европы этап между Средними веками и Новым временем, заложивший основы новой европейской культуры. Отличительная черта эпохи Возрождения — это светский характер культуры, гуманизм и антропоцентризм, где человек воспринимается как венец творения и центр мироздания, возросший интерес к Античности, великие географические открытия, экономические факторы: расширение торговли и товарно-денежных отношений, развитие мануфактурного производства и усиление в них личностного аспекта деятельности.

Особое значение в становлении Возрождения имело падение Византии, а также бежавшие в Европу византийцы, взявшие с собой свои библиотеки и произведения искусства, содержавшие множество античных источников, неизвестных средневековой Европе, а кроме того, являвшиеся носителями античной культуры, в Византии никогда не забывавшейся. Так, под впечатлением от выступления византийского лектора Козимо Медичи основал Академию Платона во Флоренции.

Изобретение в середине XV в. книгопечатания помогло в распространении античного наследия и новых взглядов по всей Европе. Развитие знаний в XV–XVI вв. изменило представления людей о мире и месте человека в нем. Великие географические открытия, гелиоцентрическая система мира Николая Коперника поменяли представления о Вселенной, работы Парацельса и Везалия положили начало научной медицине и анатомии. Ученые впервые заинтересовались обществом: в работах Никколо Макиавелли исторические и политические процессы впервые стали рассматриваться как результат взаимодействия различных групп людей и их интересов; были предприняты попытки разработки идеального государства в «Утопии» Томаса Мора и «Городе Солнца» Томмазо Кампанеллы.

Благодаря интересу к Античности были восстановлены, выверены и напечатаны многие античные тексты. Почти все гуманисты так или иначе занимались изучением классической латыни и древнегреческого языка.

Однако это была еще не наука, потому что в обществе преобладала божественная мистика Возрождения. Окончательное становление научного метода и последовавшая за ней научная революция XVII в. связаны с противоположным Возрождению движением Реформации.

**Реформация** — это второй раскол единой христианской церкви после 1054 г., представлявший собой широкое религиозное и общественно-политическое движение в Западной и Центральной Европе в XVI–XVII вв. Оно было направлено на начальном этапе на реформирование католической церкви, а на заключительном — на отделение от нее и образование новой христианской конфессии — протестантизма.

Ее началом принято считать 31 октября 1517 г., когда Мартин Лютер прибил к дверям виттенбергской церкви свои «95 тезисов», в которых он выступал против существующих злоупотреблений католической церкви, в частности против продажи индульгенций. Реформационные процессы сопровождалась длительными войнами, ввергнувшими Европу в хаос. Концом Реформации историки считают подписание Вестфальского мира (окончание Тридцатилетней войны) в 1648 г., по итогам которого провозглашался принцип веротерпимости, вследствие чего религия перестала играть существенную роль в европейской политике.

Протестантизм получил распространение во всей Европе в вероучениях последователей Лютера (лютеранство), Жана Кальвина (кальвинизм), а также возникшего особым путем англиканства.

Позитивными результатами Реформации считаются: формирование национальных государств и национальных языков, создание мощной образовательной системы, основоположником которой стал Филипп Меланхтон. Основным же достижением Реформации стала смена старых феодальных экономических отношений на новые капиталистические.

Стремление к экономии, к развитию промышленности, к отказу от дорогостоящих развлечений (равно как и дорогостоящих богослужений) помогло накопить капитал, который вкладывался в торговлю и производство. В итоге протестантские государства начали опережать в экономическом развитии католические и православные.

Комплекс мер, принятых католической церковью и иезуитами для борьбы с Реформацией, назван Контрреформацией. Началось насильственное подавление реформаторского движения путем преследования протестантов, новое распространение получила инквизиция в лице инквизиционного трибунала, был создан «Индекс запрещенных книг», написана инструкция «Молот ведьм».

Томмазо Кампанелла, Джордано Бруно, Галилео Галилей были осуждены не за науку, а как еретики или склонные к ереси. Целых семь лет Иоганн Кеплер боролся в судах за освобождение своей матери от обвинения в ереси и костра, и ему это удалось. С собственными проблемами церкви почти 20 лет разбирался Тридентский собор (XIX Вселенский собор Католической церкви, 1545–1563 гг.), которому удалось навести определенный порядок, а кроме этого, принять 16 догматов, уточнивших теологическую доктрину.

Ярким взлетом риторики в рассматриваемый период стала эпоха Возрождения с ее идеалом гуманизма. Ренессансный гуманизм — это движение, основной идеей которого было улучшение человеческой природы через изучение античной литературы. Гуманизм — это не защита прав человека, а исследование человека таким, каков он есть, перенесение его в центр мира. Термин «гуманизм» в этом плане является в чем-то синонимом слова «антропоцентризм» и противостоит термину «теоцентризм».

Центром интересов гуманистов являлась словесность — филология и риторика, в центре философии было Слово, царил культ прекрасной и чистой классической речи. Слово отождествлялось со Знанием и Добродетелью, оно понималось как воплощение универсальной и божественной человеческой природы. Гуманистическая словесность позволила выработать новое мировоззрение, которое было проникнуто критицизмом, светскостью, противопоставляло себя темам и методам средневековой схоластики.

Гуманисты — это люди, получившие образование в университете или монастыре и порвавшие с ним. Им приходилось самим создавать себе новое общественное положение. Чаще всего они были выходцами из средних и даже низших классов городского населения. Для того чтобы иметь какие-нибудь доходы, они или формально принимали духовный сан (эпоха предоставляла такие возможности в виде множественных должностей при церковных администрациях), оставаясь чисто светскими людьми по жизни и убеждениям, или добивались университетских кафедр, или открывали свои школы, или (чаще и охотнее всего) посту-

пали на службу к частным лицам, к республиканским правительствам, к государям и в папскую курию.

Вскоре гуманисты приобрели широкое влияние, которым они пользовались для распространения своих воззрений и вкусов. Средством для этого послужила риторика: публичные речи, переписка и инвективы. Уже в XIV в. развился обычай сопровождать речами дипломатические сношения и все более или менее важные акты внутренней жизни государства, что заставляло правительства приглашать на службу гуманистов. Позже появилась мода произносить речи даже на домашних торжествах — и гуманист являлся в таких случаях или почетным гостем, или наемным оратором.

Гуманистические речи не только защищали интересы мецената или прославляли его, но и служили средством распространения в обществе новых взглядов и новых вкусов. Обыкновенно эти образцы красноречия собирались, перечитывались и имели значение философской, ученой и политической публицистики. Письма (эпистолы) являлись одним из самых распространенных жанров творчества гуманистов. Они пользовались письмами не для обмена злободневной и личной информацией, а для общих рассуждений и упражнений в словесности по образцу Цицерона. Эпистола зачастую посылалась не только адресату, но и его друзьям, которые, в свою очередь, снимали с нее копии, так что в итоге послание расходилось во многих экземплярах.

Авторы, накопив достаточное количество эпистол, составляли из них сборники, которые включали в прижизненные собрания сочинений. Так поступил, например, Петрарка, с которого все взяли пример. Петрарка писал, перерабатывал и вновь редактировал свои «Письма к близким» задним числом. Некоторые из этих писем были адресованы давно скончавшимся Цицерону или Сенеке, что позволяло автору высказать свою позицию по различным поводам.

Главное содержание переписки составляла пропаганда гуманистических воззрений, а иногда письма носили характер настоящей передовой статьи по политическому вопросу. Чтобы произвести более сильное впечатление, гуманисты прибегали к инвективе, т.е. к памфлету, а чаще — к пасквилю. Обыкновенно инвективы писались гуманистами друг против друга, но иногда они выходили за пределы личных отношений. Так, Петрарка написал инвективу против одного французского кардинала, противодействовавшего возвращению пап из Авиньона в Рим; Валла — против Константинова дара, документа, на основании которого римские папы владели Папской областью и осуществляли верховную церковную власть.

В 1440 г. Лоренцо Валла, пользуясь покровительством испанского короля Альфонса — врага папы, пишет знаменитое «Рассуждение о подложности Константинова дара». С помощью научных аргументов фило-

логического, нумизматического, исторического и т.д. характера он убедительно разоблачает средневековую подделку.

В результате гуманисты создали новый общественный класс — светскую интеллигенцию, их речи, письма и инвективы стали риторическими средствами достижения гуманистических замыслов.

Реформация давала возможность выбора религии, на который можно было повлиять силой слова. С этой целью создается особая протестантская риторика. Ее лучшим образцом стала «Риторика» (Франкфурт, 1577) Филиппа Меланхтона (1497–1560 гг.). Эта книга, как и другие протестантские риторика, соединяет правила светского и духовного красноречия, т.е. главным образом правила проповеди, судебной и показательной речи. Популярность этого учебника была столь велика, что его впоследствии перевели на русский язык.

Наиболее значимыми событиями **Нового времени** можно считать:

— две буржуазные революции, английскую (с 1640 по 1688 г., условно завершилась принятием Habeas Corpus act и Билля о правах) и Великую французскую (с 1789 по 1870 г., завершилась созданием Третьей республики), события которых разворачивались в течение XVII, XVIII и XIX вв. и привели к созданию буржуазного общества на основе капиталистического способа производства и соответствующей ему социально-классовой структуры общества;

— научную революцию XVII в., когда открытия в таких областях науки, как математика, физика, астрономия, биология, анатомия и химия, коренным образом изменили взгляды на природу и общество. Самым ярким событием стало создание Исааком Ньютоном классической механики («Математические начала натуральной философии», 1687 г.). Научная революция повлияла на такие интеллектуальные движения, как эпоха Просвещения с «Энциклопедией» Дени Дидро. В конце XIX в. классическая наука пережила «кризис в физике» и перешла в стадию неклассической науки, воплотившейся в теории относительности и квантовой механике. Изучаемый мир оказался значительно сложнее классических и наглядных представлений о нем;

— промышленные революции: Первую промышленную революцию, которая представляла собой массовый переход от ручного труда к машинному, от мануфактуры к фабрике, произошедший в ведущих государствах мира в XVIII–XIX вв., в результате чего на смену аграрному обществу приходит индустриальное; Вторую промышленную революцию, со второй половины XIX по начало XX в., которая характеризуется массовым освоением поточного производства, широким применением электричества и химикатов; Третью промышленную революцию, иначе «цифровую революцию», — повсеместный переход в производстве к применению информационно-коммуникационных технологий;

— начало революционной деятельности пролетариата и других угнетенных слоев населения.

Научная революция XVII в. приостановила стремительный полет риторики в интеллектуальном мире. Философия и наука Нового времени постепенно перестают обращаться к риторическим практикам. Например, известно, что Рене Декарт и Блез Паскаль в целом критиковали риторику и не видели особого смысла в сохранении этой научной дисциплины. Торжество науки само по себе становится убедительной силой. А умение повествовать о чем-то, не будучи специалистом в данном деле, оказывается излишним, поверхностным и даже вредным для развития эмпирической науки.

Слова Исаака Ньютона «физика, бойся метафизики» направлены и против риторики как речей ни о чем. Риторика тем не менее сохраняет свой статус важной образовательной дисциплины, продолжают выходить новые учебники, ее содержание входит в «Логику Пор-Рояля» (А. Арно и П. Николь, 1662 г.). Однако она становится частью формирующейся теории словесности, или литературной риторики, в которой выделялись три стиля:

— удобный для поучения (*docere*) сухой стиль, приспособленный более всего для судебного красноречия;

— имеющий целью затронуть слушателя (*movere*) возвышенный стиль, который использовался преимущественно в совещательном роде красноречия;

— предназначенный для того, чтобы усладить (*delectare*) слушателя, средний стиль, уместный в торжественном роде красноречия.

В каждом из стилей должны были быть соблюдены требования языковой правильности, ясности, уместности и украшенности.

Причиной кризиса риторики стало отсутствие предметности речи, ориентация на объект, малознакомый оратору.

В результате риторика окончательно превращается в дисциплину, сосредоточенную на красоте речи, на средствах повышения ее изобразительности и выразительности, т.е. на тропах и фигурах. На этом фоне возникает новый риторический жанр — светская риторика, или риторика изысканной беседы. Где возможны такие беседы? В салонах, которые стали новой формой общения светских людей и широко распространились по Европе. В этих салонах расцвела риторика загадки, словесной игры, намек, каламбура. В беседе культивировалась утонченность, в описаниях — красота. Подобному стилю поведения специально учили, во Франции была специально издана книга «Красноречие для обучения дамы высшего света». Кстати, подобные салоны посещали не только светские люди, но и философы, государственные деятели, так что красноречие окончательно не ушло, оно временно видоизменилось.

Снижение теоретического значения риторики не привело к утрате ею практического статуса. Скорее, можно говорить о его возрастании. Ора-

торское искусство с его убеждающей функцией великолепно проявило себя в годы Великой французской революции. Деяния революции — это во многом заслуга блестящих ораторов, таких как граф Оноре Габриель Рикети де Мирабо (1749–1791 гг.), Жан Поль Марат<sup>7</sup> (1743–1793 гг.) по прозвищу «друг народа», Себастиен Рок Никола де Шамфор (1741–1794 гг.), автор знаменитого лозунга «Мир хижинам, война дворцам!», Максимильен Робеспьер<sup>8</sup> (1758–1794 гг.), организатор массового террора, инициатор казни сотен людей. Их сменил не менее великий оратор — Наполеон Бонапарт, специально изучавший ораторское искусство.

Установление в ряде стран Западной Европы республиканской формы правления и иного варианта парламентаризма привело к появлению талантливых политических ораторов и публицистов.

В Великобритании парламент из средневекового сословного собрания постепенно превратился в высший законодательный орган конституционной буржуазной монархии. Опираясь на двухпартийную систему (партий тори и вигов, затем консерваторов и либералов), парламент направлял политику Англии через ответственный Кабинет министров, составившийся из членов партии парламентского большинства (порядок, вполне утвердившийся к 30–40-м гг. XIX в. и существующий и поныне).

Талантливыми ораторами были Уильям Гладстон (1809–1898 гг.), британский государственный деятель и писатель, многократный премьер-министр Великобритании, начавший свою деятельность в рядах тори и закончивший ее во главе передовой части английских либералов и в союзе с крайними радикалами и демократами, и его политический оппонент Бенджамин Дизраэли (с 1876 г. граф Биконсфильд; 1804–1881 гг.), британский государственный деятель Консервативной партии Великобритании, дважды бывший премьер-министром Великобритании и даже ставший членом палаты лордов. Во время его премьерства был приобретен контрольный пакет акций Суэцкого канала, а также приняты законы против эксплуатации и за признание профсоюзов. Оба деятеля обязаны своей карьерой удачному стечению обстоятельств и своему красноречию.

Укрепление национальных государств, развитие парламентаризма и законодательной деятельности, уточнение прав собственности привели к необычайному росту популярности профессии юриста во всех ее видах. Судопроизводство стало массовым, некоторые дела тянулись десятилетиями, особенно дела о наследстве.

Ярким примером судопроизводства того времени было дело Дрейфуса, получившее широкую международную известность в декабре 1894 г. во Франции, и последовавший за ним социальный конфликт (1896–1906 гг.) по делу о шпионаже в пользу Германской империи офи-

---

<sup>7</sup> *Марат Ж. П.* Избранные произведения : в 3 т. М. : Академия наук СССР, 1956.

<sup>8</sup> *Робеспьер М.* Избранные произведения : в 3 т. М. : Наука, 1965.

цера французского генерального штаба, еврея родом из Эльзаса (на тот момент территории Германии), капитана Альфреда Дрейфуса (1859–1935 гг.), разжалованного военным судом и приговоренного к пожизненной ссылке при помощи фальшивых документов и на волне сильных антисемитских настроений в обществе. Дело получило большой общественный резонанс, в частности в борьбе за признание Дрейфуса невиновным выступил Эмиль Золя с письмом «Я обвиняю»<sup>9</sup>. Снятие обвинения потребовало новых разбирательств, только в 1906 г. новый процесс признал Дрейфуса полностью невиновным. Все обвинения с него были сняты, он был восстановлен в армии и в 1918 г. награжден орденом Почетного легиона.

**Общество постмодерна** — это хорошо всем знакомое общество XX в. со своей историей, противоречиями, кризисами и надеждами на лучшее будущее.

**Основные события эпохи постмодерна:**

- переход капитализма в стадию империализма,
- две разрушительные мировые войны,
- создание социалистической системы и двуполярного мира,
- крах колониальной системы и появление новых государств,
- деятельность ООН и других межгосударственных организаций,
- гибель социалистического лагеря и создание однополярного мира,
- революционное развитие науки и технологий и их существенное влияние на общественную и личную жизнь,
- ориентация на правовые приоритеты в жизни общества и создание правового государства в качестве общественного идеала,
- принципиальное изменение и улучшение качества жизни населения,
- ориентация на общество, знания и образовательные ценности.

В течение всего XX в. практическое значение риторики остается традиционно высоким: активно используется политическое и судебное красноречие. Среди наиболее значимых судебных дел можно назвать:

— дело о «Протоколах сионских мудрецов», подложном документе, созданном с антисемитскими целями, в котором якобы излагаются планы евреев по установлению мирового господства и разрушению христианского мира. Впервые документ был опубликован на русском языке в 1903 г. под видом отчета о тайных собраниях сионистов в Базеле и вызвал серьезные последствия. Настолько серьезные, что в 1934–1935 гг.

<sup>9</sup> Золя Э. Я обвиняю. URL: <https://web.archive.org/web/201201111105100/http://lib.babr.ru/index.php?book=4550>.

в Берне состоялся процесс, на котором было проведено расследование происхождения «Протоколов» и установлено, что они являются фальсификацией и плагиатом;

— дело об обвинении Георгия Димитрова в поджоге Рейхстага. Поджог Рейхстага произошел 27 февраля 1933 г. и сыграл важную роль в укреплении власти нацистов в Германии. По официальной версии нацистов, поджог был совершен нидерландским коммунистом Маринусом ван дер Люббе, за что он был приговорен к смертной казни. Судебный процесс<sup>10</sup> продолжался три месяца. Непосредственно в поджоге Рейхстага были обвинены пять человек: Ван дер Люббе, лидер парламентской фракции компартии Германии Эрнст Торглер и три болгарских коммуниста: Георгий Димитров, Васил Танев и Благой Попов. Суд признал виновным Ван дер Люббе и вынес ему смертный приговор; вскоре он был гильотинирован. Остальные обвиняемые были оправданы. Результатом Лейпцигского процесса была передача политических дел из рук обычных судов в руки специально созданной Народной судебной палаты. Открытые политические процессы более не проводились. Многие противники нацистов, в частности лидер немецких коммунистов Эрнст Тельман, содержались в тюрьме и позднее были казнены без суда;

— Нюрнбергский процесс<sup>11</sup>, первый из серии судебных процессов над рядом военных преступников нацистской Германии, проходивших во Дворце юстиции Нюрнберга после окончания Второй мировой войны в 1945–1949 гг.

С начала XX в. появляются новые науки (в частности, семиотика, или теория знаковых систем), которые влияют на развитие риторического знания.

Комплекс семиотических идей состоит в следующем. Язык определяется как знаковая система, предназначенная для фиксации, хранения, переработки и передачи информации. Различают естественные языки, возникшие стихийно как средство общения между людьми, и искусственные, сознательно созданные человеком для решения определенных задач. Всякий язык состоит из знаков. Знак — это материальный объект, который для некоторого интерпретатора выступает в качестве представителя какого-то предмета. Предмет трактуется широко — это любой материальный или идеальный объект, на который направлена наша мысль. Предмет составляет значение знака. *Интерпретатор* — это человек, способный осмысленно, т.е. со смыслом, употреблять данные знаки. В каче-

---

<sup>10</sup> Эванс Р. Третий Рейх. Зарождение империи. 1920–1933. Екатеринбург : У-Фактория, 2011.

<sup>11</sup> Трофимов А. Нюрнбергский процесс. Главный суд XX века в фактах и цифрах // URL: <https://histrf.ru/read/articles/niurnbierghskii-protsiess-glavnyi-sud-khkh-vieka-v-faktakh-i-tsifrakh-1>.

стве интерпретатора может выступать и отдельная группа людей, и научное сообщество, и человечество в целом. Знак, взятый сам по себе, вне человеческой коммуникации, не имеет ни значения, ни смысла. Взаимосвязь знака, значения и смысла образует семиотический треугольник.

Во второй половине XX в. под влиянием радикальных экономических и политических преобразований в жизни общества были выдвинуты новые требования к речевой практике. Новый информационный взгляд на мир потребовал новой способности суждения, которой и стала неориторика.

В 1958 г. выходит труд Х. Перельмана и Л. Олбрехт-Тытеки «Новая риторика: трактат об аргументации»<sup>12</sup>. В этой работе представлена одна из возможных концепций теории аргументации, описывающей приемы словесного воздействия на аудиторию.

Работа Хаима Перельмана знаменует собой начало нового этапа в развитии риторики, при этом неориторика не отрицает достижения классической риторики, а пытается их переосмыслить и исследовать механизмы влияния в различных типах сообщений. Целью обновленной риторики становится определение оптимальных алгоритмов общения. Так, исследуются роли участников диалога, механизмы порождения речи, языковые предпочтения говорящих. Таким образом, неориторику можно определить как науку об убеждающей коммуникации.

**Цифровое общество** является следствием цифровой революции (Digital Revolution), т.е. повсеместного перехода от аналоговых технологий к цифровым, который продолжается и поныне. Результатом этой революции становятся коренные изменения в жизни общества, связанные с широким распространением информационно-коммуникационных, био- и нанотехнологий. К ним относятся: возникновение новой постиндустриальной экономики, новой социальной структуры, иных требований к человеку и его образованию; существенное присутствие в мире искусственного интеллекта в различных формах. Основными движущими силами при создании цифрового общества считаются персональные компьютеры, всеобъемлющее проникновение Интернета, массовое применение персональных портативных коммуникационных устройств.

Неориторика в цифровом обществе получает свое развитие и в рамках психолингвистического направления, изучения практик делового общения, юридической герменевтики и судебного красноречия, поэтики, логики, возрождающейся в обществе гомилетики. В центре рито-

<sup>12</sup> Перельман Х., Олбрехт-Тытека Л. Из книги «Новая риторика: трактат об аргументации» // Язык и моделирование социального взаимодействия : сборник статей / сост.: В. М. Сергеев и П. Б. Паршин ; под общ. ред. В. В. Петрова. М. : Прогресс, 1987. С. 207–264.

рической парадигмы находится человек в языке — языковая личность, homo loquens.

Активно осмысляются риторические речевые стратегии и тактики воздействия, привлечения внимания, интереса, оценки, проверки. Привлекает внимание исследователей символическая организация коммуникативного пространства. В повседневной практике СМИ используются борьба за попадание в фокус общественного внимания, примеры технологий привлечения внимания, находит выражение порождение благоприятного контекста как коммуникативная задача при освещении события.

Утрата предметности или своеобразное ее толкование представляет собой еще одно важное свойство нового этапа развития риторики как теории и практики аргументации. В условиях приоритета информационных технологий существенное распространение приобрела так называемая фейковая риторика<sup>13</sup>.

*Фейки*, фальшивые или фейковые новости можно определить как информационную мистификацию или намеренное распространение дезинформации в социальных сетях и традиционных средствах массовой информации с целью введения пользователя в заблуждение. При этом ставится практическая задача получения финансовой, политической или иной формы выгоды. Дальнейшее распространение информационных технологий привело к появлению нового вида фейков — дипфейков (deepfake — это объединение двух понятий: «обучение нейросетей» и «подделка»). Технология дипфейка состоит в следующем: алгоритм объединяет несколько фотографий одного человека и делает из них видео. Чем большее количество фотографий задействовано, тем убедительнее выглядит человек. С помощью дипфейка можно создавать такие видео, на которых человек делает то, чего никогда не делал, или говорит то, чего никогда не говорил. Чем больше фотографий выкладывает в сеть конкретный человек, тем больше вероятность создания дипфейка. Цели могут быть разными — от дискредитации известных лиц до возвеличивания лиц, мало кому известных. Сама технология дипфейка претендует на серьезное влияние в современном мире.

В настоящее время неориторикой можно называть систему риторических приемов постправды, подробно описанных в труде Стива Фуллера «Постправда: знание как борьба за власть»<sup>14</sup>.

Если классическая риторика предполагала присоединение несогласных к своей позиции с помощью изощренной аргументации, то неорито-

---

<sup>13</sup> *Малюкова О. В.* Технологии трансформации смысла // *Credo New*. 2022. № 4 (112). С. 136–157 ; *Она же.* Современная фейковая риторика // *Логико-философские штудии*. 2018. Т. 16. № 1–2. С. 145–147.

<sup>14</sup> *Фуллер С.* Постправда. Знание как борьба за власть. М. : Издательский дом ВШЭ, 2021.

рика не пытается переубедить оппонентов, она раскалывает аудиторию на альтернативные группы, отсеивает и маргинализирует убежденных оппонентов и обращается только к сторонникам.

Неориторика руководствуется принципом того, что переубедить оппонента трудно, дорого и долго. Любое обсуждение с целью убеждения требует борьбы аргументов, метода классической риторики. Неориторика отмечает это как избыточно дорогой метод с непредсказуемым результатом.

В качестве примера удачен уже упоминавшийся Лейпцигский процесс: он был поводом к государственному перевороту (раз коммунисты подожгли Рейхстаг, то необходимо дать канцлеру Гитлеру особые полномочия для спасения отечества). Однако нацисты тогда еще не обладали всей полнотой власти в Германии, фашистский переворот еще не был совершен, и поэтому процесс пришлось проводить как положено, в том числе в присутствии советских корреспондентов. В итоге аргументация обвинения оказалась гораздо слабее, чем аргументация защиты, обвиняемых Георгия Димитрова и других пришлось отпустить. Классическая риторика в этом случае, да и в других дала и дает непредсказуемый результат. Гораздо надежнее, если обвиняемый не получит права голоса или будет посажен в тюрьму без суда, как и было сделано в Германии после 1933 г. Неориторика не предполагает учета противоположного мнения, а предполагает его маргинализацию и «отмену».

Неориторика отказывается от борьбы аргументов. Любой оратор превращается в актера, цель которого — создание эмоционального образа, а отнюдь не понятийные, логически аргументированные умозаключения. Поэтому так популярны умелые профессиональные актеры и актерствующие политики. Они являются трансляторами постправды, представляющей собой ситуацию, в которой объективные факты менее влиятельны в формировании общественного мнения, чем обращение к эмоциям и персональным верованиям. Постправда встраивается в медиа-нарратив, основанный не на ложных фактах (фейках), а на исключении из текста тех фактов, которые противоречат правильной интерпретации текста, и замещении их фактами, укладывающимися в нужную схему. Интерпретация текста подчинена потребности, а не наоборот, как обычно. В результате из имеющегося набора фактов конструируется нужный смысл.

По результату своего воздействия медиа-нарратив постправды, безусловно, является пропагандой, которая должна дать информацию в объеме, необходимом для того, чтобы общество приняло решение, запланированное этой пропагандой. Это решение может касаться сферы политики, судопроизводства, образования и т.д.

## § 4. Отечественная риторика

Русское красноречие возникло чрезвычайно рано, вместе с самой русской словесностью и русской письменностью. Оригинальные, непере译ные сочинения, созданные в области красноречия, появились на Руси едва ли не раньше, чем все другие отрасли литературы, наравне с летописанием и первыми житиями святых. Риторика приходит на Русь вместе с христианством как часть мировой гуманитарной культуры, как необходимая составляющая нового мировоззрения и речевого поведения, как инструмент их формирования. Риторика несет в себе греко-латинскую традицию, обогащенную византийской философско-богословской ученостью и практикой гомилетики высокого уровня. С ней связаны такие имена, как Григорий Назианзин, Василий Великий, Иоанн Дамаскин (знаменитый богослов-полемист, IV в.), Иоанн Златоуст, Григорий Нисский, патриарх Фотий (наставник славянских первоучителей Кирилла и Мефодия, IX в.), Михаил Пселл (политический деятель, философ, ритор и автор сочинения «Обзор риторических идей», XI в.) и др.

Великое творение древнерусской культуры «Слово о полку Игореве» представляет собой произведение ораторского искусства. Примером торжественного красноречия может служить «Слово о погибели Русской земли», которое создавалось сразу после того, как на Русь пришли монголо-татары. Автор прославляет светлое прошлое и оплакивает настоящее. Образцом торжественного слова является «Слово о законе и благодати» Иллариона, митрополита Киевского (ум. после 1051 г.), созданное в 1033 г. Существовали и другие сочинения, написанные русскими книжниками.

Для Руси риторика оказалась элементом хотя и привнесенным, но органично вписавшимся в культуру, у риторики есть собственная допетровская история. В этот период используется риторическая терминология, существует практическая риторика, основанная на религиозных текстах (Священное Писание, богослужебные тексты, сочинения проповедников — отцов церкви, сочинения с указанием правил речевого поведения «Пчела» и «Домострой»). В «Домострое», памятнике литературы начала XIV в., содержался свод поучений, наставлений и правил, которым должен был следовать благочестивый человек в обществе и дома. Сборники под названием «Пчела» (конец XIV — XV в.) содержали множество изречений о житейской мудрости и добродетели; почти половина из них могла быть отнесена к правилам практической риторики, т.е. нормам речевого поведения, записанным в наставлениях античных и христианских писателей.

XVI в. был отмечен интересным для истории древнерусской риторики явлением духовной и политической жизни — продолжительной полемикой, ораторской по форме, между так называемыми нестяжателями (Ни-

лом Сорским, Максимом Греком, Вассианом Патрикеевым) и крупными церковными иерархами — иосифлянами (Иосифом Волоцким, игуменом Волоколамским Геннадием и др.). Иосифляне защищали право общежительных монастырей владеть землей и крестьянами, принимать богатые пожертвования, не допуская при этом никакой личной собственности монаха. Обычай публичной дискуссии на Руси не было, поэтому полемическое красноречие выражалось в письмах и посланиях, предназначенных для копирования и распространения. Церковная полемика времен спора иосифлян с нестяжателями — первый пример подлинно риторического противостояния. Авторы, опираясь на одну и ту же символику — Библию, спорят между собой, отстаивают разные точки зрения, прибегают к чисто ораторским приемам.

С начала XVII в. на Московское царство стала оказывать серьезное влияние западноевропейская образовательная традиция в польском изводе: в учебных заведениях, например в Киево-Могилянском коллегииуме, преподавалась риторика. Первые риторикописатели писались на латыни и были вольным переводом европейских образцов. До начала XVII в. учебников по риторике на Руси не было, и овладение искусством слова велось путем изучения священных текстов, через подражание образцовым ораторам и писателям, через действия в реальной речевой практике. Не было и собственной системы образования. После Смутного времени, с восстановлением русской государственности и воцарением новой династии появляется необходимость в развитии наук — «свободных мудростей».

Первые ставшие известными занятия риторикой в России сосредоточены были в монастырях — центрах древнерусской книжности. В начале XVII в. в Вологде в Кирилло-Белозерском монастыре была создана первая русская «Риторика», которая приписывается митрополиту Макарию (1620 г.), но на самом деле является переводом латинской «Риторикой» Филиппа Меланхтона. С исходным латинским текстом и другими риторическими текстами эпохи можно познакомиться в хрестоматии В. И. Аннушкина<sup>15</sup>. Монахи переписывали «Риторикой» Макария и переводили украинские гомилетические сочинения. В конце XVII в. была создана «Риторика» М. И. Усачева. Главным центром учености были Киев с Киево-Могилянским коллегииумом и Чернигов со своим коллегииумом. Риторические сочинения, написанные в Киеве и в Чернигове, сохранились на латинском и польском языках. Таков «Компедиум по риторике» Слуцкого (1629–1631 гг.). В 1659 г. ректором Киево-Могилянского коллегииума Иоанникием Галятовским было написано первое печатное руководство по гомилетике, где содержались советы опытного проповедника

<sup>15</sup> Аннушкин В. И. История русской риторики. Хрестоматия : учебное пособие / В. И. Аннушкин. 4-е изд., стр. М. : Флинта, 2016.

начинающим о том, как выбирать и разворачивать тему, как делать проповедь связной, как добиваться внимания слушателей и т.д.

К 1689 г. относится создание Славяно-греко-латинской академии в Москве и начало преподавания риторики братьями Лихудами: Иоанникием (1633–1717 гг.) и Софронием (1652–1730 гг.), греками по национальности и талантливыми проповедниками. «Риторика» Софрония Лихуда была написана в 1698 г. Этот учебник имел большое значение для развития и распространения риторического опыта в России. «Риторика» Софрония Лихуда состоит из четырех книг: о частях риторики, о красноречии, об изложении и частях слова, о показательном слове. Учебник, который отличается логической стройностью изложения, ясным и красочным языком, был переведен на русский язык. Появились и другие труды: «Риторика» Феофана Прокоповича, а в 1699 г. — «Риторика» М. И. Усачева. В целом риторики XVII в. сыграли значительную роль в истории русской культуры и способствовали дальнейшему развитию риторики.

Славяно-греко-латинская академия стала первым учебным заведением России XVII в. Помимо братьев Лихудов ее основателем считается Симеон Полоцкий (Самуил Гаврилович Петровский-Ситнянович, 1629–1680 гг.) — монах, богослов, поэт и переводчик. Он был учителем детей царя Алексея Михайловича, автором таких произведений, как «Вертоград Многоцветный» (сборник стихотворений), «Житие и учение Христа Господа и Бога нашего», «Книга кратких вопросов и ответов катехизических», и преподавателем Академии.

В Академии учащиеся знакомились с лучшими образцами латинской и греческой поэзии и ораторского искусства. Здесь изучались и анализировались также образцы древнерусского проповеднического искусства, опиравшегося на многовековые национальные традиции. Академия, где преподавались церковнославянский, греческий, латинский языки, грамматика, поэтика, риторика, физика, богословие и другие предметы, сыграла важную роль в распространении просвещения. В первой половине XVIII в. из ее стен вышли такие знаменитые писатели и ученые, как А. Д. Кантемир, В. К. Тредиаковский, М. В. Ломоносов, А. А. Барсов и др.

С начала XVIII в. по инициативе Петра I в России начинает создаваться система образования — как технического, так и гуманитарного. В 1725 г. открывается Академия наук с университетом и гимназией. Количество студентов невелико, но учатся они по классическим схемам семи свободных искусств. В 1755 г. появляется Московский университет, изначально состоявший из трех факультетов: свободных искусств (или философский), юридический и медицинский. Средневековая модель университета была вскоре преобразована в более современный вид, но начиналось всё именно так. В 1804 г. открываются двери Харьковский и Казанский университеты, а затем университеты создаются во многих

губернских городах. Создаются новые технические училища, например Горный институт. Появляется новый тип учебного заведения — лицей, который совмещает среднее и высшее образование. Первым лицеем стал Царскосельский, открытый в 1811 г. Во всех этих учебных заведениях образование шло на русском языке, по отечественным учебникам, особое внимание уделялось российской словесности, а значит, и риторике.

В XVIII–XIX вв. риторика в России переживает подъем. Перечислим авторов и их произведения, в которых ставились и решались риторические проблемы.

Василий Кириллович Третьяковский (1703–1768 гг.) считал, что богатейший материал для грамматики и риторики содержится в произведениях русских писателей. Он написал произведение, которое называется «Слово о витийстве» (1745 г.), он же первым придал поэзии современный вид.

Михаил Васильевич Ломоносов (1711–1765 гг.) — поэт и теоретик риторики. В 1739 г. выходит его «Письмо о правилах российского стихотворства», в 1748 г. — «Краткое руководство к красноречию», в 1757 г. — «Российская грамматика», около 1758 г. написано «Предисловие о пользе книг церковных». Первая краткая риторика была написана Ломоносовым на русском языке и не была признана академическими кругами, автору предложили написать новое руководство на латинском языке. Однако М. В. Ломоносов вновь написал риторику на русском языке. Ее первое издание (1748 г.) появилось под названием «Краткое руководство к красноречию». Риторика М. В. Ломоносова состоит из трех традиционных частей: «О изображении», «О украшении», «О расположении». Новаторство Ломоносова проявилось в том, что его риторика была изложена доступно и предназначалась широкому кругу читателей, в то время как предшествующие риторики были рассчитаны на узкий круг читателей, латинизированы или написаны на сложном церковнославянском языке. Впервые автором риторического руководства был не представитель духовенства, а светский ученый.

Для конкретных целей преподавания были созданы многочисленные учебники: «Краткая риторика» А. Ф. Мерзлякова, «Опыт риторики» И. С. Рижского, «Основания российской словесности» А. С. Никольского, книги А. И. Галича, Н. Ф. Кошанского и др. Появились пособия, в которых риторика была представлена как учебно-воспитательная дисциплина: «Детская риторика, или Благоразумный вития, к пользе и употреблению юношества сочиненная» (1787 г.), «Риторика» Г. А. Глинки (1797 г.).

Иван Степанович Рижский (родился 7 сентября 1759 г. в Риге, отсюда и фамилия, умер 15 марта 1811 г. в Харькове) — незаслуженно забытый русский филолог, логик, доктор философии, профессор и первый ректор Императорского Харьковского университета, автор одного из первых в России учебников по логике, риторике и словесности. В 1796 г. он пи-

шет «Опыт риторики, сочиненный и преподаваемый в Санкт-Петербургском горном училище»<sup>16</sup>.

Николай Федорович Кошанский (1781–1831 гг.), профессор в Царско-сельском лицее, автор учебников «Общая риторика» (1829 г.) и «Частная риторика» (1832 г.). «Общая риторика» состоит из трех основных традиционных разделов: «Изобретение», «Расположение» и «Выражение мыслей». «Частная риторика» является пособием, в котором дается описание общих принципов построения прозаических текстов. Она состоит из шести разделов, в каждом из которых рассматриваются различные жанры письменного и устного творчества, представляющие собой образцы красноречия: письмо, разговоры, повествование, ораторство и ученость.

На этом перечень ученых, которые занимались риторикой, не заканчивается. Риторика — это важнейшая дисциплина в стране, которая не могла похвастаться грамотностью населения и образованностью своего высшего класса, дворянства.

В этом аспекте уместно вспомнить еще одного государственного деятеля, первый взлет и падение которого были связаны с риторикой. Это Михаил Михайлович Сперанский (1772–1839 гг.), выдающийся русский государственный и общественный деятель, реформатор и правовед. Сперанский стал основоположником юридической науки и классического юридического образования в России. Ему Россия обязана созданием к 1830 г. «Полного собрания законов Российской империи» в 45 томах, в которое были включены законы начиная с Уложения царя Алексея Михайловича (1649 г.) и до конца царствования Александра I. Это был колоссальный труд, с которым до Сперанского многие пытались справиться, но безуспешно. В 1832 г. под его же руководством был изготовлен 15-томный действующий «Свод законов Российской империи». На протяжении всех этапов своей службы Сперанский оставался горячим сторонником повышения уровня образования населения. Яркой страницей его жизни и причиной его первого падения был разработанный им и утвержденный императором в 1809 г. Указ «Об экзаменах на чин», который, в целях повышения грамотности и профессионального уровня чиновников, требовал, чтобы чины коллежского асессора (давал личное дворянство) и статского советника (давал потомственное дворянство) присваивались только при предъявлении диплома об университетском образовании или сдаче экзамена в объеме университетского курса. Дворянство не простило «поповскому сыну» этой акции и добилось его отставки.

Какие причины были у Михаила Михайловича для подготовки этого Указа? Скорее всего, собственная практика преподавательской деятель-

---

<sup>16</sup> Рижский И. С. Опыт риторики : Сочиненный и преподаваемый в Санкт-Петербургском горном училище. СПб. : При Корпусе чужестранных единоверцев, 1796. URL: <https://dlib.rsl.ru/viewer/01003337075#?page=1>.

ности подсказала ему этот шаг. Известно, что в 1792 г. им был написан курс словесности, который он читал в Петербургской духовной академии. В 1844 г. (через пять лет после смерти Сперанского) эти лекции были опубликованы под названием «Правила высшего красноречия»<sup>17</sup> — интересное произведение, не устаревшее и в наши дни.

Во второй половине XIX в. в России активно развивается частная риторика в варианте судебного красноречия.

Принятые судебные уставы 1864 г. заложили новые принципы судопроизводства: независимость суда, гласное слушание дел, введение в процесс судопроизводства прокурора, адвоката, присяжных заседателей (судьи-непрофессионалы). Суд стал местом публичных заседаний, полем словесных битв чинов прокуратуры и защитников. Прения сторон в открытых судебных процессах обязывали к тому, чтобы и прокурор, и адвокат, и представитель суда выступали убедительно, доходчиво, ярко. Благодаря этим изменениям во второй половине XIX в. русское судебное красноречие выдвинулось на первый план и достигло высокого уровня развития как в практической сфере, так и в области разработки теории ораторского искусства. Социальными предпосылками развития судебного красноречия стали публичность судебных процессов и возможность освещения их в прессе. Форму и содержание судебной речи предопределяли три взаимосвязанные функции: выяснить, доказать и убедить. Появилась плеяда блестящих судебных ораторов: Н. П. Карабчевский, Ф. Н. Плевако, С. А. Андреевский, А. Ф. Кони, П. А. Александров, В. Д. Спасович, К. Ф. Хартулари, А. И. Урусов и др.

Возникла необходимость в теоретическом осмыслении судебного красноречия, его моральных основ и процессуальных возможностей. Оригинальный труд по истории и теории русского судебного красноречия «Искусство речи на суде» (1910 г.) был написан П. С. Пороховщиковым (псевдоним — П. Сергеич, 1867–1920 гг.), известным русским юристом и судебным деятелем. Советы и рекомендации автора относительно языка выступления, организации материала, приемов поддержания внимания слушателей актуальны и сегодня. Главы «О слоге», «О психологии речи», «О пафосе» свидетельствуют о прямой связи с общей античной, европейской и русской риторической традицией. Вопросы теории и практики русского судебного красноречия освещены оригинально и свежо.

В процессе развития судебного красноречия в России теоретиками были выдвинуты его основные принципы и положения. «Специфика любой судебной речи как жанра определяется тем, что заключенное в ней содержание должно быть изложено предельно ясно и понятно, воспри-

<sup>17</sup> Сперанский М. М. Правила высшего красноречия. СПб. : Типография Второго отделения С. Е. И. В. канцелярии, 1844.

нято адресатом однозначно. Каждый профессиональный судебный оратор должен владеть приемами обнаружения истины. Логическая схема изложения определяет раскрытие и подачу принципиально важных для дела позиций. Теория судебного красноречия допускает варьирование, выбор логических схем изложения. Так как главная цель любой судебной речи — быть понятной теми, к кому она обращена, то ясность является необходимым требованием и основным условием чистоты речи»<sup>18</sup>.

Теоретики судебного красноречия резко осуждают злоупотребление иностранными словами. Обязательным свойством судебной речи должно быть богатство слов; недопустима небрежность в выборе слов. В теории судебного красноречия особая роль отводится категории пристойности, т.е. чувству меры в выборе используемых лексических и стилистических средств. Судебный оратор должен создать определенную эмоциональную атмосферу, которой способствует использование образных риторических приемов.

Особым приемом судебного красноречия становятся риторические фигуры речи. К ним относятся уступка (согласие) и цитирование. Уступка (согласие) позволяет оратору принять точку зрения противника, встав на его позицию, как бы изнутри разоблачить противника, бить его же оружием. Этот прием широко используется защитой. Прием цитирования ораторы пользуются при объяснении мотивов действия, дополнении характеристик, выражении нравственной оценки поступков того или иного человека.

В числе наиболее ярких судебных ораторов и теоретиков судебного красноречия следует особо остановиться на следующих его представителях.

Анатолий Федорович Кони (1844–1927 гг.) — известный русский юрист, литератор, общественный деятель, автор множества трудов, например «Приемы и задачи прокуратуры», «Советы лекторам»<sup>19</sup>. Известность А. Ф. Кони принесло участие в целом ряде громких дел. В 1878 г. суд присяжных под председательством А. Ф. Кони вынес оправдательный приговор по делу Веры Засулич. Он руководил следствием по делу о крушении поезда императора Александра III в Борках 17 октября 1888 г., руководил расследованием по делу о гибели парохода «Владимир» летом 1894 г. у Одессы, давал заключение по делу о «мултанском жертвоприношении». Особую известность Анатолий Федорович получил как оратор: на судебных заседаниях по делам, рассматриваемым с его участием, были переполненные залы. Сборник «Судебные речи», вышедший в 1888 г., вы-

---

<sup>18</sup> *Удалых Г. Д.* Риторика. Ч. 1 : История риторики : учебное пособие для студентов и магистрантов гуманитарных специальностей университетов. Баку : Мутарджим, 2010. С. 196–197.

<sup>19</sup> *Кони А. Ф.* Собрание сочинений : в 8 т. М. : Юридическая литература. 1967.

держал пять изданий и принес автору широкую известность. С 1876 по 1883 г. Кони читал лекции по уголовному судопроизводству в Императорском училище правоведения, а с 1901 г. — по судебной этике в Александровском лицее. В советское время Кони читал лекции по уголовным процессам и судебной этике в Петроградском университете, по прикладной этике — в Институте живого слова. Предполагается, что только за 1917–1920 гг. Кони прочел около тысячи публичных лекций. Он даже скончался оратором: весной 1927 г. Анатолий Федорович Кони читал лекцию в нетопленном зале Дома ученых, заболел воспалением легких и умер.

Николай Платонович Карабчевский (1851–1925 гг.) считается одним из выдающихся адвокатов и судебных ораторов дореволюционной России. С 1913 г. был председателем Санкт-Петербургского совета присяжных поверенных. Стал известен после «процесса ста девяноста трех», на котором защищал 18 подзащитных, среди них Е. К. Брешко-Брешковскую, известную как «бабушка русской революции» и организатор Боевой организации эсеров. Наиболее известные дела Карабчевского не утратили и поныне своего значения: дело мултанских вотяков, обвинявшихся в убийстве крестьянина-нищего с целью приношения в жертву языческим богам (1896 г.); процесс о кишиневском погроме 1903 г.; процессы над эсерами-террористами Е. С. Созоновым (1904 г.) и Г. А. Гершуни (1906 г.); дело М. М. Бейлиса (1913 г.). Н. П. Карабчевский является автором сборника своих судебных речей, публицистических статей и судебных очерков под названием «Около правосудия»<sup>20</sup>.

Петр Акимович Александров (1836–1893 гг.) — известный русский юрист, прокурор, выдающийся адвокат и судебный оратор. В качестве присяжного поверенного он участвовал во многих громких делах, таких как «дело ста девяноста трех» (судебное дело революционеров-народников, разбиравшееся в Петербурге в Особом присутствии Правительствующего сената в 1877–1878 гг.; к суду были привлечены участники «хождения в народ», которые были арестованы за революционную пропаганду с 1873 по 1877 г.), дело Веры Засулич (он добился ее оправдания), кутаисское дело (судебный процесс по обвинению евреев местечка Сачхери в похищении и убийстве крестьянской девочки; процесс привлек к себе внимание широких кругов общества, так как он возродил миф о совершении евреями преступлений с ритуальной целью; обвиняемые были оправданы) и ряд других дел, где ярко проявилось его ораторское мастерство.

Деятельности судебных ораторов пореформенного периода посвящено большое количество произведений, в частности «Гиганты и чародеи слова (Русские судебные ораторы второй половины XIX — начала

<sup>20</sup> *Карабчевский Н. П. Около правосудия : статьи, сообщения и судебные очерки.* СПб. : Труд, 1902.

XX века)»<sup>21</sup>. Благодаря усилиям судебных адвокатов была восстановлена справедливость по многим делам и оправдано немало людей. Царское правительство было вынуждено противодействовать подобным оправдательным практикам путем административной высылки или вывода дела из-под рассмотрения суда присяжных.

Судебные адвокаты и ораторы советского времени с умением, талантом и достоинством продолжили практику своих дореволюционных предшественников. К ним относятся: И. Д. Брауде (1885–1955 гг.), Я. С. Киселев (1896–1984 гг.), И. Ф. Крылов (1906–1996 гг.), С. В. Каллистратова (1907–1989 гг.), Д. И. Каминская (1920–2006 гг.), Д. П. Ватман (1923–1994 гг.), С. Л. Ария (1922–2013 гг.) и многие другие.

После Великой Октябрьской революции в ходе проведения образовательных реформ было отменено преподавание многих гуманитарных дисциплин, в том числе истории, логики, риторики. Риторика была объявлена старорежимной и бесполезной наукой. Многие представители гуманитарного знания были высланы из страны на «философском пароходе» в 1922 г.

В середине XX в. на Западе происходит возрождение риторики, она становится модной, к концу XX в. умению рассуждать стали приписывать успехи в различных видах деятельности. Появились деловая риторика, риторика личностного роста и т.д. Именно эти свойства риторики, видимо, и привлекли к ней внимание российских деловых и образовательных кругов. Конечно, всё это оказалось фикцией. Однако к началу XXI в. риторика вернулась в образовательное пространство и стала преподаваться по крайней мере на юридических факультетах университетов и в самих юридических университетах.

Современная риторика основана на двух фундаментальных конструкциях, а именно на монологе и диалоге. Монологическая конструкция представлена классическим риторическим каноном, который состоит из пяти частей — это инвенция, диспозиция, элокуция, мемория и акция. Наиболее значимыми как для составления речей, так и для целей сопоставления риторического знания с философскими и общенаучными технологиями являются инвенция, или изобретение, и диспозиция, или расположение. Вторая, или диалогическая, конструкция — межличностная коммуникация, которая представляет собой различные виды споров, а именно диспут, дискуссию, полемику, дебаты и т.д. В это проблемное поле попадают технологии речевой конфронтации, которые включают в себя различные приемы убеждения и уловки в споре.

---

<sup>21</sup> *Смолярчук В. И.* Гиганты и чародеи слова (Русские судебные ораторы второй половины XIX — начала XX века). М. : Юрид. лит., 1984.

**Вопросы для самопроверки**

1. Какую роль сыграли софисты в становлении риторики? В чем заключается вклад Горгия в развитие теории и практики красноречия?
2. Что нового внесли в теорию красноречия Сократ и Платон?
3. Каков вклад Аристотеля в теорию риторики?
4. Какие риторы считались лучшими в Древней Греции?
5. Какие вопросы красноречия разрабатывались в римской риторике и в чем заключается особенность римского красноречия?
6. Какой вклад в разработку теории и практики риторики внесли трактаты и речи Марка Туллия Цицерона?
7. Какое влияние на развитие европейской риторики оказали труды Квинтилиана?
8. Как риторика способствовала формированию христианской теологии?
9. Кто считается самым известным средневековым оратором?
10. Какие основные центры красноречия находились на Востоке?
11. Какие виды красноречия существовали в эпоху Возрождения? Как происходило обучение риторике в период Реформации и Контрреформации?
12. Как изменение культуры Нового времени повлияло на судьбу риторики? Как ученые и философы оценивали риторику?
13. С какими событиями связан кризис риторики?
14. Что такое неориторика?
15. Какие события отечественной истории способствовали развитию красноречия?
16. Какие произведения древнерусской литературы вы знаете?
17. Кем были первые преподаватели риторики в России?
18. Каков вклад М. В. Ломоносова в развитие риторики?
19. Какой была российская система образования в XVIII и XIX вв.? Какие учебники по риторике были написаны в это время?
20. Что вам известно о судебной реформе 1864 г. и ее значении для развития судебного красноречия?
21. Расскажите об известных российских юристах XIX в.
22. Что вам известно о современном судебном красноречии в Российской Федерации?

■ Практикум

**Упражнение 1.** *Дайте свое определение риторике. Мотивируйте свой ответ.*

**Упражнение 2.** *Найдите афоризмы, высказывания о риторике, силе убеждающего слова. С какими из них вы согласны, а какие вам кажутся спорными?*

**Упражнение 3.** *Подберите синонимы к словам «оратор» и «ораторское искусство».*

**Упражнение 4.** *Найдите пословицы и поговорки, раскрывающие основные качества речи: этичность, уместность, силу слова, смысловую насыщенность и др.*

**Упражнение 5.** *Выпишите из главы «Краткая история риторики» неизвестные вам слова и термины. Уточните их значение по специализированным словарям.*

**Упражнение 6.** *Прочитайте и проанализируйте отрывок из речи Марка Туллия Цицерона против Катилины. Какова ее композиция? Какие приемы привлечения и поддержания внимания использует автор? Как Цицерон ведет диалог со слушателями, вызывая необходимые ему чувства? Какие использует образительно-выразительные средства?*

«До каких пор, скажи мне, Катилина, будешь злоупотреблять ты нашим терпением? Сколько может продолжаться это опасная игра с человеком, потерявшим рассудок? Будет ли когда-нибудь предел разнузданной твоей заносчивости? Тебе ничто, как видно, и ночная охрана Палатина, и сторожевые посты, — где? в городе! — и опасения народа, и озабоченность всех добрых граждан, и то, что заседание Сената на этот раз проходит в укрепленном месте, — наконец, эти лица, эти глаза? Или ты не чувствуешь, что замыслы твои раскрыты, не видишь, что все здесь знают о твоём заговоре и ты тем связан по рукам и ногам? Что прошлой, что позапрошлой ночью ты делал, где ты был, кого собирал, какое принял решение, — думаешь, хоть кому-нибудь из нас неизвестно?

Таковы времена! Таковы наши нравы! Всё понимает сенат, всё видит консул, а этот человек еще живет и здравствует! Живет? Да если бы только это! Нет, он является в сенат, становится участником общегосударственных советов и при этом глазами своими намечает, назначает каждого из нас к закланию. А что же мы? Что делаем мы, опора государства? Неужели свой долг перед республикой мы видим только в том, чтобы вовремя уклониться от его бешеных выпадов? Нет, Катилина, на смерть уже давно следует отправить тебя консульским приказом, против тебя одного обратись ты пагубу, что ты до сих пор готовил всем нам.

В самом деле, достойнейший Публий Сципион, великий понтифик, убил ведь Тиберия Гракха, лишь слегка поколебавшего устои республики, а меж тем Сципион был тогда всего лишь частным лицом. Тут же Катилина весь круг земель жаждет разорить резней и пожарами, а мы, располагая консульской властью, должны смиренно его переносить! Да, было когда-то в этой республике мужество, позволявшее человеку твердому расправляться с опасным гражданином не менее жестоко, чем с отъявленным врагом. Есть и у нас, Катилина, сенатское постановление, своей силой и тяжестью направленное против тебя; нельзя сказать, что сословию сенаторов недостает решительности или могущества, я не скрываю, что дело в нас, в консулах, в том, что мы оказываемся как бы не на высоте своей власти.

На италийской земле, подле теснин Этрурии, разбит лагерь против римского народа, день ото дня растет число врагов, а главу этого лагеря, предводителя врагов, мы видим у себя в городе, мало того — в сенате, всякий день готов он поразить республику изнутри. Если теперь, Катилина, я прикажу тебя схватить, прикажу тебя казнить, то я уверен, скорее общий приговор всех честных людей будет: “Слишком поздно”, чем кто-нибудь скажет: “Слишком жестоко”!

Однако до сих пор я не тороплюсь сделать то, чему давно пора уже быть исполненным. И тому есть своя причина. Короче говоря, ты будешь казнен тогда, когда не останется такого негодяя, такого проходимца, такого двойника твоего, который не признал бы мой поступок справедливым и законным» (фрагмент первой речи против Катилины, 8 ноября 63 г. до н. э., храм Юпитера Статора).

**Упражнение 7.** Прочитайте притчи о Сократе<sup>22</sup>. Согласны ли вы с его мнением?

**Три сита**

Однажды к Сократу пришел знакомый и сказал:

— Я сейчас расскажу тебе что-то, что я услышал об одном из твоих друзей.

— Подожди минутку, — ответил Сократ. — Прежде чем ты расскажешь мне что-то, это должно пройти тройной фильтр. Прежде чем говорить о моем друге, ты должен профильтровать то, что ты собираешься рассказать. Первый фильтр — правда. Скажи, ты абсолютно уверен, что это правда?

— Нет, — ответил знакомый, — я сам услышал об этом от других.

— Значит, ты не уверен, что это правда. Теперь второй фильтр — добро. То, что ты собираешься рассказать о моем друге, содержит что-то хорошее?

— Наоборот. Это что-то очень плохое.

<sup>22</sup> URL: [https://pritchi.ru/add\\_find?prt\\_source=key&text=%D1%EE%EA%F0%E0%F2](https://pritchi.ru/add_find?prt_source=key&text=%D1%EE%EA%F0%E0%F2).

— Итак, ты хочешь сказать мне нечто, что может оказаться неправдой, да еще и что-то плохое. Третий же фильтр — полезность. Смогу ли я лично извлечь какую-либо пользу из сказанного тобой?

— В общем-то, нет, — ответил знакомый.

— Что ж, если то, что ты хочешь мне рассказать, ни правдивое, ни хорошее, ни полезное, то зачем мне это знать?

Так Сократ и не узнал, что Ксанטיפпа изменяла ему с лучшим другом.

### **Рассуждения о счастье**

Однажды Сократ обратился к людям с вопросом:

— Что самое главное в жизни?

Окружившие его люди стали высказывать свои представления по этому вопросу. Один из них сказал:

— Самое главное в жизни — это здоровье.

Другой сказал:

— Самое главное — это иметь хорошо сложенное тело, быть привлекательным и пользоваться успехом у женщин.

Третий сказал:

— Самое главное — это иметь деньги и положение в обществе.

После того как высказались все, они спросили у Сократа:

— А ты что думаешь об этом?

Сократ сказал:

— Я думаю, что самое главное в жизни — это счастье! Как вы думаете, обязательно ли каждый человек, имеющий здоровье, будет счастливым в жизни?

Слушающие его люди сказали:

— Нет, Сократ, это не обязательно.

— А человек, имеющий хорошо сложенное тело и пользующийся успехом у женщин, обязательно ли будет в жизни счастливым?

— Нет, Сократ! И это не обязательно, — ответили люди.

— Тогда скажите мне, — продолжал Сократ, — человек, имеющий много денег и положение в обществе, всегда является счастливым?

— Нет, Сократ, — отвечали люди, — скорее даже наоборот. Такие люди часто бывают одинокими.

— А какой из типов людей, перечисленных здесь, вы считаетаете самым достойным? — продолжал спрашивать Сократ. — Представьте, что вам нужен совет врача. К какому врачу вы обратитесь? К очень богатому, имеющему положение в обществе, хорошо сложенному, имеющему успех у женщин, или вы предпочтете врача, который счастлив в этой жизни?

Все присутствующие в один голос заявили, что обратятся за советом к врачу, который счастлив в жизни, потому что признают его наиболее достойным.

— Таким образом, — объявил Сократ, — мы все единодушно признали, что счастье является наивысшим благом и к нему следует стремиться как к самому важному в этой жизни.

**Упражнение 8.** *Подготовьте сообщение с презентацией (5–7 мин) на одну из тем:*

1. Выдающийся оратор (судебный) России.
2. Речи, изменившие ход истории.

Слова имеют силу и могут  
как уничтожать, так и исцелять.  
Правильные и добрые слова  
могут изменить наш мир.  
*Будда*

### § 1. Публичное выступление и подготовка к нему

Наполеон Бонапарт однажды сказал: «Не умея говорить, карьеры не сделаешь». Следует признать, что умение выступать публично имеет для юриста особое значение, так как язык — это основной инструмент его профессиональной деятельности. Любое правовое явление, будь то закон или судебный процесс, медиация, переговоры, консультирование, юридический документ, есть явление речевой коммуникации, речевого воздействия и взаимодействия.

Так что же такое публичное выступление? Это обращение с речью к аудитории с целью убеждения. Это ключ от многих дверей, за которыми скрываются самые смелые ожидания и победы. Это ключ, открывающий сердце людей...

Ошибка многих выступающих — чтение текста выступления по бумажке, в таком случае информация практически не воспринимается и внимание аудитории теряется. Наиболее же действенным является устное выступление, так как, зная материал, говорящий может чувствовать себя более естественно и проявлять свои мысли и чувства в мимике, жестикуляции, разнообразии интонаций. Оторвав взгляд от написанного текста, можно легче установить зрительный контакт с аудиторией, тем самым оказывая на нее воздействие, реагировать на смену настроения слушающих, изменять и редактировать свое выступление по содержанию и времени.

По цели выделяют четыре наиболее распространенных в ораторской практике вида публичных выступлений: информационное, развлекательное, протокольно-этикетное, убеждающее. Следует заметить, что цели, которые ставит перед собой выступающий, могут сочетаться. И тогда можно говорить об информационно-этикетных, информационно-развлекательных, информационно-убеждающих и других смешанных типах публичных речей, особенно в юридической практике.

Разумеется, публичные выступления существенно различаются по теме, жанру, они зависят от того, перед кем вы выступаете, но можно определить некоторые самые **общие требования**, которые необходимо соблюдать вне зависимости от жанра, темы и аудитории (хотя, конечно, кое-какие коррективы всё равно придется вносить)<sup>23</sup>.

Во-первых, очень важно *решительное начало выступления*, поэтому первая фраза выступления должна быть хорошо продумана, подготовлена заранее и хорошо выучена. Произнести ее следует очень уверенно и выразительно.

Во-вторых, в выступлении необходим *драматизм*, который создается при намеренном столкновении различных точек зрения путем вступления в спор с чьим-либо мнением, авторитетом или точкой зрения, при рассказе о каких-либо необычных или трагических событиях. Дейл Карнеги говорил: «Мир любит слушать о борьбе». Драматизм должен быть продуман на этапе подготовки выступления.

В-третьих, *эмоциональность* — это обязательное условие публичного выступления. Слушатели должны ощущать, что вам небезразлично то, о чем вы говорите. Однако эмоциональность должна быть сдержанной. Нельзя не согласиться с известным американским специалистом по обучению риторике Полем Сопером, который писал, что «слушатель испытывает чувство неловкости при виде эмоционального разгула оратора».

В-четвертых, *краткость*. Краткие выступления рассматриваются в большинстве аудиторий как умные, более правильные. Крайне необходимо соблюдать необходимый регламент, уложиться в отведенное время. Особенно будущему судебному оратору нужно учиться говорить коротко. Хорошие рекомендации по этому поводу дал своему сыну американский президент Франклин Делано Рузвельт. Объясняя, как надо выступить публично, Рузвельт дал сыну три совета: *будь искренен, будь краток, садись*.

В-пятых, *диалогичность*. Выступление должно представлять собой постоянный диалог со слушателями. Этот диалог может быть как внутренним, когда аудитория размышляет по поводу слов говорящего, соглашается или не соглашается с ним, так и внешним, в виде кратких бесед со слушателями, ведения дискуссии.

В-шестых, *разговорность*. Стиль выступления должен быть по преимуществу разговорным, без использования заумных слов и терминов; чтобы быть понятным, выступление должно носить характер непринужденной беседы, что повышает доверие к оратору, а значит, и к содержанию его речи.

В-седьмых, необходим *постоянный контакт с аудиторией*. Установить контакт с аудиторией — значит смотреть на аудиторию во время

<sup>23</sup> *Абрамова Н. А., Володина С. И., Никулина И. А. Риторика : учебное пособие для бакалавров. М. : Проспект, 2020.*

выступления, следить за ее реакцией, демонстрировать приветливость, дружелюбие, готовность ответить на вопросы, вести с аудиторией диалог. Благодаря контакту с аудиторией мы можем вовремя произвести корректировку речи, управлять поведением аудитории, управлять собственным поведением.

В-восьмых, очень важна *понятность главной мысли*. Главная мысль должна быть произнесена не менее двух-трех раз в процессе выступления с использованием различных речевых средств. Выводы также должны быть сформулированы оратором.

В-девятых, *решительный конец выступления*. Как и начало, конец выступления должен быть кратким, понятным, заранее продуманным. Заключительная фраза должна быть произнесена достаточно эмоционально.

В публичных выступлениях разных жанров некоторые из приведенных общих требований могут проявляться в разной степени. Например, понятность главной мысли более важна в убеждающем выступлении, нежели в развлекательном; краткость важнее в информационных, чем в некоторых видах протокольно-этикетных речей, и напротив, эмоциональность в протокольно-этикетных может быть выше, чем в информационных, и т.д.

**Средства установления контакта с аудиторией:**

- Соблюдайте нормы речевого этикета и культуры речи.
- Производите благоприятное внешнее впечатление.
- Говорите комплименты аудитории.
- Постоянно поддерживайте зрительный контакт.
- Отождествляйте свои интересы с интересами аудитории.
- Сообщайте больше положительной информации.
- Приводите примеры из жизни.
- Чаще обращайтесь к аудитории.
- Будьте общительны и дружелюбны.
- Чаще улыбайтесь.
- Говорите проще, не злоупотребляйте книжными словами.
- Не говорите монотонно.
- Говорите короткими предложениями.
- Умейте выслушать.
- Будьте эмоциональны.
- Повторите несколько раз важную информацию.

Навык красноречия не появляется сам собой, он приходит с опытом, с регулярной практикой публичных выступлений в рамках беседы, дискуссии, полемики, презентации, переговоров, собраний, собеседований, митингов и т.п. Для того чтобы научиться выступать, надо выступать.

Аксиоматично, что залогом успешного выступления является хорошая подготовка: психологическая, работа над структурой текста и его речевым оформлением. Довольно часто перед публичными выступлениями многие испытывают скованность, чувство неуверенности, сильно волнуются, боятся встречи со слушателями. Это сказывается и на их физическом состоянии: одних охватывает нервная дрожь, другие краснеют или бледнеют, у третьих начинает дрожать или пропадает вовсе голос и т.п.

Неслучайно появилось даже такое понятие, как «ораторская лихорадка», или глоссофобия. Единых рецептов избавления от нее не существует, хотя в методической литературе можно найти немало интересных советов и рекомендаций. Немецкий исследователь Отто Эрнст в книге «Слово предоставлено вам» называет причины возникновения скованности и страха перед публичным выступлением и предлагает пути их преодоления.

Одной из таких причин, по его мнению, бывает *чрезмерное погружение в собственные переживания*. В этом случае автор рекомендует думать о деле, сконцентрировать внимание на содержании речи. Известный бизнес-тренер, телерадиоведущий Никита Непряхин называет этот прием «смена фокуса»<sup>24</sup>.

Нередко ораторы (как правило, имеющие низкую самооценку) просто недооценивают собственные возможности, поэтому им следует *заставить себя поверить, что они хорошо подготовились к выступлению и могут сообщить слушателям нечто важное и полезное*. Многие волнуются из-за недостатка опыта. Им Отто Эрнст адресует следующий совет: «Наберитесь смелости и при любом удобном случае попросите слова».

Иногда выступающих смущает воспоминание о негативном прошлом опыте общения с аудиторией. Поскольку неудачи бывают и у опытных ораторов, следует смириться с мыслью, что какое-то из выступлений действительно может оказаться неудачным, и реагировать на это спокойно и рассудительно. Отрицательный опыт — очень ценный опыт.

#### **Приемы борьбы с глоссофобией:**

- репетиция,
- практика,
- правильное дыхание,
- концентрация внимания на содержании речи,
- позитивная установка,
- доведение страха до абсурда,
- активная жестикуляция,
- визуальный контакт с доброжелательной аудиторией,
- опрятный внешний вид.

<sup>24</sup> URL: <https://nepryakhin.ru/> (дата обращения: 27.05.2023).

Малоопытные ораторы склонны видеть в любом негативном поведении аудитории предвзятое к себе отношение. Иногда это действительно так, но в большинстве случаев аудитория нейтрально или доброжелательно настроена по отношению к выступающему, особенно начинающему. Поэтому необходимо приучить себя видеть в слушателях не злонамеренных цензоров, а понимающих партнеров, готовых вступить с вами в интеллектуальный диалог.

Одним словом, оратору нужна хорошая *психологическая подготовка*. Он должен уметь определенным образом настроить себя перед выступлением, научиться управлять своими чувствами и настроением.

Надо принять ряд мер, чтобы повысить свою собственную уверенность при появлении перед аудиторией.

Для начала научитесь отчетливо и громко в большой аудитории задавать вопросы, так как вопрос — это тоже серьезное речевое произведение и его всегда заранее можно подготовить. Каков вопрос — таков ответ.

При удобном случае просите слова и произносите краткие реплики — две-три фразы, не более. Их тоже можно заранее подготовить.

Участвуйте в дискуссиях. Высказывайте свое мнение, затем постепенно переходите к небольшим выступлениям.

Обсуждайте то, что вы хотите сказать публично, в семье, с друзьями, с людьми, с которыми вам легко общаться и которых вы не стесняетесь.

Репетируйте речь, уединившись, произнесите негромко свою будущую речь с жестами.

Причиной тревожного состояния может стать и недостаточная подготовленность оратора к выступлению. Очень назидательно звучат слова А. Ф. Кони, утверждавшего, что «размер волнения обратно пропорционален затраченному на подготовку труду».

Подготовка к выступлению — очень важное и ответственное дело в деятельности оратора. И прав Д. Карнеги, утверждавший, что «многие совершают роковую ошибку, не удосуживаясь подготовить свою речь».

Немаловажным фактором для уверенности говорящего является его внешний облик.

Профессия юриста предполагает множество коммуникаций с самыми разными людьми, популярность, авторитетность, надежность ее представителей, а все эти характеристики во многом определяются привлекательным образом, или, как сейчас принято говорить, имиджем.

Внешность оратора должна быть привлекательной, но в пределах нормы. Мужчине лучше выступать в костюме, который должен быть умеренно модным. Женщина тоже должна быть одета умеренно модно; как показывает практика, очень модно одетые женщины оцениваются аудиторией отрицательно. Костюм или платье не должны плотно обтягивать

фигуру. Одежда оратора должна соответствовать его возрасту, всякие несоответствия раздражают аудиторию.

Женщине лучше выступать без броских украшений, сумки, перчаток, мужчине — убрать всё из карманов (записи, торчащие ручки, телефон). Повышают доверие к оратору темная традиционная одежда (темно-синий, коричневый, темно-серый цвет), добротный материал, эффектность одежды. И самое главное, в этой одежде вам должно быть комфортно. Следует обратить внимание и на манеры.

Манеры — способ держать себя, внешняя форма поведения, обращения с другими людьми, употребляемые в речи выражения, тон, интонация, характерные для человека походка, жестикуляция и даже мимика. Манера оратора воспринимается и оценивается аудиторией положительно, если она энергичная, достаточно напряженная и демонстрирует уверенность.

В любом обществе хорошими манерами считаются скромность и сдержанность человека, умение контролировать свои поступки, внимательно и тактично общаться с другими людьми. Дурными манерами принято считать привычки громко говорить, не стесняясь в выражениях, развязность в жестикуляции и поведении, неряшливость в одежде, грубость, проявляемые в откровенной недоброжелательности к окружающим, в пренебрежении к чужим интересам и запросам, в беззастенчивом навязывании другим людям своей воли и желаний, в неумении сдерживать свое раздражение, в намеренном оскорблении достоинства окружающих людей, в бестактности, сквернословии, употреблении унижительных кличек, прозвищ.

И всегда помните негласное правило: мы слушаем не речь, а человека, который говорит. Поэтому самые важные требования мы должны предъявлять к поведению и речи выступающего.

Оратор должен выглядеть уверенным, дружелюбным, искренним, увлеченным, обаятельным и артистичным. Речь его должна быть понятной, точной, логичной, чистой, богатой, разнообразной и выразительной. В этом залог успеха!

Уровень понимания публичной речи слушающими тем выше, чем строже композиция текста, чем меньше различных отвлечений и вводных предложений. Часто успех устного выступления определяется структурой текста. Следует помнить, что внимание слушателей зависит от того, насколько логически правильно развивается главная мысль.

Поэтому публичное выступление обязательно должно иметь продуманную структуру, содержащую определенную последовательность частей. Это необходимо для удобства как оратора, так и слушателей. Выступающему удобно переходить от темы к теме, слушателям удобно воспринимать информацию, разбитую на части и предлагаемую им в определенной последовательности.

Выступления обычно строятся по традиционной трехчастной композиции: вступление, основная часть, заключение. Данная композиция традиционна, аудитория ждет именно такой композиции, и ее ожидания не следует обманывать. Именно такое построение выступления облегчает аудитории восприятие устного выступления.

**Вступление** — часть текста речи, предшествующая раскрытию основного содержания. Во вступлении различают *зачин* (цель — подготовить аудиторию к восприятию, заставить слушать, привлечь внимание) и *завязку* (цель — объяснить тезис, заинтриговать постановкой проблемы, показать актуальность обсуждения вопроса). В хорошо подготовленной аудитории вступление может быть минимальным, состоять только из завязки, без зачина; в менее подготовленной аудитории вступительная часть должна быть более развернутой и включать зачин.

*Зачин* нужен для того, чтобы завладеть первичным вниманием аудитории. Он представляет собой краткий словесный подход к теме, причем он может быть не связан с темой выступления, а касаться условий, в которых происходит встреча со слушателями, степени их организованности, времени начала выступления, предыдущего выступления. В качестве примера можно предложить следующие зачины: *Итак, вы уже прослушали ряд ярких и интересных выступлений моих коллег. Я сам с удовольствием их прослушал и теперь продолжу эту тему. Я хочу предложить вам свое видение данных проблем...; Здравствуйте! О, какая большая и разнообразная аудитория у нас сегодня! Очень приятно всех видеть!..*

*Завязка* — это уже подход к теме выступления. В завязке надо обозначить проблему, которую вы будете раскрывать, и связать ее с интересами слушателей. Завязка должна захватить внимание слушателей. Можно начать свое выступление с риторического вопроса, с демонстрации какого-либо предмета, имеющего отношение к выступлению, затронуть какой-то необычный, мало кому известный факт, процитировать кого-то, рассказать о своем эмоциональном состоянии или случае из жизни, вспомнить подходящий исторический эпизод, обратиться к сегодняшним интересам слушателей и др.

Стоит указать и на некоторые неправильные приемы в начальной части выступления. Чтобы не случилось «коммуникативного самоубийства», не говорите, что вы не оратор; не начинайте выступление с извинений; не начинайте выступление с шутки.

**Приемы захвата внимания аудитории:**

- Обратитесь к интересам слушателей.
- Прочитайте знаменитость.
- Задайте риторический вопрос.

- Расскажите о себе.
- Расскажите о своем эмоциональном состоянии.
- Используйте сторителлинг<sup>25</sup>.
- Продемонстрируйте какой-либо предмет.
- Сошлитесь на известный источник информации.
- Обратитесь к конфликту.

**Основная часть** содержит аргументацию выдвинутого тезиса. Для того чтобы эффективно донести главную мысль до слушателей, оратор должен ее сформулировать. Поэтому нужно заранее позаботиться о словесной формулировке главной идеи: выразить ее словами кратко и понятно.

Приемы эффективного донесения главной мысли оратора будут различаться в зависимости от длительности выступления, его типа, аудитории и т.д. Оптимальным является выступление по принципу «один текст — одна мысль». Две-три идеи в одном выступлении — это предел, поэтому лучше выделить из них главную и сосредоточиться на ней.

Основная часть текста раскрывает содержание темы. Она наиболее значительна по объему, наиболее значима и ответственна по содержанию. Здесь исключительное внимание уделяется аргументации обозначенных тезисов и предположений. Аргументация выполняет две главные задачи: во-первых, обосновать (доказать, объяснить, истолковать, подтвердить, оправдать) сформулированные положения, во-вторых, донести их до адресата в доступной и убедительной форме.

Не следует забывать, что по истечении определенного времени внимание аудитории падает, и задача оратора — периодически его поддерживать. Иногда в зале может возникнуть шум, и нам очень важно понять его причину. Причин может быть несколько: это и усталость аудитории, и какой-то внешний отвлекающий фактор, и обсуждение сказанного оратором. Вот какие советы дает в этом случае Никита Непряхин: «Если аудитория устала, значит, вам необходимо сменить динамику выступления. Измените активность, усильте интонирование и жестикуляцию, смените свое местоположение, расскажите байку или историю, приведите интересные факты. Некоторые ораторы даже устраивают маленькую катастрофу — роняют раздаточные материалы, умышленно задевают флипчарт, двигают кафедру — акцентируют на себе внимание аудитории. <...> Бывают случаи, когда аудитория активно начинает обсуждать сказанное только что оратором. С одной стороны, это, конечно, отвлекающий оратора шум, но с другой стороны, это показатель заинтересован-

<sup>25</sup> Сторителлинг — донесение поучительной информации через рассказывание историй, мифов, притч, сказок.

ности аудитории в словах выступающего. Поэтому иногда целесообразно дать аудитории высказаться»<sup>26</sup>.

Существуют различные приемы поддержания внимания аудитории, которые необходимо использовать в ходе своего выступления (особенно длительного): вопросы к аудитории, организация дискуссии по спорным вопросам обсуждаемой темы, обращение к отдельным слушателям, краткое отвлечение от темы выступления, приближение к слушателям, юмор.

**Приемы поддержания внимания аудитории:**

- Задавайте вопросы аудитории.
- Организуйте дискуссию.
- Отвлекитесь кратко от темы.
- Продемонстрируйте предмет.
- Приблизьтесь к слушателям.
- Используйте юмор.
- Обратитесь к кому-нибудь из аудитории.
- Измените интонацию, энергетика, скорость речи.

В конце XIX в. психолог Герман Эббингауз<sup>27</sup> установил закон края: лучше запоминается информация в начале и в конце. Поэтому для того, чтобы в середине вашего выступления не было провала, необходимо его сделать более разнообразным, более эмоциональным.

Как бы ни был интересен оратор и расположены к нему слушатели, чем дольше он говорит, тем меньше его слушают и тем больше думают о том, что он затянул свою речь и ему пора заканчивать. Существует закон прогрессирующего нетерпения слушателей, который формулируется так: чем дольше говорит оратор, тем большее невнимание и нетерпение проявляют слушатели. Из сказанного следует важный вывод: эффективная речь должна быть короткой, а выступающий должен строго соблюдать регламент.

**Как же уложиться в регламент?**

- Будьте готовы к возможному сокращению.
- Не опаздывайте.
- Не увеличивайте темп речи.
- Отвечая на вопрос, не превращайте ответ во вторую лекцию.
- Поставьте себе задачу закончить немного раньше намеченного срока.

<sup>26</sup> *Непряхин Н.* Как выступать публично : 50 вопросов и ответов. М. : Альпина Паблишер, 2019.

<sup>27</sup> Немецкий психолог-экспериментатор, занимался изучением закономерностей запоминания. Основной труд — монография «О памяти».

«Прекращайте говорить тогда, когда слушатели еще хотят вас слушать» (Дейл Карнеги).

**Заключение** — завершающая часть речи. Заключение может включать *напоминание* (цель — напомнить основной тезис, вернуться к исходной проблеме), *обобщение* (цель — сформулировать словами обобщающий вывод) и *призыв* (цель — вызвать реакцию слушателей).

Заключительная часть публичного выступления должна логично вытекать из предыдущего изложения. Ни в коем случае нельзя говорить: «А теперь я сделаю заключение» и т.п. Концовка и так должна быть очевидной для слушателей, без специальных вводных слов. Существуют разные варианты концовок: цитата, крылатое изречение, поговорка, народная мудрость; обобщающий вывод; обращение к слушателям; пример; притча; комплимент аудитории; юмористическая концовка или традиционная благодарность за внимание.

Но не рекомендуется заканчивать выступление шуткой, не относящейся к делу. Это вызовет у аудитории недоумение, и эффект от всего выступления исчезнет. Не следует в конце извиняться, что не всё рассказали, утомили аудиторию и т.п. Не надо ничего вспоминать дополнительно после того, как вы сформулировали вывод, — всё впечатление от него будет испорчено. Нельзя обрывать речь без заключения.

Ни в коем случае нельзя оставлять аудиторию в настроении безнадежности и беспросветности. Завершать выступление нужно только на оптимистической ноте.

Не менее важной на этапе подготовки является работа над речевой формой выступления. Как уже было отмечено ранее, любое публичное выступление — это монолог по форме, а по сути — постоянный глубокий внутренний диалог со слушателями. Поэтому, редактируя текст выступления, готовя его к произнесению перед аудиторией, мы должны насытить его речевыми средствами диалогизации, которые будут оказывать воздействие на слушателя, заставляя его проникнуться информацией, почувствовать ее.

#### **Что поможет сделать выступление диалогичным?**

- Глаголы, побуждающие к действию («вспомните», «задумайтесь», «представьте» и т.п.).
- Глагольно-местоименные конструкции («я считаю», «я требую» и т.п.).
- Лекторское «мы» («мы не можем согласиться», «мы знаем» и т.п.).
- Апелляция к речи предыдущего оратора.
- Конструкции с несобственно-прямой речью («многие сейчас думают, что...»).
- Ссылка на чужое мнение.

- Вопросно-ответные реплики.
- Обращения к слушателям.
- Общеупотребительная лексика.
- Упрощенные синтаксические конструкции.
- Риторические фигуры (анафора, эпифора, риторический вопрос, градация, антитеза, инверсия, перечислительный ряд).
- Вводные слова и вставные конструкции.

Итак, мы рассмотрели некоторые аспекты психологической, структурно-композиционной и речевой подготовки к произнесению речи. Но нужно отметить, что каждая речь — это проявление индивидуальности; чем крупнее фигура оратора, тем ярче проявляется эта индивидуальность.

Подведем итоги.

### ***Так что же может помочь успешно выступить?***

1. Прежде всего, к устному выступлению необходимо тщательно подготовиться. А это значит, что надо обязательно продумать содержание речи (о чем говорить, какие факты, примеры использовать, на какие источники ссылаться, как и чем аргументировать, продумать выводы и обобщения).

2. Важно хорошо знать тему выступления, разбираться в существе вопроса, понимать цели и задачи выступления: чего от слушателей надо добиться, в чем убедить их, к каким подвести выводам, на что настроить, против чего предостеречь.

3. Важна личная убежденность оратора в том, о чем он будет говорить: нужно отстаивать свое мнение, свою точку зрения, свой подход, учитывая, однако, сложившееся общественное мнение. Это вовсе не значит, что думать и говорить надо так, как думают и говорят все. Однако если мнение выступающего расходится с мнением слушателей, говорить, убеждать уже придется иначе, не так, как в выступлении перед своими единомышленниками. Начинать в таком случае желательно с того, что может объединить со слушателями, а уже потом выдвигать тезис, с которым не все будут согласны, очень основательно аргументируя его, ссылаясь на весомые для слушателей факты, авторитеты.

4. Необходимо поработать над своей речью: она должна звучать плавно и ровно, без скороговорок и постоянного жестикулирования.

5. Выделите наиболее важные слова и словосочетания, обороты речи, продумайте, какие выразительные средства языка можно использовать в выступлении.

6. Вся речь, особенно ее начало, должна быть построена так, чтобы сразу заинтересовать слушателей развитием своей главной мысли, аргументацией, завладеть их вниманием, а потом всё время держать в эмоциональном напряжении, сделать своими единомышленниками.

7. Чтобы слушатели поверили, пошли за вашими мыслями, старайтесь воздействовать не только логикой, рассуждениями, но и своей волей, эмоциями, посредством интонаций, выразительных пауз в нужном месте, логических ударений, в отдельных случаях — с помощью жестов, скупых, но выразительных.

8. Чтобы не потерять нить выступления, имейте перед собой краткий его план, в котором должны быть: начало, первые фразы; основные положения, краткие тезисы и обороты, с помощью которых вы будете переходить от одной мысли к другой; выводы, заключение.

9. Постарайтесь по этому плану предварительно продумать всё свое выступление, а затем наедине или перед кем-либо из друзей произнесите его вслух. Запишите себя на видео. Так вы сможете понаблюдать за своей дикцией, тембром голоса, темпом речи, паузами, проверить себя в правильном произношении отдельных слов.

Заранее прорепетировав свое выступление, вы наметите себе, в каких местах речи надо усилить голос, где сделать паузы, где потребуются жесты, вопросы к слушателям, как вы будете вести себя, если вдруг в зале возникнет шум или смех либо раздадутся реплики, вопросы. Помните, во время выступления необходимо смотреть на слушателей! Хорошее публичное выступление требует от оратора живости, эмоциональности, увлеченности тем, о чем говорит, и убежденности в том, что говорит, умения общаться с публикой!

Тот, кто умеет выступать публично, обладает красноречием, всегда на голову выше других. У него всегда есть преимущество перед конкурентами: опытный оратор всегда может расположить к себе, привлечь внимание, убедить в своей правоте, быть увлекательным рассказчиком и собеседником. Как прав был Дейл Карнеги, утверждая: «Умение говорить — это наикратчайший путь к успеху!»

## **§ 2. Оратор и аудитория: воздействие и взаимодействие**

Выступление с публичной речью в практике юриста может состояться в самых разных ситуациях: официальное заявление, устный отчет на собрании о проделанной работе или предстоящих задачах, выступление по поводу праздничного мероприятия, участие в пресс-конференции, представление нового сотрудника, самопрезентация — рассказ о себе в ситуации делового общения, выступление в суде и т.п. В профессиональной деятельности юриста в условиях межличностной коммуникации проводятся беседа адвоката с доверителем, беседа нотариуса с клиентом, допрос, очная ставка. Предмет речи может быть и не связан с юридическими вопросами, однако навыки ораторского искусства — как неотъемлемая

часть профессиональной компетенции, так и составляющая имиджа образованного делового человека<sup>28</sup>.

И во многом успех публичного выступления зависит от умения работать с аудиторией. Для этого надо знать, какие аудитории могут быть и как с ними взаимодействовать.

Аудитории различаются по многим основаниям, к наиболее существенным можно отнести следующие:

— *по возрасту: детская, молодежная, среднего и старшего возраста.* Выступление в детской аудитории должно быть максимально конкретным и наглядным; в молодежной аудитории ценится смелость, новаторство и открытость без назидания, морализаторства; для аудитории среднего возраста важно обращение к жизненным, подчас материальным проблемам; аудитория старшего возраста проявляет повышенный интерес к общественно-политической тематике;

— *по восприятию оратора: благожелательная, равнодушная и неблагоприятная.* Благожелательная аудитория хорошо воспринимает аргументы выступающего, единодушна с ним, мало задает вопросов; внимание равнодушной аудитории надо завоевать через увлекательное начало, различные приемы захвата внимания, эмоциональность выступающего. Сложнее всего выступать в негативно настроенной аудитории. Надо попытаться найти хотя бы нескольких союзников среди сидящих в зале и опереться на них. Начинать выступление надо с бесспорного материала, чтобы сразу достигнуть согласия, а затем постепенно подводить к своей точке зрения;

— *по уровню подготовленности: хорошо подготовленная, подготовленная и малоподготовленная.* При выступлении перед хорошо подготовленной аудиторией необходимо акцентировать внимание на том новом, что она узнает из выступления. Диалогичность в этом случае должна быть максимальной, необходимо называть различные подходы к проблеме, не уходить от спорных вопросов, предлагать по ним свои решения. При выступлении перед подготовленной аудиторией нужно быть более эмоциональным и конкретным, необходимо делать для аудитории практические выводы, рассуждения сопровождать примерами, эффективным оказывается применение риторических приемов. При выступлении перед малоподготовленной аудиторией рекомендуется говорить медленно. Эффективна вопросно-ответная форма выступления. Эмоциональность должна быть максимальной. Лучше приводить много примеров, случаев из жизни, можно использовать юмор, парадоксы, убедительны ссылки на авторитетов. Главную мысль нужно неоднократно повторить;

---

<sup>28</sup> В параграфе использован материал книги: *Абрамова Н. А., Никулина И. А. Риторика : 8 шагов юриста к успеху : учебное пособие. М. : Проспект, 2021.*

— по профессиональному признаку: представители точных наук, гуманитарии, учащиеся, работающие и т.д. Представители точных наук требуют от выступающих точных формулировок, тезисов, необходимо подавать информацию аналитически, данная аудитория привыкла к цифровым данным. Для гуманитариев более эффективной оказывается более образная подача материала, минимум цифр;

— по размеру: большая, меньшая. Большой считается аудитория больше 30 человек. В большой аудитории, как ни парадоксально, выступать легче, чем в маленькой. Большая аудитория настроена менее критически, в ней царит приподнятое настроение, действует механизм заражения. Кроме того, в большой аудитории действует закон снижения интеллектуального уровня, поэтому чем больше аудитория, тем проще, ярче, эмоциональнее должна быть речь выступающего;

— по степени однородности: однородная, разнородная. Более удобной и легкой для любого выступления считается однородная аудитория. В разнородной аудитории ориентироваться надо на слабых слушателей и выносить на обсуждение только один вопрос;

— по национальному признаку — аудитория различной национальности. Одни и те же доводы, аргументы, риторические приемы имеют разную силу в разных культурах, обладают разной эффективностью. Поэтому, готовясь к выступлению перед той или иной национальной аудиторией, следует ознакомиться с риторическим идеалом в данной культуре;

— по отношению к воспринимаемой информации: сверхактивные, сопереживающие, потенциальные и негативные слушатели. Негативные слушатели обычно перед началом выступления стремятся сесть в последние ряды, как можно дальше от оратора. Не надо стараться их заинтересовать, эффект будет крайне мал, а сил на это будет потрачено много. Сопереживающие и сверхактивные видны по активной позе слушания, потенциальные — по пассивной.

Исследования показали, что в среднестатистической аудитории ее активная часть, чье внимание оратору обеспечено, обычно составляет около 30 %, негативно настроенные слушатели — 10 %, около 60 % — это потенциальные слушатели. Вот за них-то и нужно бороться. Если оратору удастся добиться внимания от 50–60 % аудитории, то выступление можно считать удачным.

С аудиторией всегда нужно взаимодействовать, устанавливая внутренний и внешний диалог. Активность аудитории — залог хорошего восприятия информации.

#### **Как активизировать аудиторию?**

- Задавать вопросы аудитории.
- Организовывать дискуссии по теме выступления.
- Обращаться к отдельным слушателям.

- Неожиданно кратко отвлечься от темы.
- Демонстрировать предметы.
- Приближаться к слушателям.
- Рассказывать интересные истории, шутить.

Конечно же, большое влияние на аудиторию имеет личность выступающего. Вспомним один из постулатов риторики: мы слушаем не речь, а человека, который говорит. Поэтому очень важно первое впечатление, которое производит оратор. Встреча со слушателями непродолжительна, и выступающий не имеет достаточно возможностей для того, чтобы изменить впечатление о себе в свою пользу, если сразу не смог завоевать симпатии аудитории. При первом восприятии оратора внимание слушателей распределяется следующим образом: 60 % — кто оратор, что он из себя представляет; 30 % — как оратор говорит; 10 % — что он говорит.

В ораторе аудитория хочет видеть прежде всего личность, индивидуальность, непохожесть на других. Она хочет знать, в чем отличительные черты этого оратора, какую позицию он занимает, можно ли ему доверять. Уверенный в себе и дружелюбный человек вызывает больше симпатий. Суетливые и мелкие жесты трактуются слушателями как волнение оратора. Важно помнить, что выступление начинается не с момента начала речи, а с момента выхода на место выступления, поэтому двигаться надо спокойно и решительно, занимать центральную позицию: ни в коем случае нельзя забиваться в угол или становиться в стороне! Перед началом речи внимательно осмотрите аудиторию, сделайте паузу, подарите улыбку и только потом начинайте. Лучшая позиция оратора — ноги на ширине плеч. При этом одна нога должна быть выдвинута чуть ближе к аудитории, чем другая (примерно полступни). Получается небольшой наклон к аудитории, некий вектор вперед — это придает динамику вашей стойке. Осанка должна быть прямой и величественной, без закрытых и оборонительных поз и жестов!

Особо стоит заострить внимание на зрительном контакте оратора с аудиторией. Он должен быть установлен в самом начале речи и поддерживаться на протяжении всего выступления. Без зрительного контакта оратор не может влиять на зрителей, не может добиваться целей своего выступления.

#### **Куда смотреть во время выступления?**

- Используйте взгляд для установления контакта.
- Охватывайте взглядом всю аудиторию.
- Используйте взгляд для устранения шумов в зале.
- Делите большую аудиторию на сектора.
- Длительность визуального контакта не должна быть чрезмерной.
- Переводите взгляд.

- Дарите в ответ улыбки.
- Смотрите, а не проскальзывайте взглядом.
- Передвигайтесь, чтобы видеть каждого.
- Позитивный визуальный контакт поможет снизить волнение.

Часто в конце выступления слушатели задают вопросы, и это не означает, что выступление было плохим, как думают многие начинающие ораторы, а наоборот, это говорит об успехе. Значит, ваше выступление вызвало отклик, заставило задуматься, заинтересовало.

Однако и в ответах на вопросы есть свои правила. Так каковы же эти правила? Во-первых, следует научиться прогнозировать ситуацию еще на этапе подготовки. Это значит, что оратор должен быть готов дать дополнительную информацию по теме, интересные факты. Во-вторых, отвечать надо на все вопросы, а не только на те, которые понравились. В-третьих, отвечать надо одинаково уважительно всем и всегда благодарить за вопрос. Оратор должен всегда помнить, что в этой аудитории он лишь собеседник, его надменность, высокомерный тон могут оскорбить не только задающего вопрос, но и всю аудиторию. В-четвертых, отвечать надо предельно кратко, по существу и не одному человеку, а всей аудитории. Максимальное время ответа на вопрос — 1–1,5 минуты.

Бывают ситуации, когда задающий вопрос преследует другие цели: поставить оратора в неловкое положение, выставить его в невыгодном свете, продемонстрировать собственную «ученость», самоутвердиться перед аудиторией и т.п. Как быть в этом случае? Ведущий тренингов по ораторскому мастерству Никита Непряхин дает следующие советы: «*Всегда сохраняйте спокойствие — это залог вашего успеха. Ни в коем случае не показывайте, что вопрос вас поставил в тупик. Воспринимайте вопрос с позитивом. Лучшая реакция даже на самый неприятный вопрос — уверенная улыбка оратора. <...> Старайтесь определить истинные намерения того, кто задает вопрос. Чего он хочет добиться? Может быть, он просто хочет покрасоваться перед аудиторией или привлечь к себе внимание, а может быть, проверить, как оратор может держать удар. Всегда важно понимать истинную цель вопроса*»<sup>29</sup>.

Подводя итоги, необходимо выделить главное, что нужно уметь оратору, который работает с аудиторией:

- определять социальный портрет и целевые установки аудитории;
- устанавливать визуальный контакт в начале выступления и поддерживать его в течение всей речи;
- использовать интонационные возможности: повышать и понижать голос, увеличивать или уменьшать его громкость и силу, ускорять или замедлять темп, создавать логическую мелодию фразы;

<sup>29</sup> Непряхин Н. Указ. соч.

- регламентировать работу аудитории в соответствии с целями и задачами выступления;
- взаимодействовать с аудиторией через вопросно-ответные реплики.

### § 3. Жанры публичных выступлений

Как уже говорилось в первом параграфе, на сегодняшний день по цели выделяют четыре наиболее распространенных в ораторской практике вида публичных выступлений: информационные, убеждающие, протоколно-этикетные и развлекательные. В свою очередь, в рамках каждого вида выделяются свои жанры.



Как видим, жанров в риторике много, но мы рассмотрим только те, которые наиболее часто встречаются в практической деятельности юриста. Безусловно, лидирующим видом публичных выступлений являются **информационные**, цель которых — дать сведения о том или ином предмете, причем так, чтобы слушателям было интересно, чтобы они поняли и запомнили. Главное в таком выступлении — суметь передать свои знания, донести до слушателей информацию. Надежными помощниками в реализации этой цели будут различные способы преподнесения материала: неоднократное повторение основных положений, приведение ярких примеров, запись во время выступления цифр, дат, ключевых слов на доске (визуализация информации), иллюстрирование схемами, рисунками и т.д.

Несмотря на разнообразие жанров информационных выступлений, они все подчиняются неким общим правилам: должны содержать новую и актуальную информацию, быть конкретными и краткими.

Одним из наиболее востребованных видов информационного выступления является выступление с *мультимедийной презентацией*. Любая презентация — это прекрасный способ конкретизации информации и визуализации речи, а это способствует большему убеждению аудитории, стимулирует ее воображение и заставляет слушать. Кроме того, презентация — это ваша опора, ориентир в предъявлении информации, позволяющий чувствовать себя более уверенно.

Структура презентации включает в себя классические части: вступление, основную часть и заключение. На первый слайд, который играет роль вступления, обычно помещают информацию о теме выступления и Ф. И. О. автора. На следующих слайдах излагается проблема, которой посвящено выступление. На заключительный слайд выносят выводы по докладу, сообщению или постановку задач.

Если в презентации раскрывается несколько тем, то рекомендуется после раскрытия каждой из них делать итоговый слайд, а в конце презентации — суммарный слайд, это позволит аудитории конкретизировать сказанное и лучше его запомнить. Слайд «Спасибо за внимание» следует считать избыточным из-за отсутствия информативности.

При подготовке слайдов необходимо принимать во внимание следующие рекомендации:

- каждый слайд должен отражать только одну мысль;
- слайды должны без усилия читаться с большого расстояния;
- на слайдах, кроме текстовых или графических элементов, можно использовать фото-, видео- и аудиоматериалы;
- необходимо тщательно формулировать фразы: чем меньше слов, тем лучше;
- краткие основные пункты легче понять, чем длинные предложения;
- выделяйте заголовок и каждое ключевое положение;
- количество анимационных эффектов на слайдах следует ограничить;
- все слайды должны быть выдержаны в одном стиле, поскольку переход от одного стиля к другому отвлекает аудиторию. В большинстве современных программных продуктов, предназначенных для создания презентации, существуют разработанные профессиональными художниками-дизайнерами обширные библиотеки, ориентированные на различные цели и предметные области презентации. Правильный выбор из библиотеки стиля-шаблона презентации позволяет значительно сэкономить время и силы.

Различают три основных типа слайдов: слайды с заголовками, слайды с ключевыми пунктами, слайды с таблицами.

Слайды с заголовками используются для вступления и заключения. Слайды с ключевыми пунктами используются для отображения фактов и цифр в краткой и наиболее удобной для восприятия форме. Наибольшая эффективность достигается тогда, когда ключевые пункты отража-

ются по одному на каждом слайде. Слайды с таблицами помогают продемонстрировать преимущества и недостатки предмета речи, при этом для восприятия удобнее цифры представлять при помощи диаграмм: линейных, секторных, структурных и гистограмм.

При выборе цвета для слайдов с ключевыми пунктами используется не более трех цветов: один — для фона, второй — для заголовков и выделения, третий — для текста. В диаграммах — не более четырех цветов. Общее требование к выбору цвета: необходимо убедиться, что цвета хорошо различимы. При этом для текста и фона лучше выбрать контрастные цвета. И последнее: для фона обычно выбирают более холодные тона (синий, зеленый), а для выделения деталей — более теплые (красный, желтый). Ни в коем случае нельзя писать весь текст прописными буквами — это дурной тон, и это усложняет чтение информации.

Необходимо помнить, что аудитория не может одновременно слушать и читать, поэтому текст речи и последовательность вывода на экран слайдов должны быть согласованы. В процессе соотнесения речи и слайдов не следует допускать ошибок: во-первых, нельзя считать информацию со слайдов, слайды — это наглядные пособия, а не шпаргалки; во-вторых, на слайдах не должно быть той информации, которую хотите дать сами; в-третьих, не начинайте свое выступление со слайда и никогда не заканчивайте им, слушатели должны видеть вас и сформировать свое отношение к вам как к оратору.

Перед презентацией всегда надо прорепетировать, желательно в том помещении, где запланировано выступление, чтобы проверить исправность оборудования, исключить несовпадение версий операционных систем программно-аппаратных комплексов. Если же произойдет какая-нибудь техническая неполадка, нужно быть готовым к тому, чтобы произнести речь без опоры на слайды.

Для обучающихся (будущих юристов) крайне актуальными являются письменные информационные жанры: научная работа (курсовая, выпускная квалификационная), научная статья, аннотация, рецензия, реферат, отзыв и т.п.

Аннотация — это краткое, обобщенное описание (характеристика) текста книги, статьи.

Реферат — это композиционно организованное, обобщенное изложение содержания источника информации (статьи, ряда статей, монографии и др.).

Рецензия — это анализ авторского текста с комментариями по поводу толкования основных положений, согласия или несогласия с автором по ключевым вопросам, общей оценки работы и ее значимости. В отличие от рецензии отзыв дает самую общую характеристику работы без подробного анализа, но содержит практические рекомендации.

Выбор композиции научного произведения, ее детализация зависят от ряда факторов: от вида решаемой научной задачи, избранного метода исследования, области науки, жанра, традиций, индивидуального стиля автора и т.п.

Примерная **схема построения вводной части**<sup>30</sup> научного произведения (реферата, дипломной, курсовой работы, проблемной статьи и т.п.) такова:

— обоснование актуальности научного исследования (актуальности проблемы);

— характеристика имеющихся на эту тему работ, теорий;

— историография вопроса;

— выделение конкретного вопроса (предмета исследования);

— выдвижение гипотезы;

— обоснование использования избранной теории (метода);

— предварительное формулирование выводов.

Примерная **схема построения заключительной части** научного произведения:

— краткое изложение научного исследования;

— окончательная формулировка выводов;

— список авторских работ.

Типовым **планом для написания рецензий и отзывов** является следующий:

1. Предмет анализа (*В работе автора...; В рецензируемой работе...; В предмете анализа...*).

2. Актуальность темы (*Работа посвящена актуальной теме...; Актуальность темы обусловлена...; Актуальность темы не требует дополнительных доказательств... не вызывает сомнений... вполне очевидна...*).

3. Формулировка основного тезиса (*Центральным вопросом работы, где автор добился наиболее существенных (заметных, ощутимых) результатов, является...; В статье обоснованно на первый план выдвигается вопрос о...*).

4. Краткое содержание работы.

5. Общая оценка (*Оценивая работу в целом...; Суммируя результаты отдельных глав...; Таким образом, рассматриваемая работа...; Автор проявил умение разбираться в... систематизировал материал и обобщил его...; Безусловной заслугой автора является новый методический подход (предложенная классификация, некоторые уточнения существующих понятий)...; Автор, безусловно, углубляет наше представление об исследуемом явлении, вскрывает новые его черты...*).

<sup>30</sup> *Абрамова Н. А. Русский язык в деловой документации : учебное пособие. М. : Проспект, 2017.*

6. Недостатки, недочеты (*Вместе с тем вызывает сомнение тезис о том...; К недостаткам работы следует отнести допущенные автором длинноты в изложении (недостаточную ясность в изложении)... работа построена нерационально, следовало бы сократить (снабдить рекомендациями)...; Существенным недостатком работы является...; Отмеченные недостатки носят чисто локальный характер и не влияют на конечные результаты работы...; Отмеченные недочеты работы не снижают ее высокого уровня, их скорее можно считать пожеланиями к дальнейшей работе автора...; Упомянутые недостатки связаны не столько с... сколько с...).*

7. Выводы (*Представляется, что в целом статья... имеет важное значение...; Работа может быть оценена положительно...; Работа заслуживает высокой положительной оценки...; Работа удовлетворяет всем требованиям...).*

Очевидно, что при написании научных работ очень важны структурообразующие клише.

**Убеждающее выступление** нацелено на побуждение аудитории к принятию определенной точки зрения, мнения. К такого рода выступлениям относятся выступления политиков и кандидатов на выборные должности с изложением своей программы; публицистические выступления на митингах; выступления на моральные темы; судебные речи и др.

Для того чтобы убедить, в выступлении приводятся аргументы не только за, но и против, а также всячески демонстрируется, что тезис, защищаемый выступающим, наиболее аргументирован. Следует сказать, что этот вид публичного выступления, пожалуй, самый сложный. Он требует мобилизации всех знаний и умений оратора.

Правила подготовки этого вида выступления:

1. Использовать общие правила эффективной аргументации: обращаться к жизненно важным интересам аудитории, стараться показать слушателям реальную пользу от ваших предложений или информации, быть эмоциональным, лаконичным, ссылаться на авторитеты, использовать цифры, опираться на наглядность, использовать юмор.

2. Тема для выступления должна быть действительно актуальной, обсуждаемой в обществе.

3. Не утомлять аудиторию: продолжительность выступления 3–5 минут.

4. Затрагивать благородные эмоции (чувство справедливости/несправедливости, гнева, ненависти к порокам и т.п.).

5. Затрагивать вопрос истины: что правда, а что нет.

6. Использовать короткие фразы.

7. Словесно выразить и не менее чем три раза повторить доказываемый тезис.

**Протоколно-этикетные выступления** нацелены на соблюдение традиций общения, выполнение требований этикета, делового протокола.

Все протоколно-этикетные выступления строятся на похвале. Традиции эпидейктической риторики рекомендуют хвалить человека за доброту, ум, готовность помочь другим, за интеллигентность, высокую культуру поведения и общения, справедливость, благородство в отношении младших и слабых, знания в какой-то конкретной области, бескорыстие, умение общаться с людьми, остроумие и др.

Организацию можно хвалить за сложившиеся традиции, успехи в деятельности, стабильность, хорошие показатели, наличие дружного, сплоченного коллектива, умного руководителя, умение работать в трудных условиях, стремление сохранить сложившиеся традиции и др.

Группу или коллектив единомышленников можно хвалить за единство, сплоченность, хорошие взаимоотношения между членами коллектива, умение решать поставленные задачи, работать коллективно, налаженную взаимопомощь, наличие в коллективе многих талантливых людей, традиционно хорошие отношения начальника и подчиненных, начальника — за его успешное руководство, умение ладить с людьми, добиваться своего, защищать свой коллектив перед вышестоящими инстанциями, способность работать в трудных условиях и т.п.

Для того чтобы подготовить поздравительную и приветственную речь, нужно:

1. Использовать уважительное обращение (*уважаемый, дорогой, глубокоуважаемый*).

2. Охарактеризовать повод, событие, в честь которого вы произносите свою речь (*Сегодня мы собрались здесь, чтобы поздравить...; Событие, которое состоится сегодня, имеет для нас всех огромное значение...*).

3. Сказать, почему вам приятно выступать с поздравлением сегодня (*Мне особенно приятно произнести это слово, потому что я выпускник этого вуза / один из учеников этого преподавателя и т.п.*).

4. Высказать эмоциональную похвалу в адрес того, кого вы поздравляете, отметить его заслуги. Можно назвать то, что отличает его с положительной стороны, перечислить положительные качества; сказать, за что вы его особенно любите; поблагодарить его за то, что он вам помогает, выручает и т.д.

5. Привести яркие примеры из его жизни.

6. Рассказать о событиях, в которых выступающий лично взаимодействовал с юбиляром (организацией).

7. Рассказать о значении юбилея для организации, в которой он работает.

8. Выразить благодарность за его участие, вклад во что-то значимое.

9. Высказать добрые пожелания на будущее.

10. Не используйте стандартных фраз, старайтесь быть в поздравлении оригинальным.

11. Приветливо улыбайтесь, говорите теплым и искренним тоном, смотрите на виновника торжества.

12. Завершите эмоциональными пожеланиями.

**Развлекательные выступления** предназначены для увлекательного общения на досуге, поэтому главной их особенностью является бесконфликтность. Для того чтобы вас внимательно слушали, речь должна быть короткой, образной, юмористичной.

Сегодня в риторике существует целое направление, которое мы уже упоминали, сторителлинг (от англ. story telling — «рассказывание историй»). Его достижения широко применяются в бизнесе, в маркетинге, в том числе в рекламе, на эстраде и телевидении, даже в психотерапии. В психологии сторителлинг используется, чтобы помочь недовольным своей жизнью и характером людям. Это направление называется нарративной психологией. Психолог помогает своим пациентам «переписать» свою жизнь, заставляя рассказывать о себе вымышленные истории. Через некоторое время пациенты приобретают позитивный взгляд на мир, отказываются от реальных негативных воспоминаний и словно заново программируют свою жизнь. Сторителлинг предполагает целый набор технических средств, с помощью которых можно научиться мастерству рассказчика. Один из таких приемов — метафоричность. Каждая история представляет собой развернутую метафору, т.е. рассказчик описывает какую-то жизненную ситуацию иносказательно, через образы. Яркий пример развернутой метафоры — притча (или сказка).

*Веселые случаи из реальной жизни* — самые интересные для развлекательного общения: ведь этот случай, кроме вас, никто не знает, и это делает ваш рассказ особенно ценным для собравшихся и всегда обеспечивает рассказчику внимание.

#### § 4. Акустические средства воздействия на аудиторию

Психологи утверждают, что эффективность коммуникации на 55 % зависит от визуальных представлений, связанных с внешним миром, выразительности поз, мимики, жестов говорящего, на 38 % обеспечивается качеством голоса, интонированием, использованием пауз, хорошей дикцией и лишь на 7 % определяется значением слов, которые произносятся. В этой связи становится понятным, насколько важно для юриста владеть техникой речи<sup>31</sup>: иметь четкую дикцию и хорошо поставленный голос, умение интонировать, использовать паузы в речи, что придает сказанному убедительность и внушает доверие к самому оратору.

---

<sup>31</sup> Техника речи — совокупность умений и навыков, применяемых для оптимального звучания речи.

Восприятию устной речи во многом способствует голос оратора.

**Голос** — основной инструмент убедительности. И если ваш голос не убеждает, то вы — тем более.

Написанный текст речи может выглядеть эффективным и эффектным на бумаге. Но если голос не служит своему хозяину, есть риск, что выступление погрузит аудиторию в состояние сонливости или же, напротив, вызовет «немотивированное» раздражение, неприятие. Голос, который не устраивает слушателя, нуждается в улучшении. Известный римский судебный оратор Марк Туллий Цицерон в трактате «Оратор» писал: «Конечно, желательно, чтобы и голос был хороший, но это не в нашей власти, а постановка и владение голосом — в нашей власти».

Сочетание интонации, голосовых тембров, темпоритма речи, дикции, варьирования громкости и высоты составляет «звуковой портрет» юриста, его внутреннего состояния, внешнего поведения.

Голос — такая же характерная принадлежность человека, как отпечатки пальцев, почерк, походка, привычные жесты. Имея аудиозаписи, полиция может вычислить телефонного террориста, предъявить обвинения взяточнику или шпиону. Казалось бы, голос можно изменить до неузнаваемости, но, во-первых, измененным голосом нельзя пользоваться долго, можно лишь прохрипеть или прошипеть несколько фраз, потом связки требуют отдыха. Во-вторых, исходный интонационный рисунок, тон, тембр, интенсивность голоса можно реконструировать при помощи существующих сейчас приборов. Голос каждого человека обладает неповторимым сочетанием свойств. Эти свойства, с одной стороны, можно рассматривать в качестве объективных характеристик, таких как *тон голоса* — высота его измеряется в герцах в секунду (чем больше герц в секунду, тем выше звук, следовательно, и голос); *сила звука* — интенсивность зависит от амплитуды колебаний голосовых связок и измеряется в децибелах; *тембр* — совокупность основного тона и дополнительных — обертонов. Но слушатель воспринимает голос другого человека не объективно, а субъективно: никому не нравится монотонная речь, слишком высокий или низкий голос, поэтому задача говорящего — разнообразить тональность диапазона.

**Тембр** голоса каждого человека представляет собой одно из наиболее характерных индивидуальных свойств, отличающих его от других людей. Как нет двух лиц, полностью похожих друг на друга, так нет и двух абсолютно одинаковых по тембру голосов. Основные характерные элементы тембра каждого голоса можно считать величиной постоянной, не изменяющейся с момента мутации голоса. Бывают случаи, когда не узнают по лицу человека, которого не видели много лет, но узнают по тембру разговорного голоса. Тембр голоса еще называют окраской звука или просто цветом голоса. Именно по тембру мы узнаем голоса знакомых людей. Тембр является настолько характерным, неотъемлемым свойством

каждого человека, что итальянцы в старину включали в паспорт в числе особых примет также и тембр голоса.

Приятный, красивый тембр голоса позволяет быстро найти контакт с аудиторией, завораживает слушателей. Недостатками тембра являются разного рода шумовые призвуки: осиплость, охриплость.

Важной характеристикой звучащей устной речи является *темп*. Слишком быстрая речь собеседников в процессе неформального общения — явление нормальное, если они хорошо понимают друг друга, но слишком быстрая речь выступающего не позволяет понять и запомнить информацию. Большинство ораторов произносит 120–150 слов в минуту — это среднестатистический темп речи русскоговорящего человека. Вместе с тем замедленная речь воспринимается слушателями еще более негативно, чем излишне быстрая. Человек, говорящий слишком медленно, не осознает, что теряет внимание слушателей. Еще хуже, если медленная речь — это результат плохой подготовки. Следовательно, чтобы избежать вялой и тягучей речи, нужно хорошо подготовиться к публичному общению. Но темп — это не только быстрое произнесение фраз, отдельных слов, но и паузы.

Хотите, чтобы вас понимали, — делайте паузы. Хотите, чтобы ваши слова запомнились, — делайте еще большие паузы. Паузы так же важны, как пробелы между словами в тексте.

Пауза — это важный компонент *интонации*. Именно она всегда считалась важнейшей приметой звучащей, устной речи, средством оформления любого слова или соединения слов в высказывании. Оратору следует помнить, что интонация — не только средство выразительности, она является важным средством формирования высказывания и выявления его смысла. Одно и то же предложение, произнесенное с разной интонацией, приобретает иной смысл, обладает разной степенью воздействия. С помощью интонации выражаются утверждение, вопрос, восклицание, побуждение. Часто интонации, с которой произнесена фраза, доверяют больше, чем словам, т.е. прямому смыслу фразы. Кроме того, интонация несет важную информацию о человеке: о его настроении, отношении к предмету речи и собеседнику, характере и даже профессии.

Интонация включает в себя несколько *компонентов*: *мелодику*, *громкость*, *логическое ударение*, *темп речи* и *паузу*. Эти интонационные средства в речи выступают в различных сочетаниях, придавая ей разнообразие, яркость и выразительность. *Мелодика* — изменение (повышение или понижение) высоты тона голоса на протяжении высказывания. Она является главным компонентом интонации. В русском языке выделяется несколько типов мелодики, основными из которых являются:

— мелодика завершенности, которая характеризуется понижением высоты голоса к концу высказывания и свойственна повествовательным предложениям, а также вопросительным предложениям с вопроситель-

ным словом; она свидетельствует об окончании высказывания или его значимой части;

— вопросительная мелодика, которая характеризуется повышением высоты тона и свойственна вопросительным предложениям без вопросительного слова (общий вопрос);

— мелодика незавершенности, которая близка к вопросительной, но характеризуется меньшим подъемом высоты тона и реализуется в конечных частях распространенного высказывания, создавая ощущение будущего продолжения.

Особую роль в интонационном разнообразии и выразительности речи оратора играет, как уже было отмечено, *пауза*.

Различают несколько видов пауз: *люфтпаузы*, вызванные необходимостью добрать воздух, *логические (или смысловые)* паузы, разграничивающие смысловые части предложения, и наиболее интересные и запоминающиеся — *психологические*: паузы припоминания, умолчания, паузы напряжения. Длительность паузы зависит от того, что вызвало остановку и ради чего пауза производится. Пауза нужна как говорящему, так и слушающему. Слушателю во время паузы необходимо осознать новую для него информацию, сравнить ее с прошлым опытом, запомнить. Для говорящего пауза — это продолжение разговора, только другими, невербальными средствами. Красноречивое молчание часто с успехом заменяет как отдельные слова, так и целые высказывания, настраивает аудиторию на какую-либо психологическую волну.

Пауза — перерыв в звучании — является важным средством смыслового членения предложения. В зависимости от места расположения паузы может изменяться смысл высказывания. Пауза — это продолжение разговора невербальными средствами, недаром существует словосочетание «красноречивая пауза». Паузы делают живую речь естественной, четкой, выразительной. Паузы не только расчленяют речь, но и объединяют ее: слова, находящиеся между паузами, приобретают смысловое единство. Можно разделить паузы следующим образом:

— *синтаксические*, соответствующие на письме знакам препинания. Синтаксические паузы различаются длительностью: более длинная пауза — на месте точки, более короткая — на месте запятой. Этому нас всех учили еще в школе. Кроме того, такие паузы используются в неполном предложении на месте пропущенного члена предложения;

— *паузы hesitation*, обдумывания. В процессе этой паузы говорящий старается подобрать слово, сформулировать мысли, найти новый аспект для обсуждения. Паузы возникают в любом месте высказывания и отражают колебания при выборе слова. Иногда эта пауза заполняется жестикуляцией (прищелкивание пальцами), иногда — фразами типа «Как бы это точнее выразиться?». В принципе, эти паузы не мешают восприятию речи, если речь не перенасыщена ими, напротив, редкое использование

этого типа пауз способствует привлечению внимания слушателей, они вслед за говорящим пытаются подобрать, подсказать ему более точное слово или выражение. Опытные лекторы часто используют этот прием (провоцирование аудитории на подсказку с помощью имитирования паузы хезитации), чтобы активизировать внимание слушателей, чтобы проверить, насколько они внимательны. Кто-то из слушателей не постесняется подсказать вслух, кто-то пошевелит губами, произнося слово про себя, кто-то только подумает, а цель достигнута — все сосредоточилось на содержании излагаемого материала;

— *пустые паузы*, мучительные и плохо воспринимаемые слушателями. Во время этой паузы говорящий вспоминает текст, который знает нетвердо. Эти паузы заполняют речь людей малообразованных, не представляющих, о чем бы еще и какими словами сказать.

*Логические паузы* отделяют один смысловой отрезок речи от другого, помогая уяснить смысл высказывания. Часто логическая пауза выстраивает перспективу высказывания. Например: «Господа судьи // Я приступаю к своей вступительной речи / завершающей первые выступления главных обвинителей на данном процессе / с полным сознанием / его величайшего исторического значения». Логически значимыми словами являются «с *полным сознанием его величайшего исторического значения*», они выделены паузой.

Таким образом, при правильном применении пауза всегда желательна. Но, к сожалению, лишь немногие ораторы разумно ею пользуются.

Необходимыми для успешной коммуникации юриста являются и такие свойства голоса, как **адаптивность** — способность подстраиваться под конкретные акустические условия: величину и форму помещения, в котором приходится говорить, количественное и пространственное расположение слушателей; **благозвучность голоса** — чистота его звучания, отсутствие неприятных призвуков (хрипоты, сипения, гнусавости и т.п.). Умение придать своему голосу благозвучность воспринимается слушателями (часто на подсознательном уровне) как признак воспитанности, интеллигентности, требовательности к себе.

Важными качествами профессионального голоса являются **выносливость** — работоспособность голосового аппарата, позволяющая выдерживать длительную речевую нагрузку без физиологических последствий, с сохранением тембра, динамики и высоты голоса, а также **полетность** — способность голоса быть слышимым на большом расстоянии при минимальной затрате сил говорящего.

Однажды Демосфена спросили: что самое главное в публичном выступлении? На что он ответил: «Произнесение! Произнесение! Произнесение!» Артикуляционная правильность и четкость речи — это уважение к себе и слушателям. Это результат упорного труда!

**Дикция** — это четкое, правильное произношение согласных звуков, а **артикуляция** — явственное звучание гласных. К сожалению, часто люди стесняются проговаривать все буквы, как будто не хотят быть до конца услышанными и понятыми.

Существует два стиля произношения: полный и разговорный. Для полного стиля характерно произношение в соответствии с действующей орфоэпической нормой: четкое, без выпадения безударных гласных, согласных, без слияния некоторых групп согласных. Именно с использованием этого стиля произношения и должна произноситься публичная, официальная речь. Чистая речь и дикционная проработанность свойственны людям, воспитанным в традиционной культуре. В четкости дикции проявляется культура юриста, его уважение к языку, к собеседнику. При неполном (разговорном) стиле произношения редуцируются гласные, иногда вплоть до полного их выпадения, ассимилируются согласные. Достаточно часто приходится слышать: «щас» (сейчас), «чек» (человек), «тыща» (тысяча), «скоко» (сколько), «сапщене» (сообщение), «када» (когда), «наборот» (наоборот), «шыисят» (шестьдесят) и др. Невнятная речь, редуцированные гласные, проглоченные окончания — такая речь маскирует (а на самом деле выдает) страх и отсутствие культуры речи.

Необходимо говорить четко. Взяв в качестве тренажера нейтральный текст, проговорить его медленно, утрированно четко произнося абсолютно все гласные и согласные — так, как они написаны. Еще одним прекрасным способом тренировки дикции является известное с детства произнесение скороговорок<sup>32</sup>. В результате регулярных тренировок неразборчивая речь станет членораздельной и понятной.

Все, безусловно, обращали внимание на то, что какой-то ведущий нас завораживает, а какой-то, невзирая на более высокий интеллект и профессиональные качества, — раздражает. Какой-то психолог является откровенным шарлатаном, но крайне востребованным практикующим специалистом, а его коллега — звезда мирового уровня, автор огромного количества печатных работ — абсолютно не пользуется популярностью у жаждущих получить психологическую помощь.

Секрет кроется в том, что во втором случае люди не догадываются о существовании такого профессионального термина, как «дистанция доверия», — понятия, зависящего в основном от высоты звучания речи! А для юриста это особенно важный вопрос, так как необходимо уметь расположить к себе собеседника, вызвать у него доверие к вашему профессионализму и вашей личности.

Весь наш диапазон делится на *три регистра: верхний, средний и нижний*. Каждый из них отвечает за определенный спектр чувств и эмоций. Верхний — за яркие, но неглубокие эмоции: радость от встречи, легкое

<sup>32</sup> Скороговорки — фразы, построенные на сочетаниях слов, включающих в себя звуки, требующие быстрой смены артикуляционных позиций.

сомнение, иронию, мгновенный испуг и т.п. К тому же «на верхах» мы звучим тогда, когда надо докричаться на далекие расстояния. Слухом этот регистр так и воспринимается — как яркие, но несерьезные речевые краски. Поэтому долгое, да еще монотонное звучание в верхнем регистре начинает резать слух — возникает ощущение, что собеседник долго выговаривает что-то несерьезное кому-то, находящемуся далеко за вашей спиной.

Средний регистр — основной информационный, на котором и выстраивается эта «дистанция доверия». Важно помнить, что при голосовой работе в этом регистре обязательно в качестве речевых красок нужно задействовать и оба соседних регистра.

Нижний регистр отвечает за самые мощные и глубокие чувства: любовь, ненависть, страсть, нежность... Ухом он воспринимается как очень интимный, личный, поэтому для выстраивания «дистанции доверия» он просто незаменим: что бы вы ни говорили «на низах», всё будет воспринято как откровение.

Несомненно, интонации, которыми окрашивается речь юриста, превращают его мысли в живые картины реальной и воображаемой жизни. Яркость интонаций бывает убедительнее самих слов. Степень активности воздействия на партнера, слушателя выражается в богатстве, разнообразии и выразительности голосовых интонаций. Существует четыре вида интонации: восходящая, нисходящая, ускоряющаяся и замедляющаяся. Их чередование и делает речь изящной и обаятельной. Некоторые профессиональные выступающие обычно заключение произносят в восходящей и ускоряющейся интонации, тем самым достигая особой выразительности и накала чувств. Именно интонация и ее изменение при произнесении речи позволяют сохранить интерес слушателей к речи.

Следует помнить, что только при систематической работе над голосом, дикцией и правильным произношением техника речи может стать серьезным средством воздействия оратора на слушателей.

Известный юрист Анатолий Федорович Кони, исходя из своего профессионального опыта, советует: «Говорить следует громко, ясно, отчетливо, немонотонно, по возможности выразительно и просто. В тоне должна быть уверенность, убежденность, сила. Тон речи может повышаться, но следует вообще менять тон — повышать и понижать его в связи со смыслом и значением данной фразы и даже отдельных слов... Речь не должна произноситься одним махом; она должна быть речью, живым словом. Лучшие речи просты, ясны, понятны и полны глубокого смысла».

### ■ Вопросы для самопроверки

1. Что такое публичное выступление и каковы основные требования к нему?
2. В чем заключается подготовка оратора к выступлению?

3. Какие приемы борьбы с волнением вам известны?
4. Что такое композиция речи? Охарактеризуйте ее основные элементы.
5. Каковы задачи выступающего при произнесении вступления и заключения к публичной речи? С помощью каких риторических средств эти задачи выполняются?
6. Каковы задачи оратора при произнесении основной части речи? Почему необходимы переходы между частями речи?
7. Охарактеризуйте различные приемы захвата и поддержания внимания аудитории к публичному выступлению.
8. В чем заключаются особенности взаимодействия оратора и аудитории?
9. Какими должны быть внешний вид оратора, его поведение, мимика, жесты?
10. Какие виды публичных выступлений по цели вам известны?
11. Назовите виды информационных выступлений и правила подготовки к ним.
12. Назовите типичные ошибки при создании презентации и выступлении с ней.
13. Что такое убеждающая речь? В каких ситуациях в деятельности юриста она появляется?
14. Какова роль изобразительно-выразительных средств языка в воздействующей публичной речи?
15. В чем заключаются особенности развлекательной речи?
16. К какому жанру публичных речей относится судебная речь? Обоснуйте свою точку зрения.
17. Расскажите о важности техники речи.

## ■ Практикум

**Упражнение 1.** *Выпишите из главы «Особенности публичного выступления» неизвестные вам слова и термины. Уточните их значение по специализированным словарям.*

**Упражнение 2.** *Проанализируйте речь Стива Джобса перед выпускниками Стэнфордского университета. Какова ее композиция? Какие приемы привлечения и поддержания внимания использует автор? Найдите приемы диалогизации речи, охарактеризуйте их. Какие изобразительно-выразительные средства использует автор?*

«Для меня большая честь быть с вами сегодня на вручении дипломов одного из самых лучших университетов мира. Я не оканчивал институтов. Сегодня я хочу рассказать вам три истории из моей жизни. И всё. Ничего грандиозного. Просто три истории.

***Первая история — о соединении точек.***

Я бросил Рид-колледж после первых шести месяцев обучения, но оставался там в качестве гостя еще около 18 месяцев, пока наконец не ушел. Почему же я бросил учебу? Всё началось еще до моего рождения. Моя биологическая мать была молодой, незамужней аспиранткой и решила отдать меня на усыновление. Она настаивала на том, чтобы меня усыновили люди с высшим образованием, поэтому мне было суждено быть усыновленным юристом и его женой. Правда, за минуту до того, как я вылез на свет, они решили, что хотят девочку. Поэтому им позвонили ночью и спросили: “Неожиданно родился мальчик. Вы хотите его?” Они сказали: “Конечно”. Потом моя биологическая мать узнала, что моя приемная мать — не выпускница колледжа, а мой отец никогда не был выпускником школы. Она отказалась подписать бумаги об усыновлении. И только несколько месяцев спустя всё же уступила, когда мои родители пообещали ей, что я обязательно пойду в колледж.

И 17 лет спустя я пошел. Но я наивно выбрал колледж, который был почти таким же дорогим, как и Стэнфорд, и все накопления моих родителей были потрачены на подготовку к нему. Через шесть месяцев я не видел смысла моего обучения. Я не знал, что я хочу делать в своей жизни, и не понимал, как колледж поможет мне это осознать. И вот я просто тратил деньги родителей, которые они копили всю жизнь. Поэтому я решил бросить колледж и поверить, что всё будет хорошо. Я был поначалу напуган, но, оглядываясь сейчас назад, понимаю, что это было моим лучшим решением за всю жизнь. В ту минуту, когда я бросил колледж, я смог перестать говорить о том, что требуемые уроки мне не интересны, и посещать те, которые казались интересными.

Не всё было так романтично. У меня не было комнаты в общежитии, поэтому я спал на полу в комнатах друзей, я сдавал бутылки от колы по пять центов, чтобы купить еду, и ходил за семь миль через весь город каждый воскресный вечер, чтобы раз в неделю нормально поесть в храме кришнаитов. Мне он нравился. И многое из того, с чем я сталкивался, следуя своему любопытству и интуиции, оказалось позже бесценным.

Вот вам пример. Рид-колледж всегда предлагал лучшие уроки по каллиграфии. По всему кампусу каждый постер, каждая метка были написаны каллиграфическим почерком от руки. Так как я отчислился и не брал обычных уроков, я записался на уроки по каллиграфии. Я узнал о serif и sans serif, о разных отступах между комбинациями букв, о том, что делает прекрасную типографику прекрасной. Она была красивой, историчной, мастерски утонченной до такой степени, что наука этого не смогла бы понять.

Ничто из этого не казалось полезным для моей жизни. Но десять лет спустя, когда мы разрабатывали первый Macintosh, всё это пригодилось. И Мак стал первым компьютером с красивой типографикой. Если бы я не записался на тот курс в колледже, у Мака никогда бы не было нескольких гарнитур и пропорциональных шрифтов. Ну а так как Windows просто сдули это с Мака, скорее всего, у персональных компьютеров вообще бы их не было. Если бы я не отчислился, я бы никогда не записался на тот курс каллиграфии, и у компьютеров не было бы такой изумительной типографики, как сейчас.

Конечно, нельзя было соединить все точки воедино тогда, когда я был в колледже. Но через десять лет всё стало очень, очень ясно.

Еще раз: вы не можете соединить точки, смотря вперед; вы можете соединить их, только оглядываясь в прошлое. Поэтому вам придется довериться тем точкам, которые вы как-нибудь свяжете в будущем. Вам придется на что-то положиться: на свой характер, судьбу, жизнь, карму — что угодно. Такой подход никогда не подводил меня, и он изменил мою жизнь.

### ***Моя вторая история — о любви и потере.***

Мне повезло: я нашел то, что я люблю по жизни делать, довольно рано. Воз и я основали Apple в гараже моих родителей, когда мне было 20. Мы усиленно трудились, и через десять лет Apple выросла из двух человек в гараже до \$2-миллиардной компании с 4 000 работников. Мы выпустили наше самое лучшее создание — Macintosh годом раньше, и мне только-только исполнилось 30. И потом меня уволили. Как вас могут уволить из компании, которую вы основали? Ну, по мере роста Apple мы нанимали талантливых людей, чтобы помогать мне управлять компанией, и в первые пять лет всё шло хорошо. Но потом наше видение будущего стало расходиться, и мы в конечном счете поссорились. Совет директоров перешел на его сторону. Поэтому в 30 лет я был уволен. Причем публично. То, что было смыслом всей моей взрослой жизни, пропало.

Я не знал, что делать, несколько месяцев. Я чувствовал, что я подвел прошлое поколение предпринимателей — уронил эстафетную палочку, когда мне ее передавали. Я встречался с Дэвидом Паккардом и Бобом Нойсом и пытался извиниться за то, что натворил. Это было публичным провалом, и я даже думал о том, чтобы убежать куда подальше. Но что-то медленно стало проясняться во мне — я всё еще любил то, что делал. Ход событий в Apple лишь слегка всё изменил. Я был отвергнут, но я любил. И в конце концов я решил начать всё сначала. Тогда я этого не понимал, но оказалось, что увольнение из Apple было лучшим, что могло было произойти со мной. Бремя успешного человека сменилось легкомыслием начинающего, менее уверенного в чем-либо. Я освободился и вошел в один из самых креативных периодов своей жизни.

В течение следующих пяти лет я основал компанию NeXT, другую компанию, названную Pixar, и влюбился в удивительную женщину, которая стала

моей женой. Pixar создала самый первый компьютерный анимационный фильм, «История игрушек» (Toy Story), и является теперь самой успешной анимационной студией в мире. В ходе поразительных событий Apple купила NeXT, я вернулся в Apple, и технология, разработанная в NeXT, стала сердцем нынешнего возрождения Apple. А мы с Лорен стали замечательной семьей.

Я уверен, что ничего из этого не случилось бы, если бы меня не уволили из Apple. Лекарство было горьким, но пациенту оно помогло. Иногда жизнь бьет вас по башке кирпичом. Не теряйте веры. Я убежден, что единственной вещью, которая помогла мне продолжать дело, было то, что я любил свое дело. Вам надо найти то, что вы любите. И это так же верно для работы, как и для отношений. Ваша работа заполнит большую часть жизни, и единственный способ быть полностью довольным — делать то, что, по-вашему, является великим делом. И единственный способ делать великие дела — любить то, что вы делаете. Если вы еще не нашли своего дела, ищите. Не останавливайтесь. Как это бывает со всеми сердечными делами, вы узнаете, когда найдете. И, как любые хорошие отношения, они становятся лучше и лучше с годами. Поэтому ищите, пока не найдете. Не останавливайтесь.

### ***Моя третья история — про смерть.***

Когда мне было 17, я прочитал цитату — что-то вроде этого: “Если вы живете каждый день так, как будто он последний, когда-нибудь вы окажетесь правы”. Цитата произвела на меня впечатление, и с тех пор уже 33 года я смотрю в зеркало каждый день и спрашиваю себя: “Если бы сегодняшний день был последним в моей жизни, захотел ли бы я делать то, что собираюсь сделать сегодня?” И как только ответом было “нет” на протяжении нескольких дней подряд, я понимал, что надо что-то менять.

Память о том, что я скоро умру, — самый важный инструмент, который помогает мне принимать сложные решения в моей жизни. Потому что всё остальное — чужое мнение, вся эта гордость, вся эта боязнь смущения или провала — все эти вещи падают пред лицом смерти, оставляя лишь то, что действительно важно. Память о смерти — лучший способ избежать мыслей о том, что вам есть что терять. Вы уже голый. У вас больше нет причин не идти на зов своего сердца.

Около года назад мне поставили диагноз: рак. Мне пришел скан в 7:30 утра, и он ясно показывал опухоль в поджелудочной железе. Я даже не знал, что такое поджелудочная железа. Врачи сказали мне, что этот тип рака неизлечим и что мне осталось жить не больше трех-шести месяцев. Мой доктор посоветовал пойти домой и привести дела в порядок (что у врачей означает приготовиться к смерти). Это значит попытаться сказать своим детям то, что бы ты сказал за следующие 10 лет. Это значит убедиться в том, что всё благополучно устроено, так, чтобы твоей семье было насколько можно легко. Это значит попрощаться.

Я жил с этим диагнозом весь день. Позже вечером мне сделали биопсию — засунули в горло эндоскоп, пролезли через желудок и кишки,

воткнули иголку в поджелудочную железу и взяли несколько клеток из опухоли. Я был в отключке, но моя жена, которая там была, сказала, что, когда врачи посмотрели клетки под микроскопом, они стали кричать, потому что у меня оказалась очень редкая форма рака поджелудочной железы, которую можно вылечить операцией. Мне сделали операцию, и теперь со мной всё в порядке.

Смерть тогда подошла ко мне ближе всего и, надеюсь, ближе всего за несколько следующих десятков лет. Пережив это, я теперь с большей уверенностью, чем тогда, когда смерть была полезной, но чисто выдуманной концепцией, могу сказать следующее.

Никто не хочет умирать. Даже люди, которые хотят попасть на небеса, не хотят умирать. И всё равно смерть — пункт назначения для всех нас. Никто никогда не смог избежать ее. Так и должно быть, потому что Смерть, наверное, самое лучшее изобретение Жизни. Она — причина перемен. Она очищает старое, чтобы открыть дорогу новому. Сейчас новое — это вы, но когда-то (не очень-то и долго осталось) вы станете старым и вас отодвинут. Простите за такой драматизм, но это правда.

Ваше время ограничено, поэтому не тратьте его на жизнь чей-то чужой жизнью. Не попадайте в ловушку догмы, которая говорит жить мыслями других людей. Не позволяйте шуму чужих мнений перебить ваш внутренний голос. И самое важное, имейте храбрость следовать своему сердцу и интуиции. Они каким-то образом уже знают, кем вы хотите стать на самом деле. Всё остальное вторично.

Когда я был молод, я прочитал удивительную публикацию «Каталог всей Земли» (The Whole Earth Catalog), которая была одной из библий моего поколения. Ее написал парень по имени Стюарт Бранд, живущий тут недалеко в Menlo Park. Это было в конце 60-х, до персональных компьютеров и настольных издательств, поэтому она была сделана с помощью пишущих машинок, ножниц и полароидов. Что-то вроде Google в бумажной форме, за 35 лет до Google. Публикация была идеалистической и переполненной большими идеями.

Стюарт и его команда сделали несколько выпусков «Каталога» и в конце концов издали финальный номер. Это было в середине 70-х, и я был вашего возраста. На последней странице обложки была фотография дороги ранним утром, типа той, на которой вы, может быть, ловили машины, если любили приключения. Под ней были такие слова: «Оставайтесь голодными. Оставайтесь безрассудными». Это было их прощальное послание. Оставайтесь голодными. Оставайтесь безрассудными. И я всегда желал себе этого. И теперь, когда вы заканчиваете институт и начинаете заново, я желаю этого вам.

Оставайтесь голодными. Оставайтесь безрассудными.

Всем большое спасибо».

**Упражнение 3.** *Диалогизируйте приводимые ниже тексты: введите в них элементы диалога, превратите часть высказывания в вопрос*

*к аудитории, введите вымышленного оппонента, упростите синтаксис, замените книжные слова на разговорные и т.д.*

**Текст 1**

Основная цель профессии юриста — установление справедливости. Не так много найдется в мире специальностей, настолько ответственных, уважаемых и почетных и одновременно настолько сложных, как юрист. Именно от работников юридической отрасли — судей и адвокатов, прокуроров и приставов — зависит безукоризненное выполнение законов, а следовательно, и само существование государства!

Возрастание роли юриста в современном обществе объективно обусловлено усложнением всей социальной инфраструктуры (демократизация общественных отношений, либерализация экономической жизни, рост частной инициативы), развитием правового статуса личности, расширением индивидуальных прав и свобод. Радикальные перемены, привлекая в этот процесс большое число индивидов, групп и всё общество, требуют значительной правотворческой работы, большой юридической помощи гражданам, существенной охраны и защиты прав и свобод человека и гражданина.

**Текст 2**

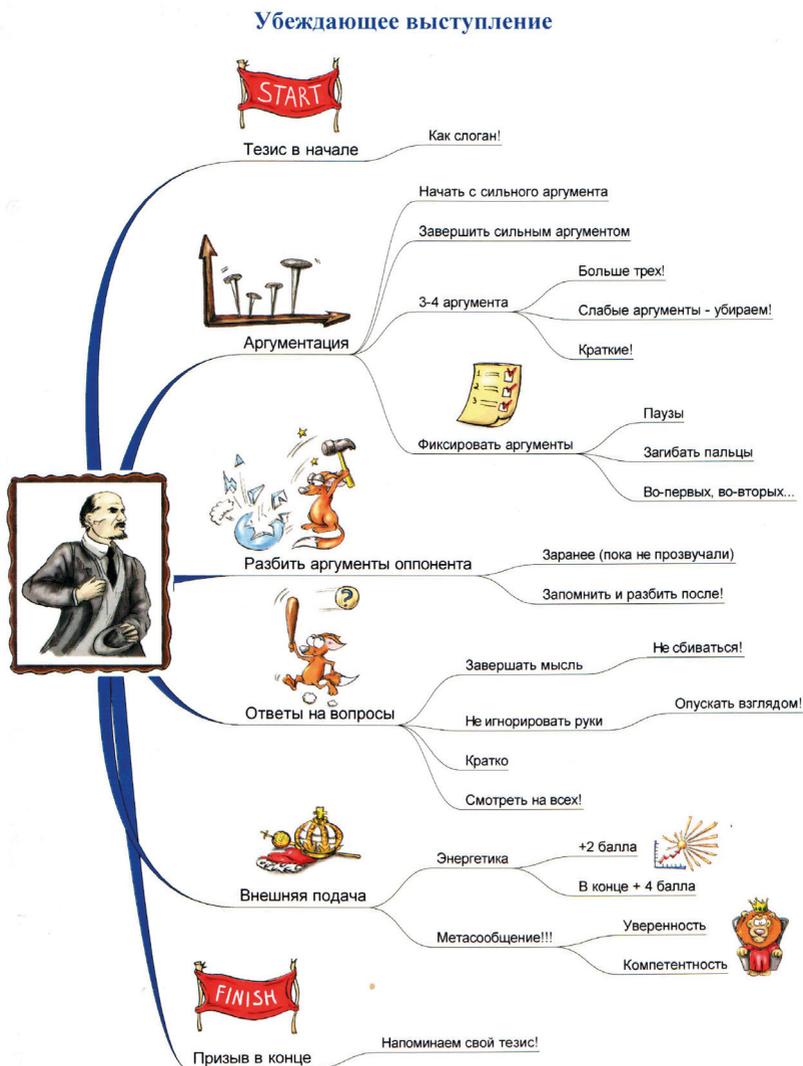
Юридическая профессия требует от личности объективности, обладания чувством справедливости, сострадания, личной безупречности. Работа юриста связана с правовым разрешением возникающих в жизни ситуаций, с защитой прав и законных интересов личности, общества и государства. Юристу по роду работы приходится подводить конкретный жизненный случай под конкретную норму. Для этого от него требуется не только высокая профессиональная компетентность, но и гражданская жизненная позиция, которая имеет большое значение в социальной оценке фактов, событий, имеющих юридическое значение при выборе вида и меры принудительного воздействия.

Юрист должен обладать навыками по составлению и оформлению юридических и иных служебных документов, использованию и применению криминалистической, специальной, компьютерной и организационной техники, а также навыками публичных выступлений, проведения встреч, бесед и других форм общения с населением.

**Текст 3**

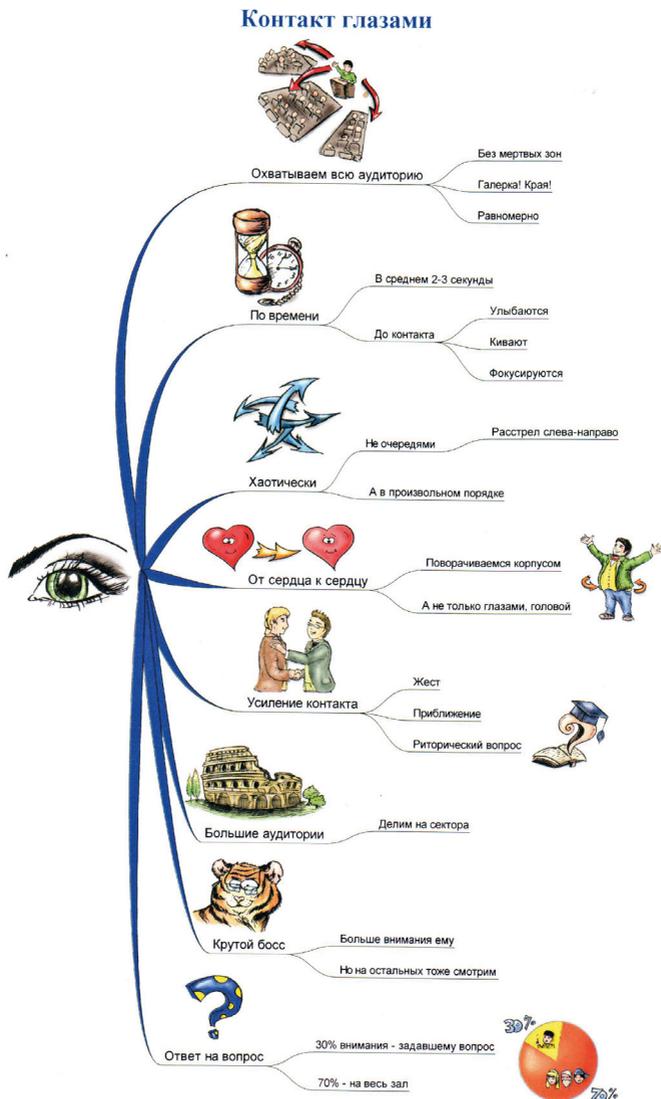
Искусственный интеллект (AI) представляет собой важный инструмент для решения ряда юридических вопросов, но в настоящее время он не в состоянии полностью заменить юриста. Хотя AI может автоматизировать некоторые процессы, такие как поиск и анализ документов, он не может заменить юридические знания, интуицию и опыт юриста. AI не может принимать этические и судебные решения, так как это требует глубокого понимания законов и юридических принципов, а также умения применять их в реальных ситуациях. В заключение, AI может быть полезен для юристов, но не в состоянии полностью выполнить их роль в юридической практике.

**Упражнение 4.** Расскажите, опираясь на рисунок<sup>33</sup>, о специфике подготовки и произнесения убеждающего выступления.



<sup>33</sup> Шипунов С. А. Харизматичный оратор. М. : Изд-во Университета риторики и ораторского мастерства, 2021.

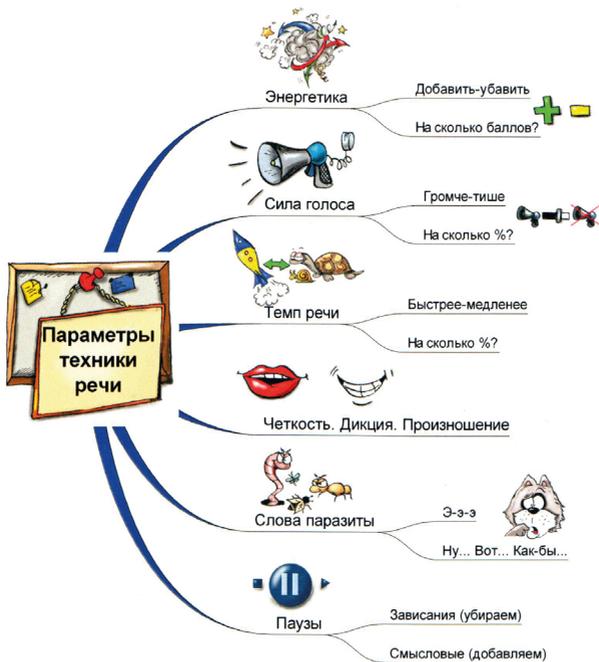
**Упражнение 5.** Расскажите, опираясь на рисунок<sup>34</sup>, о правилах поддержания зрительного контакта с аудиторией.



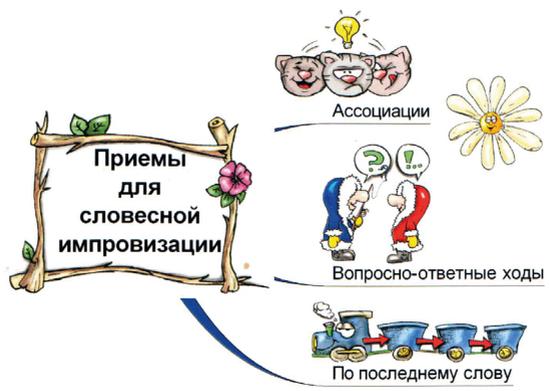
<sup>34</sup> Шипунов С. А. Указ. соч.

**Упражнение 6.** Расскажите, опираясь на рисунок<sup>35</sup>, о технике речи и ее значимости для говорящего.

### Параметры техники речи



### Приемы для словесной импровизации



<sup>35</sup> Шипунов С. А. Указ. соч.

**Упражнение 7.** Для разработки речевого аппарата перед выступлением многие практики<sup>36</sup> рекомендуют проводить артикуляционную гимнастику, при которой разогревается язык, нёбо, гортань, связки. Попробуйте выполнить некоторые упражнения.

- Достаньте расслабленным языком до мягкого нёба.
- Произнесите несколько гласных звуков с позевыванием.
- Сымитируйте полоскание горла.
- Подвигайте нижней челюстью: взад-вперед, круговыми движениями, вниз до максимальной точки.
- Улыбнитесь (при этом губы сомкнуты), потом быстро и с напряжением вытяните губы трубочкой. Повторите минимум 10 раз.
- Улыбнитесь максимально широко, при этом зубы сомкнуты, удерживайте улыбку 10 секунд.
- Покажите вашу «голливудскую улыбку»: верхняя губа максимально стремится вверх, нижняя — вниз. Другое название упражнения — «улыбка лошади».
- Круговыми движениями вращайте языком в одну и в другую сторону по очереди. Дотрагивайтесь языком то до правой, то до левой щеки.
- Поворачивайте язык то на одну сторону (ребром), то на другую.
- Сложите язык трубочкой, подвигайте вперед-назад, выдуйте воздух через трубочку.
- Языком надавите на нёбо, постарайтесь напрячь мышцы языка.
- Пощелкайте языком, издавая цокающий звук.
- Язык твердо уприте в верхние зубы, постарайтесь издать звук «д-д-д», потом «тд-тд-тд».

**Упражнение 8.** Произнесите фразу «Какой он юрист» так, чтобы выразить восхищение, сочувствие, презрение, пренебрежение, вопрос, зависть, удивление.

**Упражнение 9.** Произнесите слова с трудными сочетаниями согласных звуков сначала медленно, затем быстрее.

Бодрствовать, мудрствовать, постскрипtum, взбадривать, трансплантация, сверхзвуковой, всклокочен, контрпрорыв, протестантство, сверхвстревоженный, взбудоражить, философствовать, витийствовать, дилетантство, агентство, адьюнктство, министерств и ведомств, конструкция, маршбросок.

**Упражнение 10.** Произнесите скороговорки с трудными сочетаниями или чередованиями согласных звуков.

В четверг четвертого числа в четыре с четвертью часа лигурийский регулировщик регулировал в Лигурии, но тридцать три корабля лавировали, лавировали, да так и не вылавировали, а потом протокол про протокол протоколом запротоколировал, как интервьюером интервьюируемый лигурийский регулировщик речисто, да не чисто рапортовал, да не дорапор-

---

<sup>36</sup> Непряхин Н. Указ. соч.

товал, дорапортовывал да так зарпортовался про размокропогодившуюся погоду, что, дабы инцидент не стал претендентом на судебный прецедент, лигурийский регулировщик акклиматизировался в неконституционном Константинополе, где хохлатые хохотушки хохотом хохотали и кричали турке, который начерно обкурен трубкой: не кури, турка, трубку, купи лучше кипу пик, лучше пик кипу купи, а то придет бомбардир из Бранденбурга — бомбами забомбардирует за то, что некто чернорылый у него полдвора рылом изрыл, вырыл и подрыл; но на самом деле турка не был в деле, да и Клара-кряля в то время кралась к ларю, пока Карл у Клары кораллы крал, за что Клара у Карла украла кларнет, а потом на дворе дёготниковой вдовы Варвары два этих вора дрова воровали; но грех — не смех, не уложить в орех: о Кларе с Карлом во мраке все раки шумели в драке, вот и не до бомбардира ворам было, и не до дёготниковой вдовы, и не до дёготниковых детей; зато рассердившаяся вдова убрала в сарай дрова: раз дрова, два дрова, три дрова — не вместились все дрова, и два дровосека, два дровокола-дроворуба для расчувствовавшейся Варвары выдворили дрова вширь двора обратно на дровяной двор, где цапля чахла, цапля сохла, цапля сдохла; цыпленок же цапли цепко цеплялся за цепь; молодец против овец, а против молодца сам овца, которой носит Сеня сено в сани, потом везет Сенька Соньку с Санькой на санках: санки — скок, Сеньку — в бок, Соньку — в лоб, все — в сугроб, а Сашка только шапкой шишки сшиб, затем по шоссе Саша пошел, Саша на шоссе сашё нашел; Сонька же — Сашкина подружка — шла по шоссе и сосала сушку, да притом у Соньки-вертушки во рту еще и три ватрушки — аккурат в медовик, но ей не до медовика — Сонька и с ватрушками во рту пономаря перепономарит, перевыпономарит: жужжит, как жужелица, жужжит да кружится: была у Фрола — Фролу на Лавра наврала, пойдет к Лавру — на Фрола Лавру наврет, что вахмистр с вахмистршей, ротмистр с ротмистршей, что у ужа — ужата, а у ежа — ежата, а у него высокопоставленный гость унес трость, и вскоре опять пять ребят съели пять опят с полчетвертью четверика чечевицы без червоточины, и тысячу шестьсот шестьдесят шесть пирогов с творогом из сыворотки из-под простокваши, — о всем о том около кола колокола звоном раззванивали, да так, что даже Константин — зальцбургский бесперспективняк из-под бронетранспортера констатировал: как все колокола не перекололовать, не перевыкололовать, так и всех скороговорок не перескорговорить, не перевыскорговорить; но попытка — не пытка.

На шишкосушильную фабрику требуется шишкосушильщик для работы на шишкосушильном аппарате. Шишкосушильщик должен иметь опыт шишкосушения на шишкосушильном аппарате с использованием шишкосушильной технологии качественного шишкосушения для наилучшего шишкосушения. Он также должен отличать аппарат шишкосушения от аппарата нешишкосушения, ремонтировать шишкосушильный аппарат, отличать шишки, пригодные для шишкосушения, от шишек, негодных для

шишкососушения, отличать шишки недошишкососушенные от шишек перешишкососушенных, за каждую недошишкососушенную или перешишкососушенную шишку шишкососушитель получит шишкососушкой по голове.

**Упражнение 11.** Прочитайте mnemonic стихотворение. Обратите внимание на орфоэпию и дикцию. Запишите на диктофон. Прослушайте и устраните выявленные недостатки.

#### ПРАВИЛА ЧТЕНИЯ

*Твердо запомни, что, прежде чем слово начать в упражненье,  
Следует клетку грудную расширить слегка и при этом  
Низ живота подобрать для опоры дыханья и звука.*

*Плечи во время дыханья должны быть в покое, недвижны.*

*Каждую строчку стихов говори на одном выдыханье.*

*И последи, чтобы грудь не сжималась в течение речи,*

*Так как при выдохе движется только одна диафрагма.*

*Чтение окончив строки, не спеши с переходом к дальнейшей;*

*Выдержи паузу краткую в темпе стиха, в то же время*

*Воздух сдержи на мгновенье, затем уже чтение продолжи.*

*Чутко следи, чтобы каждое слово услышано было:*

*Помни о дикции ясной и чистой на звуках согласных;*

*Рот не ленись открывать, чтоб для голоса путь был свободен;*

*Голоса звук не глуши придыхательным тусклым оттенком —*

*Голос и в тихом звучании должен хранить металличность.*

*Прежде чем брать упражненья на темп, высоту и на громкость,*

*Нужно вниманье направить на ровность, устойчивость звука:*

*Пристально слушать, чтобы голос нигде не дрожал, не качался,*

*Выдох веди экономно — с расчетом на целую строчку.*

*Собранность, звонкость, полетность, устойчивость, медленность, плавность —*

*Вот что внимательным слухом сначала ищи в упражненье.*

**Упражнение 12.** Прочитайте стихотворение В. Брюсова, добиваясь ясного и выразительного звучания. Обратите внимание на свою дикцию, дыхание, интонацию.

#### БУРЯ С БЕРЕГА

*Перекидываемые, опрокидываемые,*

*Разозлились, разбесились белоусые угри.*

*Вниз отбрасываемые, кверху вскидываемые,*

*Расплетались и сплетались от зари до зари.*

*Змеи вздрагивающие, змеи взвизгивающие,*

*Что за пляску, что за сказку вы затеяли во мгле?*

*Мглами взвихриваемыми путь забрызгивающие,*

*Вы закрыли, заслонили все фарватеры к земле.*

*Тьмами всасывающие, опоясываемые,*

*Заметались, затерялись в океане корабли,*

*С неудерживаемостью перебрасываемые,  
Водозмеи, огнезмеи их в пучину завлекли.  
Чем обманываете вы? Не стремительностями ли  
Изгибаний, извиваний длинновытянутых тел?  
И заласкиваете вы не медлительностями ли  
Ласк пьянящих, уводящих в неизведанный предел?*

**Упражнение 13.** Прочитайте вслух отрывок из стихотворения А. С. Пушкина «Клеветникам России», следите за знаками препинания и интонацией речи.

*Вы грозны на словах — попробуйте на деле!  
Иль старый богатырь, покойный на постеле,  
Не в силах завинтить свой измайловский штык?  
Иль русского царя уже бессильно слово?  
Иль нам с Европой спорить ново?  
Иль русский от побед отвык?  
Иль мало нас? Или от Перми до Тавриды,  
От финских хладных скал до пламенной Колхиды,  
От потрясенного Кремля  
До стен недвижимого Китая,  
Стальной щетиною сверкая,  
Не встанет русская земля?*

**Упражнение 14.** Произнесите выразительно отрывки из судебных речей.

1. С. А. Андреевский: «Человек, брошенный на улицу, это всё равно что блуждающая звезда, которую ничто не управляет: она может своим ударом разрушить всякое препятствие на своем пути и сама об это препятствие разрушиться. Мысли такого человека не текут подобно нашим. Человеческие правила, понятия о долге кажутся ему чем-то исчезнувшим в тумане: он слышит шум, он видит огромные дома или лица прохожих, но той мягкой точки зрения, с которой на всё это смотрим мы, у него нет... Будущая неделя, месяц, год — для него такие страшные призраки, что он об них не смеет и подумать: он отгоняет от себя попытку заглянуть в них, хотя знает, что они, наверное, настанут. <...> И вот такой-то внутренний мир носил в себе Зайцев, когда он очутился... без угла и крова среди улиц Петербурга».

2. Ф. Н. Плевако: «То, что с ним случилось, беда, которая над ним стряслась, понятны всем нам; он был богат — его ограбили; он был честен — его обесчестили; он любил и был любим — его разлучили с женой и на склоне лет заставили искать ласки случайной знакомой, какой-то Фени; он был мужем — его ложе осквернили; он был отцом — у него силой отнимали детей и в глазах их порочили его, чтобы приучить их презирать того, кто дал им жизнь.

Ну, разве то, что чувствовал князь, вам непонятно, адские терзания души его вам неизвестны?»

3. Я. С. Киселев: «Муранов, обвинявшийся в убийстве жены, отрицал свою вину, утверждал, что она покончила с собой. Поддерживая обвинение, прокурор сказал в речи: “Муранов решительно отрицает то, что у него был умысел убить свою жену, отвергает обвинение в том, что он вынашивал мысль убить ее. ‘Какая чудовищная напраслина! — возмущался здесь Муранов. — У меня никогда не возникала мысль об убийстве’. К счастью для правосудия, эти заверения Муранова о том, что у него никогда и не зарождалась мысль убить жену, убедительно отвергаются не кем иным, как самим Мурановым. Муранов изобличил Муранова. В деле есть его письмо. Оно было предъявлено ему, и он признал, что письмо написано им. Вот что написано в письме: ‘Меня приводит в бешенство поведение Галины! Я знаю, чем это кончится. Я убью ее!’ Слышите, Муранов? ‘Я знаю, чем это кончится. Я убью ее!’ Или заявляете теперь, что это письмо не ваше, или вы больше не отрицаете вашего умысла убить свою жену?”

Адвокат Успенский, защищавший Муранова, не оспаривая точности цитаты, сказал: “Если еще нужны доказательства того, что Муранов невиновен в убийстве своей жены, то достаточно вспомнить то письмо, которое прокурор счел неопровержимой уликой. Но нужно вспомнить не только само письмо, но и то, кому оно адресовано и когда оно написано. Письмо адресовано матери погибшей Мурановой. А написано оно за два дня до трагического события. Если бы Муранов действительно замыслил убийство, да еще столь долго подготавливаемое, чтобы можно было заставить поверить, что Галина Муранова покончила с собой, то позвольте просить вас подумать, стал бы он накануне убийства давать в руки той, кто жаждет отмщения за дочь, столь грозное оружие против себя, стал бы он накануне, повторяю, накануне смерти жены писать ее матери, предваряя, что он замыслил убийство ее дочери? Писал — значит, не думал убивать. Писал — значит, давал волю минутному раздражению, зная, что это лучший способ от него избавиться. Писал — значит, не убивал”».

4. С. А. Андреевский: «Зайцев незадолго до убийства купил топор... Для чего он купил топор — это не вполне выяснилось, но вы можете думать, что для убийства. “Как у него руки не дрожали, когда он покупал это страшное орудие?” — спросите вы. Очень просто: он подумал — ведь это еще не самое преступление, мало ли на что может пригодиться топор? Что ж с того, что я покупаю? Сделаю подножки для лотка... А не то брошу...»

К сожалению, Зайцев не психолог. Он не знал, что, купив после таких мыслей топор, он попал в кабалу к этой глупой вещи, что топор с этой минуты станет живым, что он будет безмолвным подстрекателем, что завтра он будет служить осязательным следом вчерашнего умысла и будет сам проситься под руку... Купленный топор остался у Зайцева, и действительно однажды, в благоприятную минуту, когда в лавке никого, кроме Красильникова, не оставалось, этот топор искусил его...».

5. С. А. Андреевский: «Господа присяжные заседатели! Всё, что я до сих пор говорил, походило на спокойный рассказ. Уголовной драмы как будто даже издали не было видно. Однако же, если вы сообразите всё предыдущее, то для вас станет ясно, какая страшная громада навалилась на душу Андреева. С этой минуты, собственно, и начинается защита. В жизни Андреева произошло нечто вроде землетрясения, совсем как в Помпее или на Мартинике. Чудесный климат, все блага природы, ясное небо. Вдруг показывается слабый свет, дымок. Затем черные клубы дыма, гарь, копоть. Всё гуще. Вот уже и солнца не видать. Полетели камни. Разливается огненная лава. Гибель грозит отовсюду. Почва колеблется. Безвыходный ужас. Наконец, неожиданный подземный удар, треск, и — всё погибло».

**Упражнение 15.** *Подготовьте выступление-презентацию на одну из тем:*

- Особенности языка тела.
- Национальная специфика невербального общения.
- Способы захвата внимания аудитории.
- Способы борьбы с волнением при выступлении.
- Факторы, правила и приемы речевого воздействия.
- Организация пространства общения.

**Упражнение 16.** *Напишите аннотацию на понравившуюся вам статью из сборников «Слово в эпоху цифры»<sup>37</sup> и «Угрозы цифрового слова»<sup>38</sup> с использованием следующих языковых средств.*

**Речевые образцы (клише) для написания аннотации:**

Статья опубликована (помещена, напечатана) в журнале (сборнике)...

Статья посвящена вопросу (теме, проблеме)...

Статья представляет собой обобщение (обзор, изложение, анализ, описание)... (чего?)

В статье исследуется (что?)... показано (что?)...

Большое место в работе занимает рассмотрение (чего?)...

В тексте дается характеристика (чего?)...

Исследование ведется через рассмотрение таких проблем, как...

Главное внимание обращается (на что?)...

Отмечается, что... подчеркивается, что...

<sup>37</sup> Слово в эпоху цифры : сборник материалов студенческой научно-практической конференции, посвященной 15-летию принятия Федерального закона № 53 «О государственном языке Российской Федерации» / отв. ред. Н. А. Абрамова. М. : Проспект, 2021.

<sup>38</sup> Угрозы цифрового слова : сборник материалов студенческой научно-практической конференции / отв. ред. Н. А. Абрамова. М. : Издательский центр Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА), 2022.

Особое внимание уделяется вопросам (чего?)...  
В работе нашли отражение разработка проблем (чего?)... вопросы (чего?)...  
В статье на основе анализа (чего?)... показано (что?)... констатируется (что?)... говорится (о чем?)...  
В статье затрагивается (рассматривается, обобщается)... (что?), дается оценка (анализ, обобщение) (чего?)... представлена точка зрения (на что?)... затронут вопрос (о чем?)...  
В заключение кратко излагается (что?)...  
Статья адресована (предназначена) (кому?)... может быть использована (кем?)... представляет интерес (для кого?)...

**Упражнение 17.** Игра «Задай вопрос...». Задайте друг другу вопросы по теме нашего курса и ответьте на них, используя пошаговую технику ответа на вопрос, состоящую из трех этапов, и языковые модели.

1. Вступительная фраза дает вам время подумать.
2. Оцените вопрос и найдите возможность сообщить необходимую вам информацию.
3. Переформулируйте вопрос с целью ответить именно на тот вопрос, на который вы хотите ответить. Внимательно выслушайте вопрос, поддерживайте контакт с говорящим, смотрите на собеседника, кивайте в ответ. Выявите ту тему вопроса, которая кажется вам наиболее выигрышной для удачного ответа. При переформулировании фразы выберите формулу, которая поможет ответить самым выигрышным образом.

*Вводные фразы:*

- Благодарю вас за интересный вопрос.
  - Благодарим вас за этот непростой вопрос.
  - В вашем вопросе чувствуется искренний интерес к нашему проекту.
- Спасибо!
- Ваш вопрос являет собой пример сотрудничества.
  - Именно об этом мы думаем в ходе работы над нашим проектом.
  - Спасибо вам за то, что вы затронули эту тему.

*Переформулирование:*

- То есть вы говорите о...
- Если я вас правильно понял...
- Вы спрашиваете о...
- Мне кажется, что ваш вопрос связан с...
- И здесь необходимо заметить, что ваш вопрос представляет для меня отличную возможность еще раз сказать...
- С моей точки зрения, ваш вопрос затрагивает... связан с...
- Ваш вопрос содержит в себе по меньшей мере три темы...
- Вы правы, любой компании, занимающейся... обязательно приходится отвечать на вопросы о...

**Упражнение 18.** *Выразите невербальными средствами следующие значения (ваши товарищи должны объяснить словами значение показанного жеста).*

Предоставьте мне слово, я хочу сказать; подвезите меня; молчите; позвони мне; напиши мне; тише; не торопитесь; давай это мне, сюда; заканчивай, закругляйся; очень прошу; подумай; деньги нужны; проходите; болтун; чуть-чуть; сдаюсь; ненормальный; сыт по горло; тюрьма; мне надо спать; начальство там наверху; он силач; его надо держать в руках; который час; до свидания; клянусь; отлично; вот он!

**Упражнение 19.** *Прочитайте концовки выступлений. Какие из них правильные, какие неправильные?*

1. Всё. До свидания. 2. А в заключение расскажу вам анекдот, который я недавно услышал... 3. Вот и всё, что я хотел вам сказать. 4. До свидания. 5. Я закончил. 6. Вот и всё. К сожалению, я очень многое не рассказал, потому что у меня было мало времени. 7. До свидания. Хотелось бы, чтобы в следующий раз вы меня внимательнее слушали. Аудитория у вас невнимательная. 8. Благодарю за внимание. Приятно было у вас выступить. 9. Итак, сделаем вывод: если каждый будет ответственно относиться к своим обязанностям, у нас в стране будет благополучие и порядок. 10. Всё, я закончил. Извините, если я говорил слишком долго. 11. Итак, будем работать — и всё у нас получится. 12. Желаю вам всем хорошо провести предстоящие праздники. Всего вам доброго! 13. Если есть вопросы, я готов на них ответить. 14. Я заканчиваю на этом. Вижу, что вы уже все устали.

**Упражнение 20.** *Закончите свое выступление обращением к слушателям. Что можно пожелать или посоветовать, используя данные ниже факты?*

1. То, что сегодня обсуждалось, пригодится слушателям в работе. 2. Сведения из сегодняшнего выступления помогут слушателям улучшить отношения с друзьями, начальством, в семье. 3. Скоро наступают праздничные дни. 4. Приближается профессиональный праздник слушателей. 5. Состоявшееся выступление может поднять настроение в сегодняшнее трудное время. 6. Рекомендации, содержащиеся в выступлении, можно использовать в повседневной жизни. 7. Приближаются каникулы. 8. Приближается лето. 9. Завершается учебный год. 10. Приближаются экзамены.

## КОММУНИКАТИВНЫЕ КАЧЕСТВА РЕЧИ ЮРИСТА

Для интеллигентного человека  
дурно говорить так же неприлично,  
как не уметь читать и писать.

А. П. Чехов

Важной составляющей риторической культуры юриста является *культура речи* — это владение нормами литературного языка как в устной, так и письменной речи (нормативный аспект), умение осуществлять выбор языковых единиц в зависимости от ситуации общения, умение достигать поставленных целей в коммуникации (коммуникативный аспект), соблюдение этики общения (этический аспект культуры речи). Культура речи говорящего обнаруживается в коммуникативных качествах речи, предполагает богатство словарного запаса, соблюдение правил речевого этикета, умение пользоваться стилистическими ресурсами языка.

Что же такое коммуникативные качества речи и какие из них являются абсолютно необходимыми в речи правоведа?

*Коммуникативные качества речи* — это свойства хорошей, правильной речи, обеспечивающие эффективное и гармоничное общение адресата и адресанта.

Набор коммуникативных качеств учеными определяется по-разному, однако базовой характеристикой правильной речи безоговорочно признается ее нормативность, т.е. соответствие языковой норме. Речь, в которой нарушаются правила и нормы языка, априори рассматривается как неэффективная, ведущая к коммуникативным ошибкам и неудачам.

Основными *требованиями*, предъявляемыми к эффективной речи, выступают содержательность и новизна высказывания: речь не может быть результативной, если она бессодержательна или неинтересна для адресата. Содержательность опирается на целый ряд конкретных качеств, соотносящих ее с неязыковыми явлениями: логичность, точность, уместность, богатство речи, чистота речи, образность, экспрессивность.

### § 1. Точность и понятность речи

Одной из ведущих характеристик речи юриста является точность устной и письменной речи, не допускающая иного толкования. Каждое сказанное или написанное слово правоведа находится в зоне высокой речевой

ответственности: юридической, морально-этической, психологической, социальной.

**Точность речи** предполагает правильное использование слов и их значений в контексте. Причиной неточности может быть, во-первых, недостаточное знание того, о чем адресант говорит или пишет (фактические ошибки), во-вторых, речевая бедность и недостаточность знаний в области русского языка, в-третьих, нарушение логики мышления и повествования.

Для того чтобы быть точным в речи, юрист должен знать предмет своей речи, хорошо в нем разбираться. Зачастую в обывательской речи слова «опека» и «попечительство», «грабеж» — «разбой», «амнистия» — «помилование» выступают в качестве синонимов. И только юрист понимает существенную терминологическую разницу: *опека* — форма устройства несовершеннолетних граждан, не достигших возраста 14 лет, а *попечительство* — это форма устройства несовершеннолетних граждан от 14 до 18 лет; *грабеж* — это открытое хищение чужого имущества, а *разбой* — это хищение чужого имущества с применением насилия; *амнистия* — освобождение от наказания либо его смягчение в отношении определенных категорий лиц (не персонально), объявляется Государственной Думой, а *помилование* — однократный акт гуманизма, применяемый к отдельному лицу, и объявляется только Президентом Российской Федерации.

Поэтому смешение понятий «обвиняемый» и «подозреваемый», «выемка» и «изъятие», «клевета» и «оскорбление», «налог» и «акциз», «обыск» и «досмотр» и т.п. является признаком непрофессионализма, некомпетентности и нарушением точности речи.

Другой серьезной причиной, по которой нарушается точность речи, является смешение паронимов и омонимов, употребление слова в несвойственном ему значении.

Паронимы — это однокоренные слова, близкие по звучанию и написанию, но не совпадающие по значению. Например: *Решающую роль в процессе сыграла убедительная защитная речь адвоката* (надо *защитительная*); *Экономический кризис повышает криминальность обстановки в городе* (надо *криминогенность*); *Необходимо создать экономный городской автомобиль, одновременно компактный и вместительный* (надо *экономичный*).

Омонимы — слова, которые одинаково пишутся или слышатся, но имеют разное лексическое значение. Например: *Отвод был незаконен* (отвод защитника или отвод земли?); *Коллегия высказала свое мнение* (присяжных или адвокатская?).

Кроме лексической, существует не менее опасная и наиболее сложно выявляемая синтаксическая омонимия, когда фраза, предложение могут быть восприняты и поняты по-разному, что нарушает принцип точности

юридического языка и влечет инотолкование. Например: *Я Вас уважаю не меньше других* (не меньше, чем другие или не меньше, чем других людей?); *Выступление адвоката Калачевой* (адвокат по фамилии Калачева или адвокат (кого?) Калачевой?); *Уступки исполнительной власти* (кого? или кому?).

Употребление слова в несвойственном ему значении делает речь неточной. Например: *Ранее Прохоров был уже оштрафован за неграмотность выражений*; *Драка носила взаимный характер*; из объяснительной записки: *Нагрузка на работника прокуратуры такова, что он физически не может удовлетворить всех жалобщиков* (надо: *Нагрузка на работника прокуратуры такова, что он физически не может рассмотреть обращения всех заявителей*); *Девичья фамилия моего отца Федоров*; *Необходимо ускорить урегулирование кровопролития*. Довольно часто без учета семантики используется юристами слово «пояснить», т.е. «внести ясность, сделать что-либо ясным»: *Давая заведомо ложные показания, Рябинцев пояснил, что он на машине не выезжал и преступления не совершал* (надо: *заявил*). Употребление слова без учета семантики нередко ведет к логическим ошибкам: *Из магазина была совершена кража пылесоса и другого медицинского оборудования*; *Рост преступности зависит от того, насколько упорно и эффективно ведется борьба с правонарушениями* (надо: *снижение*); *Подсудимый Миров продолжал вместе с умершей Мировой злоупотреблять спиртными напитками* (надо: *ныне покойной*).

Точность и понятность речи во многом определяются ее логичностью — важнейшим коммуникативным качеством речи юриста, отражающим соотношение языка и мышления. Логичность проявляется в речи говорящего на двух уровнях: во-первых, при построении высказывания, отражающем логику мысли, во-вторых, при оформлении текста, связанного с логикой изложения. Речь считается логичной, если она доказательна (такое расположение аргументов, при котором последовательность доказательства вполне очевидна слушающим), последовательна.

«Если мысль скачет с предмета на предмет, перебрасывается, если главное постоянно прерывается, то такую речь почти невозможно слушать... Естественное течение мысли доставляет, кроме умственного, глубокое эстетическое наслаждение», — отмечал корифей российского правосудия А. Ф. Кони. Его судебные речи до сих пор служат образцом логичности, последовательности и глубокого рассмотрения доказательств по делу.

Существует набор определенных речевых средств, которые содействуют четкому построению рассуждения, отражают логику развития мысли, обеспечивают смысловую связность речи. К таким языковым средствам относятся: вопросительные высказывания, конструкции-связки, период.

**Вопросительные высказывания** очень активно используются и несут особую функциональную и стилистическую нагрузку. Возьмем при-

мер из речи прокурора И. В. Царева: «Учитывая противоречия в показаниях Васильченко, я должен поставить вопрос прямо: не оговаривает ли себя обвиняемый Васильченко? Что может скрываться за таким поведением: сначала полное признание своей вины, потом — полное ее отрицание, а затем — полупризнание. Следовательно, задача состоит в том, чтобы установить объективную истину по делу. Предположений, версий и догадок может быть множество, но истина всегда одна, всегда конкретна».

Вопросительные конструкции могут выполнять разные функции:

- 1) через вопрос возможна постановка проблемы;
- 2) передача новой информации;
- 3) вопросы могут служить связками для выражения логических связей между высказываниями, между композиционными частями.

**Логичности речи способствуют слова-связки<sup>39</sup>:**

- указывающие на переход от одной мысли к другой: прежде чем перейти, остановимся на... обратимся к... рассмотрим...
- причинно-следственные отношения: следовательно, как уже было отмечено, поэтому, благодаря этому, кроме того, вследствие этого;
- последовательность развития мысли: во-первых, во-вторых, вначале, далее, прежде всего;
- противоречивые отношения: между тем, с другой стороны, невзирая на, тем не менее, и все-таки;
- итог, вывод: таким образом, итак, следовательно, значит, в заключение можно сказать, что, всё сказанное позволяет сделать вывод.

В качестве логических средств связи могут быть использованы также определительные местоимения, причастия и прилагательные: такой, этот, следующий, указанный ранее, названный выше.

Можем проследить, как с помощью языковых средств создается логичность в речи И. М. Кисенишского по делу Маркова: «Прежде всего, капитан Марков сам находился на мостике при выходе судна из порта и благополучно довел его до линии акватории порта, проложив для него дальнейший путь. Во-вторых, к моменту ухода с мостика с пунктом регулирования движения и капитаном пересекающегося судна была согласована и достигнута договоренность о том, что “Петр Васев” пропустит “Нахимова”, уступит ему дорогу. И наконец, самое главное — на мостике

<sup>39</sup> См. подробнее: *Абрамова Н. А. Судебное красноречие: логико-риторический аспект // Логика и право : монография / под ред. О. В. Малюковой. Москва : Проспект, 2018.*

стоял на вахте опытный вахтенный помощник капитана — Чудновский, который должен был нести в это время штурманскую вахту».

В современной риторике длинные сложные фразы воспринимаются нелегко. **Период** — единственная синтаксическая конструкция, которая позволяет длинную фразу построить таким образом, чтобы она хорошо и легко воспринималась и запоминалась адресатом, аудиторией. Период состоит из главной и нескольких однородных придаточных частей; по интонации и по смыслу четко распадается на две части: первая, как правило, перечисляет отдельные явления и произносится всё повышающимся тоном с постепенным нарастанием; затем — заметная пауза; вторая часть является выводом, следствием и произносится со спадом интонации. Придаточные предложения первой части имеют обычно одинаковый порядок слов и одинаковые видо-временные формы глаголов-сказуемых. Предложения, построенные в виде периода, составляют речь *периодическую*, в отличие от речи обычной, отрывистой. Периодическая речь позволяет сделать речь плавной, ритмической, оформить аргументацию кратко и содержательно. Приведем некоторые примеры использования периода в судебной речи: 1) *Кто бы ни сидел на скамье подсудимых, какое бы преступление он ни совершил, какое бы чувство он ни вызывал у вас — суд должен объективно исследовать все материалы дела;* 2) *Действительно, если бы Андреева имела хоть чуточку женской души, если бы она в самом деле любила Пистолькорса и если бы она сколько-нибудь понимала и ценила сердце своего мужа, она бы весьма легко распутала свое положение;* 3) *Человек, по своему рождению, воспитанию и образованию чуждый розги; человек, глубоко чувствующий и понимающий ее позорное и унижительное значение; человек, который по своему образу мыслей, по своим убеждениям и чувствам не мог без сердечного содрогания видеть и слышать исполнение позорной экзекуции над другими, — этот человек сам должен был перенести на собственной коже всеподавляющее действие унижительного наказания.*

Анатолий Федорович Кони однажды заметил, что «юрист должен говорить не так, чтобы его могли понять, а так, чтобы его не могли не понять». **Понятность речи** для адресата, аудитории, ее доходчивость — также одно из основополагающих коммуникативных качеств, присущих речи юриста. Речь понятной для большинства делает использование общеупотребительной лексики и неиспользование лексики ограниченного употребления. Что к ней можно отнести?

Во-первых, диалекты — слова, употребление которых ограничено территориально. Если вы не из Омской области, то никогда не догадаетесь, что «слива» — это смешной, забавный момент или фраза, только в Алтайском крае вам скажут, показывая на кошелек, «гомонок», в Иркутске вас попросят не «бурагозить» и не «базлать», т.е. не скандалить и не кричать, а если вас в Ижевске назовут «чеберистым», то можно гор-

даться: вы красивый и яркий человек<sup>40</sup>. Диалекты используются преимущественно в устной форме речи, придавая ей местный колорит, но нежелательны в речи юриста, так как делают ее неясной, трудно понимаемой.

Во-вторых, жаргонные и сленговые слова, употребление которых ограничено социумом. Жаргон и сленг понятны людям, связанным общностью интересов, профессий, возраста. Яркой чертой жаргона является наличие особой, переосмысленной лексики и фразеологии («понтово», «прикольно», «изи», «птичка обломинго», «чилить», «трэш» и т.п.). Цель любого жаргона — сделать речь понятной для «избранных» и непонятной для большинства, поэтому юрист не имеет профессионального права использовать подобную лексику. Кроме того, употребление жаргонной, блатной, сленговой лексики — это показатель невысокого культурного уровня говорящего, что не способствует авторитетности юриста.

В-третьих, термины и профессионализмы. К профессиональной лексике относятся слова и выражения, используемые в различных сферах деятельности человека, не ставшие, однако, общеупотребительными. Профессионализмы служат для обозначения различных производственных процессов, орудий производства, сырья, получаемой продукции и т.д. В отличие от терминов, представляющих собой официальные научные наименования специальных понятий, профессионализмы воспринимаются как полуофициальные слова, не имеющие строго научного характера. Например, в устной речи юристов бытуют профессионализмы: «досудебка» — досудебная подготовка; «подснежник» — труп, обнаруженный ранней весной; «резолютивка» — резолютивная часть судебного решения и многие другие. Строго говоря, подобные лексические единицы в речи являются речевой ошибкой. Использование их уместно лишь в разговорном стиле речи, например в непринужденной деловой обстановке между коллегами. При работе с большой аудиторией или клиентами, далекими от юриспруденции, необходимо минимизировать количество терминов и профессионализмов, а если они все-таки по контексту необходимы, то нужно сразу давать им определение, объяснять их.

В-четвертых, иностранные слова, использование и понимание которых ограничено интеллектуальным уровнем участников речевого общения. Далеко не все иностранные слова известны и понятны аудитории («истеблшмент», «эйчар», «ритейлер», «аутсорсинг» и т.п.). К этой группе можно отнести варваризмы — иноязычные слова и выражения, которые еще не освоены языком в полной степени. Например: *Cherchez la femme* (фр.) — «шерше ля фам», ищите женщину (употребляется для

<sup>40</sup> 150 региональных словечек, которые введут в ступор москвичей // URL: <https://fishki.net/1427863-150-regionalnyh-slovechek-kotorye-vvedut-v-stupor-moskvichej.html>.

объяснения странного мужского поступка или же чересчур запутанной истории); *C'est la vie* (фр.) — «се ля ви», такова жизнь<sup>41</sup>.

И для того чтобы наша речь была эффективной и воздействующей, нужно минимизировать использование и иностранных слов, и варваризмов.

Следует заметить, что англицизмы в настоящее время прочно вошли в речевой оборот, подчас вытесняя русские слова. Порог заимствований значительно превышен, и это представляет некую угрозу существованию родного языка. Состояние языка и культуры речи всегда является индикатором общей культуры человека и национальной культуры общества в целом. Нам лишь кажется, что это мы овладеваем новыми словами. Слова, из которых складывается наша речь, тоже овладевают нами, так как из сочетания слов образуется не только предложение, но и мысль, далее мышление — мировоззрение — сознание — человек в целом. Вместе с чужими словами приходят и соответствующие мысли, и иной взгляд на жизнь, ее смысл и главные ценности в ней. Как сказал немецкий филолог, философ, языковед Вильгельм фон Гумбольдт, «не люди овладевают языком, а язык овладевает людьми».

Как и любая другая иноязычная лексика, англицизмы могут оказывать влияние на сознание и мировоззрение русского человека. Во-первых, они могут влиять на понимание и восприятие устоев и образцов поведения, связанных с англоязычной культурой. Во-вторых, они могут влиять на устойчивые стереотипы в массовом сознании, которые ассоциируются с англоязычной культурой, например со стилем жизни, модой, культурой потребления и т.д. А это может вести к изменению национального самосознания и потере национальных культурных ценностей.

Однако не стоит забывать, что англицизмы также являются неотъемлемой частью современного международного языкового общения, особенно в сфере науки, техники и бизнеса. Они упрощают и ускоряют обмен информацией, облегчают коммуникацию и делают ее более точной и эффективной. Поэтому знание большого количества иноязычной лексики говорит об эрудиции и широком словарном запасе, а правильное использование этой лексики — о культуре речи юриста.

Юрист несет ответственность за каждое сказанное или написанное им слово, поэтому оно должно быть предельно точным и понятным. Очень хорошо эту мысль подтверждают слова известного правоведа Александра Александровича Ушакова: «Трудно назвать какую-либо другую область общественной жизни, где неточность слова, разрыв между мыслью и словом были бы чреваты такими иногда тяжелыми последствиями, как в области права. Неточное слово в праве — большое социальное зло. Оно создает почву... для произвола и беззакония».

---

<sup>41</sup> URL: <https://xn--80aafnnb8afgdhr.xn----7sbbh7akldldfh0ai3n.xn--p1ai/writing-words/varvarizmy-primery-slov-v-russkom-yazyke.html>.

## § 2. Чистота и правильность речи

Речевая культура юриста проявляется и в таком коммуникативном качестве, как чистота речи, которая связана, с одной стороны, с соблюдением правил использования литературного языка, его нормативностью, а с другой стороны, с этической сферой, с соблюдением моральных принципов межличностного взаимодействия.

Чистая речь предполагает неиспользование элементов, находящихся за пределами литературного языка и норм общественной морали. Какие же языковые средства к ним можно отнести?

Во-первых, грубые просторечные слова. Просторечие (простая речь) — это речь малограмотных слоев населения, не соответствующая нормам русского литературного языка. Но, возникнув в речи необразованных людей, просторечные слова и выражения приживаются и даже активно используются в языке другими слоями общества. И их употребление регулируется внутренним индикатором речевой культуры человека.

Просторечия делятся на две группы: грубо-экспрессивные слова и выражения («жратва», «рыло», «толсторожий», «алкаш», «глаза разуй», «не чирикай» и т.п.) и слова, нарушающие нормы русского литературного языка («дожидать», «стращать», «ихний», «библиотекарша», «оттудова» и т.п.). И конечно же, юрист, да и просто образованный человек, в своей профессиональной деятельности не должен использовать просторечную лексику в любом ее проявлении.

Во-вторых, жаргонизмы («кидалово», «тусня», «няшный», «спикать», «шмотки», «торкнул», «хейтить» и др.). В предыдущем параграфе мы уже говорили о специфичности использования жаргонной лексики. Популярность использования жаргона, особенно молодежью, можно объяснить тем, что с его помощью можно кратко и емко описать ситуацию, выразить свое к ней отношение, передать эмоциональное состояние. Но самое главное в использовании жаргонных слов — это уместность, соответствие этикету и приличию. В публичных выступлениях, в деловых коммуникациях, юридических документах вряд ли будут уместны подобные словечки.

В-третьих, слова-паразиты («так сказать», «типа», «в принципе», «соответственно», «короче говоря», «грубо говоря», «э-э-э», «а-а-а» и т.п.). Многие их называют словами-сорняками, навязчивыми словами, словами-пустышками, А. Ф. Кони писал, что это «костыли хромого оратора». И это действительно так, потому что эти слова не несут никакой информации и смысловой нагрузки, а только, отвлекая, перетягивают на себя фокус внимания аудитории.

Причинами появления этих слов в речи может быть плохая подготовка выступающего, волнение, дурная привычка, мода или бедность словарного запаса. Следовательно, чтобы исключить слова-сорняки из

своей речи, нужно хорошо готовиться к выступлению, и психологически в том числе, чтобы исключить волнение, осознанно контролировать свою речь и регулярно пополнять словарный запас, работая со стилистически более уместными синонимическими заменами<sup>42</sup>:

— «прикинь» — *представь себе*;

— «Ничего себе! Да ладно!» — *Ты не поверишь! Удивительно! Невероятно!*

— «таким образом» — *это означает, что...*

— «прикол» — *очень хорошо придумано*;

— «не вопрос, без проблем» — *меня не затруднит*;

— «короче» — *в двух словах, если кратко, то...*

— «на фиг!» — *не нужно, нет необходимости в этом, обойдемся без этого*;

— «на фиг?» — *зачем? почему?*

— «типа того» — *очень похоже, согласен*;

— «в принципе» — *согласен, за исключением...; считаю верным, но...*

Есть интересные исследования психологов<sup>43</sup>, утверждающих, что по употреблению человеком тех или иных слов-паразитов можно определить его характер. Так, неуверенные в себе люди, безответственные и неискренние часто используют слова «просто» и «в общем», «так сказать»; интроверты, желая обратить на себя внимание, говорят слово «кстати»; «короче» — любимое словечко энергичных, торопливых, несдержанных и говорливых людей; «вообще-то» часто используют люди с конфликтным характером, желающие всегда доказать свою правоту, и т.п. Понаблюдайте друг за другом и, возможно, вас ждут открытия.

В-четвертых, канцеляризм — отдельные слова и устойчивые словосочетания, которые характерны для официально-делового стиля («озвучить свою позицию», «я вас услышал», «оказать содействие», «мы заинтересованы» и т.п.).

Писатель и переводчик Корней Чуковский в книге о языке «Живой как жизнь» крайне отрицательно отзывался об использовании, как он писал, этих «пустых заумных слов ради заумных слов». Следует помнить, что немотивированное употребление канцеляризм в других функциональных стилях (разговорном, публицистическом, художественном) делает речь бедной, сухой и невыразительной, а во время публичного выступления или межличностного взаимодействия приводит к отстраненности участников, эмоциональной холодности.

---

<sup>42</sup> Слова-паразиты // URL: <https://wordsonline.ru/lexis/parasite-words.html>.

<sup>43</sup> Что такое слова-паразиты // URL: <https://advance-club.ru/knowledge/articles/slova-paraziti>.

Канцеляризм, как правило, используются для того, чтобы придать тексту мнимую весомость, авторитетность, а иногда — в целях манипуляции, чтобы завуалировать неприятную, неудобную информацию, прибегая к заумным бюрократизированным штампам («В ходе проверки было выявлено, что среди кадрового состава имеет место недостаточный уровень квалификационных знаний, наличествует отсутствие опыта взаимодействия с клиентами» = *Проверка показала, что сотрудники ничего не знают и не умеют общаться с клиентами*)<sup>44</sup>.

В-пятых, ненормативная лексика, обценная (от лат. *obscenus*) лексика со значениями непристойности, распутности, безнравственности.

К сожалению, волна сквернословия захватила наше общество. Наблюдается снижение культуры речи, ее вульгаризация. Но несмотря на распространенность нецензурных выражений во всех слоях русского общества на всех этапах его истории, в России традиционно существовало табу на использование обценной лексики в печатном и непечатном виде (отсюда и идет название «нецензурная брань»).

Для интеллигентного образованного человека является недопустимым использование подобных слов и выражений, это умаляет его авторитет, честь и достоинство.

Кроме того, в п. 6 ст. 1 Федерального закона № 53-ФЗ «О государственном языке Российской Федерации»<sup>45</sup> четко сказано: «При использовании русского языка как государственного языка Российской Федерации не допускается употребление слов и выражений, не соответствующих нормам современного русского литературного языка (в том числе нецензурной брани)».

Языковая культура многими лингвистами осмысливается сейчас в экологическом аспекте — как часть здоровой окружающей «речевой среды существования», обеспечивающей благополучие человека.

Сорок лет назад Дмитрий Сергеевич Лихачев впервые использовал<sup>46</sup> понятие «экология» в необычном контексте: *экология культуры, нравственная экология*. Он писал: «...Экологию нельзя ограничивать только задачами сохранения природной биологической среды. Для жизни человека не менее важна среда, созданная культурой его предков и им самим. Сохранение культурной среды — задача не менее существенная, чем сохранение окружающей природы».

<sup>44</sup> Канцеляризм в тексте: ловушки для неопытных копирайтеров // URL: <https://petr-panda.ru/kancelyarizmy-v-tekste/>.

<sup>45</sup> СПС «КонсультантПлюс».

<sup>46</sup> Лихачев Д. С. Экология культуры // Памятники Отечества : альманах Всероссийского общества охраны памятников истории и культуры. 1980. № 2. С. 10–16. URL: [http://svitk.ru/004\\_book\\_book/16b/3564\\_lihahev-ekologiya\\_kulturi.php](http://svitk.ru/004_book_book/16b/3564_lihahev-ekologiya_kulturi.php).

Неотъемлемой составляющей экологии культуры является экология языка. Именно язык формирует мышление и культуру человека, духовную жизнь общества, определяет взаимоотношения между людьми, является инструментом управления и воспитания, поэтому проблема сохранения благоприятной экологической обстановки в языке актуальна в наше время как никогда<sup>47</sup>.

Родоначальником понятия «экология языка» и целого направления в лингвистической теории и практике — лингвоэкологии, эколлингвистике — считают американца Эйнара Хаугена, занимавшегося изучением факторов, негативно влияющих на развитие и использование языка, и нахождением способов обогащения языка и совершенствования практики речевого общения<sup>48</sup>.

Безусловно, экология языка должна лежать в основе языковой политики государства, особенно в «лингвоответственных» сферах образования, юриспруденции, делопроизводства, СМИ и др., с целью поддержания уровня использования русского литературного языка как государственного.

Таким образом, завершая разговор о чистоте речи, хочется сделать однозначный вывод: это коммуникативное качество речи является ярким показателем не только речевой, но и общей культуры человека, его вкуса, чувства языка и чувства меры.

Правильность речи — это тоже проявление ее чистоты с точки зрения соблюдения норм литературного языка. Языковая норма — это правила использования речевых средств в определенный период развития литературного языка, т.е. правила произношения, словоупотребления, использования традиционно сложившихся грамматических, стилистических языковых средств, принятых в общественной языковой практике.

Языковая норма складывается под влиянием исторических традиций, с учетом мнений ведущих лингвистов, филологов, признанных писателей; она является результатом отбора наиболее пригодных для общения средств из числа сосуществующих и отражает реальные тенденции развития языка. Нормы кодифицируются в словарях и справочниках.

Соблюдение норм литературного языка в устной и письменной речи является показателем культуры человека.

Какие же это нормы?

**1. Орфоэпические (произносительные) нормы** устной литературной речи. Орфоэпия (от греч. *orthos* — «правильно», *epos* — «речь») включает

---

<sup>47</sup> *Абрамова Н. А.* Конституция Российской Федерации о роли русского языка в формировании единого социокультурного пространства // Новеллы Конституции Российской Федерации и задачи юридической науки : материалы конференций в рамках X Московской юридической недели : в 5 ч. М., 2021. С. 165–169.

<sup>48</sup> *Бергельсон М. Б.* Языковые аспекты виртуальной коммуникации // Вестник МГУ. Серия 19, Лингвистика и межкультурная коммуникация. 2016. № 1. С. 55–67.

в себя правила произношения безударных гласных, звонких и глухих согласных, правила произношения отдельных грамматических форм, слов иноязычного происхождения.

Например, в современном русском языке только в слове «господи» произносится *г* фрикативное (*γ*). Произношение *шн* вместо орфографического *чн* в настоящее время требуется в женских отчествах на *-ична* (*Ильини(шн)а, Никити(шн)а*) и сохраняется в отдельных словах: *горчи(шн)ый, коне(шн)о, скворе(шн)ник, яи(шн)ица*.

В зависимости от темпа речи различаются стили произношения *полный* и *неполный*. При медленном темпе речи полный стиль характеризуется отчетливым произношением звуков, тщательностью артикуляции. В неполном стиле отмечается менее отчетливое произношение и сильное сокращение, или редукция, звуков. Различают также *высокий* (академический) стиль произношения, которому свойственна особая эмоциональность, и *разговорный*, используемый в общении. Полный стиль произношения можно наблюдать, слушая речь дикторов радио и телевидения, актеров. Высокий стиль отличает речь актеров, читающих стихотворный текст. Полный и высокий стиль произношения — неотъемлемое условие ораторского искусства.

**2. Акцентологические нормы** (правила постановки ударений в словах). Ударение в русском языке свободное и разноместное, т.е. оно не закреплено за каким-либо слогом (*сторонá — сторóнка — стóроны*). Большая часть слов русского языка имеет неподвижное ударение (*дéло, отдéлка, дéлаю, сдéлать*). Ударение имеет важное значение в русском языке и выполняет различные функции. От ударения зависит:

- семантика слова (*хло́пок — хлопóк; остротá — острóта*);
- грамматическая форма слова (*ру́ки — и.п., мн.ч.; руки́ — р.п., ед.ч.*);
- различие значения слова и его формы (*бéлок — р.п., мн.ч.; белóк — и.п., ед.ч.*).

Разноместность и подвижность ударения нередко приводит к речевым ошибкам. Например, нередко нарушается норма ударения в таких словах, как *звонít, обеспéчение, осуждённýй, возбужденó, срéдства, кварта́л, экспéрт*.

Всегда следует помнить, что правильная постановка ударения в словах, фразах формирует речевой портрет говорящего и впечатление о человеке.

**3. Словообразовательные нормы** (регулируют процесс образования новых слов в русском языке). Неудачно образованные неологизмы являются речевыми ошибками, например: *В прошлом году на ямочный ремонт было потрачено более двух миллионов рублей* (из контекста становится понятно, что ямочный ремонт — это ремонт ям. Не лучше ли так и написать?) или *Проблема баланса непростая: заограничит полицию —*

деятельность ее будет неэффективной (что такое *ограничить*, понятно: «стеснить определенными условиями, поставить в какие-нибудь рамки, границы». Но «заограничить»?).

**4. Лексические нормы** (правила употребления слов в речи в соответствии с их лексическим значением). Например, наречие *где-то* имеет одно значение «в каком-то месте», «неизвестно где» (*Где-то играет музыка*); в последнее время это слово стало ошибочно употребляться в значении «около, приблизительно» (*где-то в 80-х гг.; план выполнен где-то на 120 %*).

**5. Грамматические нормы** (правила использования морфологических форм разных частей речи и синтаксических конструкций). Например, наиболее часты грамматические ошибки, связанные с употреблением рода имен существительных: «железнодорожная рельса» (должно быть *железнодорожный рельс*), «большой мозоль» (*большая мозоль*), «лакированный туфель» (*лакированная туфля*).

Разговорно-просторечный оттенок имеет глагол «определиться» в предложении «Нам надо определиться», т.е. *Нам надо определить свое отношение к чему-либо*. Например, нельзя сказать «Правление должно определиться с датой проведения общего собрания», надо: *Правление должно определить дату проведения собрания*.

**6. Стилистические нормы** (правила употребления слов и выражений в том или ином стиле речи). Обращение к стилистически окрашенным словам должно быть мотивировано. В зависимости от содержания речи, ее стиля, от той обстановки, в которой рождается слово, и даже от того, как относятся друг к другу говорящие (с симпатией или неприязнью), они употребляют различные слова. Например, синонимы: *обличье* — *облик*, *нехватка* — *дефицит*, *потеха* — *развлечение*, *глазник* — *окулист*, *растранижить* — *расточить* отличаются друг от друга не по смыслу, а стилистической окраской. Первые слова каждой пары употребляются в разговорно-обиходной, а вторые — в научной, публицистической, официально-деловой речи.

Высокая лексика необходима в том случае, когда говорят о чем-то важном, значительном. В отличие от книжной лексики, точно называющей абстрактные понятия, но несколько суховатой (например: *катаклизм*, *регресс*, *прерогатива*, *конфиденциальный* и др.), лексика высокая окрашена приподнятостью, возвышенностью, иногда торжественностью и поэтичностью. Например: *избранник*, *свершение*, *незабвенный*, *державный*, *дерзновенный* и др.

Есть и другие виды норм: **орфографические** (нормы, регулирующие правильное написание слов) и **пунктуационные** (нормы, регулирующие правильную постановку знаков препинания).

Необходимо еще раз подчеркнуть, что литературная норма является опорой, остовом русского литературного языка. В ортологических сло-

варях, т.е. словарях, рекомендующих нормы правильной речи, приводятся нормативные и стилистические оценки языковых явлений с точки зрения их соответствия нормам литературного языка. Среди современных ортологических словарей существуют орфографические, орфоэпические, грамматические словари, словари лексических трудностей русского языка, словари паронимов, синонимов, антонимов и фразеологические словари русского языка. Обращение к этим словарям помогает преодолеть затруднения, возникающие в практике общения, и повысить культуру речи.

### § 3. Богатство и разнообразие речи

«Русский язык! Тысячелетия создавал народ это гибкое, пышное, неисчерпаемо богатое, умное, поэтическое... орудие своей социальной жизни, своей мысли, своих чувств, своих надежд, своего гнева, своего великого будущего... Дивной вязью плел народ невидимую сеть русского языка: яркого, как радуга вслед весеннему дождю, меткого, как стрелы, задушевного, как песня над колыбелью, певучего... Дремучий мир, на который он накинул волшебную сеть слова, покорился ему, как обузданный конь», — писал Алексей Николаевич Толстой<sup>49</sup>.

Да, действительно, русский язык — один из самых богатых языков мира. Литературный язык насчитывает более 150 тыс. слов, зафиксированных в Большом академическом словаре, а если учитывать все исторические и диалектные формы, то количество слов может достигать 500 тыс.

Но зависит ли от этого впечатляющего словарного богатства языка богатство речи конкретного человека? Нет, не зависит.

Словарный запас человека — это показатель его образованности, культурного и интеллектуального развития. Чем разнообразнее речь человека, тем более глубокие мысли и тонкие оттенки чувств он способен передавать.

Важно при этом различать *активный* и *пассивный* словарный запас. В активном запасе находятся речевые средства, которые человек часто и свободно использует как в устной, так и в письменной речи, а пассивный словарь — это тот объем слов, который узнается и понимается, но редко или вовсе не употребляется человеком.

Исследования ученых-лингвистов показали, что диапазон активного словарного запаса разных людей с нормальным уровнем речевого развития очень велик — от 6 тыс. до 25 тыс. слов, что обеспечивает человеку

<sup>49</sup> Русский и советский писатель, автор романов «Петр I», «Аэлита», «Гиперболоид инженера Гарина», трилогии «Хожение по мукам».

возможность свободного общения на родном языке<sup>50</sup>, а пассивного — колеблется от 40 тыс. до 80 тыс. слов, но мы видим, что это малая часть лексического богатства русского языка.

Бедность словарного запаса легко определима по тому, как часто человек повторяет одно и то же слово в рамках небольшого контекста, употребляет рядом или близко однокоренные слова, использует однотипные и слабо распространенные синтаксические конструкции.

Богатый словарный запас необходим юристу для комфортного и эффективного общения в различных профессиональных ситуациях. Поэтому целенаправленная и планомерная работа по расширению и обогащению лексикона — это задача каждого.

#### Как обогатить свой словарный запас?

- Больше читайте и пересказывайте.
- Разгадывайте кроссворды.
- Узнавайте значения незнакомых слов.
- Расширяйте круг общения.
- Избавляйтесь от слов-сорняков.
- Больше говорите, формулируя свои мысли.
- Заучивайте афоризмы, стихи, цитаты.
- Подбирайте к словам синонимы, антонимы и однокоренные слова.
- Составляйте предложения, где каждое слово начинается со следующей буквы алфавита.

Можете воспользоваться готовой экспресс-программой по увеличению словарного запаса Ольги Шмидт<sup>51</sup>.

Богатство языка — это разнообразие всех уровней языка: лексического, словообразовательного, морфологического, синтаксического, стилового, интонационного. И задача каждого образованного человека — опираясь на разноуровневую сокровищницу русского языка, сделать свою речь богатой, яркой, выразительной.

Неиссякаемым потенциалом обладает лексика русского языка.

Использование **синонимов** в речи позволяет избежать однообразия и повторов, придать высказыванию тот или иной смысловый и эмоциональный оттенок, тем самым наиболее точно выразив мысль. Синонимы бывают лексические (*юридический* — *правовой*, *постоянный* — *бессрочный*), стилистические (*наказание* — *возмездие*, *стечение обстоятельств* — *ирония судьбы*, *злой рок*) и синтаксические (*начать*

<sup>50</sup> URL: <https://shop-modern.ru/articles/kakoy-slovarnyy-zapas-u-srednestatisticheskogo-cheloveka-v-rossii.html>.

<sup>51</sup> URL: <https://iklife.ru/samorazvitie/kak-velichit-slovarnyj-zapas>.

работу — приступить к работе, из-за плохого самочувствия — вследствие, по причине плохого самочувствия).

Прекрасным помощником в работе может стать «Словарь синонимов русского языка» З. Е. Александровой<sup>52</sup>, который содержит около 11 тыс. синонимических рядов, или активно используемый сейчас Словарь синонимов русского языка — онлайн-подбор<sup>53</sup>.

Употребление **антонимов** придает речи эмоциональность, контрастность, афористичность, а это всё способствует запоминаемости; кроме того, антонимия позволяет структурировать мысли и текст.

Антонимы лежат в основе таких изобразительно-выразительных средств, как антитеза (*Чем ночь темней, тем ярче звезды; Тише едешь — дальше будешь*) и оксюморон: *Крупные мелочи; Но красоты их безобразной я скоро таинство постиг* (М. Ю. Лермонтов). На антонимах строятся каламбуры: *Самый отдаленный пункт земного шара к чему-нибудь да близок, а самый близкий от чего-нибудь да отдален*.

Словарь антонимов русского языка — онлайн-подбор содержит более 66 тыс. антонимических пар<sup>54</sup>.

Свидетельством лексического богатства русского языка является многообразие **паронимов** — однокоренных слов, близких по звучанию, но различающихся оттенками лексического значения. Часто они употребляются для повышения убедительности, эффектности и эффективности речи за счет столкновения слов с семантическими оттенками (*Виноватых много, а виновных нет*), иногда используются с целью создания словесной игры — такой изобразительно-выразительный прием называется «паронимазия»: *Одно дело — слушать, а другое — слышать* (М. И. Цветаева).

Незнание оттенков лексического значения паронимов ведет к достаточно частотной речевой ошибке, о которой мы говорили ранее, — смешению паронимов, и чтобы ее не допустить, надо почаще обращаться к словарю паронимов, содержащему около тысячи паронимических пар<sup>55</sup>.

Трудно переоценить лексические возможности **фразеологизмов**, благодаря которым речь приобретает красочность, своеобразие, эмоциональность, контекстность. Как писал К. Д. Ушинский, фразеологизм — это взгляд «на предметы зорким глазом народа», выразившийся в метком слове.

Фразеологизмы (а их в русском языке около 14,5 тыс.<sup>56</sup>) позволяют сказать о многом в очень лаконичной, тактичной и образной форме

<sup>52</sup> URL: [https://www.lesjeunesrussisants.fr/dictionnaires/documents/DICTIONNAIRE\\_RUSSE\\_DES\\_SYNONYMES-ALEXANDROVA.pdf](https://www.lesjeunesrussisants.fr/dictionnaires/documents/DICTIONNAIRE_RUSSE_DES_SYNONYMES-ALEXANDROVA.pdf).

<sup>53</sup> URL: <https://sinonim.org/>.

<sup>54</sup> URL: <https://sinonim.org/a>.

<sup>55</sup> URL: <https://ru-paronym.ru/>.

<sup>56</sup> URL: <https://rus-phraseology-dict.slovaronline.com/>.

(яблоко раздора, двуликий Янус, приказал долго жить и т.п.) и различаются стилистической окраской (куры не клюют — рог изобилия), происхождением (чесать языком, внести свою лепту, ахиллесова пята, держать порох сухим, ловить рыбу в мутной воде).

Источники фразеологизмов русского языка крайне разнообразны: это и профессиональная речь (снять стружку, играть первую скрипку), и жаргон (карта бита, идти ва-банк), и разговорная речь, диалектизмы (из кулька в рогожку, на воде вилами написано), и богослужebные книги (глас вопиющего в пустыне, святая святых), и античная мифология (прометеев огонь, танталовы муки), и произведения писателей и поэтов: злые языки страшнее пистолета; счастливые часов не наблюдают (А. С. Грибоедов); и жить торопится, и чувствовать спешит; глаголом жечь сердца людей (А. С. Пушкин). Такие устойчивые выражения из художественной литературы и публицистики обычно называют **крылатыми выражениями**.

В Словаре крылатых слов и выражений содержится более 3 600 слов<sup>57</sup>. Использование их придает речи особую выразительность. За счет скрытого в этих выражениях глубокого смысла мы можем кратко донести свою мысль до собеседника, не прибегая к долгим и пространным рассуждениям.

Среди множества фразеологизмов очень развита синонимия, антонимия, омонимия. Одну и ту же мысль можно выразить разными способами.

Фразеологическая синонимия: одним миром мазаны, два сапога пара, одного поля ягоды, на один покрой, рыбак рыбака видит издалека — «похожи»; пруд пруди, тьма тьмущая, несть числа, как звезд на небе, сорок бочек арестантов, видимо-невидимо — «много» и т.п.

Фразеологическая антонимия: семи пядей во лбу — пороха не выдумает, душа в душу — как кошка с собакой, выйти из себя — взять себя в руки, быть на плаву — идти ко дну, в мгновение ока — в час по чайной ложке и т.п.

Фразеологическая омонимия: свести с ума — «очень понравиться» или «довести до сумасшествия»; собираться с силами — «отдохнуть» или «превозмогать страх»; поставить на ноги — «вылечить» или «выучить»; вертеться на языке — «очень хочется сказать» или «никак не вспоминается».

Фразеологические богатства русского языка — это неисчерпаемый источник речевой экспрессии, поэтому и возможности их применения не ограничиваются только уместным воспроизведением. Фразеологизмы могут становиться источником новых художественных образов, шуток, неожиданных каламбуров. В результате фразеологического новаторства возникают оригинальные словесные образы, в основе которых лежат обыгранные устойчивые выражения. Творческая обработка фра-

<sup>57</sup> URL: <https://rus-wingwords-dict.slovaronline.com/>.

зеологизмов придает им новую экспрессивную окраску, усиливая их выразительность.

Слова И. С. Тургенева «это клад, это достояние, переданное нам нашими предшественниками» в полной мере можно отнести к **пословицам и поговоркам** русского языка — мудрости предыдущих поколений, сконцентрированной в очень емкой и ритмичной форме.

«Пословицы — это свод народной опытной премудрости и суемудрия, — писал Владимир Иванович Даль. — Это стоны и вздохи, плач и рыдания, радость и веселие, горе и утешение в лицах; это цвет народного ума, самобытной стати; это житейская народная правда, своего рода судебник, никем не судимый»<sup>58</sup>.

Нет таких явлений и предметов, областей человеческой жизни, которых бы не касались пословицы и поговорки, представляющие собой этические, нравственные, религиозные, магические, художественные и логические проявления национальной культуры и народного сознания. Поэтому сборники пословиц и поговорок являются не только бесценным источником познания истории своего народа, его мировоззрения, но и средством совершенствования своей речи, помогающим сделать ее краткой, содержательной, выразительной и всем понятной.

Наиболее известным является сборник «Пословицы русского народа», собранный великим этнографом и лексикографом В. И. Далем<sup>59</sup>, в нем содержится более 30 тыс. пословиц, поговорок и прибауток, разгруппированных тематически и раскрывающих отношение русского человека к действительности. Эти рубрики объединяют противоположные явления жизни, понятия и суждения: богатство — убожество, хорошо — худо, радость — горе, причина — следствие, строгость — кротость, жизнь — смерть, муж — жена, ум — глупость, работа — праздность и т.п.

Знание и употребление большого количества разноаспектных, неизбежных пословиц и поговорок в речи делает ее яркой, выразительной, глубокой и запоминающейся.

Известные русские полководцы А. В. Суворов, М. И. Кутузов, любимые и уважаемые солдатами, собирали пословицы и широко использовали их в приказах, памятках, наставлениях для солдат. Пример поучения солдатам А. В. Суворова демонстрирует нам, как можно просто и ясно объяснить военные премудрости: «Благодарю, ребята! С нами Бог! Ура, ребята, ура! Пуля дура — штык молодец! Береги пулю в дуле на два, на три дня, на целую кампанию! Стреляй редко, да метко! А штыком коли крепко!»

<sup>58</sup> *Серебряная И. Б.* Топонимическое пространство пословиц и поговорок (В. И. Даль. «Пословицы русского народа») // URL: [https://literary.ru/literary.ru/readme.php?subaction=showfull&id=1207223421&archive=1207225877&start\\_from=&ucat=&](https://literary.ru/literary.ru/readme.php?subaction=showfull&id=1207223421&archive=1207225877&start_from=&ucat=&)

<sup>59</sup> URL: <https://rodnovery.ru/images/knigi/dal-poslovitsy-russkogo-naroda-1.pdf>.

Использование пословиц уместно в любой речевой ситуации и является хорошим средством диалогизации своего выступления, а также привлечения и удержания внимания аудитории.

Продолжая разговор о богатстве и разнообразии, необходимо отметить и возможности русского словообразования. Благодаря большому количеству словообразовательных морфем (приставок, суффиксов) в языке появляются новые слова и новые значения уже имеющихся.

Огромную роль в передаче смысла и эмоционального отношения могут сыграть:

— суффиксы субъективной оценки: уменьшительные (*расписочка, глазик*), увеличительные (*глазище, громадина*), ласкательные (*солнышко, головушка, тропиночка, солдатик*), пренебрежительные (*ворюга, старикашка*), уменьшительно-ласкательные (*страничка, бабулечка*), уменьшительно-пренебрежительные (*людишки, избенка*). Как по-разному звучат и понимаются слова: *девушка* — *девчонка* — *девчушка* — *девчоночка* — *девица* — *деваха* — *дева* — *девка* — *девчурка*, — и всё это из-за суффиксов субъективной оценки;

— оценочные приставки: *пре-, сверх-, ультра-, архи-, все-, раз-* и др.: *архисложный, ультрамодный, прескверный* и т.п.;

— повтор основ с добавлением приставки во второй части: *хитрый-прехитрый, веселый-развеселый*.

По словообразовательным моделям, имеющимся в языке, могут образовываться авторские новые слова, выполняющие выразительные функции в определенном контексте, — **окказионализмы**. Так, у Владимира Маяковского встречаем: *краснофлагий, сердцелюдый, строконерстый, стонерстый, крикогубый, кудроголовый, шюлиться, молниться, выщепиниться, взбуриться* (от «буря»), *озакатить, обезночь, двухметровостая* и др. На использовании окказионализмов построил свое стихотворение Евгений Евтушенко:

*Детство — это село Краснощеково,  
Несмышленово, Всёизлазово,  
Скок-Поскоково, чуть Жестокого,  
Но Беззлобно, но Чистоглазово.*

*Юность — это село Надеждино,  
Нараспашкино, Обольщаньино,  
Ну а если немножко Невеждино,  
Всё равно оно Обещаньино.*

*Зрелость — это село Разделово:  
Либо Схваткино, либо Пряткино,*

*Либо Трусово, либо Смелово,  
Либо Кривдино, либо Правдино.*

*Старость — это село Усталово,  
Понимаево, Неупрёково,  
Забывалово, Зарасталово  
И — не дай нам Бог — Одиноково...*

**Синтаксическое богатство русского языка** проявляется в использовании крайне разнообразных языковых средств: словосочетаний, простых и сложных предложений, параллельных синтаксических конструкций, позволяющих в зависимости от стиля функционального и индивидуального, обстановки речевого общения, ее участников, целей по-разному выразить свою мысль: *Необходимо защищать русский язык. Русский язык нуждается в защите. Без защиты русского языка мы можем утратить самобытность. Защита — это то, что сегодня необходимо русскому языку. Защищая русский язык, мы проявляем любовь к Родине. Настало время защитить русский язык от нежелательных элементов. Защита русского языка — дело каждого. Кто должен защищать русский язык? Конечно, мы — россияне! Что будет с русским языком, если его не защитить сегодня?* и т.п.

Для русского языка характерна синонимия односоставных и двусоставных предложений, при этом следует заметить, что синтаксические синонимы стилистически не равнозначны и могут использоваться в зависимости от ситуации письменного или устного общения.

Определенно-личные предложения по сравнению с двусоставными придают речи лаконичность, динамизм, экспрессию: *Говори, да не заговаривайся; Всюду родимую Русь узнаю* (Н. А. Некрасов).

Большие возможности для эмоционального и афористичного выражения мысли предоставляют инфинитивные предложения: *Чему быть, того не миновать! От судьбы не уйти! Кого любить, кому же верить?* (М. Ю. Лермонтов).

Номинативные (назывные) предложения — сильное средство художественных описаний, позволяют сразу погрузить слушателя в изображаемую штрихами обстановку: *Вечер. Взморье. Вздохи ветра. Величавый возглас волн* (К. Бальмонт); *Переправа, переправа... Берег левый, берег правый, снег шершавый, кромка льда... Кому память, кому слава, кому темная вода* (А. Твардовский).

Эллиптические (неполные) простые предложения позволяют крайне эмоционально и динамично передавать содержание: *Мирные договоренности — в жизнь; Мы села — в пепел. Грады — в прах. В мечи — серпы и плуги* (В. А. Жуковский); *Одна минута решает исход баталии; один час — успех кампании; один день — судьбу империи* (А. В. Суворов).

В зависимости от порядка расположения слов в предложении возникают различные смысловые оттенки. Например: *Я встретил брата*

*товарища и Я встретил товарища брата.* Предложения состоят из одних и тех же слов, но имеют разное значение: в первом случае — «я встретил родственника моего товарища», а во втором — «друга моего брата».

**Порядок слов** в предложении зависит от того, что хочет сказать говорящий. Как правило, то, на что он хочет обратить внимание, ставится в конец предложения: *Мы выполнили задание — Задание выполнили мы — Задание мы выполнили.*

На принципе обратного порядка слов в предложении построено изобразительно-выразительное средство **инверсия**:

*Скрипят полозья. Светел мертвый снег.  
Волшебнo лес торжественный заснежен.  
Лебяжьим пухом свод небес омрежен.  
Быстрой оленя туч подлунных бег. (Вяч. Иванов)*

**Интонационное богатство речи**, т.е. изменения голосового тона, темпа, силы, тембральной окраски в зависимости от передаваемых эмоций, тесно связано с синтаксисом, так как интонация делит речевой поток на смысловые отрезки, противопоставляет предложения по цели высказывания (повествовательные, вопросительные и восклицательные) и детализирует внутри предложений смысловые отношения.

Мы уже говорили в четвертом параграфе второй главы об интонационных возможностях воздействия на слушающих и отметили, что к наиболее значимым интонационным средствам относятся паузы и логические ударения, позволяющие выделить, подчеркнуть, наполнить добавочным смыслом какие-либо фрагменты текста.

Без соответствующей интонации невозможно создать некоторые речевые жанры, например приказ, извинение, возражение, отказ, утешение, объяснение в любви и т.п.

Таким образом, интонация помогает наиболее точно и разнообразно выразить наши чувства, мысли и волю, а русский язык с его свободным порядком слов и исполнительское мастерство автора речи дают возможность ничем не ограничивать ее интонационное богатство<sup>60</sup>.

#### § 4. Выразительность речи

Как вы думаете, какая речь больше заинтересует слушателей: вялая, однообразная или насыщенная яркими образами, словесными картинками? Конечно же, вторая. Действительно, яркая, образная, выразительная речь

---

<sup>60</sup> *Шаврина О. Г.* Культура речи : учебно-методическое пособие. Курган, 2008. URL: <https://lektsii.org/11-94788.html>.

интригует, заставляет слушать и верить, воздействует не только на разум, но и на чувства, воображение слушателей.

**Выразительность речи** — это ее экспрессивность, т.е. субъективная и эмоциональная оценка явлений окружающей действительности. Она создается при помощи отбора фактов языка, изобразительно-выразительных средств (метафоры, гиперболы, антитезы и т.д.). Целям выразительности способно служить всё, чем располагает язык и речь, поскольку любая языковая единица может стать выразительной в зависимости от ее окружения и места.

Чаще всего выделяют выразительность фонетическую, лексическую, синтаксическую и интонационную.

К **фонетическим средствам выразительности** относятся: **аллитерация** — повторение согласных звуков с целью придания звуковой выразительности, **ассонанс** — повторение гласных звуков в тексте.

Данные приемы порождают фонетический эффект создаваемого образа, это могут быть звуки природы, голоса персонажей, звуки предметов, шум леса или города и т.п. Это позволяет точнее, реалистичнее представить описываемую ситуацию, передать настроение. Звукопись, помогая творить образы и передавать эмоции, создает атмосферу и насыщает тексты дополнительными смыслами.

Ярким примером звукописи в поэзии может послужить творчество Константина Бальмонта. Он использовал мощь русского языка, экспериментировал, создавал неологизмы, обращался к фонетической стороне слов, придавал большое значение не только смыслу стихотворений, но и их музыкальности.

Что касается фонетики, то Бальмонт сам занимался исследованием русского языка. Вот что он пишет в своей работе «Русский язык»: «Из всех слов могучего и первородного русского языка, полногласного, кроткого и грозного, бросающего звуки взрывным водопадом, журчащего неуловимым ручейком, исполненного говоров дремучего леса, шуршащего степными ковылями, поющего ветром, что носится и мечется и уманивает сердце далеко за степь, пересветно сияющего серебряными разливами полноводных рек, втекающих в синее море, — из всех несосчитанных самоцветов этой неисчерпаемой сокровищницы, языка живого, сотворенного и, однако же, без усталости творящего, больше всего я люблю слово — воля»<sup>61</sup>.

*Я вольный ветер, я вечно вею,  
Волную волны, ласкаю ивы,  
В ветвях вздыхаю, вздохнув, немею,  
Лелею травы, лелею нивы.*

<sup>61</sup> Мэй Би Крейзи. Особенности поэтического языка Бальмонта // URL: <https://proza.ru/2012/06/01/1141>.

Повтор букв «л», «в», «н», «м» придает тексту и образу ветра легкость, воздушность, нежность, всепроникающую силу.

*Настигаю. Настигаю. Огибаю. Обгоню. Я колдую. Вихри чую. Грею  
сброю я коню.*

Конь мой спорый. Топи, боры, степи, горы пролетим. Жарко дышит. Мысли слышит. Конь — огонь и побратим.

Враг мой равен. Полноправен. Чей скорее вскипит бокал? Настигаю. Настигаю. Огибаю. Обогнал.

Чередование гласных «о», «а» — это вечное соревнование, энергия удара, радость победы.

Но особую роль в выразительности речи, конечно же, играет Слово. Все мы помним строки Вадима Шефнера: «Словом можно убить, словом можно спасти, словом можно полки за собой повести. Словом можно продать, и предать, и купить, слово можно в разящий свинец перелить».

Трудно переоценить силу слова в жизни людей, а тем более юристов. Слово — это оружие, слово — это инструмент профессиональной деятельности, слово — это рычаг влияния, слово — это ключ, открывающий сердца...

Поэтому юрист должен обладать выразительной речью и понимать все тонкости и возможности использования слов.

Так, например, слова в переносном значении, характеризующие человека и его действия, могут передавать восторг, любовь, уважение, презрение, гнев, пренебрежение и т.п.: *роза, сокол, лев, ангел, пчелка, змея, дубина, козел* и др.

Достаточно образны сложные слова-характеристики: *белоручка, губошлеп, буквоед, крючоктворец, лоботряс, трудоголик, стихоплет* и др.

В предыдущем параграфе мы говорили о выразительных возможностях суффиксов субъективной оценки, которые также помогают сделать речь яркой и запоминающейся: *прокуроришка, бумаженция, судилище* и т.п.

Использование разностилевой лексики с четкими коммуникативными задачами часто является действенным приемом красочности речи: *благоденствие, благочестие, воздвигнуть, держава, коленопреклонение* и т.п. — возвышенная художественная лексика; *втемьяшится, белиберда, мобила* и т.д. — сниженная, разговорная лексика.

Самым большим потенциалом образности и эмоциональности, бесспорно, обладают изобразительно-выразительные средства языка: **тропы (лексические средства)** и **фигуры (синтаксические)**, а также фразеологизмы, крылатые выражения, пословицы и поговорки, о которых также говорилось ранее.

К наиболее известным тропам — оборотам, основанным на употреблении слов в переносном значении, — можно отнести следующие.

**Эпитеты** — художественные определения, позволяющие создать индивидуальный образ: *гнусные домыслы, прижимистый хозяин, ветреный юноша*.

Давайте попробуем подобрать 10 эпитетов к слову «борьба». Сложно? А если мы обратимся к Словарю эпитетов русского языка<sup>62</sup>, содержащему 600 статей, объединяющих около 50 тыс. эпитетов, то многое станет возможно:

— о силе, характере проявления, широте размаха, продолжительности: *активная, беззаветная, безумная, бескомпромиссная, бескровная, беспощадная, бешеная, благородная, вековая, вековечная, всенародная, героическая, геройская, гибкая, длительная, долгая, жаркая, жестокая, закулисная, изошренная, изуверская, интенсивная, кровавая, кровопролитная, лихорадочная, лютая (разг.), мелочная, мирная, мужественная, мучительная, напряженная, насильственная, настойчивая, неистовая, нелегкая, непрестанная, непримиримая, неравная, обостренная, общенародная, ожесточенная, опасная, острая, отважная (устар.), отчаянная, подспудная, постоянная, принципиальная, решительная, самоотверженная, святая, священная, словесная, смертельная, справедливая, страшная, суровая, тайная, титаническая, тяжелая, тяжкая, упорная, фанатическая, честная, широкая, энергичная, яростная;*

— о характере исхода, о результате борьбы: *безнадежная, безрезультатная, бесплодная, бесполезная, бесцельная, гибельная, напрасная, победная, победоносная, пустая, роковая, смертельная, трагическая, тщетная, убийственная, удачная, успешная; железная, исполинская, эпическая; административная, антифашистская, военная, идейная, идеологическая, избирательная, классовая, народно-освободительная, парламентская, партизанская, подпольная, политическая, профсоюзная, революционная, сознательная, социальная, стачечная, стихийная, теоретическая, фракционная, хозяйственная, экономическая и т.п.*

**Синекдоха** — троп, основанный на переносе значения с общего на частное, с части на целое: *Иль русский от побед отвык?*

*Слух обо мне пройдет по всей Руси великой,  
И назовет меня всяк сущий в ней язык,  
И гордый внук славян, и финн, и ныне дикой  
Тунгус, и друг степей калмык. (А. С. Пушкин)*

**Метонимия** — троп, основанный на переносе наименования по смежности пространственной, временной или причинно-следственной. Наименование может быть перенесено<sup>63</sup>: 1) с вместилища на его содер-

<sup>62</sup> URL: <https://gufo.me/dict/epithets>.

<sup>63</sup> Юридическая риторика : учебник / Л. А. Брусенская, Э. Г. Куликова, И. В. Беяева. М. : Норма, Инфра-М, 2014. С. 135.

жимое: *аудитория, класс*; 2) с материала на изделия из этого материала: *вся в золоте*; 3) с места, населенного пункта на жителей или связанное с ним историческое событие: *Москва встала на защиту; память о Сталинграде будет вечной*; 4) с действия на его результат, место, время: *обвинение в значении «прокурор»*; 5) с социального события на его участников: *форум обсудил актуальные вопросы*; 6) с имени автора на его произведение: *Бранил Гомера, Феокрита; зато читал Адама Смита; Иль нам с Европой спорить ново? (А. С. Пушкин); защита (адвокат) заявила ходатайство.*

Благодаря метонимии речь становится лаконичной.

**Метафора** — перенос свойств одного объекта на другой по принципу их сходства по форме, цвету, размеру и т.п.:

*Язык, великолепный наш язык,  
Речное и степное в нем раздолье.  
В нем клетоты орла и волчий рык,  
Напев, и звон, и ладан богомолья.*

*В нем воркованье голубя весной,  
Взлет жаворонка к солнцу выше, выше.  
Березовая роща, свет сквозной.  
Небесный дождь, просыпанный по крыше.*

*Журчание подземного ключа.  
Весенний луч, играющий на дверце.  
В нем Та, что приняла не взмах меча,  
А семь мечей в провидящее сердце. (К. Д. Бальмонт)*

Метафора — один из самых значимых тропов, имеющий богатые проявления и разнообразные формы воплощения во многих сферах жизни человека (политической, юридической, поэтической, бытовой и др.). Метафора может быть развернута на протяжении большого фрагмента текста. Например, в речи известного адвоката С. А. Андреевского по делу Андреева, обвиняемого в убийстве своей жены, мы видим сопоставление состояния героя и землетрясения: «В жизни Андреева произошло нечто вроде землетрясения, совсем как в Помпее или на Мартинике. Чудесный климат, все блага природы, ясное небо. Вдруг показывается слабый свет, дымок. Затем черные клубы дыма, гарь, копоть. Всё гуще. Вот уже и солнца не видать. Полетели камни. Разливается огненная лава. Гибель грозит отовсюду. Почва колеблется. Безвыходный ужас. Наконец, неожиданный подземный удар, треск — и всё погребло».

Сила воздействия метафоры зависит от ее авторской оригинальности, эмоциональной ассоциативности. Но на начальном этапе обогаще-

ния словарного запаса может помочь в работе над текстом публичного выступления «Словарь словообразовательных метафор русского языка» (автор Сергей Борисович Козинец)<sup>64</sup>.

**Олицетворение** — наделение неодушевленного предмета свойствами и качествами живого. Интересно, но в Древней Греции достаточно часто происходили суды над неодушевленными предметами: камнем, куском дерева, мечом, — ставшими причиной смерти человека. Эти предметы подвергались осуждению и торжественно «изгонялись» за пределы города<sup>65</sup>.

В основе олицетворения лежит психологический параллелизм, состоящий в сопоставлении жизни окружающего мира с жизнью человека. В основе мифологии, фольклора — олицетворение как мироощущение и мировосприятие: животные (*лиса, волк, медведь*), растения (*яблонька, клен, береза, одолен-трава*), предметы повседневного быта (*печь, избушка на курьих ножках, скатерть-самобранка, зеркало*), явления и силы природы (*вода живая и мертвая, река с кисельными берегами, ветер*):

*Я спросил у свободного ветра,  
Что мне сделать, чтоб быть молодым.  
Мне ответил играющий ветер:  
«Будь воздушным, как ветер, как дым!»*

*Я спросил у могучего моря,  
В чем великий завет бытия.  
Мне ответило звучное море:  
«Будь всегда полнозвучным, как я!»*

*Я спросил у высокого солнца,  
Как мне вспыхнуть светлее зари.  
Ничего не ответило солнце,  
Но душа услышала: «Гори!» (К. Д. Бальмонт)*

Олицетворение как текстообразующий прием мы можем наблюдать в рассказе Антона Павловича Чехова:

«Она, как авторитетно утверждают мои родители и начальники, родилась раньше меня. Правы они или нет, но я знаю только, что я не помню ни одного дня в моей жизни, когда бы я не принадлежал ей и не чувствовал над собой ее власти. Она не покидает меня день и ночь; я тоже не выказываю поползновения удрать от нее, — связь, стало быть, креп-

<sup>64</sup> URL: [https://russkiiyazyk.ru/wp-content/uploads/2018/01/kozinec\\_s\\_b\\_slovar\\_slovo\\_obrazovatelnyh\\_metafor.pdf](https://russkiiyazyk.ru/wp-content/uploads/2018/01/kozinec_s_b_slovar_slovo_obrazovatelnyh_metafor.pdf).

<sup>65</sup> Юридическая риторика. С. 135.

кая, прочная... Но не завидуйте, юная читательница!.. Эта трогательная связь не приносит мне ничего, кроме несчастий. Во-первых, моя “она”, не отступая от меня день и ночь, не дает мне заниматься делом. Она мешает мне читать, писать, гулять, наслаждаться природой... Я пишу эти строки, а она толкает меня под локоть и ежесекундно, как древняя Клеопатра не менее древнего Антония, манит меня к ложу. Во-вторых, она разоряет меня, как французская кокотка. За ее привязанность я пожертвовал ей всем: карьерой, славой, комфортом... По ее милости я хожу раздет, живу в дешевом номере, питаюсь ерундой, пишу бледными чернилами. Всё, всё пожирает она, ненасытная! Я ненавижу ее, презираю... Давно бы пора развестись с ней, но не развелся я до сих пор не потому, что московские адвокаты берут за развод четыре тысячи... Детей у нас пока нет... Хотите знать ее имя? Извольте... Оно поэтично и напоминает Лилу, Лелю, Нелли...

Ее зовут — Лень».

**Перифраз** — описательное, оценочное обозначение объекта на основе выделения какого-то его качества, особенности, существенной в данном контексте: *однорукие бандиты* — игральные автоматы, *легкие планеты* — леса, *храм Мельпомены* — театр, *связать себя узами Гименея* — вступить в брак.

Перифраз похож на загадку, фрагмент кроссворда, поэтому вызывает большой интерес аудитории, заставляя ее расшифровывать образ, включая в творческую работу. Попробуйте: *рыцарь революции? отец народов? служитель Фемиды? игра гулливеров? отец космонавтики? вторая грамотность? белые балахоны?*

**Ирония** — троп, при котором слово или высказывание приобретает в контексте речи смысл, противоположный буквальному: «*Может быть, тебе дать еще ключ от квартиры, где деньги лежат?*» (И. Ильф и Е. Петров).

Ирония, в отличие от насмешки, характеризуется завуалированностью и корректностью: *Да у тебя ума палата! Радетьельница вы наша!*

Интересна речь «московского златоуста», известнейшего адвоката Федора Никифоровича Плевако, построенная на иронии: «Много бед, много испытаний пришлось претерпеть России за более чем тысячелетнюю историю. Печенег терзали ее, половцы, татары, поляки. Наполеон с армией из двенадцати языков обрушился на нее и взял Москву. Всё вытерпела, всё преодолела Россия, только крепла и росла от испытаний. Но теперь... Старушка украла старый чайник ценою в 30 копеек. Этого Россия уж, конечно, не выдержит, от этого она погибнет безвозвратно!»

Используя этот троп, надо помнить, что ирония не всегда уместна. В некоторых случаях она неприемлема с этической точки зрения: по отношению к скорбящему, страдающему человеку, незнакомцу, а в каких-то случаях — неполиткорректна, нельзя иронизировать над тем, что

для человека важно: его вероисповеданием, семьей, делом, которому он предан, национальностью, расой и т.п.

**Гипербола** — троп, основанный на чрезмерном преувеличении свойств, размеров, возможностей предмета или явления исходя из художественного замысла, а не с целью неправдоподобия: *Берет — как бомбу, берет — как ежа, как бритву обоюдоострую, берет, как гремучую в 20 жал змею двухметроворостую* (В. В. Маяковский).

Заметьте, когда мы стремимся кого-то в чем-то убедить, наша речь полна преувеличений и эмоционального искажения истины. Гипербола лежит в основе сказок, басен, публицистических текстов, сатирических и комедийных произведений, так как захватывающе эмоциональна и экспрессивна.

**Литота** — троп, основанный на преуменьшении свойств с целью создания образа или намеренного смягчения высказывания: *в двух шагах отсюда, сказать в двух словах, через пять минут готово; Тени вечера волоса тоньше за деревьями тянутся вдоль* (Б. Пастернак).

Интересно использование литоты в судебной речи Ф. Н. Плевако с целью усиления выразительности социального неравенства: «Раз разбитое хозяйство умирает — и батрак осужден на всю жизнь искать, как благоденствия, работы у сильных и лобзать руку, дающую ему грош за труд, доставляющий другому выгоды на сотни рублей, лобзать, как руку благодетеля, и плакать, и просить нового благодеяния, нового кабального труда за крохи хлеба и жалкие лохмотья».

**Сравнение** — сопоставление двух предметов, явлений, состояний. По своей сути сравнение похоже на метафору, но отличается структурно, в его состав входят сравнительные союзы *как, словно, будто, точно*:

*И легкокрылы, длинноноги,  
И невесомы, словно дух,  
Бесстрашные, как полубоги,  
И тонкие, как певчий слух.* (Т. Ю. Кибиров)

Иногда сравнение может быть выражено именем существительным в форме творительного падежа: *В груди её птицею пела радость* (М. Горький).

Благодаря сравнению можно вычленивть важную черту или свойство предмета, придать описанию детальность и многогранность, и в этом вам тоже может помочь словарь сравнений — «Устойчивые сравнения русского языка» Л. А. Лебедевой. В словнике этого словаря более 40 тыс. образных сравнений.

**Каламбур** — игра слов, основанная на намеренном соединении двух значений одного и того же слова или использовании сходства звучания разных слов с целью создания комического эффекта: *Багратион — Бог рати он* (Г. Р. Державин); *Он любил и страдал. Он любил деньги и стра-*

дал от их недостатка (Е. Петров, И. Ильф); *Весна хоть кого с ума сведет. Лед — и тот тронулся* (Эмиль Кроткий).

Эвфемизм — троп, представляющий собой слово или выражение, смягчающее или заменяющее оборот, который по каким-либо причинам не может быть употреблен. Чаще всего эвфемизмы используются для замены грубых выражений или табуированных терминов в той или иной социальной группе. Шекспировский герой Джон Фальстаф<sup>66</sup> обращается к будущему королю Генриху IV: «Так вот, душенька, когда ты взойдешь на престол, позаботься, чтобы нас, *рыцарей ночного часа*, не звали грабителями среди бела дня. Заведи для нас титулы *лесничих луны* или *телохранителей темноты*». Аналогично разбойники из мультфильма «Бременские музыканты» называют себя «работники ножа и топора, романтики с большой дороги». *Белинский* и *Чернышевский* — пайки белого и черного хлеба в воровском жаргоне.

К **синтаксическим средствам выразительности — фигурам речи** — относятся следующие.

**Анафора** — повторение слова или группы слов в начале нескольких предложений — позволяет привлечь внимание своим напором и ритмичностью. Данная фигура речи наиболее пригодна для выражения мажорных настроений, уверенности:

*Я в этот мир пришел, чтоб видеть Солнце  
И синий кругозор.  
Я в этот мир пришел, чтоб видеть Солнце  
И выси гор.  
Я в этот мир пришел, чтоб видеть море  
И пышный цвет долин.  
Я заключил миры в едином взоре.  
Я властелин. (К. Д. Бальмонт)*

**Эпифора** — повтор слов, речевых конструкций в конце нескольких предложений. Противоположна анафоре по эмоциональному настрою: если анафора передает позитивный настрой, то эпифора более пригодна для передачи настроения безысходности, фатальности, безвыходности:

*Буря на небе вечернем,  
Моря сердитого шум —  
Буря на море и думы,  
Много мучительных дум —  
Буря на море и думы,  
Хор возрастающих дум —*

<sup>66</sup> Вильям Шекспир, «Генрих IV».

*Черная туча за тучей,  
Моря сердитого шум.* (А. А. Фет)

**Симплога** — это повторение начального и конечного слова или нескольких слов в соседних фразах:

«*Всё мое*», — *сказало злато.*  
«*Всё мое*», — *сказал булат.*  
«*Всё куплю*», — *сказало злато.*  
«*Всё возьму*», — *сказал булат.* (А. С. Пушкин)

**Антитеза** — противопоставление образов, понятий. Очень действенный прием, позволяющий строить смысловую оппозицию в рамках высказывания или целого текста. Так, например, характеризовал сражение в Смоленске Ф. Н. Глинка<sup>67</sup>: «Толпы жителей бежали из огня, полки русские шли в огонь; одни спасали жизнь, другие несли ее на жертву». Интересным использованием антитезы является сопоставление оценок творчества великих деятелей культуры Дмитрием Мережковским: «Пушкин — дневное, Лермонтов — ночное светило русской поэзии. Вся она между ними колеблется, как между двумя полюсами — созерцанием и действием. В жизни Пушкин весь на людях, но в творчестве один. Лермонтов наоборот: в жизни — один, в творчестве идет к людям. У Пушкина жизнь стремится к поэзии, действие — к созерцанию; у Лермонтова поэзия стремится к жизни, созерцание — к действию»<sup>68</sup>.

Антитеза как проявление конфликта, противоборства активно используется в речах судебных деятелей. Так, министр юстиции Российской империи, генерал-прокурор Николай Валерианович Муравьев призывал суд к объективности: «Перед судом нет ни богатых, ни бедных, ни сильных, ни слабых людей. Суд видит перед собой только людей, обвиняемых в преступлении, ожидающих от него справедливого приговора».

**Оксюморон** — образное сочетание слов, противоречащих друг другу по смыслу, сочетание несочетаемого, интеллектуально захватывающее своей парадоксальностью и иногда комичностью: *говорящее молчание*, «*Живой труп*», «*Мертвые души*», *торопись медленно*; «Трагичный юморист, юмористичный трагик, лукавый гуманист, гуманный ловелас, на Францию смотрю прищуром зорких глаз, он тѣк по ней, как ключ — в удобренном овраге», — так описывает своего лирического героя Игорь Северянин.

Оксюморон — оригинальный способ разнообразить речь и привлечь к ней внимание аудитории.

<sup>67</sup> Участник Отечественной войны 1812 г. Дневник «Письма русского офицера».

<sup>68</sup> Д. С. Мережковский, «М. Ю. Лермонтов. Поэт сверхчеловечества».

**Градация** — это фигура речи, в которой ряд слов, выражений, предложений, относящихся к одному предмету, расположен в порядке повышающейся либо понижающейся смысловой или эмоциональной значимости членов ряда. В зависимости от этого выделяют восходящую градацию: *Не жалею, не зову, не плачу, всё пройдет, как с белых яблонь дым* (С. А. Есенин) и нисходящую: *Присягаю ленинградским ранам, первым разоренным очагам, не сломясь, не дрогну, не устану, ни крупницы не прощу врагам* (О. Берггольц).

**Парцелляция** — конструкция эмоционально-экспрессивного синтаксиса, представляющая собой намеренное расчленение связного текста на несколько интонационно и пунктуационно самостоятельных отрезков с целью подчеркивания деталей, выделения самого важного, иногда в пользу интриги, ожидания последующего действия: *Утром, ярким, как лубок. Страшным. Долгим. Ратным. Был разбит стрелковый полк. Наш. В бою неравном* (Р. Рождественский).

**Инверсия** — нарушение обычного порядка слов в предложении с целью придания слову или словосочетанию дополнительного значения: *Замелькали последние минуты, считанные, бесповоротные* (Б. Пастернак).

Инверсия может создавать взволнованность речи, особую красоту высказывания (*восторг неописуемый*), а может служить средством создания оборотов канцелярского стиля (*тополь серебристый* — вид, *тумбочка прикроватная, офисная*).

**Эллипсис** — преднамеренный пропуск слова, предложения, которые легко восстанавливаются по смыслу, контексту, ситуации, с целью заставить читателя домыслить слово или оборот, вовлечь его в творческий процесс, вызвать эффект сопереживания и участия. С помощью этой фигуры в тексте передается интонация живой, динамичной речи:

*О, я хочу безумно жить:  
Всё сущее — увековечить,  
Безличное — вочеловечить,  
Несбывшееся — воплотить!* (А. Блок)

Как видно из приведенного примера, эллипсис часто используют с **синтаксическим параллелизмом** — одинаковой структурой рядом стоящих предложений, что придает ритмичность высказыванию:

*Полгода — холод беспощадный,  
Полгода — дождь и душный зной;  
Я хочу горящих зданий!  
Я хочу кричащих бурь!  
Пусть же вспыхнет море зноя,  
Пусть же в сердце дрогнет тьма;*

*Полночь и свет знают свой час.  
 Полночь и свет радуют нас.  
 В сердце моем — призрачный свет.  
 В сердце моем — полночи нет.* (К. Д. Бальмонт)

**Лексический повтор** — фигура, заключающаяся в преднамеренном повторении одного и того же слова или конструкции с целью усиления выразительности речи, развития мысли, указания на длительность происходящего, а также привлечения внимания для понимания общей идеи, где повтор — это ключ, код, ведущий к ее раскрытию:

*Я мечтою ловил уходящие тени,  
 Уходящие тени погасавшего дня,  
 Я на башню всходил, и дрожали ступени,  
 И дрожали ступени под ногой у меня.  
 И чем выше я шел, тем ясней рисовались,  
 Тем ясней рисовались очертанья вдали,  
 И какие-то звуки вдали раздавались,  
 Вкруг меня раздавались от Небес и Земли.* (К. Д. Бальмонт)

**Риторический вопрос** задается не для выяснения какой-либо информации, а для более сильного изображения вещей, событий, для привлечения внимания слушателей, чтобы сделать их участниками внутренней логики выступающего и тем самым убедить:

*Иль нам с Европой спорить ново?  
 Иль русского царя уже бессильно слово?  
 Иль русский от побед отвык?  
 Иль мало нас?* (А. С. Пушкин)

Риторический вопрос — это либо утверждение, либо отрицание, которые содержатся в самом вопросе, благодаря чему происходит прагматическая фокусировка актуальной проблемы. В устной речи эта фокусировка обязательно оформляется интонационно в зависимости от передаваемых чувств: возмущения, упрека, радости, гнева и др.

**Риторическое обращение** — стилистическая фигура, называющая то, к чему обращаются с речью, с целью характеристики или выражения отношения. Очень яркий и выразительный риторический прием:

*О, люди, жалко-скучные, о, глупые затейники,  
 Зачем свои мечтания в слова вложили вы?  
 Вы ходите, вы бродите, по селам коробейники,  
 Но все людские вымыслы поблекли и мертвы...*

*О, скупщики корыстные, глядельщики бесстыдные,  
Оставьте нас, — ужели же вам мало городов?  
Луга мои, мечты мои, неслышные, невидные,  
Найду ли для любви моей нетронутых цветов!*  
(К. Д. Бальмонт)

**Риторическое восклицание** — прием, передающий кульминацию чувств, собственных или лирического героя. Именно яркость интонации, возглас, выкрик помогают выразить восторг, радость, негодование, удивление, отчаяние и т.п. Смена громкости голоса и интонационного рисунка речи позволяет мысли лучше запомниться:

*Не дойти мне! не дойти мне! я устал! устал! устал!  
Сушь степей гостеприимней, чем уступы этих скал!  
Всюду камни, только камни! мох да голая сосна!  
Грудь гранита, будь мягка мне! спой мне песню, тишина!*  
(В. Брюсов)

**Умолчание** — неожиданный обрыв высказывания, которое нельзя считать незавершенным, его воздействующая сила увеличивается именно вследствие того, что не всё было проговорено. Часто используется для передачи сильных чувств: волнения, стыда, гнева, а также для выражения упрека, обличения<sup>69</sup>: *Они сделали всё, что могли, а вы...*

Яркий пример умолчания, пробуждающего глубокие мысли и сильные чувства, — в стихотворении Ивана Бунина:

*В лесу, в горе, родник живой и звонкий,  
Над родником старинный голубец  
С лубочной почерневшей иконкой,  
А в роднике березовый корец.*

*Я не люблю, о Русь, твоей несмелой  
Тысячелетней рабской нищеты.  
Но этот крест, но этот ковшик белый...  
Смиренные, родимые черты!*

Как видим, многие изобразительно-выразительные средства для того, чтобы быть воздействующими и убедительными, должны быть неотделимы от многообразия интонаций.

---

<sup>69</sup> Юридическая риторика : учебник / Л. А. Брусенская, Э. Г. Куликова, И. В. Беяева. С. 161.

Чем длиннее речь, тем большим интонационным разнообразием она должна отличаться. Выразительное произнесение речи дольше сохраняет работоспособность слушателя, эмоционально заражает аудиторию, способствует лучшему пониманию смысла речи; внушение (суггестия) и волевое воздействие осуществляются в основном через интонацию.

К. С. Станиславский писал: «Если же слово не связано с жизнью и произносится формально, механически вяло, бездушно, то оно подобно трупу. Живое слово насыщено изнутри. И вот эту душу слов, из которых складываются фразы, формируется текст, его внутреннее содержание, смысл, говорящий должен уметь раскрыть, передать другим, используя всё богатство интонации, ее мелодию».

Профессия юриста требует не только четкого знания законов, но и высокой общей культуры, культуры речи. Уважающий себя и окружающих юрист должен уметь грамотно и экспрессивно выразить мысль, чтобы убедить собеседника, правильно оформить любой юридический документ. Этого требует слишком высокий и ответственный статус права!

#### **Вопросы для самопроверки**

1. От чего зависит точность речи?
2. Почему речь должна быть логичной?
3. Что определяет ясность, понятность речи?
4. Расскажите о словах ограниченной сферы употребления.
5. Что понимается под чистотой речи? От чего она зависит?
6. Перечислите нормы русского литературного языка, охарактеризуйте их.
7. Как Закон № 53-ФЗ «О государственном языке Российской Федерации» защищает чистоту и правильность русского языка?
8. В чем заключается богатство и разнообразие русского языка?
9. Как можно обогатить свой словарный запас?
10. Какие речевые средства помогают сделать речь разнообразной?
11. Что такое выразительность речи?
12. Какие вам известны изобразительно-выразительные средства?
13. Приведите примеры из судебных речей использования средств речевой выразительности.

■ Практикум

**Упражнение 1.** *Выпишите из главы «Коммуникативные качества речи юриста» неизвестные вам слова и термины. Уточните их значение по специализированным словарям.*

**Упражнение 2.** *Проанализируйте с точки зрения точности, понятности, богатства и разнообразия речи параграф вашего учебника по одной из основных дисциплин. В чем и как эти качества проявляются?*

**Упражнение 3<sup>70</sup>.** *В каждом синонимическом ряду выделите, подчеркнув, доминанту и синонимы, характерные для языка права, установите смысловые различия между синонимами:*

- предъявить обвинение, поставить в вину, обвинить;
- обидеть, нанести обиду, оскорбить, нанести оскорбление;
- одурачить, перехитрить, ввести в заблуждение, обмануть;
- посадить, арестовать, подвергнуть аресту, взять под стражу, задержать;
- расплата, наказание, кара, возмездие, взыскание, расправа, репрессия;
- донос, навет, клевета, извет, сообщение, оговор;
- криминальный, преступный, уголовный, злоумышленный;
- свидетельствовать, подтверждать, доказывать, аргументировать;
- оправдать, снять вину, признать невиновным;
- налог, платеж, сбор, взнос;
- дивиденд, доход, прибыль, проценты, дисконт;
- неустойка, штраф, пени, убытки;
- патронаж, опека, попечительство;
- амнистия, помилование;
- побои, истязания;
- залог, заем, кредит.

**Упражнение 4.** *К данным ниже словам подберите синонимы и антонимы. Определите их стилевую принадлежность. При необходимости воспользуйтесь словарем синонимов и словарем антонимов.*

Квалифицировать, обвинить, возмездие, убедительный, аргументировать, свидетель, исчерпывающий, вердикт, оговор, оскорбить, идентичный, право, эпизод, защита, эксклюзивный, конфронтация, халатность, противоправный, колоссальный.

**Упражнение 5.** *Установите соответствие между архаичными и современными правовыми терминами.*

Архаизм	Современный термин
крамола	письменный юридический документ
доска	преступник

<sup>70</sup> *Абрамова Н. А. Рабочая тетрадь по дисциплине «Русский язык в юридических документах». М. : Проспект, 2023. 176 с.*

Архаизм	Современный термин
бой	ссылка
вече	свидетель
исправа	разбойник
пеня	мятеж
видок	совесть
вира	общество
говядо	вор
гость	действие
дача	оскорбление словом
дружина	завещание
лихоимец	собрание
душа	штраф
лай	убийца
головник	заем
мир	побои
скот	торговец
деяние	крупный рогатый скот
ходатайство	войско
поток	штрафная санкция
рукописание	казна
тать	устав
лихой	прошение
рота	доказательство

**Упражнение 6.** *Объясните значение юридических терминов — паронимов и составьте с ними предложения на юридическую тематику.*

Доказанность — доказательность; убедительность — убежденность; закон — законодательство; наследство — наследование; иждивенчество — иждивенство; криминальный — криминогенный; преступление — преступность; наследник — последователь; замысел — умысел; оперативный — операционный; осужденный — судимый; рекомендательное — рекомендованное; процесс — процессия; статут — статус; опечатки — отпечатки; трибун — трибунал; апробировать — опробовать; вина — виновность; парламентар — парламентарий.

**Упражнение 7.** *Узнайте происхождение и значение фразеологизмов и составьте с ними предложения.*

Адвокат дьявола, шемякин суд, драконовы законы, бить челом, узнать всю подноготную, злачное место, суд Соломона, гамбургский счет, джентельменское соглашение, рука Немезиды, персона грата, отложить в долгий ящик, соломоново решение, суд Линча, филькина грамота, сермяжная правда, волчий закон.

**Упражнение 8.** Установите соответствие частей пословиц и поговорок и впишите ответ в таблицу.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
и													

1. На свою глупость...
2. Что мне законы...
3. Закон что дышло...
4. Два юриста...
5. Законы — миротворцы...
6. Не бойся суда...
7. Закон что паутина...
8. В суд ногой...
9. Правда суда...
10. Где права сила...
11. Лучше десятерых виновных простить...
12. Раскаяние...
13. Действуя по уставу...
14. Факт — не лошадь...

- а) чем одного невинного казнить
- б) три мнения
- в) да законники — крючкотворцы
- г) бойся судьи
- д) шмель проскочит, а муха увязнет
- е) в карман рукой
- ж) не боится
- з) там бессильно право
- и) жалобы не напишешь
- к) коли судьи знакомы
- л) половина исправления
- м) завоюешь честь и славу
- н) куда хочешь, не повернешь
- о) куда повернул, туда и вышло

**Упражнение 9.** Придумайте небольшой рассказ, в котором все слова начинаются на одну букву, например: Папа поехал в Португалию за персиковым пирогом и помело.

**Упражнение 10.** Придумайте небольшой рассказ, в котором все слова начинаются на следующую букву алфавита, например: Алёна беседует вечером, гуляя до ели заветной, жестикулируя и красноречиво лелея милые нежные одуванчики. Паша рядом следует, тащит удобный фонарь хромированный, часто цепляя шустрое щебетание экстравагантным юмористическим языком.

**Упражнение 11.** Подготовьте самопрезентацию на одну из тем:

- Мое хобби.
- Роль книг в моей жизни.
- Человек, которым я восхищаюсь.
- Случай, изменивший мою жизнь.
- Если бы я был(а) президентом.
- Как бы я назвал(а) свою автобиографию и почему.

**Упражнение 12.** Прочитайте текст. Замените точки словами.

**Текст 1**

Вопрос... действия соглашения о партнерстве и сотрудничестве между Россией и... будет рассмотрен сегодня в... Документ... в большей степени торговые... для надлежащего... которых нужна договорно-правовая база.

В последнее... торгово-экономическое... России с... имеет положительную... Только в минувшем году... товарооборот... 23 млрд долларов. Правда, в связи с... явлениями в мировой экономике в этом году... значительно спал.

### **Текст 2**

Пришла... С севера подул... ветер, и с неба посыпались... Кружатся в воздухе и... на землю — одна красивее другой! Вот... с шестью лепестками; вот... с шестью лучами; вот тончайшая пластинка с... гранями. Чем тише... погода, тем... падающие на землю снежинки. При сильном... у них обламываются... и грани, и белые цветы и звезды обращаются в снежную... А когда мороз... снежинки складываются в плотные... шарики, и мы говорим тогда, что с неба падает...

### **Текст 3**

Купил... себе... дом — большой... и сад с фруктовыми деревьями возле... А рядом в стареньком домике жил завистливый... который постоянно пытался... ему настроение: то мусор под ворота подбросит, то еще какую... натворит.

...проснулся человек в хорошем настроении, вышел на... а там ведро с... Человек взял ведро... ведро вычистил до блеска, насобирав в него самых больших, спелых и вкусных яблок и пошел к соседу. Сосед, услышав стук в дверь, злорадно... «Наконец-то я достал его!» Открывает дверь в надежде на... а человек протянул ему ведро с яблоками и сказал: «Кто чем богат, тот тем и делится!»

**Упражнение 13.** *Дайте простое, доступное определение следующим словам и составьте с ними предложения.*

Альтернатива, альянс, анахронизм, апелляция, априори, аутсайдер, баллотироваться, бестселлер, биржа, брифинг, вандализм, визажист, дайджест, джихад (газават), диаспора, диджей, дилер, дистрибьютор, имидж, инаугурация, индексация, Интернет, камуфляж, коммюнике, коррупция, ксенофобия, лоббировать, маргинал, маркетинг, менеджер, менеджмент, мониторинг, олигарх, ортодокс, паблик рилейшнз (пиар), плюрализм, презентация, продюсер, саммит, супермаркет, толерантность, фискальный, хит, холокост, хоспис, шовинизм, экстремальный, эксцесс, эпатаж, шоу, элита.

**Упражнение 14.** *Предложите разные способы словесного выражения приводимых идей.*

Образец: *Нам нужна демократия.* — Варианты: *Демократия необходима. Без демократии наше общество невозможно. Наше общество нуждается в демократии. Демократия — это то, в чем нуждается наше общество.*

1. Необходимо защищать природу. 2. Нам необходимо провести выборы. 3. Давайте проведем субботник. 4. С коррупцией надо бороться. 5. Государство должно заботиться о неимущих. 6. Человек в жизни должен занимать активную позицию. 7. Обществу необходима доброта.

**Упражнение 15.** *Конкретизируйте (расширьте) фразу, используя изобразительно-выразительные средства.*

Образец: *По двору ходил петух. — По вытоптанному и засыпанному шелухой деревянному двору, огороженному невысоким плетнем, важно расхаживал, по-хозяйски поглядывая на тихо клевавших вокруг него кур, крупный, яркой окраски петух с порванным гребнем и одним глазом.*

1. По улице бежал человек. 2. На столе стояла ваза с цветами. 3. На ступеньке террасы сидела лягушка. 4. По небу летел воздушный шар. 5. Ребенок полез на дерево. 6. Центральный нападающий забил гол. 7. Мы увидели внизу долину. 8. На улице вырыли канаву.

**Упражнение 16.** *Предложите начало выступления, построенное на антитезе, сформулируйте проблему выступления.*

Образец: *Говорят, рынок дает возможность преуспеть энергичным и... — Говорят, рынок дает возможность преуспеть энергичным и пропустить безынициативным. Так ли это? Давайте разберемся.*

1. Обычно старикам настоящее представляется безрадостным, а... 2. В прежние века к артистам относились пренебрежительно, а... 3. Наука воздействует на наш разум, а... 4. Одним учеба доставляет радость, другим... 5. Одни люди привыкли жаловаться на то, что им не хватает денег, другие...

**Упражнение 17.** *Градация (риторический прием, заключающийся в усилении выражения от слова к слову: я **хотел** ее видеть, я **страстно желал** увидеть ее, я **рвался к ней душой** ежеминутно и ежесекундно) — признак публицистической, особо взволнованной речи. Она эффективна в позитивно настроенной, благожелательной, эмоционально сочувствующей аудитории.*

*Представьте, что вы завершаете свое публицистическое выступление. Постройте заключительную фразу с использованием приема градации. Используйте слова и выражения, приведенные в скобках. Если необходимо, измените конструкции фраз.*

1. Это не просто... это... это... это, наконец, просто...!

(халатность, ошибка, недостаток в работе, непредусмотрительность, невнимательность к выполнению должностных обязанностей, вопиющее равнодушие к судьбам людей, небрежность)

Надо полностью исключить возможность повторения подобных ситуаций в будущем!

2. Я не просто... тексты современной поп-музыки, я их... я их... я их просто...!

(равнодушен, не люблю, не выношу, не терплю, ненавижу, видеть и слышать не могу, испытываю отвращение, презираю, не испытываю интереса)

Мы должны вернуться к музыке с осмысленным текстом!

3. Такое поведение адвоката не просто... оно... оно... оно...!

(неприлично, безобразно, нечестно, возмутительно, недопустимо в его положении, преступно)

Мы должны немедленно принять меры, чтобы...

**Упражнение 18.** *Используя принцип антитезы, подготовьте социальный портрет выдающейся исторической личности или популярного в современном обществе человека и опишите его так, чтобы он был узнаваем.*

## ДЕЛОВОЕ ОБЩЕНИЕ В ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ

Для успеха в жизни  
умение общаться с людьми  
гораздо важнее обладания талантом.  
*Джон Леббок*

### § 1. Понятие и особенности делового общения

Профессиональная деятельность юриста связана с постоянным общением, межличностным взаимодействием, и очень важно при этом быть честным, справедливым, учтивым, предупредительным, внимательным, вежливым. Судья, прокурор, следователь, сотрудник органов внутренних дел, адвокат, нотариус должны проявлять выдержку, тактичность, уважение в отношениях с участниками процесса, с коллегами, клиентами, соблюдать деловой стиль общения, проявлять принципиальность, корректность, непредвзятость.

Общение, коммуникация — это очень сложный многоуровневый процесс взаимодействия человека с другими людьми как членами общества, в котором реализуются социальные отношения и намерения. И очень часто люди в этом мире одиноки только потому, что не умеют правильно общаться. Этому нужно учиться, и учиться всю жизнь. Прислушаемся к мнению великих.

Теодор Рузвельт, политик, президент США: «Самая главная формула успеха — знание, как общаться с людьми».

Генри Форд, промышленник, владелец заводов по производству автомобилей по всему миру: «Если и есть какой-либо секрет моего успеха, то он заключается в умении понять точку зрения другого человека и смотреть на вещи и с его, и со своей точек зрения».

Джон Рокфеллер, первый в истории долларовый миллиардер: «Умение обращаться с людьми — это товар, который можно купить точно так же, как сахар или кофе. И я заплачу за него больше, чем за любой другой товар».

Антуан де Сент-Экзюпери, французский писатель: «Самая главная роскошь на земле — это роскошь человеческого общения. Будет ли человек обладать этой роскошью или останется обделенным, зависит от него самого».

**Зададимся вопросом: для чего люди общаются?**

Во-первых, чтобы удовлетворить потребности в общении. Люди по своей природе — социальные существа и так же остро нуждаются в других людях, как в пище, воде и крыше над головой. Два человека могут часами мило болтать о разных мелочах, причем через несколько дней ни один из них не вспомнит, о чем же шла речь, потому что глубинной целью их разговора было не обсуждение каких-то животрепещущих тем, а удовлетворение потребности в общении. В деловой сфере реализация этой функции, к сожалению, становится механизмом «воровства» рабочего времени друг у друга. Но, с другой стороны, появление такой потребности во взаимодействии между сотрудниками свидетельствует о том, что деловые контакты подкреплены теплыми неформальными отношениями, которые лежат в основе доверия друг к другу.

Во-вторых, с целью усовершенствования и поддержания впечатлений о себе. В процессе общения человек видит в реакциях окружающих, как в зеркале, оценку своего поведения и учится регулировать его. Форма и содержание самопрезентации руководящего работника способствуют формированию впечатления о нем у сотрудников и партнеров.

В-третьих, общаясь, мы выполняем социальные обязательства. Мы приветствуем человека, с которым несколько лет назад участвовали в одном проекте. Этими словами мы подтверждаем, что узнали этого человека, продолжаем считать его «своим» и не являемся высокомерными. Таким образом мы выполняем социальные обязательства.

В-четвертых, благодаря общению мы строим взаимоотношения. Через общение мы сначала знакомимся, а потом и налаживаем взаимодействие с другими людьми.

В-пятых, мы обмениваемся информацией. В деятельности организации происходит постоянное движение информации: вертикальные коммуникации обеспечивают движение информации вниз (от руководства к подчиненным) и вверх (от подчиненных к руководству), горизонтальные коммуникации реализуют обмен информацией между сотрудниками одного ранга. Обмен деловой информацией — один из важнейших механизмов организации взаимодействия в деловых отношениях.

В-шестых, в ходе общения мы оказываем влияние на собеседников, участников общения. Оказание воздействия на других людей с целью побудить их к своевременному и качественному выполнению профессиональных обязанностей — содержание труда руководящих работников. Однако не только руководители воздействуют на подчиненных, но и наоборот. Например, собеседование с потенциальным работодателем — это стремление убедить его в том, что мы достойны работать в данной должности за определенную плату.

В-седьмых, общение помогает установить взаимопонимание, так как человек имеет возможность выразить свое внутреннее состояние и получить ответную реакцию от партнера по общению.

В-восьмых, через коммуникацию происходит усвоение социального и профессионального опыта. В общении конкретный индивид усваивает опыт, наработанный другим человеком и в целом человечеством в процессе исторического развития, а потом этот опыт проявляет в общении с другими людьми, тем самым из существа биологического превращаясь в существо социокультурное.

Для того чтобы правильно общаться, нужно знать, что собой представляет этот процесс, каковы его виды и уровни.

Г. М. Андреева<sup>71</sup> выделяет в структуре общения три взаимосвязанных стороны.

I. *Коммуникативная* сторона общения состоит в обмене информацией. Причем мы помним, что информация может передаваться вербально и невербально. Слова, жесты, мимика, внешний вид, поведение, поза, дистанция во время общения, взгляд, голос, интонации, запахи — всё значимо.

II. *Перцептивная* сторона общения представляет собой процесс восприятия (перцепции) друг друга партнерами по общению и установление на этой основе взаимопонимания. Для того чтобы понять, хотим ли мы общаться и сотрудничать с человеком, мы должны понять, кто он, что за человек, какими качествами характера наделен, каковы мотивы его поступков, симпатичен он нам или нет и т.п.

III. *Интерактивная* сторона общения представляет собой организацию взаимодействия общающихся сторон друг с другом. Это уже не просто общение, а совместная деятельность, направленная на реализацию общих целей.

Какие же **виды общения** существуют в современной практике?

1. *Ритуальное общение* — формальное общение, в котором используется набор стандартных фраз, жестов, выражений лица. Ритуалы приветствия, прощания, поздравления и др. являются социально закрепленными нормами стандартов внешнего выражения отношений.

2. *Формально-ролевое общение* — коммуникация ограничена рамками социальной роли (продавец — покупатель, пассажир — кондуктор, портной — заказчик и т.д.). Личность партнера по общению не является важной, важно выполнение партнером по общению его социально-профессиональных функций.

3. *Деловое общение* — учитываются особенности личности собеседника, но ради интересов общего дела<sup>72</sup>.

<sup>71</sup> Андреева Г. М. Социальная психология. М. : Аспект Пресс, 1998.

<sup>72</sup> Иосилевич Н. В. Педагогическая риторика : учебное пособие. Владимир : Изд-во ВлГУ, 2018. С. 78.

4. *Личностно ориентированное общение* — доверительное общение между близкими людьми, когда личность партнера по общению важнее всего. Каждый из этих видов общения имеет место в определенных жизненных ситуациях. Нужно только помнить, что их применение должно быть оправданно и уместно.

Специалисты выделяют несколько *уровней общения*:

1. *Внутриличностное общение*. Психологи утверждают, что всякое размышление есть многоголосое обсуждение проблемы, которое человек проводит сам с собой. В таком обсуждении представлены разные точки зрения на проблему, разные мнения, иногда дополняющие, а иногда противоречащие друг другу. По мнению В. В. Столина<sup>73</sup>, в многоголосье внутриличностного общения можно зафиксировать голоса, выражающие позиции, которые были переняты человеком от родителей, учителей, знакомых, начальников и т.д. Во внутриличностном диалоге человек спорит с разными позициями, представленными этими голосами, и пытается среди них найти ту позицию, которая для него наиболее значима. Т. А. Флоренская<sup>74</sup> писала, что многоголосье присвоенных мнений — лишь переключка масок, за которыми прячется наличное Я человека. Внутриличностный диалог, по ее мнению, — это средство восхождения к своему духовному Я, голосом которого является голос нравственной интуиции, голос совести. Поэтому внутриличностный диалог — это прежде всего диалог между разноголосицей мнений, представленных в человеческом сознании, и его совестью.

2. *Межличностное общение* происходит между двумя людьми или между человеком и малой группой людей.

3. *Межгрупповое общение* — это общение между двумя группами людей.

Юридическое общение является официально-деловым, как правило, межличностным и межгрупповым, и в него вступают по необходимости. Общаясь, люди проникаются чувствами друг к другу (эмпатия), способны рассуждать с позиции другого человека (рефлексия), отождествлять себя с ним. Понимать собеседника — значит представлять, как он рассуждает, что чувствует в данной ситуации.

Но иногда в ходе общения возникает чувство скованности, дискомфорта, что-то вам мешает быть искренним и естественным. Да, существуют *барьеры общения*.

Комфортному общению может препятствовать<sup>75</sup> разное *социальное положение партнеров*. Избавиться от такого отношения помогает следу-

<sup>73</sup> Визгина А. В., Столин В. В. Внутренний диалог и самоотношение // Психологический журнал. 1989. Т. 10. № 6. С. 50–57.

<sup>74</sup> Флоренская Т. А. Диалог в практической психологии. М. : ИП АН СССР, 1991.

<sup>75</sup> Баева О. А. Ораторское искусство и деловое общение : учебное пособие. М., 2008.

ющая установка перед разговором: «Мой собеседник такой же человек, как и я. Ему присущи все человеческие слабости».

*Барьер отношения к нам* — один из самых серьезных. Возникает у людей с заниженной самооценкой, которые постоянно думают: как меня воспримут другие, что обо мне подумают? Можно назвать счастливыми тех, у кого на пути нет таких препятствий или им удается легко их преодолеть. Рецепт один: повышайте самооценку, любите и хвалите себя, гордитесь собой, сравнивая себя сегодняшнего с собой вчерашним.

*Барьер отрицательных эмоций* возникает в общении с расстроенным человеком. Если ваш собеседник, который обычно с вами вежлив, встречает вас нелюбезно, разговаривает не поднимая глаз, не спешите принимать это на свой счет и искать причину в изменении его отношения к вам: быть может, он не в состоянии справиться с плохим настроением из-за хода собственных дел, семейных неурядиц или его вывел из себя предыдущий посетитель. Иной раз бывает лучше перенести разговор на другое время. Если это невозможно, следует потрудиться в начале разговора, чтобы помочь партнеру улучшить эмоциональное состояние.

*Барьер характера* тоже создает сложности в общении. У каждого человека свой характер, но воспитанные, владеющие собой люди умеют вести себя так, чтобы их характер не был источником конфликта или даже дискомфорта. Не все, однако, хотят и умеют разобраться в себе и контролировать себя. Люди с ярко выраженными особенностями темперамента могут быть неудобными собеседниками. *Мобильный собеседник* (экстраверт-сангвиник) быстро мыслит, быстро говорит, перескакивает с одной темы на другую, потому что ему всё кажется ясным. Следить за ходом его рассуждений трудно, а перебивать нельзя — он сердится. Рекомендуется дать такому собеседнику высказаться до конца и лишь затем уточнить что-то или даже вернуться к началу разговора. Таких людей надо ценить как генераторов идей. *Доминантный собеседник* (экстраверт-холерик) любит лидировать в разговоре. Говорит громко, безапелляционным тоном, настаивает на своем мнении. Попытайтесь поставить такого собеседника на место — получится конфликт. Лучше, оставаясь при своем мнении, позволить ему высказаться, как он того хочет, а затем в решающий момент тихо, но твердо настоять на своем. *Ригидный собеседник* (интроверт-флегматик) — «малоподвижный» собеседник. Думает медленно, детально обсуждает обстоятельства дела. Вам давно всё ясно, однако подгонять его нельзя. Эти люди ценны как эксперты или критики идей, и в разговоре с ними надо просто набраться терпения. *Пассивный собеседник* (интроверт-меланхолик) не обнаруживает своей реакции, не высказывается. Поддерживать с ним разговор трудно. Следует применить метод активного слушания: задавать вопросы, перефразировать и т.д. И попытаться выяснить его мнение. Молчание — далеко не всегда знак согласия.

Препятствием к конструктивному общению является *барьер установки*. Существует закон восприятия, согласно которому в собеседнике мы видим нечто главное, а всё остальное будет лишь фоном. От того, что мы выделяем как главное, а что — как фон, зависит впечатление от объекта в целом. Один и тот же человек разными людьми может быть оценен по-разному.

Что влияет на наше восприятие партнера по общению? Прежде всего это социокультурные, эстетические и этические нормы поведения, сформированные, как правило, в детстве. Особо отметим, что речь человека — и об этом мы уже говорили в третьей главе — это имиджеобразующий фактор. Наконец, восприятие другого человека зависит от нашего представления о себе. Например, неуверенным собеседником слишком активное поведение партнера может трактоваться как вызов и даже агрессия.

Другими словами, восприятие собеседника зависит от нашего опыта, наших предпочтений и опасений. Зная, что существуют причины, приводящие к необъективности восприятия, необходимо особенно учитывать их в профессиональном общении.

#### **Секреты межличностного взаимодействия<sup>76</sup>:**

- Стремитесь получить полную информацию о человеке, с которым вам предстоит общаться.
- Развивайте наблюдательность, обращайте внимание на особенности внешнего облика и психологического склада человека.
- Спокойно отнеситесь к неприязни, воспринимайте ее как проявление человеческого невежества, слабости, отсутствия культуры, простой неосведомленности. Тогда несправедливое отношение не будет вас задевать.
- Уважайте собеседника, каким бы он ни был.
- Старайтесь понять, чем вызвано поведение человека, посмотрите на ситуацию его глазами. Стоит сказать человеку «понимаю вас», и появляется возможность конструктивно вести разговор.
- Снимите напряженность сочувственным отношением к возмущенному партнеру, скажите: «Да-да, вы правы». Обычно после этого накал страстей ослабевает.
- Используйте прием самообвинения, когда партнер кричит, потому что не прав. Вы извиняетесь, и, как правило, партнер в недоумении успокаивается. А то и начинает извиняться сам!
- Шутите! Напряженную обстановку можно разрядить шуткой. Но она даст нужный эффект лишь тогда, когда вы уверены в том, что у вашего партнера есть чувство юмора.
- Имейте чувство собственного достоинства.

<sup>76</sup> Абрамова Н. А., Володина С. И., Никулина И. А. Риторика. С. 43.

Для того чтобы деловое общение было эффективным, надо уметь слушать собеседника. Общеизвестно, что лучший собеседник не тот, кто умеет хорошо говорить, а тот, кто умеет хорошо слушать.

Для юриста это профессиональная потребность и навык: слушая, он получает новую информацию и имеет возможность адекватно на нее реагировать.

Слушание бывает *пассивным и активным*.

**Пассивный тип слушания** уместен, когда собеседник говорит быстро, волнуясь, или, наоборот, медленно, смущаясь. Вам нужно помочь ему высказаться. Обычно статус человека, нуждающегося в пассивном слушании, ниже статуса слушающего. Например: начальник выслушивает подчиненного, старший — младшего, врач — пациента. На первом этапе не следует перебивать говорящего, ограничивая свое участие в беседе короткими репликами типа «Да, понимаю», «Это интересно». Постарайтесь не переусердствовать, демонстрируя свое внимание: пристальный взгляд в глаза или в рот может смутить любого, а преувеличенное отражение чувств — вызвать недоумение. Когда собеседник останавливается, уместны слова «Продолжайте, прошу вас», сочувственное молчание или одобрение высказанного. Пассивное или нерелексивное слушание состоит в умении внимательно молчать, не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями. Внешне пассивное поведение в действительности требует большого напряжения, физического и психологического внимания.

Чаще всего в деловых контактах необходимо **активное слушание**. Такой вид слушания называют еще релексивным. Его цель — получить как можно больше информации от партнера. Собеседник не всегда умеет четко и определенно выразить свои мысли. Он может избегать открытого самовыражения или намеренно скрывать информацию. Активное слушание отличается от пассивного тем, что на первом этапе допускается перебить говорящего уточняющим вопросом: «Что вы имеете в виду?», «Простите, я не понял...» и т.п., чтобы выяснить смысл выражения или слова. Когда собеседник умолкает, уместно задать наводящий вопрос, который заставит его рассказать о каких-то не затронутых им сторонах дела. Стимулировать беседу можно и побуждением — прямой просьбой остановиться на таком-то моменте.

Релексивное слушание — это обратная связь с говорящим с целью контроля точности восприятия услышанного. Слушающий более активно использует словесную форму для уточнения информации и подтверждения понимания сообщения. Основными видами релексивных ответов являются *выяснение, перефразирование, резюмирование*.

Выяснение представляет собой обращение к говорящему за уточнениями: «Не повторите еще раз?», «Что вы имеете в виду?», «Это всё?», «Например?». *Перефразирование* состоит в передаче говорящему его же

сообщения, но словами слушающего. Целью перефразирования является проверка точности услышанного. Перефразирование может начинаться словами: «Как я понял...», «По вашему мнению...», «Другими словами, вы считаете...», при этом передаются существенные, главные моменты сообщения, смысл и идеи, а не чувства собеседника. Перефразирование информирует говорящего о том, как его понимает слушающий, и если понимает неправильно, то появляется возможность внести в сообщение соответствующие коррективы. *Резюмированием* завершается одна тема разговора и осуществляется переход к другой, подытоживаются основные идеи и чувства говорящего. Резюмирующие высказывания помогают соединить фрагменты разговора в смысловое единство. Можно использовать следующие фразы: «Вашими основными идеями, как я понял, являются...», «Если подытожить сказанное вами, то...» и т.п.

**Эмоциональное слушание** предполагает понимание чувств, переживаемых другим человеком, и ответное выражение своего понимания этих чувств. Такой вид слушания близок рефлексивному, активному. Цель эмоционального слушания — уловить эмоциональную окраску высказывания, значение для собеседника сообщения, чувства, которые он при этом испытывает.

#### **Приемы эффективного слушания<sup>77</sup>:**

— Сядьте поудобнее, но не расслабляйтесь, так как расслабленность отрицательно действует на мозг, мешает внимательно слушать. Правильная поза помогает сосредоточиться.

— Не перебивайте говорящего. Это означает, что вы понимаете настроение, мнение говорящего. Вы следите за невербальными посланиями, которые помогут лучше разобраться в истинных чувствах говорящего. Вы ждете момента, когда можно вступить в разговор.

— Вдохновляйте говорящего продолжать общение. Используйте поощрительные жесты (кивок, улыбка). Избегайте постоянного поглядывания на часы, зевания, отстраненного взгляда. Очень важно уметь продемонстрировать понимание чувств собеседника и его послания.

— Выберите подходящий для ситуации тип слушания. Чтобы настроиться на соответствующий тип слушания, нужно прежде всего уяснить себе цель речевого воздействия. О ней мы судим не только по тому, что собеседник говорит, но и по тому, как он это делает. Если в потоке слов, которые обрушивает на нас собеседник, угадывается желание выразить свои чувства или отношение к событию, не мешайте ему высказаться, применяйте пассивное

<sup>77</sup> Абрамова Н. А., Никулина И. А. Риторика : 8 шагов юриста к успеху. С. 15–16.

слушание. Если собеседник пришел с сообщением или от него можно ожидать советов и предложений, эффективнее активное слушание. Оно полезно также в том случае, когда клиент или партнер не может из-за волнения рассказать о чем-то, весьма существенном для вас. В этом случае рекомендуется сначала слушать собеседника пассивно, дать ему возможность выразить свои чувства и лишь затем «добывать» информацию активным слушанием. Если собеседник находится в сложном эмоциональном состоянии, нуждается в поддержке, применяется эмпатическое слушание.

— Быстро сопоставляйте полученную информацию с собственной и сразу мысленно возвращайтесь к основному содержанию разговора. Так вы сможете анализировать услышанное и одновременно выделять главную идею говорящего.

— Не спешите с оценкой результатов беседы. Выслушайте всё полностью, а затем оценивайте.

В любой ситуации коммуникации важно проявить все свои лучшие качества: тактичность, быстроту мышления, способность к анализу проблемы. Если вам это удалось, партнер испытывает удовлетворение — он не зря говорил! Выяснив значение сообщения, вы тоже довольны — не зря слушали!

Для того чтобы деловое общение состоялось, вы должны уметь произвести хорошее впечатление на собеседника. Что же для этого нужно? Как этому научиться?

Прежде всего, нужно вести себя естественно. Лучший способ испортить впечатление о себе — вести себя напряженно и скованно. Не следует также напускать на себя вид очень серьезного, занятого важными делами человека. Окружающие эту фальшь поведения очень быстро распознают. Чтобы произвести первое хорошее впечатление, надо также как можно быстрее сориентироваться в обстановке и в окружающих людях.

Дальнейшая техника создания благоприятного впечатления у окружающих требует выполнения следующих действий:

— постоянно высказывать искренний интерес к другим людям. Демонстрация такого интереса — лучший способ произвести хорошее впечатление. Сдержанность и такт особенно важны при общении с начальником и подчиненными;

— поддерживать моменты общности. Отношения лучше всего строить на тех интересах и привязанностях, которые являются общими, т.е. объединяют;

— выражать искреннее одобрение. Во всех ситуациях надо найти, за что похвалить собеседника: за знания, умения, внешний вид, состояние кабинета или дома, личные качества родных или друзей.

Один из самых эффективных приемов формирования положительного отношения к себе — это использование комплиментов, т.е. слов и выражений, содержащих небольшое преувеличение положительных качеств человека, благодаря которым срабатывает психологический феномен внушения, вследствие чего человек старается дорасти до этих качеств, которые подчеркнуты в комплименте.

Получая комплимент, человек неосознанно стремится оправдать ожидания, что формирует ответную симпатию, снимает его психологическую защиту и закрытость.

В деловом разговоре комплимент настраивает партнера на взаимную симпатию, доверие и приятные отношения, создает чувство надежности, желание ответить взаимностью, формируя хорошее впечатление о вас. Кроме того, комплимент помогает снять сопротивление оппонента, настраивает его на согласие и сотрудничество и создает неосознанное желание идти на уступки. А при первой встрече комплимент — самое удачное начало разговора и лучший способ поднять настроение собеседника.

Комплименты бывают трех видов. Первый вид — *когда мы хвалим не самогo человека, а то, что ему дорого*. Второй вид — это комплименты, когда *мы даем собеседнику маленький «минус», а потом — большой «плюс»*. После «минуса» собеседник теряется и готов уже возражать, но в этот момент на контрасте вы говорите для него нечто очень лестное. Психологи считают такой комплимент наиболее эмоциональным и запоминающимся, но и рискованным, так как «минус» может перевесить «плюс». Третий вид комплиментов состоит в том, что *вы сравниваете собеседника с чем-нибудь для вас очень дорогим*. Например: «Я бы очень хотел иметь своим сыном такого ответственного человека, как вы». Этот вид комплимента самый тонкий и наиболее приятный для собеседника, но границы его использования достаточно узки.

Еще одна форма комплимента, способная вызвать положительные эмоции даже у тех, кто занимает по отношению к вам крайне отрицательную позицию, — это *комплимент на фоне антикомплимента самому себе*.

Противопоказаний комплиентам практически нет. Любая деловая беседа, переговоры могут начинаться с комплиментов присутствующим, но при этом надо соблюдать несколько простых правил:

— произносить комплименты надо уверенным тоном, не смущаясь, но и не покровительственно. Слова должны сочетаться с тоном голоса, мимикой;

— произнося комплимент, следует прогнозировать реакцию партнера. Комплимент может вызвать и раздражение, если он неуместен;

— не нужно произносить противоречивых комплиментов, имеющих скрытый подтекст;

— комплимент должен отражать только положительные качества, без двойного смысла, когда качество можно оценить и как положительное, и как отрицательное;

— нельзя делать комплимент относительно тех качеств, от которых человек стремится избавиться;

— комплимент не должен давать рекомендаций и поучать;

— к комплименту нельзя делать добавок.

Комплимент отличается от лести именно тем, что содержит небольшое преувеличение. Отсутствие фактической основы делает комплимент неубедительным и может низвести его до уровня банальной лести.

Мы уже говорили, что надо быть чутким к своему собеседнику, уметь слушать и слышать его.

Голос и манера говорить содержат для внимательного собеседника первичную незамаскированную информацию о партнере по общению. По громкости речи, ее скорости, отчетливости, высоте голоса и окраске его звучания можно понять внутреннее состояние собеседника, а это для делового общения очень важно<sup>78</sup>.

Громкость речи служит хорошим показателем жизненной энергии и происходящей от нее уверенности. Сильные изменения громкости свидетельствуют о повышенной эмоциональности, волнении, сопереживании собеседника.

Скорость речи всегда соответствует темпераменту и так называемому темпу жизни человека. Если он говорит быстро, напористо, завершая мысль, значит, он энергичен, реактивен, из тех, кто сначала делает, а потом думает. А если человек говорит медленно, как бы взвешивая каждое слово, — он нетороплив, обстоятелен, тщательно анализирует ситуацию, обдумывает каждый свой шаг. Это свойство ученых и политиков. Обратите внимание, среди политиков, за редким исключением, нет быстроговорящих.

Оживленная, бойкая речь, когда ее течение равномерно, характеризует подвижного, легкого на подъем, уверенного в себе человека. Ускоряющийся темп речи является свидетельством того, что собеседник всё больше вдохновляется, погружается в то, о чем говорит. Однако когда такая речь сопровождается нарушением ритма, это свидетельствует о робости и неуверенности собеседника.

Люди, произносящие слова скороговоркой, глотающие окончания, не связывающие фразы логически, по характеру, интеллекту и по жизни — самая неприятная категория.

Если у собеседника прослеживаются заметные колебания скорости речи — это, скорее всего, легковозбудимый, недостаточно уравновешенный человек.

---

<sup>78</sup> См. подробнее: Кузин Ф. А. Культура делового общения. М., 2008.

Высота голоса, так же как и его громкость и скорость речи, является показателем внутреннего состояния человека. Если у него высокий пронзительный голос, это может означать, что он испытывает волнение или страх. Низкий тон голоса, наоборот, говорит о спокойствии и достоинстве собеседника, который знает себе цену.

Следует обращать внимание и на отчетливость речи собеседника. Ясное и четкое произнесение им слов (четкие движения нижней челюсти) свидетельствует о его внутренней дисциплине и потребности точно выразить другому свое мнение. Наоборот, нечеткое, неразборчивое произношение служит показателем внутреннего неуважения к собеседнику.

Окраска звучания голоса, как и другие характеристики речи, содержит для внимательного собеседника плохо поддающуюся маскировке информацию о партнере по общению. Только актеры могут управлять своими интонациями. У остальных же они безошибочно выдают, что собой представляет человек: добрый он или злой, скромн или чванлив, уважает людей или относится к ним свысока.

Металлическое звучание голоса говорит об энергичности и твердости собеседника. Елейный, масляный голос происходит от только изображаемого дружелюбия и фальшивого пафоса. По нему всегда легко разоблачить подхалима.

Мы уже говорили о том, что успешность доверительного контакта зависит не только от того, что человек говорит, но и от того, как он себя держит. Поэтому особое внимание следует обращать на манеры, позы, мимику собеседника, а также на то, как он жестикулирует.

В деловом разговоре на жесты говорящих следует обращать особо пристальное внимание. Жестом можно приветствовать и прощаться с собеседником, можно обратиться к нему, передать информацию, показать свое психическое состояние. Жестом можно его обидеть и оскорбить, а можно доставить ему радость. Каждый из нас хорошо знает разницу между жестом торжественным и развязным, официальным и дружеским. Именно поэтому жест может так много сказать беседующим друг о друге.

В практике делового взаимодействия выделяются несколько основных жестов и поз, отражающих различные внутренние состояния и психологические реакции:

1) жесты открытости свидетельствуют об искренности, добродушном настроении. К ним относятся жест «раскрытые руки» (партнер протягивает руки в вашу сторону ладонями вверх), расстегивание пиджака;

2) жесты подозрительности и скрытности: собеседник машинально потирает лоб, виски, подбородок, стремится прикрыть лицо руками. Другой показатель недоверия — несогласованность жестов и мимики (искусственная улыбка);

3) жесты защиты являются знаками того, что коммуникант чувствует опасность. Наиболее распространенный жест этой группы — скрещенные руки;

4) жесты размышления и оценки отражают состояние задумчивости и стремление найти решение проблемы (рука у щеки, пощипывание переносицы, почесывание подбородка и прищуривание глаз);

5) жесты сомнения и неуверенности: прикосновение к носу или его легкое потирание;

6) жесты уверенных в себе людей с чувством превосходства над другими: закладывание рук за голову или за спину с захватом запястья;

7) жесты несогласия. Наиболее популярным среди них является собирание несуществующих ворсинок с костюма;

8) жесты и позы, свидетельствующие о нежелании слушать. Это прикосновение к уху, опускание век, передвижение, поворот всем корпусом в сторону двери;

9) жесты лжи. Когда человек лжет, он закрывает рот, глаза, уши руками, прикасается к носу, потирает веко, опускает глаза, закрывает ладони. Жесты и мимика лжеца рассогласованы.

Хорошим способом взаимодействия является копирование жеста и позы собеседника. Высокомерного человека можно заставить изменить позу, предложив ему, например, наклониться вперед для рассмотрения предмета. Если вы видите, что говорящий лжет, попросите его повторить или уточнить сказанное, и это заставит обманщика отказаться от продолжения своей хитрой игры.

Для установления контакта очень полезно учитывать расстояние между собеседниками и объем пространства коммуникации. Для ведения конструктивного диалога надо установить расстояние приблизительно в 1,5 м (см. таблицу на след. странице).

Существенно влияет на создание психологического климата форма стола. Так, квадратный стол способствует созданию отношений соперничества между людьми, равными по положению, круглый стол приводит к возникновению непринужденной, неофициальной атмосферы.

Статус посетителя кабинета снижается, если между ним и начальником расположен большой длинный стол, если руководитель — в огромном кресле с высокой спинкой.

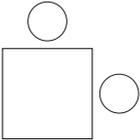
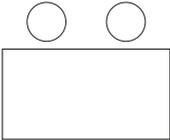
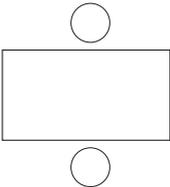
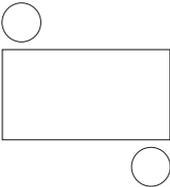
Человек испытывает сильное напряжение, если сидит спиной к двери, окну, открытому пространству, поэтому гостя надо посадить спиной к стене.

Эффективное взаимодействие со слушателями, налаживание гармоничного диалога с ними немыслимо без установления психологического контакта между общающимися.

К сожалению, многие полагают, что общение — это обмен репликами. Но это ошибочное мнение, потому что 50–60 % информации посту-

Таблица

**Варианты расположения участников разговора в условиях рабочего кабинета со стандартным прямоугольным столом**

Название позиции	Схематическое изображение	Комментарии
1. Угловое расположение		Позиция характерна для непринужденного дружеского разговора
2. Позиция делового взаимодействия		Способствует продуктивному обсуждению, выработке общих решений
3. Конкурирующая позиция		Создает атмосферу соперничества или свидетельствует об отношениях служебной субординации
4. Независимая позиция		Характерна для людей, не желающих общаться

пает в невербальном виде. И это означает, что успех любого коммуникативного процесса зависит от того, насколько умело люди используют жестикуляцию, мимику, выражение глаз и т.п. Вот почему так важно знать и понимать язык невербального общения.

Сознание человека устроено так, что в беседе он контролирует лишь вербальный канал коммуникации: следит за тем, что говорит, как говорит, насколько логично и связно излагает свои мысли. Невербальные способы общения контролируются на бессознательном уровне. Поэтому психологи уделяют внимание анализу именно невербальных сообщений. Не секрет, что невербальные сигналы помогают определить, что на уме у собеседника, даже если он об этом не говорит. Принцип работы детектора лжи основан в том числе на анализе невербалики.

**Правила успешного межличностного взаимодействия:**

- Производите благоприятное внешнее впечатление.
- Будьте дружелюбны, искренни, общительны.
- Меньше говорите сами, дайте собеседнику поговорить о себе.
- Говорите комплименты.
- Говорите на тему, которая интересует вашего собеседника.
- Сообщайте больше положительной информации.
- Не давайте советов, если вас не просят, а если дать совет всё же надо, то облачайте его в форму заботы.
- Чаще обращайтесь к собеседнику по имени (закон имени).
- Используйте слова яркие, образные, эмоциональные.
- Разнообразьте интонацию, не говорите монотонно.
- Будьте кратки.
- Основную мысль повторите несколько раз.

Общение, умение вести диалог играет очень важную роль в профессиональной юридической деятельности, в какой-то мере даже определяет ее успех. Поэтому юрист должен быть *профессиональным коммуникантом*, т.е. уметь активно использовать специальные приемы воздействия на людей, чтобы достигнуть коммуникативной цели с наименьшими временными и энергетическими потерями. Чем выше уровень межличностного общения юриста, тем эффективнее он решает многие профессиональные задачи.

## § 2. Виды делового общения

Эффективность профессиональной деятельности юриста<sup>79</sup> во многом зависит от успешного проведения деловых бесед, консультаций, совещаний, переговоров, телефонных разговоров, которые занимают значительную часть рабочего времени.

Вспомним, что деловое общение — такое взаимодействие людей, которое подчинено решению определенной задачи (производственной, научной, коммерческой и т.п.), т.е. цель делового взаимодействия лежит за пределами процесса общения (в отличие от личностного общения). Его участники, как правило, официальные должностные лица, исполняющие свои служебные обязанности. Специфической особенностью делового общения является *регламентированность*, т.е. подчинение установленным правилам и ограничениям. В деловом общении существуют принятые стандарты поведения, которые определяются должностными правами

<sup>79</sup> *Абрамова Н. А. Юридическая диалогика : учебное пособие для бакалавриата. М. : Норма : Инфра-М, 2017. С. 77.*

и обязанностями работника, традициями данного коллектива, видом делового общения, степенью его официальности, целями и задачами конкретной встречи, национальными и культурными обычаями.

Важная особенность делового общения — *строгое соблюдение его участниками ролевого амплуа*. В процессе взаимодействия деловому человеку в разных ситуациях приходится быть и начальником, и подчиненным, и коллегой, и партнером, и частным лицом и т.п. Необходимо учитывать это и вести себя в строгом соответствии с требованиями, предъявляемыми конкретной обстановкой и принятой ролью. Порой люди, связанные между собой родственными, дружескими отношениями, забывают об этом. В присутствии других сотрудников, посторонних лиц они ведут себя фамильярно, переходят на «ты», используют неуместные в официальной обстановке выражения, что ставит должностное лицо в неловкое положение, наносит ущерб его репутации.

К особенностям делового общения относится и *повышенная ответственность участников за его результат*. Деловое общение 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. Если деловое общение проходит неэффективно, это может привести к провалу самого дела, а его участников ожидает удел неудачников (увольнение с работы, финансовые убытки и т.п.). Поэтому в деловом общении особую значимость приобретают такие важные качества деловых людей, как обязательность, верность слову, организованность, соблюдение нравственно-этических норм и принципов, адекватное поведение.

Деловое общение *требует и более строгого отношения к использованию его участниками речевых средств*. В деловом общении не допускаются бранные слова и нецензурные выражения, просторечие, нежелательным является использование слов ограниченной сферы употребления (жаргонизмов, диалектизмов). Поскольку деловое общение связано с определенной профессиональной деятельностью людей в конкретной области, от его участников требуется хорошее знание языка своей специальности.

Какие же виды делового общения наиболее востребованы в деятельности юриста? Давайте рассмотрим их подробнее.

**Деловой разговор** — вид межличностного служебного общения, предполагающий обмен информацией, взглядами, мнениями, направленный на конструктивное решение той или иной проблемы. По структуре, продолжительности и функциям различают собственно *деловой разговор* — кратковременный контакт, преимущественно на одну тему — и *деловую беседу* — продолжительный обмен сведениями, точками зрения, часто сопровождающийся принятием решений.

**Деловая беседа** — передача или обмен информацией и мнениями по определенным вопросам или проблемам. По итогам деловых бесед

принятие решений, заключение сделок необязательно. Деловая беседа выполняет ряд функций, в том числе: взаимное общение работников из одной деловой сферы; совместный поиск, выдвижение и оперативная разработка рабочих идей и замыслов; контроль и координирование уже начатых деловых мероприятий; стимулирование деловой активности и пр. Деловая беседа может предварять переговоры или быть элементом переговорного процесса.

Деловые беседы обладают многими достоинствами, которых лишены собрания, обмен письменной информацией, телефонные разговоры. Они, во-первых, проводятся в тесном контакте, позволяющем сосредоточить внимание на одном собеседнике или очень ограниченной группе людей, во-вторых, предполагают непосредственное общение, в-третьих, создают условия для установления личных взаимоотношений, которые могут стать впоследствии основой неформальных контактов, т.е. позволяют собеседникам лучше узнать друг друга, что облегчает их общение в дальнейшем.

Деловая беседа является наиболее благоприятной и зачастую единственной возможностью убедить собеседника в обоснованности вашей позиции, с тем чтобы он с ней согласился и поддержал ее. Таким образом, одна из главных задач беседы — убедить собеседника принять конкретное предложение.

Основными этапами деловой беседы являются: подготовительные мероприятия, начало беседы, информирование присутствующих, аргументирование выдвигаемых положений и завершение беседы.

Весьма полезно перед беседой попытаться составить портрет партнера, определить его сильные и слабые стороны, т.е. установить его психологический тип, политические убеждения, общественные позиции, социальное положение, религиозные убеждения, хобби и т.п. Знание будущего партнера помогает не только получить представление о его личных качествах, но и, самое главное, понять его видение предмета, о котором пойдет речь, интересы, с ним связанные, а значит, поможет определить, с кем — сторонником или противником — придется иметь дело, выработать наиболее приемлемую тактику, которой следует придерживаться в процессе беседы.

По характеру обстановки, в которой обсуждаются те или иные вопросы, деловые беседы бывают *официальными* и *неофициальными*, т.е. с соблюдением и без соблюдения определенных правил и формальностей. Деловые беседы могут проводиться в кабинете, на рабочем месте, в столовой, в ресторане, во время прогулки, дружеского застолья и т.д.

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

— *кадровые* (прием на работу, увольнение, перемещения по служебной лестнице);

- *дисциплинарные*, связанные с нарушением трудовой дисциплины, уклонением от выполнения служебных обязанностей и т.п.;
- *проблемные*, вызванные необходимостью решения конфликтных ситуаций;
- *организационные*, определяющие технологию выполнения задания;
- *творческие*, посвященные выработке концепции того или иного проекта, задания и др.;
- *беседы с посетителями*<sup>80</sup>.

**Структура деловой беседы:**

- подготовка к деловой беседе;
- установление места и времени встречи;
- начало беседы — вступление в контакт;
- постановка проблемы и передача информации;
- аргументирование;
- опровержение доводов собеседника;
- анализ альтернатив, поиск оптимального или компромиссного варианта либо конфронтация участников;
- принятие решения;
- фиксация договоренности;
- выход из контакта;
- анализ результатов беседы, своей тактики общения.

**Деловые переговоры** — основное средство согласованного принятия решений в процессе общения заинтересованных сторон. Деловые переговоры всегда имеют конкретную цель и направлены на заключение соглашений, сделок, контрактов.

Успешность любых переговоров зависит от того стиля, в котором они ведутся. Различают три стиля ведения переговоров: *агрессивный*, *пассивный* и *с установкой на сотрудничество*. Переговоры с установкой на сотрудничество — это золотая середина между агрессивным и пассивным стилями поведения.

Важнейшая особенность переговоров заключается в том, что мнения участников частично совпадают, а частично расходятся. При полном совпадении взглядов оппонентов переговоры не нужны, необходимы совместные действия для решения поставленных задач. Если же позиции сторон диаметрально противоположны и участников общения на данный момент ничто не объединяет, за стол переговоров садиться нельзя. Нужно определенное время для сближения позиций противников и появления точек соприкосновения взаимных интересов.

<sup>80</sup> См. подробнее: *Абрамова Н. А.* Юридическая диалогика.

Существует три этапа подготовки и проведения переговоров: докоммуникативный, коммуникативный и посткоммуникативный.

На *докоммуникативном* этапе происходит:

- 1) сбор информации;
- 2) анализ проблемы;
- 3) определение целей и задач предстоящих переговоров;
- 4) аргументация вариантов решений;
- 5) составление проекта документов;
- 6) определение времени и места встречи, ее участников.

В процессе *коммуникативного* этапа, как правило, идет:

- 1) представление сторон друг другу;
- 2) изложение проблем и целей;
- 3) диалог участников (уточнение, обсуждение, согласование интересов);
- 4) подведение итогов и принятие решений.

*Посткоммуникативный* этап представляет собой анализ переговоров.

Харви Маккей — миллионер, автор книги «Как уцелеть среди акул» — считает, что в ходе переговоров выигрывает тот, у кого больше информации, лучше план и выше мастерство.

**Дискуссия** — обсуждение мнений, разногласий по какому-либо вопросу, в том числе спор как борьба, при которой каждая из сторон отстаивает свою точку зрения. Речь о дискуссии как виде профессиональной коммуникации юриста пойдет в следующей главе.

Специалисты по управлению определяют **деловое совещание (собрание)** как форму организованного, целенаправленного взаимодействия руководителя с коллективом посредством обмена мнениями. В этом виде общения сочетаются различные жанры: ораторский монолог (вступительное и заключительное слово ведущего, выступления участников, доклад), беседа (обмен информацией, выдвижение и обсуждение идей при «мозговой атаке»), дискуссия.

Эффективность собрания во многом зависит от таланта организатора — от его речевого мастерства и управленческих способностей. Нередко собрания проводит сам руководитель.

В литературе по деловому общению приводятся различные классификации совещаний по разным основаниям. По *характеру проведения* они делятся на диктаторские, дискуссионные; в зависимости *от управленческих функций* различают совещания по планированию, по мотивации труда, по внутрискруктурной организации, по контролю за деятельностью сотрудников; по *тематике* бывают административные, технические, кадровые, финансовые, технологические совещания и т.д.; по *целям и задачам* совещания подразделяются на проблемные, инструктивные и оперативные.

Задачи деловых совещаний: выяснить, проанализировать состояние дела (как выполняется намеченное, что происходит в коллективе и т.п.); обменяться информацией по обсуждаемому вопросу, скоординировать усилия и сделать организационные выводы; проинформировать коллектив о поисках решения проблемы, о новом опыте и возможностях его внедрения (инструктаж), найти коллективное решение проблемы, продублировать, собрать идеи («мозговая атака»); принять решение и др.

Если руководитель заинтересован в постоянных контактах с коллективом, он организует регулярные совещания. По частоте проведения собрания могут быть разовыми и периодическими.

В организации собрания есть три этапа: докоммуникативный, коммуникативный и посткоммуникативный.

*Докоммуникативный этап:*

- выяснение необходимости совещания;
- формулировка темы и цели;
- разработка повестки дня, проекта решений;
- определение и подготовка участников;
- назначение времени и места проведения.

*Коммуникативный этап:*

- вступительное слово председателя;
- обсуждение проблемы (сообщения, беседа или дискуссия);
- принятие решений (факультативно, не всегда);
- итоговый монолог председателя.

*Посткоммуникативный этап* включает в себя анализ собрания.

Целесообразная продолжительность совместной умственной деятельности большого числа людей — 40–45 минут. Если обстоятельства дела требуют большего времени, то после 40 минут объявляют 10-минутный перерыв. Регламент устанавливается в самом начале совещания. Обычно вступительное и заключительное слово ведущего, а также все выступления планируются длительностью 10 минут.

Во вступительном слове надо ясно и предельно конкретно, кратко изложить цель настоящего совещания, обсуждаемые проблемы, договориться о регламенте. Чтобы создать стимул для дискуссии, можно подчеркнуть практическую значимость вопросов, поставить перед слушателями ряд конкретных задач. Ведущему следует представить всем новым, неизвестным участникам совещания, назначить ответственного за протокол.

Главная задача руководителя совещания — регулировать ход обсуждения вопросов, внесенных в повестку дня. Одно из важнейших требований к председателю совещания — не навязывать с самого начала свою позицию остальным участникам. Должность придает словам руководителя особый вес, и те из работников, кто придерживается противоположных взглядов, могут просто не решиться их высказать, чтобы не противо-

речить начальству. Руководителю надо постараться занять нейтральную позицию, изложить свое мнение от третьего лица или сформулировать в виде вопроса. Очень эффективно, если фраза, мысль, которой открывается совещание, будет использована и в его завершении.

**Правила поведения участников совещания:**

- На совещание нельзя опаздывать.
- Следует удерживаться от замечаний и высказываний, не имеющих отношения к вопросам повестки дня.
- Необходимо своевременно, точно и объективно представлять имеющуюся информацию.
- Важно критически оценивать информацию, поступающую в ходе обсуждения.
- Тщательно взвешивать приводимые доводы.
- Отмечать плюсы и минусы выдвинутых положений.
- Желательно посмотреть на вопрос с позиции говорящего.
- Уметь уловить то, что сказано между строк.
- Понять отношение к проблеме других участников совещания.
- Нельзя увлекаться обсуждением какого-либо вопроса со своим соседом.
- Нужно увязывать свои размышления и комментарии с развитием мысли группы, т.е. научиться осмысливать проблему совместно с группой.
- Целесообразно стимулировать высказывания коллег, позитивно поддерживать их предложения.

**Публичное выступление** — передача одним выступающим информации различного уровня широкой аудитории с соблюдением правил и принципов построения речи и ораторского искусства<sup>81</sup>.

**Консультирование** является специфической формой делового общения в юридической практике. Особую роль консультирование играет в деятельности адвоката (лат. *advocatus* — юридический консультант), призванного оказывать профессиональную правовую помощь физическим и юридическим лицам, а также юрисконсульта, работника правовой службы предприятий, учреждений, организаций.

Круг вопросов, с которыми приходится сталкиваться консультирующему юристу, как правило, очень широк: это гражданское право, трудовое право, финансовое право, земельное право, вопросы арбитража и т.п. Поэтому он должен хорошо знать действующее законодательство, быть профессионально подготовленным.

<sup>81</sup> Иосилевич Н. В. Указ. соч. С. 77.

Деятельность юриста по консультированию складывается из нескольких этапов.

*1. Подготовка к консультированию.* Подготавливаясь к консультированию, юрист должен резюмировать все известные факты, полученные им в процессе интервью и при изучении документов. Он должен обратиться к нормативным актам: уточнить или уяснить текст законов и содержание правовых норм, выбрать из них необходимые, соответствующие фактам и требованиям клиента, определить пределы их действия и последствия их применения и т.п. Необходимо определить возможные процедуры по реализации правовых норм применительно к ситуации клиента, просчитать возможные материальные, временные и иные затраты, требуемые действия и усилия.

*2. Встреча с клиентом и разъяснение порядка проведения консультации.* С учетом полученного в ходе интервьюирования представления о клиенте, его психологических особенностей, интеллектуального уровня и должна строиться встреча. Как правило, она начинается с того, что юрист повторяет резюме и спрашивает клиента, не произошло ли каких-либо изменений. Далее юрист может предложить клиенту: перечисление и пояснение юристом возможных вариантов решения проблемы; обсуждение каждого из них или только тех, которые заинтересуют клиента.

*3. Разъяснение клиенту возможных вариантов решения и анализ возможных последствий каждого из них.* Исследовав проблему достаточно глубоко и всесторонне, юрист должен высказать свое компетентное мнение по поводу ее решения. При этом ни при каких обстоятельствах он не вправе рекомендовать действий, противоречащих законным интересам клиента.

Юрист должен назвать клиенту все возможные варианты решения проблемы, в том числе и такие, которые могут не понравиться клиенту, огорчить его. Необходимо сохранять объективность и своевременно предупреждать клиента о возможных неудачах.

Кроме того, предметом разъяснения должны быть не только варианты решения проблемы, но и прогноз последствий, а также возможные затраты на реализацию обсуждаемых вариантов, роль самого клиента в реализации каждого из них. Клиент должен четко представлять себе, каких усилий и затрат потребует реализация каждого варианта как для юриста, так и лично для него.

Важно, чтобы ответ юриста был убедительным для клиента, для этого следует привести соответствующие аргументы, обосновывающие высказанную точку зрения.

*4. Помощь клиенту в выборе оптимального решения.* После того как клиенту будут разъяснены все возможные пути решения его проблемы и обсуждены с ним возможные для него последствия, юрист переходит к очень ответственному этапу выбора оптимального варианта.

Юрист может лишь рекомендовать клиенту то решение, которое ему представляется оптимальным. Но после обсуждения всех вариантов и их последствий клиент может остановить свой выбор и на другом варианте. И это его право!

5. *Определение стратегии и тактики реализации принятого решения.* Следует четко определить необходимые действия, распределить обязанности: что будет делать юрист, что сможет сделать клиент самостоятельно. На этом этапе определяются сроки, возможные и необходимые дополнительные встречи юриста с клиентом, обговариваются вопросы и предложения по составлению необходимых юридических документов.

Юрист обязан соблюдать еще одну очень важную нравственную норму — не разглашать сведения, полученные им в связи с оказанием юридической помощи. Клиент, доверяющий ему свои просьбы, проблемы, тайны, хочет быть уверенным в их сохранении, надеется на конфиденциальность разговора. Юрист, ведущий консультации, должен иметь выдержку и самообладание, уметь снять психологическое напряжение с тех, кто явился к нему на прием, стараться не допустить обострения ситуации. Не умея устанавливать психологический контакт, разрешать конфликтные ситуации, контролировать свои эмоции, юрист не сможет эффективно решать профессиональные задачи.

*Деловое общение по телефону.* По подсчетам исследователей, на телефонные разговоры тратится до 27 % рабочего времени делового человека. Благодаря телефону повышается оперативность решения огромного количества вопросов. Телефонная связь обеспечивает непрерывный двусторонний обмен информацией на любом расстоянии. По телефону проводятся переговоры, отдаются распоряжения, излагаются просьбы, даются консультации, наводятся справки и т.п.

С умением говорить по телефону во многом связан личный имидж юриста. Именно от приема, который будет оказан потенциальному клиенту на другом конце провода, от того, как сложится предварительный разговор, во многом зависит, не станет ли он последним. Ведь при телефонном разговоре собеседники не могут оценить ни то, во что они одеты, ни выражение лица друг друга при тех или иных словах, не имеют и других невербальных средств, которые очень помогают судить о характере общения.

Когда человек говорит с кем-то по телефону, единственным средством выразить себя является его голос. Поэтому необходимо, как и при публичном выступлении, следить за техникой речи: освобождать дыхательную диафрагму, четко артикулировать, придерживаться среднего темпа, обычной громкости голоса<sup>82</sup>.

---

<sup>82</sup> *Абрамова Н. А.* Суггестивные возможности голоса адвоката // Адвокатская палата. Официальное издание Адвокатской палаты Московской области. 2015. № 10. С. 13–17.

Пауза в телефонном разговоре выполняет роль сигнала, адресованного другой стороне с целью получить подтверждение, что информация принята. Умение вести диалог с абонентом в значительной степени заключается как раз в том, чтобы вовремя сделать паузу и тем самым предоставить возможность собеседнику высказать свое отношение к рассматриваемому вопросу. Паузы возникают также при нежелании раскрыть свои чувства, комментировать сказанное и при недостатке слов, что нельзя не учитывать, поскольку в телефонном разговоре времени на обдумывание бывает мало.

Следует иметь в виду, что голос говорящего по телефону сильнее, чем при непосредственном контакте, отражает его настроение.

Но всегда нужно помнить, что телефон, будучи одним из эффективных средств экономии времени, является и одним из самых распространенных «поглотителей» рабочего времени. И это позволяет заключить, что знание телефонного этикета и рациональных правил ведения телефонных разговоров необходимо каждому цивилизованному человеку.

Для ведения разговоров по телефону целесообразно использовать специальные телефонные блокноты, в которых записывается содержание разговора, указываются дата и время звонка, а также кто звонил, кому звонил, откуда, что нужно предпринять в ответ на звонок.

На столе у делового человека всегда под рукой должен быть телефонный справочник своей организации для внутреннего пользования, справочник учреждений и предприятий, с которыми постоянно приходится контактировать, список номеров наиболее часто используемых телефонов.

Надо сделать удобным и свое рабочее место. На столе должно быть достаточно свободного места, чтобы вести запись во время телефонного разговора.

Продолжительность диалога по телефону обычно пять-шесть минут.

Телефонный разговор, как правило, строится по определенному образцу, имеет свою структуру. Вот основные элементы композиции разговора по телефону:

- 1) взаимные представления ( $20 \pm 5$  секунд);
- 2) введение собеседника в курс дела ( $40 \pm 5$  секунд);
- 3) обсуждение ситуации ( $100 \pm 15$  секунд). Необходимо иметь тщательно продуманный перечень главных и второстепенных вопросов, требующих короткого и конкретного ответа;
- 4) заключительное слово ( $20 \pm 5$  секунд).

**Письменные жанры делового общения**<sup>83</sup>. Общение в деловом мире бывает не только устным, но и письменным. Благодаря обмену деловы-

<sup>83</sup> См. подробнее: *Абрамова Н. А.* Юридическое делопроизводство : учебное пособие для бакалавров. М. : Проспект, 2019.

ми бумагами можно передать информацию (даже конфиденциального характера), закрепить договоренности, придать им юридическую силу.

Деловое письмо — письменный диалог юридических и физических лиц, в котором решаются важнейшие экономические и правовые вопросы деятельности организации.

Документы для внешнего пользования часто называют *деловыми (официальными, коммерческими) письмами* — это обобщенное название различных по содержанию документов, служащих для связи и передачи информации между адресатами в деловой практике организаций.

Деловое письмо является своеобразной визитной карточкой организации. По тому, насколько правильно и эстетично оно составлено и оформлено, судят о профессиональных качествах работающих в ней сотрудников и об организации в целом.

С определенной долей условности всё множество деловой корреспонденции можно разбить на *группы*:

1. Деловые письма, связанные с распространением информации: информационное письмо, письмо-извещение, письмо-приглашение, письмо-уведомление, письмо-сообщение, письмо-предупреждение, рекламное письмо. Все они, как правило, носят инициативный характер.

2. Письма, связанные с обращениями к каким-либо организациям, предприятиям, фирмам: письмо-просьба, письмо-заявка, гарантийное письмо, письмо-запрос, письмо-заказ.

3. Письма, являющиеся ответами на полученные предложения и просьбы: письмо-согласие, письмо-отказ, письмо-подтверждение.

4. Группа писем, связанных с необходимостью разрешения возникших в процессе делового взаимодействия споров и противоречий и отражающих различную степень и глубину претензий: письмо-напоминание, письмо-требование, письмо-претензия (рекламация).

5. В пятую группу входят письма, связанные с выражением личного участия по различным поводам, они способствуют поддержанию контактов, создавая необходимую этическую и психологическую среду ведения бизнеса: письмо-поздравление, письмо-благодарность, письмо-соболезнование, письмо-извинение.

К деловым относятся также доверенность, заявление, характеристика, автобиография, резюме, приказ, распоряжение и другие виды документов.

И чтобы все эти документы имели правовое значение, они должны быть написаны в соответствии с ГОСТ или законодательством Российской Федерации.

### § 3. Деловой этикет

Правила поведения, общепринятые в деловой сфере и международном сотрудничестве, образуют деловой (служебный) этикет, который включает протоколы встреч, взаимных приветствий, общения, ведения деловых переговоров, переписки. В рамки делового этикета входят также требования к внешнему виду, одежде, манерам, речи.

Если человек знает правила служебного этикета, то ведет себя уверенно в любой ситуации делового взаимодействия, легко устанавливает и поддерживает хорошие отношения с партнерами. Безукоризненное владение приличными манерами — необходимый атрибут современного делового человека и самая лучшая самопрезентация, так как этикет укрепляет репутацию человека и является одним из средств достижения успеха в бизнесе и частной жизни, фактором социокультурного возвышения человека.

В любом обществе существуют свои этикетные нормы, позволяющие поддерживать определенный порядок в отношениях между людьми, согласовывать их действия и поведение, устранять возможную коммуникативную напряженность. Этикет — это всегда некая социальная игра по определенным правилам. Действия человека в этикетных ситуациях строго регламентированы и формализованы, ориентированы на типичное, общее, коллективное. Но есть и некий парадокс: при всей своей формализованности этикет рождает у людей чувство комфортности, защищенности, повышение чувства собственного достоинства.

С одной стороны, этикет — это маска, лицедейство, маскировка, которые подчас скрывают подлинное в человеке, ограничивают его, задают рамки. Не случайно еще французский моралист XVII в. Жан де Лабрюйер писал, что человек, воспитанный на нормах этикета, «всегда владеет своим лицом, взглядом, жестами; он скрытен и непроницаем, умеет таить недоброжелательство, улыбаться врагам, держать в узде свой нрав, прятать страсти, думать одно, а говорить другое и поступать наперекор собственным чувствам». Но, с другой стороны, именно эта «маска» этикета позволяет человеку сохранять свое достоинство и достоинство своего партнера по общению в любых, даже самых конфликтных обстоятельствах. Этикет — это «не притворство, не средство обмана людей... а показатель социализации, самодисциплины и нравственной установки»<sup>84</sup>.

В современном деловом этикете выделяют несколько **основополагающих принципов**.

<sup>84</sup> Капкан М. В., Лихачева Л. С. Деловой этикет : учебное пособие. Екатеринбург : Изд-во Уральского университета, 2017. URL: [https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/51601/1/978-5-7996-2076-9\\_2017.pdf](https://elar.urfu.ru/bitstream/10995/51601/1/978-5-7996-2076-9_2017.pdf).

**Принцип гуманизма.** Он воплощается в моральных требованиях вежливости, тактичности, скромности и точности. *Вежливость* включает в себя такие человеческие проявления, как внимательность, готовность оказать услугу каждому, кто в этом нуждается. Противоположностью вежливости являются грубость, хамство, высокомерие, пренебрежительное отношение к людям. Доброе отношение к людям — главная нравственная основа современного этикета. Поэтому подозрительность, агрессивность, склочность считаются несовместимыми с хорошими манерами. *Тактичность* — это чувство меры, которую следует соблюдать в отношениях с другими людьми, умение чувствовать ту границу, за которой может возникнуть обида у человека, с которым мы общаемся. Тактичный человек не делает ничего такого, что могло бы задеть, обидеть другого человека. *Скромность* — умение сопоставить самооценку с мнением окружающих людей, не переоценивать себя, свою значимость, не афишировать свои достоинства и заслуги, уметь сдерживать себя.

«Точность — вежливость королей и долг всех честных людей» — изречение французского короля Людовика XVIII, не потерявшее своей актуальности. В деловом этикете быть *точным* означает уметь приходить к назначенному для встречи времени, не опаздывать, выполнять свои обязательства в срок. Точность и пунктуальность как личностные характеристики сегодня входят в состав профессиональных требований к претенденту на любую — а особенно управленческую — должность. И это связано с тем, что нарушение этих требований ведет не только к потере времени и денег, но прежде всего к потере деловой репутации и уважения со стороны партнеров, коллег, друзей и просто знакомых. Если человек, позиционирующий себя как профессионал, является на встречу с деловыми партнерами не вовремя, то, скорее всего, его примут за человека несерьезного и не уважающего чужие интересы и время.

**Принцип целесообразности действий.** Современный этикет предполагает, что если мы не знаем, как нам следует действовать в какой-то нестандартной, новой для нас ситуации, то необходимо руководствоваться принципом целесообразности, удобства. Но при этом надо помнить, что удобно должно быть не только нам, но и окружающим нас людям.

**Принцип красоты или эстетической привлекательности поведения.** Современный этикет предполагает единство формы и содержания поступка. Поэтому хорошее отношение к людям должно быть красиво оформлено, иначе самый добрый и благородный по своим намерениям поступок будет выглядеть нелепо, непривлекательно и может утратить свой благородный нравственный смысл. Больше всего это относится к тем правилам поведения, которые касаются манер, жестов, мимики. Именно по соображениям эстетической привлекательности современный этикет рекомендует сводить к минимуму и всякое проявление нашей физиологии в присутствии других людей (чесать в голове, держать палец в носу или во рту, жевать на улице или в городском транспорте и т.п.).

**Принцип традиционности.** Он касается прежде всего тех норм и правил, которые трудно объяснить с позиции современных представлений о красоте, целесообразности и гуманизме. Например, почему при встрече обмениваются рукопожатием? Почему, входя в помещение, мужчины должны снимать головной убор, а женщины могут оставаться в нем? Ответить на эти вопросы бывает очень непросто. Дело в том, что все эти нормы возникли очень давно и, дойдя до нашего времени, утратили свой первоначальный смысл и значение. Сегодня они представляют собой обычаи и традиции, которые закрепились в культурном опыте того или иного народа, продолжают оставаться актуальными, поэтому их нужно просто знать и им следовать.

Одной из важнейших составляющих делового этикета является **речевой этикет** — нормы речевого поведения, принятые в данном обществе. Речевой этикет понимается также как национально-специфичные правила речевого поведения, применяемые при вступлении собеседников разных национальностей в контакт для поддержания комфортного и результативного общения.

Наталья Ивановна Формановская<sup>85</sup>, лингвист, исследователь проблем речевого этикета, отмечает: «Речевой этикет — обширная область обычаев, ритуалов, передающихся как традиция из поколения в поколение. Это социально- и национально-культурная ценность народа в его языке, речи, общении. Речевой этикет создает целостную языковую картину мира, связанную с достойным, уместным, вежливым обхождением людей друг с другом. Этикет свойствен всем народам и отражает национальную специфику общения каждой нации».

К речевому этикету относятся слова и выражения — речевые формулы приветствия, прощания, просьбы, извинения, благодарности, замечания, предупреждения, совета, обращения, клише торжественных и скорбных ситуаций.

Уместное и умелое использование богатого арсенала речевых формул вежливости — показатель культуры и образованности человека, его социологизации.

#### **Речевой этикет как система языковых средств**

— На уровне лексики и фразеологии — специальные слова и выражения, речевые формулы: Добрый день! Извините! Благодарю! Сколько лет, сколько зим!

<sup>85</sup> Книги Н. И. Формановской по речевому этикету: «Речевой этикет и культура общения», «Русский речевой этикет. Практикум вежливого речевого общения», «Этикет русского письма», «Русский и немецкий речевой этикет: сходства и различия» и др.

— На грамматическом уровне — использование для вежливого обращения множественного числа и местоимения «Вы», использование вопросительных предложений вместо повелительных: Вы не скажете, который час? Не могли бы Вы повторить?

— На стилистическом уровне — требование грамотной речи; отказ от употребления слов, прямо называющих непристойные и шокирующие объекты и явления, использование вместо этих слов эвфемизмов.

— На интонационном уровне — использование вежливой интонации.

— На уровне орфоэпии — использование полного стиля произношения и четкой дикции (не «чек», а «человек»; не «тыща», а «тысяча»; не «скоко», а «сколько»).

— На организационно-коммуникативном уровне — запрет перебивать собеседника, вмешиваться в чужой разговор и т.п.

Речевой этикет всегда определяется ситуацией общения (официальная/неофициальная, торжественная/скорбная и т.п.), ее участниками (начальник/подчиненный, знакомый/незнакомец, женщина/мужчина, взрослый/ребенок), темой, местом (офис/застолье/совещание), временем (утро/вечер), мотивами и целями общения (установить контакт / привлечь внимание / засвидетельствовать уважение / определить статус говорящего / сформировать эмоциональную обстановку и т.п.).

#### **Золотые правила речевого этикета:**

— Четко сформулируйте для себя цель предстоящего общения.

— Выберите слова и выражения, наиболее подходящие для той или иной ситуации.

— Научитесь быть внимательным к собеседнику, слушать его мнение и следить за ходом его мыслей, следовать логике, чтобы вывод не противоречил посылке.

— Старайтесь всегда говорить кратко, понятно и точно. Избегайте многословия и слов-паразитов.

— Будьте позитивны, вежливы и дружелюбны. Не отвечайте грубостью на грубость. Не опускайтесь до употребления нецензурных слов.

— Непременно отвечайте собеседнику, если видите, что он нуждается в вашем совете или внимании. Но не навязывайте разговор человеку, не желающему беседовать.

— Следите за тем, чтобы во время разговора или публичного выступления эмоции не пересиливали ваш разум. Сохраняйте самоконтроль и самообладание.

Этикетные нормы поведения носят национальный характер, и, вступая в общение с представителем другой национальности, надо знать эти особенности.

Илья Эренбург в книге «Люди, годы, жизнь» хорошо пишет об этом: «Европейцы, здороваясь, протягивают руку, а китаец, японец или индеец вынужден пожать конечность чужого человека. Если бы приезжий совал парижанам или москвичам босую ногу, вряд ли это вызвало бы восторг. Житель Вены говорит “целую руку”, не задумываясь над смыслом своих слов, а житель Варшавы, когда его знакомят с дамой, машинально целует ей руку. Англичанин, возмущенный проделками своего конкурента, пишет ему: “Дорогой сэра, вы мошенник”, без “дорогосэра” он не может начать письмо. Христиане, входя в церковь, костел или кирху, снимают головные уборы, а еврей, входя в синагогу, покрывает голову. В католических странах женщины не должны входить в храм с непокрытой головой. В Европе цвет траура черный, в Китае — белый. Когда китаец видит впервые, как европеец или американец идет под руку с женщиной, порой даже ее целует, это кажется ему чрезвычайно бесстыдным. В Японии нельзя войти в дом, не сняв обуви; в ресторанах на полу сидят мужчины в европейских костюмах и в носках. В пекинской гостинице мебель была европейской, но вход в комнату традиционно китайским — ширма не позволяла войти прямо; это связано с представлением, что черт идет напрямик; а по нашим представлениям черт хитер, и ему ничего не стоит обойти любую перегородку. Если к европейцу приходит гость и восхищается картиной на стене, вазой или другой безделушкой, то хозяин доволен. Если европеец начинает восторгаться вещицей в доме китаец, хозяин ему дарит этот предмет — того требует вежливость. Мать меня учила, что в гостях нельзя ничего оставлять на тарелке. В Китае к чашке сухого риса, которую подают в конце обеда, никто не притрагивается — нужно показать, что ты сыт. Мир многообразен, и не стоит ломать голову над тем или иным обычаем: если есть чужие монастыри, то, следовательно, есть и чужие уставы»<sup>86</sup>.

**Речевой этикет в деловой переписке.** Значительная часть деловых контактов во всем мире осуществляется посредством переписки. Поэтому очень важно уметь писать деловые письма, которые дают наиболее выгодное представление об авторе и об организации, которую он представляет.

Одно из важнейших правил деловой переписки: не следует медлить с ответом, не заставляйте корреспондента ждать. Если ответ не может быть дан в установленный срок, необходимо сообщить причину задерж-

<sup>86</sup> Эренбург И. Люди, годы, жизнь. Кн. 1. М., 1990. URL: [http://www.belousenko.com/books/Erenburg/books/Erenburg/erenburg\\_memoirs\\_1.html](http://www.belousenko.com/books/Erenburg/books/Erenburg/erenburg_memoirs_1.html).

ки ответа адресату, принести извинения и указать окончательный срок ответа.

Не следует писать ненужных писем. Каждое письмо, какого бы вопроса оно ни касалось, должно быть предельно информативным.

При подготовке ответа нужно быть внимательным к оформлению реквизита «адресат»: письмо должно быть адресовано тому, кто подписал поступившее письмо.

Если ответ был ожидаем и важен, в следующем письме к партнеру необходимо выразить благодарность за ответ.

Если в письме имеется обращение с просьбой, которую выполнить нет возможности, то необходимо объяснить отказ и предложить что-либо взамен (порекомендовать обратиться в другое учреждение).

Следует учитывать, что в деловом общении существуют так называемые отрицательные этикетные знаки: не полученный вовремя ответ, задержка с ответом, отказ от ответа и др. Такое отношение воспринимается как нежелание поддерживать деловое сотрудничество, некорректное поведение, неуважение к корреспонденту.

В письменном деловом общении этикет проявляется в форме и содержании документов, и прежде всего в формулах обращения, выражения просьб, отказов, претензий, способах аргументации и др. В деловой переписке использование этикетных средств носит регламентированный характер и отражено в ГОСТ Р 7.0.97-2016 «Система стандартов по информации, библиотечному и издательскому делу. Организационно-распорядительная документация. Требования к оформлению документов»<sup>87</sup>.

**Обращение** — это апелляция к личности адресата. Задача обращения — установить контакт с адресатом, привлечь его внимание, заинтересовать. Обращение — обязательный элемент коммерческой переписки. В последнее время обращение нередко используется и в служебной переписке, если ситуация требует обратиться непосредственно к должностному лицу.

При обращении к адресату учитываются его служебное положение, сфера деятельности, степень личного знакомства. Наиболее общей формулой обращения, которая может использоваться независимо от перечисленных факторов, является: *Уважаемый господин...* (фамилия)! *Уважаемая госпожа...* (фамилия)! *Уважаемые господа!*

При обращении к должностным лицам высших и центральных органов государственной власти и управления, президентам (председателям) обществ, компаний, фирм возможно обращение с указанием должности и без фамилии, например: *Уважаемый господин Президент!* *Уважаемый господин председатель!* *Уважаемый господин мэр!*

---

<sup>87</sup> Утв. приказом Росстандарта от 08.12.2016 № 2004-ст // СПС «КонсультантПлюс».

В письмах-приглашениях, извещениях допускается обращение по имени и отчеству: *Уважаемый Владимир Андреевич!*

При обращении к лицам одного профессионального круга возможно обращение *Уважаемые коллеги!* Правила делового этикета требуют: если текст документа начинается с формулы личного обращения к адресату, то в конце текста, перед подписью, должна быть заключительная формула вежливости: *С уважением.*

При обращении к адресату необходимо учитывать сферу его деятельности и служебное положение. Нейтральное слово «уважаемый» тоже не универсально, оно не включается в форму обращения к особо важной персоне. Такой персоной считается не только высокое должностное лицо (члены правительства, парламента, губернаторы, мэры), но и заслуженные деятели науки и искусства, известные общественные деятели.

В письмах к таким людям используются обращения: *Глубокоуважаемый...! Многоуважаемый...!*

В ряде писем, когда то или иное лицо рассматривается как субъект гражданских правоотношений, в качестве обращения используется слово «гражданин».

Согласно традициям отечественного делового этикета, при формулировке просьб, запросов, предложений, мнений и т.п. принята форма выражения от первого лица множественного числа: *Предлагаем Вашему вниманию коллекцию обуви...; Представляем на рассмотрение и утверждение проект торгового комплекса...; Напоминаем, что срок выполнения договора... истекает...*

Формула обращения от первого лица единственного числа: *прошу, предлагаю, приглашаю* — используется в письмах конфиденциального содержания, а также в документах, оформленных на бланках должностных лиц.

Как подчеркивают специалисты в области делового этикета, тональность деловых писем должны определять корректность и оптимизм. Кроме того, убедительность делового послания, его воздействующая сила зависят от выбранной формы, стиля письма. Убеждает не только информация, но и тональность, в которой ведется переписка, во многих случаях именно она определяет характер делового диалога между фирмами, организациями.

Использование этикетных средств позволяет смягчить категоричность высказывания. Так, например, отказ, смягченный этикетными формулами вежливости, оставляет открытой возможность дальнейшего сотрудничества: *На наш взгляд, цены на Вашу продукцию высоки, что делает невыгодной ее реализацию в нашем регионе. Мы выражаем надежду на разумную ценовую политику с Вашей стороны, что в конечном счете приведет к длительному и плодотворному сотрудничеству.*

В функции этикетных средств могут выступать вводные слова, указывающие на отношение автора к предмету сообщения, придающие высказыванию оценочность: *Если рассматривать долю продукции Вашего предприятия в объеме нашей реализации, то она составляет, к сожалению, около 7 %.*

В мировой практике делового письма признаком хорошего тона является выражение благодарности за точность, за своевременный ответ: *Благодарим Вас за своевременный ответ... ; Позвольте выразить признательность за участие в...*

По мнению специалистов, этикетные модели выражения радости, надежды, уверенности, одобрения, признательности не просто украшают текст делового послания, лишая его привычной сухости, но и создают определенную тональность восприятия, влияют на отношение адресата к сообщаемому. Например: *С удовольствием приглашаю Вас принять участие в...; Имею честь пригласить Вас...; Мы были бы рады видеть Вас на...*

Следует исключить, однако, так называемую ложную вежливость. Вычурные выражения типа «Будьте так любезны» или «Не откажите в любезности сообщить», «Не сочтите за труд...» и подобные неуместны в деловых письмах.

С помощью этикетных средств, а также средств образности можно снять чрезмерную официальность, сухость послания, разнообразить интонационный рисунок текста, придать речи при необходимости экспрессивные оттенки. Пример использования этикетных фраз, устойчивых оборотов разговорной речи в коммерческом информационном письме:

«Приносим свои извинения за вновь причиняемое беспокойство. К сожалению, в банке очередное закручивание гаек, и мы не можем получить паспорт сделки без вышеуказанных документов и, следовательно, произвести оплату.

С уважением, Подпись»

Итак, выбор этикетных средств обусловлен в первую очередь коммуникативной заданностью послания. Однако никакой список рекомендуемых выражений не позволит полностью решить проблему официального речевого этикета. Только культура, такт и объективность в оценке тех или иных производственных ситуаций могут подсказать правильный подбор слов и выражений.

Немаловажным аспектом делового общения являются вопросы этики отношений между деловыми партнерами. В деловой переписке этика отношений проявляется в необходимости соблюдения ряда требований, предьявляемых как к адресанту, так и к адресату. Так, **составителям деловых писем не рекомендуется:**

— побуждать адресата к спешке при вынесении решения словами «срочно», «незамедлительно», «в возможно более короткие сроки». Бо-

лее приемлемыми являются формулы: *Прошу Вас ответить до такого-то числа; Убедительно прошу Вас сразу же сообщить о своем решении* и т.п.;

— навязывать адресату ожидаемый исход освещаемого в письме вопроса, например: «Прошу изучить и решить вопрос положительно» или «Прошу утвердить эту кандидатуру»;

— намекать получателю письма на его мнимую невнимательность, вводя в заключительный текст письма следующую формулировку: «Предлагаю внимательно изучить...»;

— начинать послание с констатации отказа в тех случаях, когда выполнение просьбы или поручения не представляется возможным. Вначале следует изложить мотивацию принятого решения и дать понять, что при определенных обстоятельствах к рассмотрению вопроса можно вернуться.

Для *получателя* официальной корреспонденции обязательным требованием с точки зрения этических норм является оперативный и четкий ответ организации-отправителю в виде письма или послания, переданного с помощью других средств связи. Задержка или отсутствие ответа может рассматриваться, о чем уже говорилось выше, как нежелание сотрудничать и привести к разрыву деловых отношений.

Безусловным нарушением этических норм деловой переписки, выражением неуважения является форма ответа, при которой письмо-запрос, письмо-предложение возвращается адресанту с размещенной на нем ответной информацией.

Заключительные фразы письма так же значимы, как и начальные, так как они закрепляют положительные эмоции, поддерживающие нормальное деловое общение. Завершение письма всегда связано с обозначением перспектив (сотрудничества, деловых отношений, проекта, решения вопроса и т.п.): *Надеюсь на дальнейшие добрые и взаимовыгодные отношения...; С наилучшими пожеланиями и надеждой на сотрудничество...*

Заключительная формула вежливости помещается на правой стороне письма под заключительной строкой основного содержания письма и выносится в отдельную строку, как правило, отделяясь дополнительным интервалом. В отличие от вступительного обращения заключительная формула вежливости безличностна и обращена одновременно как к организации, так и к ее отдельным лицам:

*С уважением...*

*С глубоким уважением...*

*С пожеланиями успехов...*

*С наилучшими пожеланиями...*

*Искренне Ваш...*

Продолжая разговор об *этикете удаленных коммуникаций*, следует сказать об общении, в том числе деловом, с использованием информационных технологий. Освоение человеком новой «среды обитания» требует соблюдения правил взаимосвязи и взаимодействия в ней. Отсюда — такой большой интерес к *сетевому этикету*, или *сетикету*, правила которого не однородны и могут быть разделены на технологические, этические и собственно этикетные. К технологическим правилам относятся установления, призванные обеспечить безопасность интернет-коммуникаций. Например, для пересылки текстов по электронной почте принято использовать формат RTF, так как он является многоплатформенным и поддерживается разными версиями редактора Microsoft Word. Кроме того, выполнение этого правила снимает проблему компьютерных вирусов, которые в этом формате не передаются.

Особенность электронной переписки заключается в ее двойственном характере. С одной стороны, она рассматривается как вид традиционной переписки, перенесенной в виртуальное пространство, поэтому она подчиняется основным правилам делового письма. С другой стороны, скорость обмена электронными письмами ставит их в один ряд с СМС-сообщениями. Например, традициями интернет-среды продиктованы следующие требования к электронным письмам:

1. Важные места в письме следует выделять полужирным шрифтом или курсивом, но не заглавными буквами. Текст, написанный заглавными буквами, в интернет-общении означает крик или разговор на повышенных тонах.

2. Каждое исходящее письмо должно иметь тему, отражающую его содержание. Письма без указания темы воспринимаются как спам. Не следует использовать в качестве формулировок темы «Привет», «Вопрос», «От Иванова», «Дела» и пр., так как они неинформативны. Более того, считается хорошим тоном и знаком профессионализма менять тему письма при ответе на него, а не ограничиваться автоматическим «Re: Исходная тема».

3. В деловой онлайн-переписке принято использовать электронную подпись, т.е. несколько строк, автоматически подставляемых в конце письма. Такая подпись содержит информацию об авторе письма: полное имя, должность или другие регалии, название компании, адрес ее сайта и контактную информацию, в том числе и об альтернативных каналах связи (обычный телефон, факс, ICQ, Skype). Конкретный набор данных зависит от политики организации, характера общения и индивидуально-го стиля коммуникации, но подпись не должна быть слишком большой.

4. Отправляя вложение, необходимо сопроводить его хотя бы приветствием и краткой информацией о приложении.

5. Если в дружеской неформальной переписке смайлики вполне уместны (конечно, при условии, что оба интернет-собеседника относятся к ним положительно), то деловому общению они придают ненужную

легкомысленность. Кроме того, смайлики невольно провоцируют адресанта на шуточный тон, иронию, а порой и сарказм. Всё это недопустимо при обсуждении рабочих вопросов как по этическим соображениям, так и из опасности быть неправильно понятым, а потому от смайликов следует воздержаться.

6. Если информация рассылается людям, которые не знакомы между собой, лучше воспользоваться полем «Скрытая копия», чтобы не распространять адреса электронной почты без согласия владельцев.

7. Невежливо посылать письмо с уведомлением о получении. Это признак неуважения и недоверия к своему партнеру. Лучше после отправки сообщения по электронной почте позвонить адресату и уточнить, дошло ли письмо. Довольно часто для подтверждения используется следующая фраза, которую помещают перед электронной подписью: «Пожалуйста, подтвердите получение ответным письмом или по указанным ниже телефонам».

Особенности виртуальной этики определяются спецификой объекта исследования<sup>88</sup>. Интернет никому не принадлежит, никем не контролируется, а следовательно, не управляется; участник виртуальной коммуникации, как правило, анонимен и в любой момент может уйти от контакта, а возможности законодательного регулирования этой области жизнедеятельности сравнительно невелики, по крайней мере на данный момент. Это дает пользователю иллюзорное ощущение неограниченной свободы — вплоть до вседозволенности. Однако в Интернете, как и в любой социальной среде, возникают свои неписанные правила и нормы, определяющие права и обязанности участников взаимодействия и позволяющие Сети поддерживать собственное существование, не прибегая к внешнему силовому регулированию. Эти правила носят название нетикет (неологизм, является слиянием слов *net* — «сеть» и *etiquette* — «этикет»). Сетикéт, нетикéт — правила поведения, общения в Сети.

Чаще всего под явным нарушением нетикета понимают следующие явления<sup>89</sup>: *флейм* (от англ. *flame* — «пламя»), «словесная война» — это неожиданно возникшее бурное обсуждение, в процессе которого участники обычно забывают о первоначальной теме, переходят на личности и не могут остановиться; *флуд* (от англ. *flood* — «наводнение») — сообщения в интернет-форумах и чатах, занимающие большие объемы и не несущие никакой полезной информации; *спам* (от англ. *spam*) — сообщения, при-  
сылаемые вам неизвестными людьми или организациями, которым вы

<sup>88</sup> *Абрамова Н. А.* Этические аспекты коммуникации в эпоху цифровых технологий // Научно-технологические трансформации в современном обществе: нравственно-философское осмысление и особенности правового регулирования : сборник научных трудов / отв. ред. В. М. Артемов, О. Ю. Рыбаков. М. : РГ-Пресс, 2019. С. 256–265.

<sup>89</sup> URL: [dic.akademik.ru](http://dic.akademik.ru).

не давали на это разрешения; *офтопик*, или *офтоп* (от англ. off-topic) — сообщение не по теме (топику) текущего обсуждения или почтовой рассылки; *хотлинк* (от англ. hotlink) — включение в веб-страницу файлов-изображений и других ресурсов с чужого сервера; *оверквотинг* (от англ. overquoting) — излишнее цитирование, включение в сообщение обширных выдержек из текстов вместо приведения существенной их части.

Кроме вышеперечисленных явлений, под нарушением этикета понимают оскорбления и переход на личности, рекламу и саморекламу в не предназначенных для этого местах, клевету, злонамеренную дезинформацию, плагиат.

Всегда надо помнить, что при общении в Интернете необходимо руководствоваться здравым смыслом, уважать оппонентов и собеседников. В виртуальном общении целесообразно придерживаться точно таких же правил поведения, что и в реальной жизни. Грамотный ответ на вопрос, отсутствие флуда, правдивая, а не фейковая информация, такт — всё это входит в понятие сетикета.

**10 правил сетевого этикета<sup>90</sup>:**

1. При общении в кибернетическом пространстве будьте вежливыми, внимательными. Не забывайте о том, что вы контактируете с людьми.
2. Используйте приветствие и слова вежливости, выражайте благодарность другим участникам переписки.
3. Не тратьте время собеседника впустую, избегайте ненужных фраз.
4. Большое значение имеет ситуация общения. Например, на форумах и в чатах пользователь может вести себя более свободно. Участники тематической конференции должны быть сдержанными, внимательными.
5. Вычитывайте текстовые сообщения, не отправляйте безграмотные электронные письма.
6. Не пытайтесь учить собеседника, давить на него в моральном плане.
7. Не игнорируйте сообщения от друзей, незнакомых людей.
8. Отстаивайте свою точку зрения, но не опускайтесь до брани, ругательств и оскорблений оппонентов.
9. Помогайте другим пользователям. Речь идет не о финансовой помощи. Можно помочь советом, подсказать новичку, где искать нужную информацию, дать грамотный ответ на вопрос. Закрывайте глаза на ошибки и опечатки других пользователей.
10. Придерживайтесь всех стандартов поведения, работающих в реальной жизни.

<sup>90</sup> URL: <http://www.darchik.ru/netiket.html>.

Следует заметить, что многие правила сетикета основаны на юридических нормах. Соблюдая сетикет, мы автоматически соблюдаем основные пункты закона. В первую очередь речь идет о Федеральном законе «Об информации, информационных технологиях и защите информации»<sup>91</sup>, который дает право свободно искать, получать и передавать информацию всеми законными способами, быть уверенными в неприкосновенности информации, касающейся частной жизни, разрешать или ограничивать доступ к информации.

«Информация, размещаемая ее обладателем в сети Интернет в формате, допускающем автоматизированную обработку без предварительных изменений человеком в целях повторного ее использования, является общедоступной информацией, размещаемой в форме открытых данных»<sup>92</sup>.

В Федеральном законе «О государственном языке Российской Федерации» отмечается, что использование только русского языка не означает «отрицание или умаление права на пользование государственными языками республик, находящихся в составе Российской Федерации, и языками народов Российской Федерации»<sup>93</sup>.

Закон «Об авторском праве и смежных правах»<sup>94</sup> дает возможность авторам, создателям, предпринимателям и всем, кто создает продукт и размещает в Сети, не бояться того, что его украдут.

На интернет-сферу распространяются многие законы, в том числе «О средствах массовой информации»<sup>95</sup>, «О коммерческой тайне»<sup>96</sup>, «О рекламе»<sup>97</sup> и т.д. Поэтому считать, что Интернет — это область безнаказанности, нельзя. Это может привести к серьезным последствиям: как говорится, незнание закона не освобождает от ответственности. Поэтому перед тем, как что-либо размещать в Сети или даже ставить лайки, стоит подумать, не противоречит ли это действие какому-либо закону.

Каждый сегодня должен осознать, что поведение в Сети влияет на репутацию в реальной жизни. Наша страница в социальной сети «ВКон-

<sup>91</sup> Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» // СПС «КонсультантПлюс».

<sup>92</sup> Ст. 7 Закона «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».

<sup>93</sup> Федеральный закон от 01.06.2005 № 53-ФЗ «О государственном языке Российской Федерации».

<sup>94</sup> Часть IV Гражданского кодекса Российской Федерации от 18.12.2006 № 230-ФЗ.

<sup>95</sup> Закон РФ от 27.12.1991 № 2124-1 (ред. от 18.04.2018, с изм. от 17.01.2019) «О средствах массовой информации» // СПС «КонсультантПлюс».

<sup>96</sup> Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне» // СПС «КонсультантПлюс».

<sup>97</sup> Федеральный закон «О внесении изменений в статьи 14 и 15 Федерального закона от 03.08.2018 № 325-ФЗ «О рекламе» // СПС «КонсультантПлюс».

такте» или «Инстаграм» — это наше «цифровое лицо». Каждому пользователю Интернета следует относиться к киберпространству как к части реальной жизни и, следовательно, придерживаться тех же правил поведения.

Нарушение этих правил может сыграть с вами злую шутку. Например, вы ищете работу и находите объявление, в котором указано требование «грамотное общение с людьми». Созваниваетесь с работодателем. Он узнает ваши имя и фамилию и назначает время собеседования. Вы приходите на собеседование, но по неизвестной вам причине с порога слышите отказ в приеме на работу. Работодатель просто заглянул на вашу страницу «ВКонтакте», где на стене вы с друзьями общаетесь несвязными предложениями и обмениваетесь нецензурными фразами. Этого достаточно для того, чтобы у работодателя уже сложилось о вас впечатление: ведь он не хочет терять клиентов из-за вас. И хотя статья 3 ТК РФ<sup>98</sup> запрещает ограничивать людей в трудовых правах на основании обстоятельств, не связанных с трудовыми качествами, работодатель может отказать в трудоустройстве, сославшись на любую другую причину.

Таким образом, поведение в Сети отражается на репутации как в виртуальной, так и в реальной жизни. А на репутацию может повлиять нарушение любого из приведенных выше правил. Для сохранения репутации в Сети не следует некультурно выражаться, хамить, публиковать пропагандирующие посты, размещать непристойные видео, фотографии, сообщения, вести нечестные разговоры с конкурентами, оскорблять, хвастаться, сплетничать, пустословить, отказывать в помощи, если на самом деле можешь помочь.

Поэтому для безопасной, комфортной и удобной коммуникации в обществе в эпоху цифровых технологий владение нормами сетикета просто необходимо. Соблюдение его правил поможет не нарушать законы страны проживания и составить о себе мнение как о грамотном и вежливом человеке, с которым приятно общаться и можно сотрудничать.

**Этикет делового телефонного разговора.** Искусство ведения телефонных разговоров состоит в том, чтобы кратко сообщить всё, что следует, и получить ответ. Основа успешного проведения делового телефонного разговора — компетентность, тактичность, доброжелательность, владение приемами ведения беседы, стремление оперативно и эффективно решить проблему или оказать помощь в ее решении. Важно, чтобы служебный, деловой телефонный разговор велся в спокойном вежливом тоне и вызывал положительные эмоции.

Нужно следить за своей речью, тщательно подбирать слова. Недопустимо в телефонном диалоге использовать разговорные слова типа

---

<sup>98</sup> Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 27.12.2018) // СПС «КонсультантПлюс».

«пока», «привет», как бы естественно они ни звучали, фамильярные и всякие формальные обращения («дорогуша», «душечка», «котенок» и т.п.), которые могут обидеть адресата или быть неправильно поняты им. Совершенно неприемлемо в официальной речи использовать для замены глагола «звонить» просторечные формы «звякнуть», «брякнуть», «набрать». Они допустимы только в шутовском общении близких друзей.

Нельзя хранить молчание во время телефонного разговора — надо поддерживать контакт с помощью коротких фраз: *Да; Я Вас понял; Хорошо... Они необходимы, чтобы у собеседника не возникло ощущения, будто бы вас разъединили или вы пренебрегаете его мнением. Повторения и уточнения дают гарантию того, что вас поняли: Итак, мы с вами решили...; Повторите, пожалуйста, число...; Будьте добры, уточните...*

Прощаясь, благодарят за сведения, заверяют, что рады звонку, личной встрече, желают всего хорошего.

Следует постоянно помнить, что деловой разговор по телефону — это не подробный обмен мнениями, а обмен информацией оперативного значения с целью достижения определенного результата, а также выяснение позиции другой стороны по конкретному вопросу. Искусство ведения телефонного делового разговора заключается в том, чтобы в минимально возможный срок сообщить всё, что нужно, и получить необходимую информацию.

В интересах каждого делового человека воспрепятствовать тому, чтобы телефонные звонки нарушали ритм его работы. Для рационализации пользования телефоном весьма полезно применять прием отгораживания от неожиданных телефонных звонков: сообщите своим абонентам время, когда вам лучше всего звонить и когда звонить не следует; обговорите также по возможности время для ежедневных активных (исходящих от вас) телефонных разговоров, тогда можно будет их сгруппировать и, соответственно, обрабатывать.

Еще одним методом эффективной и рациональной обработки телефонных переговоров является обратный (ответный) звонок.

Система обратных телефонных звонков существенно сокращает число ежедневных перерывов в работе и предоставляет значительные возможности для рационализации и экономии рабочего времени. Кроме того, метод обратного звонка позволяет подготовить необходимые для разговора материалы, в результате чего сокращается общее время телефонного разговора. Если абонент назвал цель звонка, то вы выигрываете время, обдумав в промежутке свой ответ.

Исходящими звонками легче манипулировать, чем входящими. Самый рациональный метод — сводить исходящие звонки в так называемые телефонные блоки. Выберите два временных промежутка, например ближе к полудню или к вечеру, когда вы сможете обработать свои

телефонные разговоры все вместе или сериями, предварительно подготовившись к ним.

Преимущество такого «серийного производства» перед многочисленными разрозненными звонками состоит в том, что вам надо лишь единожды подготовиться и можно разом выполнить однородную работу. Используйте этот метод и убедитесь в том, какие в нем скрываются возможности рационализации, но следите за тем, чтобы ваши телефонные блоки были не слишком продолжительными (примерно 30 минут), так как иначе ваш телефон будет постоянно занят, и звонящие вам потеряют терпение.

Таким образом, вы будете вести не бессистемные разговоры, а целенаправленные, планомерные и потому более эффективные. Ваша концентрация будет существенно выше, и вам не будут мешать входящие звонки. Если вы заранее определите цель разговора, вы сразу сможете начать обсуждение важных вещей. Вы не потратите время на поспешный поиск во время разговора необходимых документов, поскольку всё уже заранее приведено в порядок.

И не упустите из виду то обстоятельство, что телефонный разговор — это в немалой степени ваша визитная карточка. Поэтому в большинстве случаев, когда вам необходимо что-то обсудить по телефону, следует в первую очередь постараться создать выгодную для разговора атмосферу: подчеркнуть точки соприкосновения интересов, упомянуть общих партнеров, знакомых или друзей, не забыть подтвердить собеседнику свои обязательства, в заключение поблагодарить его за разговор и т.д. Помните, что телефонный разговор — это прежде всего ваше личное дело, даже тогда, когда речь в нем идет не только о частных вещах.

За последние 15–17 лет неотъемлемым атрибутом для ежедневного общения стали мобильные телефоны, которые по частоте использования вытеснили привычные стационарные. Технические возможности этих средств связи, а также особенности обращения с ними привели к возникновению дополнительных правил этикета.

**Правила мобильного этикета<sup>99</sup>:**

— Сигнал звонка телефона должен быть максимально нейтральным. Идеальный вариант — обычный телефонный звонок. Если же хочется подобрать более индивидуальный и оригинальный сигнал, лучше отдать предпочтение ненавязчивым инструментальным мелодиям. Ни в коем случае не следует использовать в качестве мелодии звонка эстрадные песни и разнообразные шуточные рингтоны: они несовместимы с имиджем профессионала. Это же относится и к сигналам СМС-сообщений.

<sup>99</sup> Капкан М. В., Лихачева Л. С. Указ. соч.

— В общественных местах стóит поставить телефон на виброзвонки или хотя бы уменьшить громкость звонка.

— Во время совещаний и переговоров, в театре, концертном зале, кинотеатре, церкви, а также на торжественных церемониях сигнал мобильного телефона должен быть отключен. Виброзвонок в данной ситуации не является выходом из положения, поскольку тоже отчетливо слышен. И разумеется, необходимо выключать мобильный телефон везде, где есть соответствующая табличка (в медицинских учреждениях, самолете и т.д.).

— Во время деловых переговоров, равно как и в ходе дружеской беседы, мобильный телефон нельзя класть на стол. Лежащий на столе телефон дает окружающим основания думать, что для его владельца потенциальный звонок важнее и интереснее, чем реальные собеседники.

— В том случае, если ожидается действительно важный звонок, следует заранее предупредить окружающих, что телефон будет включен. Но и в этом случае не следует держать телефон на виду.

— Для разговора по телефону необходимо, извинившись, выйти из помещения, в котором проходит встреча, совещание, концерт, лекция и т.п. Не следует также звонить и отвечать на входящие звонки в людном месте. Дистанция между человеком, разговаривающим по телефону, и окружающими должна быть не меньше трех метров, чтобы не мешать другим и соблюсти конфиденциальность.

— Хотя мобильный телефон позволяет человеку быть на связи практически круглосуточно, правила приличия, действующие в отношении стационарных телефонов, остаются в силе. Деловые разговоры ведутся только в то время, которое считается рабочим, т.е. с 8:00 до 18:00. С 22:00 до 8:00 можно звонить только в том случае, если собеседник сам назначил это время. Лишь очень хорошо знакомым людям можно в это время отправить СМС-сообщение с просьбой перезвонить, если им удобно.

— При звонке на мобильный телефон как никогда уместно общее правило телефонного этикета, предписывающее спрашивать собеседника, удобно ли ему разговаривать.

— Если абонент не ответил на телефонный звонок, следует подождать около двух часов и лишь после этого позвонить повторно.

Одним из важнейших проявлений делового этикета является **внешний облик делового человека**.

С момента своего возникновения одежда имела не только чисто утилитарную функцию, но и предоставляла человеку возможность изменить свой облик, улучшить его, скрыть недостатки внешности, отражала

определенное представление о красоте, выполняла эстетическую и знаковую функции. Не случайно русский историк С. М. Соловьев высказывал мысль, что человек именно одеждой завершает процесс творчества самого себя. Внешний вид делового человека — один из ведущих факторов успеха, поскольку для потенциального партнера именно внешний облик (костюм, прическа, атрибуты) служит своеобразным кодом, свидетельствующим о степени надежности, респектабельности. В основе этикета внешнего вида лежит принцип эстетической привлекательности. Облик человека должен радовать глаз окружающих или по крайней мере не вызывать раздражения. Величайшая элегантность заключается в величайшей простоте.

На деловой стиль одежды, дресс-код значительно влияют сфера деятельности и ситуация ношения. Например, авторы книги «Дресс-код. Путеводитель по деловому стилю для успешных мужчин»<sup>100</sup> предлагают следующую градацию делового стиля:

— *Корпоративный стиль*. Наиболее строгий стиль, использующийся в крупных инвестиционных банках и юридических фирмах. Корпоративный стиль предполагает для мужчин наличие костюма, светлой (предпочтительно белой) рубашки и галстука, для женщин — юбки до колен и светлой блузки.

— *Нестрогий деловой стиль*. Это стиль, допускающий отклонения от корпоративного. Например, мужчине возможно обойтись без галстука или надеть вместо костюма пиджак и брюки (для корпоративного стиля подобное сочетание неприемлемо). Женщина может носить деловой костюм с цветной блузкой и добавить акцент в виде яркого аксессуара.

— *Свободный деловой стиль*. Это стиль пятницы. Пиджак не требуется, хотя и желателен. Обязательными остаются рубашка или тонкий пуловер. В женском гардеробе появляются платья, комбинации платья с жакетом, а также брючные костюмы.

— *Условно-деловой стиль*. Строго говоря, этот стиль не вписывается в традицию делового стиля. Он допускает и отсутствие галстука, и даже отсутствие пиджака. В рамках данного стиля возможно скомбинировать костюм с аккуратной футболкой. Допустимо надеть и просто рубашку или свитер без пиджака. Основным критерием такого стиля является не определенный набор предметов гардероба, а общая аккуратность облика: туфли должны быть начищены, а джемпер — чист и отглажен.

— *Дресс-код официальных и торжественных мероприятий*. Конкретная разновидность такого дресс-кода указывается в приглашении на мероприятие. Варианты дресс-кода различаются как содержанием требований, так и строгостью, с которой они должны соблюдаться.

---

<sup>100</sup> Гросс К. Д., Стоун Дж. Дресс-код. Путеводитель по деловому стилю для успешных мужчин. М. : Эксмо, 2006.

На эту тему в силу ее важности написано немало книг, и при желании с ними можно ознакомиться.

**Встречают по одежке...**

- Деловой костюм нельзя сочетать со спортивной обувью.
- Абсолютным табу на работе являются мини-юбки, глубокие декольте, высокие разрезы.
- Колготки или чулки обязательны в любое время года и в любую погоду.
- Белые носки несовместимы с деловым дресс-кодом.
- Изменение температуры воздуха не повод вносить существенные изменения в стиль одежды.
- Татуировки и пирсинг в рабочей обстановке неприемлемы.
- Изделия крупной вязки и обтягивающий трикотаж не носят на работе даже зимой.
- Использование полупрозрачных и прозрачных тканей недопустимо.
- Использование в одежде синтетических материалов считается дурным тоном.
- Очки с затемненными стеклами можно носить только на улице.
- Изделия с драгоценными камнями (особенно бриллиантами) можно надевать только в вечернее время.

Завершить разговор о значимости внешнего облика делового человека хочется словами великого Джорджо Армани: «Человек должен одеваться не для той работы, которую он уже имеет, а для той, которую он хотел бы получить».

**Вопросы для самопроверки**

1. Каковы цели общения людей? Какие виды общения существуют?
2. Что такое деловое общение, в чем его специфика?
3. Расскажите о барьерах в общении. Как их преодолеть?
4. Почему юристу важно владеть навыком слушания?
5. Чем различаются активное и пассивное слушание?
6. Зачем юристу нужно уметь производить хорошее впечатление?
7. Как невербальное поведение влияет на впечатление о человеке?
8. Какие виды делового общения вам известны?
9. Расскажите о правилах проведения деловых бесед.
10. Из каких частей состоит переговорный процесс? Охарактеризуйте их.

11. С какой целью и как проводятся совещания?
12. Расскажите о консультировании как виде профессиональной коммуникации юриста.
13. Каковы правила общения по телефону?
14. Что относится к письменным жанрам делового общения?
15. Зачем юристу знание правил делового этикета?
16. На каких принципах строится деловой этикет?
17. Что такое речевой этикет? Как его соблюдение характеризует говорящего?
18. Расскажите о национальных особенностях речевого этикета. Приведите примеры.
19. Как проявляется речевой этикет в деловой переписке?
20. Что такое сетикет? Почему важно знание его правил?
21. Каковы правила мобильного этикета?
22. Как одежда влияет на восприятие делового человека?

#### ■ Практикум

**Упражнение 1.** *Выпишите из главы «Деловое общение в юридической практике» неизвестные вам слова и термины. Уточните их значение по специализированным словарям.*

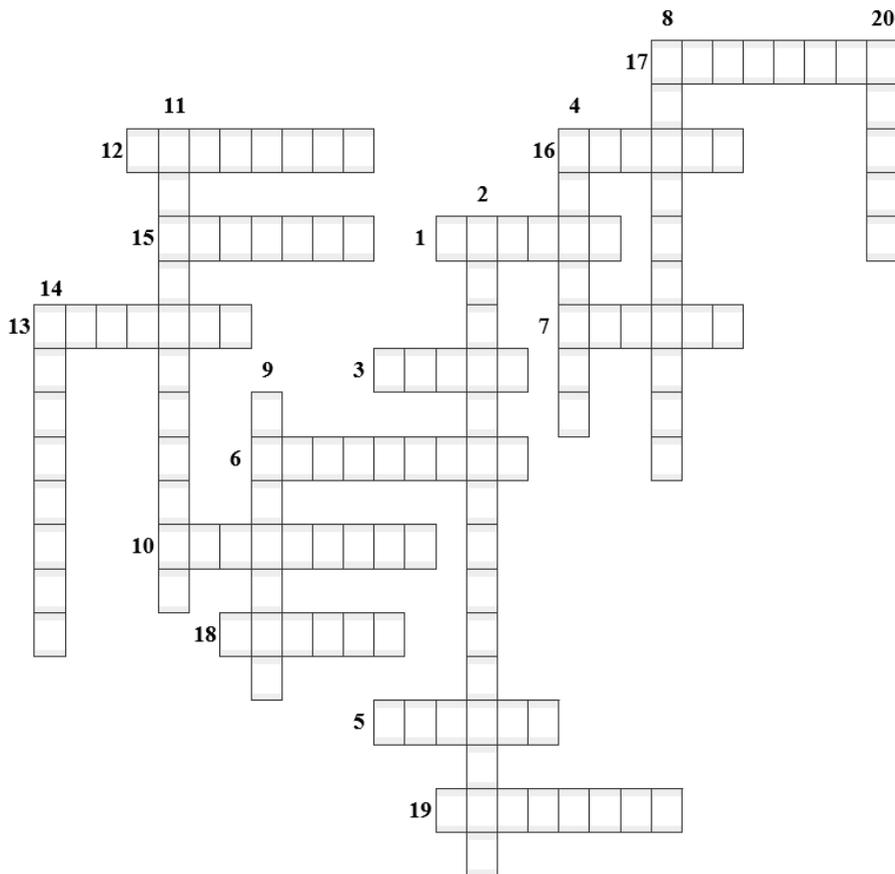
**Упражнение 2.** *Решите кроссворд по пословицам о вежливости и этикете.*

##### **По горизонтали:**

1. Доброе слово железные... отопрет.
3. На языке медок, а в сердце...
5. Доброе слово лучше мягкого...
6. Старшим уважение и почтительное...
7. Говори, да не спорь, а хотя и спорь, да не...
10. Не грубость нужна, а... важна.
12. За фальшивое уважение не жди...
13. Своего... не утаивай, а чужого не жди.
15. Точность — вежливость...
16. Себя не возвеличивай, других не...
17. Доброе молчание лучше худого...
18. На добрый привет... и ответ.
19. От вежливых слов язык не...

**По вертикали:**

2. Вежливость и... на базаре не купишь.
4. В чужой монастырь со своим... не ходят.
8. ...открывает все двери.
9. Доброе слово сказать, что... в руки дать.
11. Как аукнется, так и...
14. Вежливый отказ лучше, чем грубое...
20. Все беды человека от его...



**Упражнение 3.** *Расскажите о стилевом и ситуационном разнообразии формул речевого этикета. Приведите примеры.*

**Упражнение 4.** *Подготовьте выступление-презентацию на одну из предложенных тем (5–7 минут):*

- Национальные особенности этикета.

- Обращения в деловом общении.
- Невербальный этикет общения.
- Этикет в сети Интернет.
- Деловой этикет.
- Имидж юриста.

**Упражнение 5.** *Побеседуйте с юристом, руководителем, бизнесменом и т.п., выясните, какое место в его деятельности занимают публичные выступления, деловые беседы, переговоры и другие виды делового общения. Как он готовится к ним? Попросите его рассказать какой-нибудь занимательный эпизод из практики делового общения.*

**Упражнение 6.** *Продумайте сюжет и проведите деловую беседу (групповая работа по два-три человека). Воспользуйтесь речевыми формулами, помогающими вести беседу<sup>101</sup>.*

**Начало беседы**

Я полагаю, что нашу беседу лучше всего начать с обсуждения...

Сегодня я предлагаю обсудить...

Я думаю, что Вам хорошо известны причины, побудившие меня встретиться с Вами, и поэтому мне хотелось сразу перейти к обсуждению...

Мне хотелось бы начать нашу беседу с...

Я полагаю, что нам прежде всего следует обсудить...

Я думаю, что мы начнем наш разговор с...

Нашу беседу в соответствии с ранее достигнутой договоренностью целесообразно, на мой взгляд, начать с...

**Выражение одобрения и согласия**

Ваши условия нас вполне устраивают...

Этот пункт наших возражений не вызывает...

Думаю, что мы можем договориться и о...

Я вполне разделяю Вашу точку зрения на...

Мы ничего не имеем против...

Это, на наш взгляд, очень хорошая идея...

Я полностью согласен с Вашим мнением о...

Мое представление о... полностью совпадает с Вашим.

Можно считать, что в основном мы договорились.

**Выражение желания отстаивать свою точку зрения**

Я предлагаю вернуться к обсуждению этого пункта с несколько иных позиций.

Но давайте рассмотрим и другие стороны этого решения.

Мне бы хотелось получить от Вас дополнительную информацию по этому вопросу.

Мне кажется, что мы несколько отклонились от темы нашего разговора. Поэтому я предлагаю вернуться к обсуждению предыдущего вопроса...

---

<sup>101</sup> *Абрамова Н. А. Юридическая диалогика. С. 189.*

Я вижу решение этого вопроса по-другому. В связи с этим я хотел бы пояснить...

Я полагаю, что Вы согласитесь с наличием другого варианта решения этого вопроса, который мне хотелось бы сейчас с Вами обсудить.

Хотелось бы, чтобы Вы уточнили вопрос о...

Думаю, что следует обсудить и другие стороны этого вопроса.

Мне хотелось бы еще раз вернуться к обсуждению вопроса о...

Может быть, Вам интересно будет узнать заключение экспертов по этому вопросу.

#### ***Выражение просьбы***

Вы нас очень обяжете, если согласитесь...

Не могли бы Вы...

Мы хотим обратиться к Вам с просьбой о...

Если Вас не слишком обременит (затруднит)...

Я буду очень признателен (благодарен), если...

Мы очень рассчитываем на Вашу помощь в...

Я хотел бы просить Вас о...

С Вашей стороны будет очень любезно, если...

#### ***Выражение извинения***

Приносим наши извинения за...

Еще раз прошу извинить меня за...

Примите наши извинения за...

Мы искренне сожалеем, что...

Я должен извиниться перед Вами за...

#### ***Выражение сомнения и неопределенности***

У меня пока не сложилось окончательного мнения по этому поводу.

Меня несколько смущает наличие...

Я очень бы просил Вас уточнить... поскольку по этому факту у меня есть прямо противоположная информация.

Мне не совсем понятно Ваше желание, связанное с...

У меня большое сомнение в необходимости...

Мне кажется, что этот вариант решения несколько преждевременен.

Я бы предпочел другое решение этой задачи.

#### ***Выражение неодобрения, несогласия и отказа***

В целом Ваше предложение приемлемо, но...

Наша точка зрения несколько расходится с Вашей.

Здесь мы исходим из несколько иного понимания...

Мы придерживаемся иной точки зрения.

В принципе, мы согласны с большинством Ваших предложений, но у нас есть ряд возражений и замечаний.

Согласиться с Вашим вариантом... трудно, поскольку его реализация может вызвать определенные сложности.

Нас не вполне устраивают предложенные Вами условия.

Мы видим решение этой проблемы в несколько ином свете.

К сожалению, принять Ваши условия мы не можем.

***Выражение желания уйти от ответа***

На Ваш вопрос трудно дать однозначный ответ. Дело в том, что...

На это можно ответить только в самом общем виде.

Я вижу это только в самых общих чертах.

Мне трудно судить об этом.

Я затрудняюсь дать Вам точный ответ.

К сожалению, точной информацией об этом мы не располагаем.

Нам об этом неизвестно, поэтому ничего определенного сказать по этому поводу мы не можем.

***Фразы, свидетельствующие о завершении беседы***

Итак, мы подходим к концу нашей беседы.

Давайте подведем итоги наших договоренностей.

В заключение беседы я хотел бы...

Я полагаю, что сегодня мы обсудили все наши вопросы.

Я считаю, что проблему... можно считать решенной.

Я хочу выразить искреннюю благодарность за то, что Вы нашли время принять участие в нашем обсуждении. Думаю, что Вы будете довольны принятым решением.

**Упражнение 7.** *Напишите письма-приглашения с предложением принять участие: а) в студенческой научной конференции, б) в выставке новинок юридической литературы.*

Быть опровергнутым — этого опасаться нечего,  
опасаться следует другого — быть непонятым.

*Иммануил Кант*

Если люди долго спорят,  
то это доказывает, что то,  
о чем они спорят, неясно для них самих.

*Вольтер*

### § 1. Понятие спора и его виды

Человек разумный — это человек спорящий, аргументирующий. Познание мира и самого себя, установление научной истины, решение политических проблем и судебные разбирательства, обсуждение проблем нашей обыденной жизни — во всех этих видах человеческой деятельности присутствует спор. Значит, спор, как и человек, имеет многовековую историю.

Как мы уже знаем из первой главы, родиной риторики была Древняя Греция. И именно там среди софистов и зародилась теория и практика спора.

Протагор написал особое сочинение «Искусство спорить» и одним из первых стал применять в публичном выступлении, в процессе обучения диалогическую форму изложения, при которой два собеседника в споре обосновывают, защищают противоположные взгляды. По выражению Диогена Лаэртского, «нынешнее племя спорщиков берет свое начало от Протагора».

Позднее теорию спора развивали Сократ, который считал наиболее верным путем к истине обнаружение противоречий в суждениях, и Аристотель, который также в своих работах «Топика» и «О софистических опровержениях» писал о природе и особенностях дискуссии, полемики.

Искусство ведения спора часто именуют эристикой. Первоначально этот термин обозначал средство отыскания истины при столкновении противоположных точек зрения. Эристика должна была учить умению убеждать других в правильности высказываемых взглядов и, соответственно, умению склонять человека к тому поведению, которое представляется нужным и целесообразным. Но постепенно смысл эристики

стал меняться, и ее начали понимать как спор, единственной целью которого является победа. Эристика распалась на *диалектику* и *софистику*.

Первая развивалась Сократом, который и ввел в научный оборот термин «диалектика» для обозначения искусства ведения эффективного спора ради постижения истины.

Софистика же понималась как искусство введения противника в заблуждение ради достижения победы в споре. От Аристотеля идет традиция отождествления эристики с софистикой.

Позднее немецкий философ Артур Шопенгауэр посвятил спору серьезный труд «Эристика, или искусство побеждать в спорах», в котором исследовал процесс спора и привел методы победы над оппонентом в дебатах.

Наиболее авторитетной работой наших соотечественников о споре является книга С. И. Поварнина «О теории и практике спора»<sup>102</sup>.

В юридической практике мы тоже часто сталкиваемся с различными видами спора, наиболее известным из которых является полемика процессуальных оппонентов в зале судебного заседания. Благодаря тому, что каждая из сторон приводит аргументы в свою пользу, судья имеет возможность увидеть дело с разных позиций, убедиться в истинности и вынести справедливое решение. Таким образом, через публичное проведение споров, свободный обмен мнениями в правосудии реализуется принцип состязательности сторон, появившийся в России после судебной реформы 1864 г.

Поскольку искусство ведения спора имеет для юриста важное значение, необходимо разобраться в его сущности, сравнить его с такими близкими понятиями, как «диспут», «дискуссия», «полемика».

Слово «диспут» происходит от латинского *disputo* — «рассуждаю». В тех ситуациях, когда речь идет о диспуте, имеется в виду коллективное обсуждение нравственных, политических, литературных, научных, профессиональных и других проблем, которые не имеют однозначного, общепринятого решения. В процессе диспута его участники высказывают различные суждения, точки зрения, оценки тех или иных событий.

Слово «дискуссия» происходит от латинского *discussio* — «рассмотрение, исследование». Под дискуссией обычно понимается публичное обсуждение каких-либо проблем, спорных вопросов. Практика показывает, что дискуссия может вестись с различной остротой противоборства. В любом случае для ведения дискуссии необходимо иметь как минимум две различные точки зрения, два различных подхода к решению соответствующего вопроса, проблемы. Хотя реально их бывает значительно больше. По существу, каждый из участников дискуссии часто имеет свою точку зрения, свой взгляд на решение проблемы.

---

<sup>102</sup> Поварнин С. И. Искусство спора. О теории и практике спора. М., 2009. URL: <https://azbyka.ru/otechnik/Spravochniki/iskusstvo-spora-o-teorii-i-praktike-spora/>.

Слово «полемика» происходит от греческого *polemikos*, что означает «враждебный, воинствующий». Нетрудно понять, что для полемики также характерна процедура спора, но спора, приводящего к конфронтации и борьбе принципиально противоположных мнений, подходов к решению определенных проблем.

В ходе спора в явном или скрытом виде проявляется некоторое *противоречие*, которое позволяет сформулировать *проблему*. Во время коллективного обсуждения либо происходит разрешение проблемы, либо каждая из противоборствующих сторон остается при своем мнении.

Логическую основу любого спора представляют доказательство и опровержение: один человек выдвигает некоторое исходное положение (тезис) и пытается обосновать его истинность, другой выражает несогласие с этим тезисом и его обоснованием.

В некоторых видах спора присутствует арбитр — организатор диалога. Он должен установить регламент обсуждения; уточнить формулировки спорной проблемы, цели, задачи исследования; проконтролировать соблюдение принятых организационных форм и этики спора. В зале судебного заседания таким арбитром является судья.

Опосредованным участником спора нередко является аудитория — слушатели процесса обсуждения проблемы. Часто именно аудитория оценивает спор и правоту той или иной точки зрения. В судебных прениях аудитория олицетворяет гласность разбирательства, т.е. его подотчетности общественному мнению.

По содержанию выделяют следующие виды спора: спор ради истины, спор ради убеждения противника, спор ради победы, спор ради спора, спор-игра (упражнение).

*Спор ради истины* ведется с целью совместного исследования, какая из противоположных точек зрения находится ближе к реальной действительности, соответствует объекту и предмету рассмотрения. Это высшая форма спора, самая плодотворная и благородная.

#### **Черты спора ради истины:**

- тезис берется из области, интересующей обоих спорщиков;
- приемы, используемые в споре, чисты и безукоризненны (не используются уловки, насмешки над противником и т.п.);
- аргументы подбираются наиболее сильные с точки зрения их истинности;
- противник подбирается приблизительно равный по силам или, во всяком случае, не слишком слабый в данном вопросе.

*Спор ради убеждения противника.* Если в споре ради истины центральное место занимает тезис, установление его соответствия или несоответствия действительности, то в споре ради убеждения главное не

тезис, а сам противник. При этом спорящие могут верить в то, что хотят доказать, а могут и не верить, главное — склонить противника на свою сторону, внушить ему какую-либо мысль, навязать определенные воззрения. Разновидностями этого вида спора могут быть спор ради бескорыстного убеждения противника в том, в чем сам глубоко убежден (характерно для нравственных, религиозных споров), и спор ради пользы, когда убеждают потому, что «так нужно», «так полезно» для достижения какой-то посторонней цели (например, при купле-продаже, когда каждая сторона преследует свои интересы, или при агитационных политических кампаниях; ярким примером такого убеждения является и реклама).

**Черты спора ради убеждения противника:**

- тезис подбирается в зависимости от противника, который будет убедителен именно для этого человека или группы людей;
- приемы спора не чисты, могут использоваться подтасовки фактов, мелкие софизмы;
- аргументы также подбираются контекстуально, с учетом характера аудитории, большое значение придается психологической убедительности, могут использоваться и ложные аргументы (в педагогических целях — «я в твоём возрасте учился без троек», в коммерческих — «мы сами пользуемся товарами только этой фирмы» и т.п.);
- противник желателен слабый.

*Спор ради победы* — это еще худший вид спора. Тут каждая из сторон стремится любой ценой одержать верх над противником. Словесное сражение может проводиться ради славы и с целью самоутверждения. Но иногда в споре нужна победа «ради долга», например в конкурентной борьбе политических противников, торговых марок, фирм; часто в такой манере ведутся споры начальника с подчиненным — последнее слово должно остаться за начальником.

Характер этих споров таков, что они в большинстве случаев ведутся перед публикой, ведь именно на нее (слушателей, зрителей, читателей) и следует произвести впечатление, привлечь ее на свою сторону. Как образно пишет Сергей Иннокентьевич Поварнин о такого рода спорщиках, «дешевые лавры или недешевые, кухонные или какие угодно, но должны увенчать их головы: провал недопустим».

**Черты спора ради победы:**

- тезисы разделяются на благодарные, при которых можно блеснуть умом, красноречием, остроумием и т.п., и неблагодарные, которых следует избегать, потому что они требуют серьезного отношения и кропотливой работы;

- манеру такого спора точнее всего выражает французская поговорка: *A la guerre comme a la guerre* — «На войне как на войне», или иначе: «Победителей не судят». Именно в этих спорах применяется весь арсенал приемов и уловок, включая самые грубые; внимание в большей степени уделяется ораторской убедительности, а не логике и стремлению к истине;
- аргументы определяются манерой спора — здесь «все средства хороши»; часто используются затруднительные для противника аргументы, аргументы «к человеку», «атака на личность», когда от обсуждения существа дела переходят к обсуждению личных качеств противника, его былых «грехов» и т.п.;
- противник предпочтительнее слабый, хотя изредка встречаются и любители словесных рыцарских турниров, стремящиеся к победе над достойным противником.

Следует отметить, что названные выше три вида споров являются основными и наиболее распространенными. Вместе с тем укажем на существование еще двух видов споров.

В *споре ради спора*, или, как его еще называют, споре-спорте склонны участвовать люди, готовые спорить по всякому вопросу и с любым человеком. Это свойственно людям, испытывающим удовольствие от самого процесса полемики. И чем труднее для отстаивания мысль, тем привлекательнее она для спорящего. Тезисы в них выбираются любые, часто самые парадоксальные и нелепые. Аргументы также парадоксальны и изощренны. Манера ведения спора отличается непоследовательностью, изобилует софизмами и уловками. О требованиях к противнику трудно сказать что-то определенное — ведь такие любители споров готовы спорить обо всем и со всяким.

*Спор-игра, спор-упражнение.* В настоящее время встречается редко, но раньше, в древности, этот вид спора процветал. Собственно, с таких споров началась логика, зародилась диалектика в ее первоначальном, сократовском смысле. Такие споры оттачивали логику рассуждений, способствовали развитию последовательности, внутренней непротиворечивости мысли. Эти споры проводились по особым правилам, подчиненным строго утвержденному регламенту.

Согласимся с профессором Л. А. Деминой, что «в реальных жизненных ситуациях указанные виды спора чаще выступают в смешанном виде: стремление к истине не означает отсутствия желания убедить или победить противника, к победе также не обязательно стремиться любой ценой, спор — это и игра, и состязание, в котором стороны испытывают азарт, увлеченность. Тем не менее выделение таких чистых типов помогает лучше понять специфику спорных ситуаций и определить, какие же цели доминируют в них, а следовательно — и какие средства могут быть

использованы. Это важно для того, чтобы правильно выбрать стратегию и тактику спора»<sup>103</sup>.

Кроме того, спор может быть *устным* и *письменным*. В устном споре, особенно при слушателях, большую роль играют внешние и психологические условия, например внушение: внушительная манера держаться и говорить, самоуверенность и т.п. Робкий и застенчивый всегда проигрывает по сравнению с самоуверенным и тем более наглым противником. Особую роль играет быстрота мышления: кто скорее мыслит, находчив, тот при одинаковом уме и запасе знаний всегда одолеет противника в устном споре.

Письменный спор, напротив, выдвигает на первый план логическую сторону полемики. Здесь меньше эмоций, требуется не столько быстрота реакции, сколько способность к глубокому и основательному рассмотрению обсуждаемого вопроса, аргументов противника и собственных доводов. Такие споры являются непременной принадлежностью науки и вообще всякого серьезного исследования.

Цели ведения дискуссии, спора, в зависимости от того, направлены они на решение обсуждаемой проблемы или, наоборот, на то, чтобы создать дополнительные проблемы и барьеры, могут быть разделены на две группы: конструктивные и деструктивные.

**Конструктивные цели спора:**

- обсудить все возможные варианты решения проблемы;
- выработать коллективное мнение, коллективную позицию по какому-либо вопросу;
- привлечь к проблеме внимание как можно большего числа заинтересованных и компетентных лиц;
- опровергнуть ненаучный, некомпетентный подход к решению проблемы, разоблачить ложные слухи;
- привлечь на свою сторону как можно больше лиц, готовых к сотрудничеству;
- оценить возможных единомышленников и противников.

**Деструктивные цели спора:**

- расколоть участников дискуссии, спора на две непримиримые группы;
- завести решение проблемы в тупик;
- опорочить идею и ее авторов;
- превратить дискуссию в схоластический спор;

<sup>103</sup> См. подробнее: *Демина Л. А.* Теория и практика аргументации : учебное пособие. М. : Норма, Инфра-М, 2020.

- используя заведомо ложную информацию, повести спор, дискуссии по ложному пути;
- разгромить инакомыслящих, дискредитировать оппозицию.

Как видим, споры весьма разнообразны и по содержанию, и по форме, и по целям. Но при всем их различии существует нечто общее как основа возникновения полемики.

## § 2. Правила ведения спора и поведения его участников

Никакой спор никогда не возникает сразу, для него должны быть условия.

Во-первых, необходим *предмет спора*, т.е. проблема или тема, к которой относятся утверждения участников. Желательно, чтобы предмет спора был относительно ясным. Споры по проблемам, неясным для спорящих сторон, оставляют тяжелый осадок из-за своей бессвязности и беспомощности. «Дальше всех пойдет тот, — говорил Оливер Кромвель, — кто не знает, куда идти».

Во-вторых, относительно предмета спора должна существовать *реальная противоположность точек зрения сторон*. Необходимо как можно точнее выяснить, с чем мы не согласны, каковы пункты разногласия с собеседником. Это исходное положение каждого правильного спора. Уточнение предмета спора может обнаружить, что никакого противостояния позиций нет, а следовательно, и спорить не о чем.

В-третьих, *перед началом спора необходимо постараться возможно более точно сформулировать основной тезис спора, договориться о значении ключевых терминов*. Ясная формулировка тезиса и отчетливое уяснение его смысла помогают в дальнейшем избежать таких ошибок в ходе доказательства, как *отступление от тезиса, подмена тезиса и потеря тезиса*. Исходной точкой каждого правильного спора должно быть условие установления *пункта разногласия*, т.е. выяснение того, с чем конкретно стороны не согласны.

Потратив время на это, мы избавляем себя от бесполезных доказательств, связанных с неправильным пониманием предмета спора, исходного тезиса, используемых терминов.

В-четвертых, *необходима некоторая общая основа спора*, т.е. какие-то принципы, положения, убеждения, которые признаются, разделяются обеими сторонами. Если человека, убившего своего обидчика, по убеждениям (или традициям) одной стороны считают бандитом, а по убеждениям другой стороны — героем, достойно и справедливо отомстившим за свою честь, то спор в подобной ситуации невозможен: нет общей основы.

В-пятых, требуется *хотя бы какое-то знание о предмете спора*. Бессмысленно вступать в спор с оппонентом, который не имеет ни малей-

шего представления о предмете разговора: это может вызвать только раздражение, упреки, обиду.

В-шестых, важнейшим условием рационального спора является *уважение к оппоненту*, т.е. признание его личностью не менее достойной, чем собственная личность. Если же оппонент не вызывает уважения, то не следует вступать с ним в спор, подобно тому, как дворянин не принимал вызов на дуэль от того, кого он не считал достойным для выяснения отношений.

Уважительное отношение к оппоненту проявляется в способности быть внимательным к его рассуждениям, умении терпеливо выслушивать и желании понять его. Конечно же, совершенно необходима готовность признать свою ошибку и правоту собеседника.

В-седьмых, условием рационального диалога является *свобода участников спора*. Каждая из сторон должна обладать той мерой автономности, которая несовместима с диктатом, отношением господства и подчинения. Исключается возможность социального или физического давления.

Любая мысль, даже ложная, в большинстве случаев ложна только отчасти, а любая истина, даже несомненная, имеет свои недостатки и может быть опровергнута.

Нужно много добросовестного умственного труда и опыта, чтобы осознать то, что понял Исаак Ньютон под конец жизни. Он скромно констатировал то, что собирал только камушки на берегу безбрежного океана истины... Издали море истины не отличить от озера истины. Только тот, кто пробовал исследовать истину, знает ее неизмеримость. И такой человек всегда скромн.

Соблюдение всех этих условий помогает в процессе спора преодолеть расхождение убеждений, приблизиться к истине. Но, как и во всяком искусстве, в полемике мало знать теорию, нужно уметь применить ее. Здесь есть свои правила, нарушение которых превращает спор из интеллектуального состязания в ссору.

Начнем с самого важного, поговорим о **принципах и правилах ведения спора**, которые позволяют лучше подготовиться к ведению дискуссии или спора; организуют и настраивают на победу в споре; помогают логически правильно аргументировать и последовательно отстаивать свою позицию; учат принимать во внимание достоинства и быть терпимым к недостаткам оппонентов и ориентируют на использование своих достоинств и преодоление своих недостатков.

Поскольку и в дальнейшем довольно-таки часто будут использоваться понятия «принцип» и «правило», объясним, в чем их различие.

Если принцип задает стратегию, направление деятельности, то правила характеризуют тактику, конкретные действия. Принцип чаще всего отвечает на вопрос: что нужно делать для достижения конечной цели? Правило дает ответ на вопрос: как нужно поступать в той или иной си-

туации? Практически каждый из сформулированных ниже принципов реализуется через совокупность нескольких правил.

Итак, о каких принципах и правилах следует помнить в процессе дискуссии, спора, полемики?

**1. Принцип предварительной подготовки к ведению спора.** В соответствии с этим принципом предварительная подготовка к ведению спора позволяет не только мобилизоваться, но и многое обдумать и даже смоделировать наиболее вероятный ход дискуссии-спора, сделать некоторые заготовки, собрать и осмыслить некоторую информацию.

*Правила предварительной подготовки к ведению спора:*

1) продумайте как стратегию, основное направление, главную цель ведения дискуссии-спора, так и наиболее вероятные варианты аргументации — и ваши, и вашего оппонента;

2) настраивайте себя на готовность к самому худшему, даже к некорректному поведению вашего оппонента, но верьте в самое лучшее и демонстрируйте эту веру, особенно в начале беседы;

3) оцените недостатки, а особенно достоинства вашего оппонента, уровень его профессионализма, образованности, культуры, коварство его характера, мотивы его поступков и действий;

4) сделайте заготовки, которые позволят неожиданно и сильно нейтрализовать возможное некорректное поведение вашего оппонента;

5) не будьте наивны и не расслабляйтесь, наоборот, мобилизуйтесь для сражения, а не для развлекательной прогулки;

6) если это возможно, то соберите дополнительную информацию о вашем оппоненте, побеседуйте о нем с людьми, которым вы по-настоящему доверяете.

**2. Принцип терпимого отношения к инакомыслящим.** В рамках этого принципа мы должны всегда помнить, что противоположная сторона тоже имеет свое мнение и имеет полное право его отстаивать. И процесс поиска истины должен быть корректным.

*Правила терпимого отношения к инакомыслящим:*

1) каждая из сторон имеет право на истину;

2) каждая из сторон психологически должна быть готова выслушать другую точку зрения, даже высказанную не совсем корректно;

3) проявляйте уважение к своему оппоненту, соглашайтесь с ним, если он действительно прав;

4) аргументированно, не спеша обосновывайте и объясняйте свою точку зрения;

5) не дайте спровоцировать вас на некорректное поведение.

**3. Принцип последовательного анализа разных точек зрения.** Любая проблема имеет несколько способов решения, которые и можно рассмотреть в процессе спора, дискуссии.

*Правила последовательного анализа альтернатив:*

- 1) обозначьте альтернативу, разложите ее на составные части;
- 2) проанализируйте ее сильные и слабые стороны, степень приемлемости;
- 3) обобщите, что есть позитивного и негативного в каждой из альтернатив.

**4. Принцип поэтапного продвижения к истине.** Этот принцип предполагает следующие стадии в процессе ведения спора:

- информирование;
- аргументирование сторон, критическое обсуждение;
- поиск компромиссных вариантов решения проблемы;
- поиск приемлемого решения;
- завершение спора, обобщение результатов.

В процессе ведения спора важно учитывать мотивы, интересы, которыми руководствуются ее участники, знать психологические особенности, уровень риторической (полемической) подготовки своего оппонента.

Вступая в спор, важно учитывать, как относятся друг к другу участники спора, насколько они подготовлены, профессиональны, компетентны, умеют ли вести дискуссию, насколько открыты или, наоборот, консервативны по отношению ко всему прогрессивному, новому.

Спор всегда протекает в определенном контексте, затрагивая при этом убеждения людей, их принципы, чувство личного достоинства, самолюбие, гордость. Учет всех этих условий требует выбора определенной манеры спора, характера уступок, на которые готовы пойти противники. Ведь может быть так, что, выиграв в споре, вы проиграете в другом, обидев человека, оттолкнув его от взаимодействия в решении важной проблемы. Всё это требует внимательного выбора тактики ведения спора, при которой могут быть и частичные отступления от правил *идеальной дискуссии*.

Прежде всего следует определиться с выбором противника. Этот выбор (при возможности такого выбора) определяется *четырьмя «не»*:

1. *Не спорьте с глупыми людьми* («с дураками не спорят» — гласит народная мудрость). «Чем невежественнее или тупее человек, — пишет С. И. Поварнин, — тем менее он способен понять и принять какую-нибудь сложную мысль или сложное доказательство».

2. *Не сто́ит спорить с грубым и невоздержанным человеком*; то, что иногда может быть приемлемо между друзьями («мужественный стиль» общения), недопустимо в споре с просто знакомым или даже незнакомым человеком.

3. *Не спорьте с софистом* — человеком, для которого все истины относительны, который склонен к использованию лжи и всевозможных софистических уловок, если только вы не уверены, что сможете переиграть его на его поле.

4. Не спорьте с человеком, не способным слушать возражения, с «истеричным спорщиком». «Он постоянно забывает тему спора, хватается за отдельные слова, кидается от мысли к мысли, перебивает противника, не дает буквально слова сказать, а при попытках вставить слово кричит, что вы не даете ему говорить», — так описывает С. И. Поварнин подобный тип спорщика.

Следует избегать навязанных, провокационных споров, которые затеваются для того, чтобы привести к ссоре или чему-либо еще худшему.

Если всё же вам пришлось вступить в нежелательный спор с нежелательным противником, то старайтесь выбрать наиболее подходящую для него манеру спора. И всегда помните, что *при всех прочих равных условиях побеждает наиболее хладнокровный противник.*

Давайте рассмотрим некоторые **тактики ведения спора.**

**1. Осведомление.** Задача осведомления — выяснить, как противник понимает спорный тезис, одинаково ли вы понимаете используемые слова и понятия, имеется ли общая почва для ведения спора. Иначе говоря, необходимо учитывать неясности, которые могут возникнуть: а) на уровне языка; б) на уровне сознания (понимания); в) на уровне культурных парадигм (социальные, национальные, религиозные стереотипы, предрассудки, правила, привычки и т.п.). Чтобы избежать расхождений в трактовках тезиса и терминов, рекомендуется:

— для выяснения правильности понимания тезиса провести осведомление в форме вопросов, уточняющих и проясняющих тезис;

— для прояснения смысла используемых понятий дать им определения, пусть не исчерпывающие, но достаточные для достижения взаимопонимания;

— от спорных слов, терминов можно отказаться, заменив их более подходящими выражениями.

**2. Тезис должен подходить противнику.** Выдвигая тезис, нужно учитывать интеллектуальный, культурный, образовательный уровень противника. Это выясняется при осведомлении. Спор без общности предпосылок имеет мало шансов оказаться сколько-нибудь эффективным.

При отсутствии общей почвы можно просто отказаться от спора на его начальной стадии. Отказ от спора имеет смысл и в тех случаях, когда спор затевается по поводу оценок, мотивов поведения того или иного человека. Это так называемые недоказуемые тезисы. Не стоит спорить из-за пустяков. Своеобразной разновидностью такого спора является «византийский спор», когда имеются важные вопросы, но спор ведется из-за мелочей, пропуская главное.

**3. Характер аргумента должен определяться целью спора.** Поиск и отбор аргументов должен вестись с точки зрения обсуждаемой темы. Выдвигать следует наиболее убедительные аргументы, с учетом вида спора (ради истины, ради победы, ради убеждения), качеств противника

и аудитории, а также тех контраргументов, которые выдвигает противоположная сторона в ходе спора.

**4. Способ изложения доказательства должен соответствовать уровню противника и аудитории.** Речь идет об общекультурном уровне. В наибольшей степени это необходимо учитывать в спорах ради убеждения, если, конечно, они ведутся с искренним желанием убедить, а не с целью манипулирования людьми.

Образованная аудитория готова воспринимать сложные, развернутые доказательства, с использованием научной терминологии, цитат и т.п. Для менее искушенной аудитории нужно выбирать другую манеру изложения (медленный темп речи, проработка каждого довода в отдельности, избегать второстепенных деталей и подробностей, которые могут увести от главной мысли). В целом выражение мысли должно соответствовать пониманию аудитории, для которой они предназначены.

**5. Аргумент должен быть отработан, но не «размазан».** Это требование имеет две стороны: с одной стороны, необходимо в полной мере использовать свои сильные аргументы, акцентировать на них внимание, развивать их, а не переходить сразу же к другим, возможно, более слабым. С другой стороны, не следует останавливаться на них дольше необходимого, «размазывать», впадать в многословие. Аргумент должен быть высказан кратко, метко и ярко.

Ошибочно считать, что чем больше аргументов, тем лучше. Слабых доводов лучше не приводить, они размывают эффект от удачных, сильных доводов. При необходимости на них можно сослаться, подчеркивая, что им не придается особого значения.

**6. Уметь слушать аргументы противника.** Прежде всего их надо точно понять и оценить. Для этого следует выяснить каждый приводимый аргумент, задавая уточняющие вопросы противнику. Надо убедиться, что аргументы противника истинны и что они действительно противоречат вашему мнению. Исходя из этого, можно выстраивать свою контраргументацию, либо оспаривая истинность утверждения противника, либо показывая, что это утверждение не противоречит вашей точке зрения.

Благодаря умению слушать противника можно среди его утверждений найти такие, которые позволят вам использовать два весьма эффективных приема:

— *оборачивание аргумента противника в свою пользу, в поддержку своей мысли* («Я с вами полностью согласен. Это лишний раз подтверждает мою мысль о том, что...»);

— *«возвратный удар», т.е. использование довода противника против него самого.* Этот прием используется, когда обнаруживается, что аргумент противника несовместим с другими его аргументами или с его тезисом (в последнем случае такой аргумент называется самоубийственным).

**7. Избегать крайностей.** В споре в отношении аргументов следует избегать двух крайностей: слишком упорствовать в принятии аргумента противника, когда он очевиден или уже доказан, и слишком легко соглашаться с аргументами противника, даже если они с первого взгляда кажутся правильными.

Для того чтобы избежать крайностей, рекомендуется использовать следующие приемы:

— *условное принятие аргумента*: «Допустим, это истинно. Каким образом из этого следует ваш тезис?»;

— *объявление аргумента произвольным*: даже если приведенное суждение кажется достоверным, потребовать от противника его обоснования.

**8. Без необходимости не спорить о принципах.** Принцип — это глубокое внутреннее убеждение человека. Поэтому личные принципы, «святая святых», в споре лучше не задевать, иначе даже друга можно превратить во врага.

Но есть область, где споры из-за принципов и возможны, и необходимы. Это — наука, где всегда может иметь место спор из-за научных принципов. Научные принципы представляют собой основание некоей научной системы, распространяемое на все явления из данной области. Спор из-за таких принципов способствует развитию науки, такие споры характерны для периодов научных революций (смены парадигм).

**9. Охват спора.** Суть этого подхода к спору составляет умение постоянно мысленно видеть общую картину спора, критически оценивать, что уже сделано, что предстоит сделать, каково положение на данный момент.

Главное при этом — ни на минуту не упускать из виду то, из-за чего ведется спор, — тезис. Русский ученый С. И. Поварнин описывает это почти словами древнекитайского полководца Сунь-цзы: «Здесь, как во время настоящей битвы, важно иметь постоянно в голове общую ее разыгрывающуюся схему. Кто умеет охватывать спор, тот обладает огромным преимуществом. Он может вполне сознательно “владеть спором”, намечать план нападения и защиты, ставить ловушки хитроумному софисту, издали рассчитывая ходы, — как это делает иногда Сократ в диалогах Платона»<sup>104</sup>.

**Выбор манеры и приемов ведения спора.** Манера, или способ, ведения спора определяется как личностными характеристиками противников, так и целями спора. Поэтому в соответствии с основными видами спора в качестве основных допустимых выделим две манеры: диалектическую и эристическую.

Диалектическая манера — это корректный спор, спор «по правилам», ведущийся «по-джентельменски» (в терминологии С. И. Поварни-

<sup>104</sup> См.: Поварнин С. И. Указ. соч.

на). Такая манера характерна прежде всего для высших видов спора — ради истины. В таком споре не допускается непозволительных уловок, софизмов.

«Диалектик» уважительно относится к противнику, не опускается до личных выпадов, оскорблений, неуместных острот. Если спор ведется ради убеждения противника, то такая манера в наибольшей степени способствует решению этой задачи.

*Эристическая манера* — спор по принципу «на войне как на войне». Такая «военная» манера характерна для деловых споров, в целом для споров, в которых важна победа. Но и война имеет свои правила. Допустимо, если противник нарушает правила, ответить ему тем же. Чтобы избежать уловок противника, «эристик» сам использует уловки, часто и из разряда непозволительных (но не самых грубых). Он способен на меткую, убийственную остроту, всегда готов пойти в наступление, не прощает противнику ошибок и использует их против него. Но при этом есть некая черта, которую порядочный человек перейти не может, — это атака на личность, оскорбления, намеки (на личную жизнь противника, на его прошлые грехи), инсинуации.

Весь этот арсенал грязных средств ведения спора характерен для третьей манеры, которую С. И. Поварнин характеризует как спор «по-хамски». Для такой манеры характерно обращение к публике — ведь в основном ради нее старается хам, стремясь очернить своего противника. Высокомерный, презрительный тон, грубый хохот, глумление над доводами противника, стремление любыми средствами сорвать спор — это признаки «хамского спора». Ясно, что с таким противником иметь дела не стоит, так как он преследует какие-то иные, стоящие далеко от истины, чести, совести цели. Если с вами ведут спор в такой манере, надо, не отвечая на выпады, как можно быстрее выйти из спора.

И еще раз напомним о важном психологическом правиле спора: побеждает более хладнокровный противник. Хотя и хладнокровие не должно быть утрированным, иначе оно воспринимается как высокомерие, что не способствует достижению главной цели — преодолению расхождений в точках зрения. Кодексы ведения дискуссий, диспутов как раз и способствуют тому, чтобы споры велись корректно. Соблюдение кодекса — диалектическая, джентльменская манера, нарушение — эристическая, пренебрежение всякими правилами — хамская.

**Завершение спора.** Спор завершается, когда одна из сторон отказывается от своей точки зрения и снимает возражения против точки зрения противника. Это в некотором роде идеальная ситуация. На практике спор заканчивается, не всегда получив логическое завершение. Поэтому рассмотрим практические ситуации окончания спора.

**1. Ситуация «компромисс».** Достигнуто единогласие, т.е. тезисы сторон оказались практически или теоретически равнозначными; прояс-

нились терминологические неясности; оппоненты пошли на взаимные уступки — «боевая ничья».

**2. Ситуация «победа по очкам».** Доказано больше положений, подтверждающих позицию одной из сторон, — признается приоритет тезиса победившей стороны как более обоснованного.

**3. Ситуация «чистая победа».** Одна из сторон вынуждена снять свой тезис как опровергнутый.

**4. Ситуация «каждому свое».** Установлена мера истинности и мера ложности каждого из тезисов.

**5. Ситуация «разрыв дипломатических отношений».** Нарушены исходные конвенции аргументации:

- использовались недопустимые приемы, ложные аргументы;
- нарушен регламент спора;
- одна из сторон стремилась сорвать спор (иногда это делается сознательно, с целью избежать поражения).

### § 3. Аргументация и полемические приемы

Спор, дискуссия, полемика — это виды речевой деятельности, требующие напряжения не только интеллекта, но и всех духовных сил человека. Мысль, память, воображение спорящих должны работать особенно эффективно и ярко. Растерявшийся участник спора рискует забыть и упустить свои самые надежные и выигрышные доводы и потерпеть неудачу в споре.

Предметом спора может быть *тезис*, в котором изначально сформулирована тема, в которой заложена суть расхождения во взглядах. Спорить можно по поводу *демонстрации* — способов обоснования позиций сторон. Но чаще всего главным предметом спора являются *аргументы*, с помощью которых участники диалога пытаются доказать истинность своей точки зрения и опровергнуть противоположные взгляды.

Аргументы могут быть корректными и некорректными. В первых может присутствовать элемент хитрости, но в них нет прямого обмана и тем более вероломства или принуждений силой. Вторые ничем не ограничены и простираются от умышленно неясного изложения и намеренного запутывания до угрозы наказанием или применения грубой силы.

Выбор доводов определяется задачами, которые мы ставим в споре. *Желая проверить истину* какой-нибудь мысли, мы выбираем в пользу нее самые сильные, с нашей точки зрения, основания. *Желая убедить* кого-нибудь, выбираем доводы, которые должны казаться наиболее убедительными убеждаемой стороне. *Желая победить* противника, выбираем доводы, которые более всего могут поставить его в затруднение.

В споре сталкиваются не только разные логики рассуждения, но и разные характеры, воли, темпераменты, цели, стремления и другие индиви-

дуальные особенности людей, что неизбежно накладывает отпечаток на словесный поединок. Поэтому необходимо иметь общее представление как о лояльных (допустимых), так и о нелояльных (недопустимых) приемах полемики.

**Лояльные приемы спора** — это такие, в основе которых лежит соблюдение принципов логики, этики, психологии. К ним можно отнести следующие.

**Захват инициативы.** В споре, как и в военных баталиях, нападение, натиск есть лучший вид защиты. Способы проявления активности весьма разнообразны. Инициатива может исходить в плане предложения темы обсуждения, своей формулировки вопросов, определения плана обсуждения, продумывания возможных возражений и путей их парирования и т.п. Скажем, предвидя контраргументы оппонента, следует высказать их самому и тут же ответить на них. И если даже собеседник почувствует, что вы не совсем так сформулировали его возражения, то, захваченный потоком ваших аргументов, может ослабить напор своего несогласия или вообще прекратить полемику.

**Возложение бремени доказательства на оппонента.** Это можно сделать путем подведения собеседника к формулировке более сложного тезиса. Чем сложнее и важнее исходное высказывание, тем труднее его обосновывать, следовательно, возникает возможность для выдвигания сомнительных аргументов, которые доступны опровержению. Подвергнутый критике довод неизбежно разрушает тезис.

**Концентрация внимания.** В процессе спора оппонент обычно выдвигает какую-то совокупность аргументов. Не следует нападать на все звенья аргументации. Целесообразнее выбрать наиболее слабый пункт в рассуждениях собеседника и начать его разбивать. Такой ход привлечет внимание оппонента именно к данному пункту полемики и может отвлечь его от действительно сильных звеньев собственной аргументации. Разумеется, данный прием приемлем только в споре ради победы, а не для достижения истины.

**Эффект внезапности** заключается в том, что наиболее важные аргументы можно приберечь до конца полемики. Когда спор подходит к концу, стороны высказали свои доводы, оппонент уже успокоился и расслабился, тогда проponent внезапно выкидывает «козырный» аргумент. Собеседнику уже некогда его отбивать, да и нечем.

**Оттягивание возражения** применяется тогда, когда вы не знаете сразу, что высказать на довод противника. В этом случае вполне допустимо затянуть время, говорить что-нибудь более или менее относящееся к делу до тех пор, пока не удастся собраться с мыслями. Реже оттягивание возражения происходит по неопытности или из-за растерянности, когда от волнения кажется, что все мысли перепутаны. Но это нетрудно отличить от сознательного прибегающего к данному приему.

**Обращение аргументов противника против него самого.** Это способ отвернуть от себя неудобные доводы собеседника. Горгий по этому поводу писал: «Серьезные доводы противника опровергай шуткой, шутки — серьезностью».

**Последнее слово** — это оформление итогов полемики в свою пользу. Когда для дальнейшей дискуссии нет либо времени, либо сил, то психологически важно сделать заключение. Важно только, представляя результат спора в выгодном для себя свете, не утратить чувства меры и такта, чтобы не создать анекдотической ситуации, подобно такой: «Ты что невеселый?» — «С женой поругался». — «Ну, а за кем было последнее слово?» — «За мной, конечно. Я сказал: ладно, покупай».

Наконец, иногда допустимо применить и такой прием, как **высмеивание, вышучивание, остроумный ответ**. Однажды лидер английских консерваторов Уинстон Черчилль держал речь в парламенте. Он, по обыкновению, едко «щипал» своих вечных оппонентов, лейбористов. Наконец, не выдержав, вскочила с места пожилая и к тому же некрасивая лейбористка и крикнула на весь зал: «Мистер Черчилль! Вы несносны! Если бы я была Вашей женой, то подлила бы Вам в кофе яд!» Раздался смехок. Но невозмутимый потомок герцогов Мальборо, выдержав паузу и окинув соболезнующим взором разгневанную леди, промолвил: «Если бы Вы были моей женой, то я бы этот яд с наслаждением выпил». Взрыв хохота обозначил победу, одержанную оружием шутки.

В зависимости от обстоятельств спорящие стороны могут использовать и другие, самые неожиданные приемы, которые относятся к лояльным. Но ими не следует злоупотреблять.

Однако порой людей подводит горячность, иногда просто незнание того, что тот или иной прием выходит за рамки дозволенного. Нередко самолюбие толкает человека на применение запрещенных или некорректных приемов, лишь бы победить любой ценой.

Нелояльные приемы спора — это разнообразные «подножки», подтасовки, уловки, ошибки. Уловка представляет собой алогичный или психологический прием, облегчающий ведение спора для одной стороны и затрудняющий полемику для другой стороны. Нелояльные приемы многообразны, но суть их одна — выдать истину за ложь, вероятное — за достоверное. Охарактеризуем некоторые из них.

**Подмена тезиса.** Суть этой логической диверсии заключена в умышленном переводе разговора на другую тему, которая хорошо знакома спорящему. Вместо того чтобы доказывать или опровергать одно положение, доказывают или опровергают другое, лишь по видимости сходное с первым.

К такому приему часто прибегают политики.

Например, В. В. Жириновский в телепередаче «К барьеру» говорит А. Е. Хинштейну, написавшему книгу «Ельцин. Кремль. История болез-

ни»: «Конечно, написали про старика, который не может Вам адекватно ответить. Если бы Вы не были настолько трусливы, то написали бы про Путина и его ближайшее окружение, которое сейчас у власти». После этого вся полемика свелась к тому, насколько труслив Хинштейн и хватит ли ему смелости написать книгу о тех, кто сейчас у власти.

Разновидностями подмены тезиса являются его расширение или сужение, чтобы легче было опровергать слова собеседника. Часто совершается логическая ошибка, заключающаяся в подмене критики тезиса критикой доказательства. Например, кому-то удалось нащупать слабые места в аргументации противника и разбить его доказательство. Отсюда делается ложный вывод, что опровергнут и тезис. Это грубая логическая ошибка, которая используется в качестве уловки.

Значительная часть нелояльных приемов в споре связана также с использованием недопустимых аргументов. Доводы, используемые в полемике, могут быть разделены на два вида: *аргументы по существу дела* и *аргументы к человеку*. Аргументы первого вида имеют отношение к обсуждаемому вопросу и направлены на обоснование истинности или ложности доказываемого положения. Аргументы второго вида не относятся к существу дела и переориентированы на личные качества человека.

Эту ошибку совершают в тех случаях, когда вместо того, чтобы обосновывать или критиковать тезис, характеризуют человека, выдвинувшего этот тезис, или человека, о котором идет речь в тезисе. Иногда в споре вместо того, чтобы доказывать, что человек не прав, говорят, что он еще молод, недопонимает всего или, наоборот, он в таком возрасте (преклонном), когда уже часто совершают ошибки.

К **аргументам по существу дела** можно отнести:

**1) умышленную нечеткую формулировку тезиса.** Суть уловки в том, что иногда в споре тезис сознательно формулируют неясно, расплывчато, по принципу «как хочешь, так и понимай». В этом отношении характерен одиозный пример периода одной из предвыборных кампаний США. В полемике против сенатора от штата Флорида К. Пеппера его противник заявил: «Всё ФБР и каждый член Конгресса знают, что Клод Пеппер — бесстыдный экстраверт. Более того, есть основания считать, что он практикует nepoтизм к свояченице, сестра его была феспиажкой в греховном Нью-Йорке. Наконец, и этому трудно поверить, хорошо известно, что до женитьбы Пеппер практиковал целибат».

Громкие непонятные слова, высказанные к тому же в яростном полемическом запале, насторожили избирателей, что сказалось на результатах выборов: К. Пеппер потерпел поражение. Когда спустя некоторое время разобрались в смысле упомянутых характеристик, то оказалось, что «экстраверт» — общительный человек, «nepoтизм» — покровительство родственникам, «феспиажка» — поклонница драматического иску-

ства, «целибат» — безбрачие. Однако, как говорится, поезд ушел и после драки кулаками не машут.

В случае, когда противником применена такая уловка, нужно или пояснить неизвестные выражения, или попросить сделать это того, кто выдвинул тезис;

**2) попытку выдавать ложный довод за всем известную истину.**

Это весьма распространенный непозволительный прием. Желая сбить партнера с толку, иной оппонент заявляет: «Общеизвестно, что...», а дальше высказывает ложное положение. Такой прием нередко срывается: раз данное положение общеизвестно, а я не знаю его, то лучше помолчу. Аналогичную психологическую реакцию могут вызвать заявления: «И школьнику ясно, что...», «Последние данные науки свидетельствуют, что...», а дальше идут ложные утверждения. Чтобы избежать подобных уловок, нужно, не стесняясь, спросить: «Какие данные?», «Где об этом говорится?», «Давайте обратимся к источнику и уточним...»;

**3) «двойную бухгалтерию»:** один и тот же аргумент считается в одном случае истинным (если это выгодно), а в другом — ложным (если это невыгодно).

**Аргументы к человеку** представляют собой попытки ухода от рационального обоснования истинности или ложности тезиса к иррациональным, психологическим приемам. Они рассчитаны на обращение к эмоциям, чувствам, желаниям и интересам собеседника. Переходы на личность могут быть весьма разнообразными — от унижения оппонента («Ты еще маленький», «Женщине не понять») до самовозвышения, самолюбования («Любой благородный человек поддержит мою позицию»). Среди них можно выделить:

**1. Выдвижение скрытого довода.** Это более тонкая уловка. Во взглядах каждого человека есть свои слабости и противоречия, есть любимые мысли и стереотипы. Если вы в своем доводе сопряжете нужную вам мысль с какой-либо любимой мыслью противника, то весьма вероятно, что он примет этот довод. Сами вы можете не разделять ту мысль, которую использовали. Сюда же относится цитирование суждений, когда-либо высказанных противником по спору.

**2. Аргумент к авторитету** представляет собой ссылку на высказывания, мнения выдающихся людей в поддержку своего тезиса. Такие ссылки вполне допустимы как дополнение к уже развернутой системе доводов, и они только укрепят доказательство. Если же ссылка на чью-то мысль выдвигается в качестве единственного аргумента, то это может звучать весьма неубедительно.

**3. Аргумент к невежеству** — это использование в полемике таких фактов и положений, о которых противник не знает и знать не может, ссылка на источники, которых оппонент не читал, а может быть, не читал и сам говорящий. В подобных случаях возможны следующие ответ-

ные реакции: либо признаться, что не читал этого произведения, либо проявить восторг и страстное желание добраться до этого источника.

Аргумент к невежеству иногда представляет собой спекулятивное прикрытие слабости позиции одной из сторон ссылкой на положения или изречения великих людей.

**4. Аргумент к тщеславию.** Цель такого приема, как правило, имеет эгоистический подтекст и является совершенно посторонней по отношению к поиску истины. Разновидностью аргумента к тщеславию является расточение неумеренных похвал оппоненту с целью смягчить, укротить его полемический пыл, польстить самолюбию.

**5. Аргумент к жалости** — возбуждение в оппоненте сочувствия с той целью, чтобы под влиянием этого чувства он смягчился и не упорствовал в споре.

**6. Аргумент к силе** — угроза неприятными последствиями. Суть этого довода можно выразить фразами: «Вы говорите, что это глупо! Но ведь это сказал сам Иван Иванович. Вы что же, думаете...»; «Федя, прав не ты, а я, и если ты сомневаешься в этом, то вспомни, что у тебя есть дочь и жена...».

**7. Аргумент-гипербола**, т.е. использование эмоционально окрашенных понятий, преувеличение социальной или иной значимости исследуемого явления, общественной опасности совершенного деяния.

**8. Повышение ставок.** Когда один из спорящих заметил, что другой чувствует себя не очень уверенно, колеблется, то пытается взять его на испуг: «Спорим на миллион долларов!»

**9. Засыпка вопросами.** Если человек чувствует, что проигрывает спор, что сейчас его разгромят в пух и прах, он может перейти в атаку, забросав противника вопросами: «Ты говоришь, что я слабо разбираюсь в сути данного дела? Что значит “слабо”? Какой смысл ты вкладываешь в термин “разбираться”? Как понимать “суть”? Что это: “сущность” или “содержание”? Сам-то ты как себе представляешь дело, о котором идет речь?» и т.п.

**10. «Чтение в сердцах»** — тоже весьма недобросовестный прием спора. Обычно такие «сердцеведы» пытаются выбить противника из колеи указанием якобы истинных причин, побудивших другую сторону к спору: «Вы говорите это не потому, что так думаете, а из зависти, из корысти, из желания поспорить. А кстати, сколько вам за это заплатили?» или: «Вы утверждаете так из подсознательного чувства вины» и т.п.

Подчас предпринимается попытка **вывода из равновесия**. Опытные демагоги не брезгают насмешкой над партнером в споре, допускают несправедливость по отношению к нему, делают всё, чтобы сбить его с толку, заставить утратить непеременные свойства правильного мышления: определенность, непротиворечивость, последовательность, обоснованность. Поэтому в диалоге нужно всегда быть собранным и не выходить из себя, передавая инициативу в руки недобросовестного собеседника.

Довольно грубым приемом является и **организация «хора»** полуслушателей-полуучастников спора, всячески восхваляющих доводы одной стороны и демонстрирующих скептическое, а то и презрительное отношение к доводам другой стороны.

Перечисленные уловки не исчерпывают комплекса недобросовестных приемов в споре.

В борьбе против уловок нет универсальных рецептов. Ясно одно: некорректные выражения, оскорбляющие и унижающие высказывания оставлять без ответа нельзя, но также нельзя отвечать тем же. Ответная реакция должна зависеть от конкретных обстоятельств. Иногда стоит разоблачить уловку, но делать это надо, если есть полная уверенность в том, что это возможно. Иногда более эффективным ответом на уловку является ответная уловка, подхватывание реплики. В этом случае надо определить для себя, насколько этичным будет это действие. С. И. Поварнин дает ряд практических советов, как противостоять нелояльным приемам в споре. Чтобы в полемике не спотыкаться на этих «подножках», нужно принимать некоторые меры против уловок. Главными из них являются следующие:

- спорить только о том, что хорошо знаешь;
- не вступать в полемику без нужды с мошенником слова или с человеком хамоватым, но если всё же уйти от этого нельзя, то нужно быть всё время начеку;
- научиться охватывать спор в целом, а не брести от довода к доводу;
- всячески сохранять спокойствие и самообладание в споре;
- тщательно и отчетливо выяснить тезис и все главные доводы — свои и противника.

Ситуация спора часто перерастает в конфликтную, когда одна из сторон проявляет некорректное поведение или допускает некорректные суждения по отношению к другой. Для того чтобы не допустить перерастания спора в конфликт, необходимо против каждого запрещенного приема применить контрприем.

Знание честных и нечестных приемов полемики способствует достижению корректности в общении, позволяет своевременно распознавать и правильно реагировать на уловки, грамотно строить стратегию и тактику спора.

Плодотворность спора во многом зависит также от этики общения. Неэтичный, бестактный оппонент в полемике является своеобразным агрессором, бесцеремонно вторгающимся в ход обсуждения проблемы, пытающимся навязать собственную точку зрения, игнорируя мнение собеседников. Недооценка или несоблюдение этических норм общения неизбежно приводят спор к бесплодному, деструктивному финалу, к ощущению зря потерянного времени.

Для того чтобы стать хорошим полемистом, совершенно необходимо научиться наблюдать за своим речевым поведением в споре и анализи-

ровать поведение партнеров. Громкость и высота голоса, перепады тона голоса, интонации, темп, взгляд, мимика, жесты, демонстрация отношения к противнику — всё это непосредственно влияет на успех в споре. Корректный, а значит успешный, эффективный спор — это не только спор по правилам логики и тактики, но и зеркало, отражающее уровень общей культуры человека, степень его воспитанности, умение себя контролировать ради общего дела — нахождения истины.

Важнейшими качествами эффективности спора, полемики являются его **логичность** и **доказательность**. Настоящий полемист не может рассчитывать только на здравый смысл и импровизацию. Необходимо овладеть логическими законами доказательности, аргументированности. Эти законы прежде всего распространяются на словесное определение понятий, логические выводы, доказательства своей точки зрения в процессе выступления, ведения полемики. Чем доказательнее речь говорящего, тем эффективнее восприятие слушателей, тем более создается уверенность в надежности и достоверности услышанной информации. Кто логично мыслит, тот и логически ясно говорит. Задача полемиста не просто доказать, но и убедить оппонентов в истинности своей точки зрения.

Юрист должен не только быть 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.

Логические законы имеют самостоятельное значение и действуют независимо от воли и желания людей в любом процессе познания. Законы логики отражают закономерные процессы и явления объективного мира и являются краеугольным камнем мышления любого юриста. Напомним, что выделяют четыре основных закона формальной логики: закон тождества, закон противоречия, закон исключенного третьего, закон достаточного основания.

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), демонстрацию, или форму, способ доказательства (логическое рассуждение, в процессе которого из аргументов выводится истинность или ложность тезиса). Обоснованию тезиса, как правилу, подчинено всё содержание речи. Однако тезис должен быть достоверным, иначе обосновать его не удастся.

Убедительность спора во многом зависит от качества аргументов. Чтобы убедить оппонентов, аргументы должны быть истинными, досто-

верными, не должны противоречить друг другу и должны быть достаточными для доказательства.

Достаточность аргументов — это не количество их, а весомость, когда из них необходимо следует тезис. Риторика учит: доказательства следуют не столько умножать, сколько взвешивать; необходимо отбрасывать аргументы, которые могут быть опровергнуты. Сила, убедительность аргумента — понятие относительное, так как многое зависит от ситуации, эмоционально-психического состояния говорящих и других факторов: их пола, возраста, профессии и т.д. Однако можно выделить ряд типовых аргументов, которые считаются сильными в большинстве случаев. К сильным аргументам обычно относят:

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

Аргументы, которые приводит выступающий, бывают двух типов: аргументы за (за свой тезис) и аргументы против (против чужого тезиса). Аргументы за должны быть правдивыми, опираться на авторитетные источники; доступными, простыми и понятными; максимально близкими установившимся в аудитории мнениям; отражающими объективную реальность, соответствующими здравому смыслу.

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

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

Обоснование тезиса может осуществляться путем прямого или косвенного доказательства. Прямое доказательство ведется непосредственно с помощью аргументов, без привлечения каких-либо противоречащих тезису допущений: дается прямая ссылка на аргументы, факты, подтверждающие что-либо, ссылка на общепринятую норму.

Косвенное доказательство (доказательство от противного) ведется путем выдвижения антитезиса (допущения) и установления его ложности. Затем на основании закона исключенного третьего делается вывод: поскольку тезис и антитезис исключают друг друга, то ложность антитезиса означает истинность тезиса.

К особой форме доказательства некоторые специалисты в области логики относят и такую логическую операцию, как опровержение. Оно за-

ключается в установлении ложности или несостоятельности какого-либо тезиса и направлено на разрушение ранее построенного доказательства. Доказательство и опровержение выполняют противоположные функции. Для доказательства характерна конструктивная роль обоснования какой-либо идеи, для опровержения — критическая. Примером опровержения в судебном процессе служит доказательство защитой невиновности обвиняемого или отказ прокурора от обвинения.

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. Так, защитник, доказывая невиновность Н., утверждает, что Н. не мог одновременно находиться в магазине, где происходила кража, и в другом городе, в котором его в это время видели свидетели.

В ходе критики аргументов показывается ложность или необоснованность аргументов оппонента; это приводит слушателей к выводу, что выдвинутый им тезис не доказан.

Критика доводов оппонента приобретает особое значение в судебном заседании. Необоснованность состава преступления служит мотивом для оправдания обвиняемого в силу презумпции невиновности.

В разных аудиториях эффективными оказываются различные типы аргументации. Всякая аргументация в полемике ориентирована на конкретную аудиторию, ситуацию, учитывает определенную тему, поэтому дать практические рекомендации довольно сложно, если не известны все названные параметры.

#### **Правила эффективной аргументации:**

- Будьте эмоциональны.
- Не злоупотребляйте логическим давлением.
- Обращайтесь к жизненно важным для слушателей фактам.
- Персонифицируйте свои идеи.
- Отвлекайтесь в изложении.
- Используйте парадоксальные аргументы.
- Демонстрируйте интеллектуальное превосходство перед аудиторией.
- Будьте лаконичны.
- Используйте опережающее обсуждение возражений.
- Ссылайтесь на авторитеты.

- Используйте наглядные примеры.
- Используйте цифры.
- Опирайтесь на наглядность.
- Используйте юмор.

Соблюдение этих общих правил эффективной аргументации даст говорящему возможность повысить эффективность своего убеждающего воздействия на аудиторию, обеспечит доступность и запоминаемость сообщаемой информации.

На вопрос о том, что должно присутствовать в речи, чтобы убедить оппонента и склонить аудиторию к своей точке зрения, были разные ответы. *Одни* настаивали на приоритете художественно-образных средств убеждения и считали, что именно такие средства непосредственно влияют на настроения и эмоции людей. *Другие*, напротив, считали, что важнейшей составной частью процесса убеждения являются рационально-логические средства и методы.

Но судебная летопись знает немало примеров, когда доказательственный аспект правового исследования оказывался недостаточным именно вследствие слабого убеждающего воздействия.

Вспомните, в первой главе мы говорили, что Сократ сам защищал себя в суде, приводил непроверяемые доводы о необоснованности выдвинутого против него обвинения. Виновность его не доказана, но ему всё же вынесли смертный приговор. Виновность Жанны д'Арк также не доказана, но она сожжена на костре. Напротив, барон В. Эстергази, который оклеветал офицера генерального штаба французской армии А. Дрейфуса и построил свое обвинение в шпионаже последнего на фальсифицированных документах и ложных свидетельских показаниях, был оправдан.

Как показывает практика, в суде доказать не значит убедить, особенно в суде присяжных. Железная логика сильна для них только до тех пор, пока им нравится подчиняться ей.

В разрешении противоречия между доказательностью и убедительностью рассуждений человечество не нашло иного способа, чем формулировка решения по делу по внутреннему убеждению судей. Поэтому сегодня во всем мире в качестве основы оценки доказательств в суде принято внутреннее убеждение судьи.

Квинтилиан говорил: «Логикой можно *доказать* судье, что правда на моей стороне; затронув в нем чувство, можно добиться того, чтобы он сам *хотел* найти ее у меня, а чего хочешь, тому веришь»<sup>105</sup>.

В заключение важно подчеркнуть, что риторические приемы должны применяться в союзе с логикой. Увлечение ораторскими приемами,

<sup>105</sup> URL: <https://litmir.club/br/?b=228808&p=64>.

недооценка логических приемов доказательства превращает аргументацию, спор, дискуссию, полемику во внешне красивое, эффектное, но малосодержательное выступление.

### ■ Вопросы для самопроверки

1. Что такое спор? В чем заключается его ценность?
2. Чем отличается спор от дискуссии и полемики?
3. Как применяются разновидности спора в юридической практике?
4. Расскажите об истории искусства спора.
5. Сформулируйте основные правила ведения спора, охарактеризуйте их.
6. Что оказывает влияние на поведение полемистов?
7. В чем проявляется уважительное отношение оппонентов друг к другу?
8. Какие полемические приемы применяются в споре? Приведите примеры их использования.
9. К каким уловкам нередко прибегают в споре недобросовестные полемисты? В чем суть этих уловок?
10. Приходилось ли вам сталкиваться с нечестными приемами противника? Как вы вели себя в подобной ситуации?
11. В чем заключается специфика судебных прений как вида публичного спора?
12. Каковы правила речевого этикета в юридическом споре?
13. Какие виды аргументов вам известны? Приведите примеры.
14. Каковы правила эффективной аргументации?

### ■ Практикум

**Упражнение 1.** *Выпишите из главы «Основы полемического мастерства» неизвестные вам слова и термины. Уточните их значение по специализированным словарям.*

**Упражнение 2.** *Посмотрите одну из передач Владимира Соловьёва («Поединок», «К барьеру»), напишите анализ спора участников этой передачи по плану:*

- Тематика спора, участники.
- Вид спора.
- Логика предъявления доказательств в споре обеими сторонами.
- Использование сторонами различных полемических приемов.
- Результат спора.

**Упражнение 3. Персонализируйте свои идеи.**

Образец: *Взрослые лучше разбираются во всем. — Взрослые часто не понимают детей (взрослые, дети).*

*Вопрос о том, как люди понимают друг друга, старый и, может быть, даже вечный. Его обсуждают с незапамятных времен. В этом вопросе особенно часто сталкиваются точки зрения взрослых и детей. Взрослые обычно считают, что они лучше разбираются во всех вещах, чем дети, потому что они взрослые: имеют образование, знания, многое повидали в своей жизни. Дети же часто считают, что взрослые не способны понять детей, потому что увлечены своими проблемами, слишком многого требуют от детей, не дают им свободы, сами уже забыли, что тоже были детьми. Так кто же прав — взрослые или дети?*

1. Детям не нужно давать много денег. — Детям нужно давать больше денег (взрослые, дети).
2. Дети мало уделяют внимания учебе. — Учителя слишком много требуют от детей (учителя, школьники).
3. Ребенку надо помогать в выборе жизненного пути. — Ребенку не надо помогать в выборе жизненного пути (взрослые, дети).

**Упражнение 4. Сформулируйте тезис для выступления:**

1. Что дает человеку образование?
2. Какие жертвы могут принять дети от родителей?
3. Зачем нужно знать историю?
4. Можно ли искоренить преступность?
5. Угрожает ли искусственный интеллект жизни человека?
6. Надо ли стремиться к славе и богатству?

**Упражнение 5. Подберите аргументы и контраргументы (по три) к тезису:**

1. Дети должны использовать опыт и знания родителей.
2. Хорошо учиться необходимо для будущего.
3. Если к человеку хорошо относиться, и он будет хорошо относиться к вам.
4. Надо иметь дома собственную библиотеку.
5. Хорошим человеком быть выгодно.
6. Необходимо уметь прощать.
7. Без обмана прожить нельзя.

**Упражнение 6. Превратите фразы в аргумент: развивайте мысль таким образом, чтобы исходная фраза стала аргументом к какому-либо тезису.**

Образец: *Погода сегодня плохая. — Погода сегодня плохая, поэтому транспорт плохо ходит; чтобы не опоздать, надо выйти заранее.*

*Используйте для связи частей высказывания слова: поэтому, неудивительно, вот почему, отсюда следует, теперь становится понятным, теперь появляется возможность, именно из-за этого, это приводит к тому, что...*

1. Взрослые тоже могут ошибаться.
2. Люди стали значительно меньше читать.
3. У самого опытного оратора могут быть неудачные выступления.
4. Молодежь стала более раскованной.
5. Нужно полюбить свои ошибки.
6. Не бойтесь бояться.

**Упражнение 7.** *Вежливо не согласитесь, приведя свой аргумент.*

Образец: *Она очень умная девочка. — Да, я с вами согласен. Но, к сожалению, она не всегда проявляет свой ум — иногда начинает упрямиться и не слушает никаких аргументов.*

1. Он очень хороший футболист.
2. Она очень хорошо играет на гитаре.
3. Санкт-Петербург — очень красивый город.
4. Самое вкусное осенью — это арбузы.
5. Стресс — это полезно.
6. Скромность — это вид мании величия.

**Упражнение 8.** *Давайте сыграем в «А это как сказать...» (отвечайте на приводимые ниже утверждения «А это как сказать...» и приводите свои аргументы, опровергающие данные утверждения).*

1. Хорошо иметь кучу денег.
2. Хорошо всегда выигрывать.
3. Сидеть дома одному скучно.
4. Лучше, когда тебя на уроках не спрашивают.
5. Хорошо иметь собаку.
6. Хорошо, когда зимой много снега.
7. Приятно в жару есть мороженое.

**Упражнение 9.** *Игра «Полемика»: двое участников по очереди приводят аргументы к противоположным тезисам; побеждает тот, у кого оказывается больше аргументов.*

— Нужно делать зарядку, потому что... — Зарядку делать бесполезно, потому что...

— Хорошо, когда у тебя есть братья и сестры, потому что... — Плохо, когда у тебя есть братья и сестры, потому что...

— Хорошо, когда у тебя много друзей, потому что... — Плохо, когда у тебя много друзей, потому что...

**Упражнение 10.** *Проведите деловую игру «Дебаты».*

Дебаты — публичное обсуждение какой-либо общественно важной проблемы с формулированием различных точек зрения на нее. Дебаты проходят как высказывание и аргументация участниками различных точек зрения на ту или иную поставленную проблему.

Подчеркнем, что важнейшая особенность дебатов заключается в том, что в их ходе не спорят, а 1) высказывают свою точку зрения, приводя аргументы; 2) выслушивают оппонента, не перебивая; 3) задают оппонен-

ту вопросы только на прояснение его позиции, не вступая с ним при этом в спор.

В дебатах по регламенту нельзя критиковать, использовать фразы: Я не согласен; Вы не правы; Это неверно и подобные — можно только ставить вопросы, а также приводить аргументы в поддержку своей точки зрения.

### **Подготовка дебатов**

*Подготовка к дебатам включает несколько этапов:*

**1. Определение темы (проблемы) дебатов.** На этом этапе участники совместно определяют интересующую их тему для дебатов. Проблема для дебатов должна быть:

- а) интересной для всех обучающихся;
- б) общественно значимой, т.е. такой, решение которой так или иначе затрагивает конкретные интересы общества, отдельных людей;
- в) такой, по которой общество разделяется во мнениях;
- г) допускающей достаточно легко формулируемые разные точки зрения.

#### **Возможные темы для дебатов:**

Почему существуют преступники?

Можно ли жить, не ссорясь?

Нужна ли смертная казнь?

Может ли свобода быть полной?

Нужны ли обществу законы?

Должна ли быть реклама честной?

Способна ли тюрьма исправить человека?

Всегда ли надо говорить правду?

Нужен ли суд присяжных?

Есть ли стыдные профессии?

Почему люди эмигрируют из России?

Надо ли нам учиться у Запада?

Брак по расчету или по любви?

Могут ли все жить богато?

Могут ли все быть счастливы?

Надо ли бороться с курением?

**2. Формирование двух групп студентов, имеющих сходные мнения по данной проблеме (за и против).**

**3. Формирование команд для дебатов.** Выделенные на предыдущем этапе группы собираются и выбирают из своего состава капитана и члена команды (команда насчитывает два человека). Остальные члены — группа поддержки — три-пять человек. Задача группы поддержки — помогать в сборе аргументов, подготовке вопросов и подготовке выступлений.

**4. Определение тезисов для дебатов.** Это самый важный и трудный для участников этап подготовки. Тезис — это утверждение или отрицание,

выражающее основную мысль, которую команда будет защищать в ходе дебатов. Требования к тезису:

- соответствие теме,
- четкость формулировки,
- достаточная краткость,
- понятность слушателям,
- удобство для защиты (команда должна быть уверена, что у нее наберется достаточно аргументов, чтобы защитить этот тезис).

Важно, чтобы оба тезиса, сформулированные командами для защиты в ходе дебатов, были разными, раскрывали различные стороны избранной для обсуждения проблемы. Каждая команда знает тезис, который будут защищать ее оппоненты.

**5. Подготовка команды к дебатам.** Определив тезис, каждая команда со своей группой поддержки подбирает аргументы для защиты своего тезиса, готовит выступления для дебатов и вопросы к оппонентам.

Участники дебатов (члены команды и группы поддержки) читают литературу по теме, самостоятельно подбирают материал, собирают мнения своих товарищей, родителей, авторитетных для них людей; можно провести социологический мини-опрос.

На завершающем этапе подготовки участники окончательно выбирают аргументы из собранных на предварительном этапе, располагают их в определенном порядке, распределяют аргументы между членом команды и капитаном, обдумывают, что вынести в заключительное слово, пишут тезисы к своим выступлениям (или их полные тексты — при отсутствии достаточной практики дебатирования). Каждый аргумент должен быть четко сформулирован, необходимо сопроводить его примером.

**Правила для участников дебатов:**

1. Обращаться к своим оппонентам на Вы.
2. Строго укладываться в отведенный регламент.
3. В своем выступлении приводить аргументы в поддержку собственной точки зрения, а не аргументы, показывающие слабость позиции оппонента.
4. Несогласие с точкой зрения или аргументами оппонентов выражать постановкой соответствующих вопросов к ним.
5. В ходе задавания вопросов и ответов на них не выражать несогласия, не вступать в спор.
6. Слушать, не перебивая. Не раздражаться, сохраняя приветливость.
7. Благодарить за ответ на каждый вопрос.
8. При ответе на вопрос оппонента отвечать не просто «да» или «нет», а приводить как минимум один аргумент в свою пользу.
9. Можно ответить на заданный вопрос в заключительном слове, если участники не могут ответить на него сразу.
10. Капитан и член команды могут совещаться друг с другом во время дебатов, а группа поддержки не имеет права вмешиваться.

11. Аплодировать оппонентам после каждого выступления.
12. После завершения дебатов пожать руки оппонентам и членам своей команды.

Существуют и определенные **правила для зрителей**:

1. Внимательно слушать аргументы обеих команд.
2. Не вмешиваться в ход дебатов, не задавать свои вопросы командам, ничего не выкрикивать.
3. Аплодировать каждому участнику по завершении его выступления.
4. Записывать аргументы обеих сторон.
5. Принять участие в голосовании, присоединившись к тезису одной из команд.

**Участие зрителей.** Роль зрителей в процессе проведения дебатов очень велика. Во-первых, именно для них и проводятся дебаты. Зрители должны принять по результатам дебатов то или иное решение, присоединиться к мнению первой или второй команды.

После завершения дебатов собравшиеся должны определить, какая команда победила в дебатах. Могут быть заданы два вопроса: «Кто лучше провел дебаты?» и «Кто, по-вашему, прав?». В зависимости от результатов голосования определяется победитель дебатов.

Всего дебаты при соблюдении установленного регламента занимают примерно 30 минут.

В ходе дебатов участники, выступающие в качестве зрителей, получают задание: разделить лист бумаги на две половины, записать защищаемые командами тезисы и в каждой колонке по ходу дебатов записывать аргументы сторон, нумеруя их по порядку. Записи зрителей, содержащие перечень аргументов, могут быть обсуждены сразу после дебатов с выделением наиболее сильных аргументов или же отложены на следующее занятие — это сделает мнение участников более обдуманном и аргументированным.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Абрамова Н. А.* Конституция Российской Федерации о роли русского языка в формировании единого социокультурного пространства // Новеллы Конституции Российской Федерации и задачи юридической науки : материалы конференций в рамках X Московской юридической недели : в 5 ч. Ч. 1. — М., 2021. — С. 165–169.
2. *Абрамова Н. А.* Рабочая тетрадь по дисциплине «Русский язык в юридических документах». — М. : Проспект, 2023. — 176 с.
3. *Абрамова Н. А.* Русский язык в юридических документах : учебное пособие. — М. : Проспект, 2021. — 224 с.
4. *Абрамова Н. А.* Суггестивные возможности голоса адвоката // Адвокатская палата. Официальное издание Адвокатской палаты Московской области. — 2015. — № 10. — С. 13–17.
5. *Абрамова Н. А.* Судебная речь : учебное пособие. — М. : Изд-во МГОУ, 2009. — 172 с.
6. *Абрамова Н. А.* Судебное красноречие: логико-риторический аспект // Логика и право : монография / под ред. О. В. Малюковой. — М. : Проспект, 2018. — 240 с.
7. *Абрамова Н. А.* Этические аспекты коммуникации в эпоху цифровых технологий // Научно-технологические трансформации в современном обществе: нравственно-философское осмысление и особенности правового регулирования : сборник научных трудов / отв. ред. В. М. Артемов, О. Ю. Рыбаков. — М. : РГ-Пресс, 2019. — С. 256–265.
8. *Абрамова Н. А.* Юридическая диалогика. — М. : Норма, Инфра-М, 2017. — 192 с.
9. *Абрамова Н. А.* Юридическое делопроизводство : учебное пособие. — М. : Проспект, 2019. — 224 с.
10. *Абрамова Н. А., Володина С. И., Никулина И. А.* Риторика. — М. : Проспект, 2020. — 366 с.
11. *Абрамова Н. А., Никулина И. А.* Риторика для юристов : учебное пособие для бакалавров. — М. : Проспект, 2020. — 331 с.
12. *Абрамова Н. А., Никулина И. А.* Риторика : 8 шагов юриста к успеху : учебное пособие. — М. : Проспект, 2021. — 192 с.
13. *Андреева Г. М.* Социальная психология. — М. : Аспект Пресс, 1998. — 362 с.
14. *Аннушкин В. И.* История русской риторики. Хрестоматия : учебное пособие. — 4-е изд., стер. — М. : Флинта, 2016. — 416 с.
15. *Аристотель.* Риторика // Античные риторики / под ред. А. А. Тахо-Годи. — М., 1978. — С. 15–164.

16. *Баева О. А.* Ораторское искусство и деловое общение : учебное пособие. — М., 2008. — 328 с.
17. *Бергельсон М. Б.* Языковые аспекты виртуальной коммуникации // Вестник МГУ. Серия 19, Лингвистика и межкультурная коммуникация. — 2016. — № 1. — С. 55–67.
18. *Визгина А. В., Столин В. В.* Внутренний диалог и самоотношение // Психологический журнал. — 1989. — Т. 10. — № 6. — С. 50–57.
19. *Гросс К. Д., Стоун Дж.* Дресс-код. Путеводитель по деловому стилю для успешных мужчин. — М. : Эксмо, 2006. — 192 с.
20. *Демина Л. А.* Теория и практика аргументации : учебное пособие. — М. : Норма, Инфра-М, 2020. — 272 с.
21. *Иосилевич Н. В.* Педагогическая риторика : учебное пособие. — Владимир : Изд-во ВлГУ, 2018.
22. *Карабчевский Н. П.* Около правосудия : статьи, сообщения и судебные очерки. — СПб. : Труд, 1902. — 480 с.
23. *Кони А. Ф.* Собрание сочинений : в 8 т. — М. : Юрид. лит., 1967.
24. *Кузин Ф. А.* Культура делового общения. — М., 2008. — 320 с.
25. *Малюкова О. В.* Современная фейковая риторика // Логико-философские штудии. — 2018. — Т. 16. — № 1-2. — С. 145–147.
26. *Малюкова О. В.* Технологии трансформации смысла // Credo New. — 2022. — № 4 (112). — С. 136–157.
27. *Марат Ж. П.* Избранные произведения : в 3 т. — М. : Академия наук СССР, 1956.
28. *Марциан Капелла.* Бракосочетание Филологии и Меркурия. Кн. I–IX / пер., комм., вступ. ст. Ю. А. Шахова. — М. ; СПб. : Петроглиф, Центр гуманитарных инициатив, 2019. — 400 с.
29. *Непряхин Н.* Как выступать публично : 50 вопросов и ответов. — М. : Альпина Паблишер, 2019.
30. *Непряхин Н.* Убеждай и побеждай: Секреты эффективной аргументации. — М. : Альпина Паблишерз, 2010. — 254 с.
31. *Никулина И. А.* Практикум по речевой культуре юриста. — М. : Проспект, 2021. — 64 с.
32. *Перельман Х., Олбрехт-Тытека Л.* Из книги «Новая риторика: трактат об аргументации» // Язык и моделирование социального взаимодействия : сборник статей / сост.: В. М. Сергеев и П. Б. Паршин ; под общ. ред. В. В. Петрова. — М. : Прогресс, 1987. — С. 207–264.
33. *Поварнин С. И.* О теории и практике спора. — М., 2009. — 192 с.
34. *Рижский И. С.* Опыт риторики : Сочиненный и преподаваемый в Санкт-Петербургском горном училище. — СПб. : При Корпусе чужестранных единоверцев, 1796.
35. *Робеспьер М.* Избранные произведения : в 3 т. — М. : Наука, 1965.
36. *Сергеич П.* Искусство речи на суде. — М., 2009. — 389 с.

37. Слово в эпоху цифры : сборник материалов студенческой научно-практической конференции, посвященной 15-летию принятия Федерального закона № 53-ФЗ «О государственном языке Российской Федерации» / отв. ред. Н. А. Абрамова. — М., 2021. — 232 с.
38. Смолярчук В. И. Гиганты и чародеи слова (Русские судебные ораторы второй половины XIX — начала XX века). — М. : Юрид. лит., 1984. — 272 с.
39. Сперанский М. М. Правила высшего красноречия. — СПб. : Типография Второго отделения Собственной Его Императорского Величества канцелярии, 1844. — 228 с.
40. Стернин И. А. Практическая риторика в объяснениях и упражнениях для тех, кто хочет научиться говорить. — Воронеж : Истоки, 2011. — 169 с.
41. Стернин И. А. Практическая риторика. — Воронеж, 2011.
42. Трофимов А. Нюрнбергский процесс. Главный суд XX века в фактах и цифрах // URL: <https://histrf.ru/read/articles/niurnberghskii-protsiess-glavnyi-sud-khkh-vieka-v-faktakh-i-tsifrakh-1>.
43. Угрозы цифрового слова : сборник материалов студенческой научно-практической конференции / отв. ред. Н. А. Абрамова. — М. : Издательский центр Университета имени О.Е. Кутафина (МГЮА), 2022. — 106 с.
44. Удалых Г. Д. Риторика. Ч. 1 : История риторики : учебное пособие для студентов и магистрантов гуманитарных специальностей университетов. — Баку : Мутарджим, 2010. — 220 с.
45. Флоренская Т. А. Диалог в практической психологии. — М. : ИП АН СССР, 1991. — 244 с.
46. Фуллер С. Постправда. Знание как борьба за власть. — М. : Издательский дом ВШЭ, 2021. — 368 с.
47. Шипунов С. А. Харизматичный оратор. — М. : Изд-во Университета риторики и ораторского мастерства, 2021. — 286 с.
48. Эванс Р. Третий Рейх. Зарождение империи. 1920–1933. — Екатеринбург : У-Фактория, 2011. — 640 с.
49. Юридическая риторика : учебник / Л. А. Брусенская, Э. Г. Куликова, И. В. Беляева. — М. : Норма, Инфра-М, 2014.

## СПИСОК НОРМАТИВНЫХ АКТОВ

1. Закон РФ от 27.12.1991 № 2124-1 «О средствах массовой информации».
2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 18.12.2006 № 230-ФЗ. Часть IV.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ.
4. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ.
5. Федеральный закон от 01.06.2005 № 53-ФЗ «О государственном языке Российской Федерации».
6. Федеральный закон от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе».
7. Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации».
8. Федеральный закон от 27.07.2010 № 193-ФЗ «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)».
9. Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне».