

УНИВЕРСИТЕТ ПРОКУРАТУРЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

А. Н. КОВАЛЁВ

ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО ЮРИСТА

Учебное пособие



**Санкт-Петербург
2018**

УНИВЕРСИТЕТ ПРОКУРАТУРЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЮРИДИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ (ФИЛИАЛ)

А. Н. КОВАЛЁВ

ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО ЮРИСТА

Учебное пособие

Санкт-Петербург
2018

УДК 808.51(075)
ББК 83.7я73
К56

Рецензенты

С. Г. ЧУКИН, заведующий кафедрой философских и социально-экономических дисциплин Санкт-Петербургского военного института войск национальной гвардии Российской Федерации, доктор философских наук, профессор.

А. А. ЛУГОВОЙ, заведующий кафедрой философии и социальных наук Санкт-Петербургского университета ГПС МЧС России, доктор философских наук, профессор.

Ковалёв, А. Н.

К56 Ораторское искусство юриста : учебное пособие / А. Н. Ковалёв. — Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский юридический институт (филиал) Университета прокуратуры Российской Федерации, 2018. — 72 с.

Учебное пособие содержит изложение основ ораторского искусства, дается общее представление о теории красноречия. Рассматриваются вопросы коммуникативных качеств публичной речи, использования невербальных средств общения. Особое внимание уделено проблемам делового общения в юридической практике, культуре полемической, в том числе судебной, речи.

Учебное пособие предназначено для обучающихся по программам высшего образования по укрупненной группе специальностей и направлений подготовки 40.00.00 Юриспруденция.

УДК 808.51 (075)
ББК 83.7я73

© Санкт-Петербургский
юридический институт (филиал)
Университета прокуратуры
Российской Федерации, 2018

О Г Л А В Л Е Н И Е

1. ТЕОРИЯ КРАСНОРЕЧИЯ	4
2. КОММУНИКАТИВНЫЕ КАЧЕСТВА ПУБЛИЧНОЙ РЕЧИ	13
3. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВ ОБЩЕНИЯ.....	32
4. ВИДЫ ОБЩЕНИЯ В ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ.....	43
5. КУЛЬТУРА ПОЛЕМИЧЕСКОЙ РЕЧИ.....	59
6. СУДЕБНАЯ РЕЧЬ — ЖАНР ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА	67

1. ТЕОРИЯ КРАСНОРЕЧИЯ

«Уметь просто и красиво говорить — целая наука. В течение всей жизни мы постигаем законы этой науки» (К. Станиславский).

«Идеальному оратору необходимо теоретическое образование и ораторская практика. Сочетание науки, знания и упражнения придаёт оратору способность свободного объяснения» (Квинтилиан).

Термины «ораторское искусство» (лат. *oratoria*), «риторика» (греч. *rhētorikē*), «витийство» (старославянск.) и «красноречие» (рус. «красная, красивая речь») синонимичны.

Риторика — это:

1) филологическая дисциплина, объектом которой является теория красноречия, способы построения выразительной речи во всех областях речевой деятельности (в разных жанрах письменной и устной речи); близко соприкасается с поэтикой, стилистикой и культурой речи;

2) общее название трактата, учебной книги, руководства и т. п., содержащих теорию красноречия.

Термин «красноречие» всегда имел значение, сохранившееся до нашего времени: «дар речи, способность, умение излагать мысли красиво и убедительно», независимо от устной или письменной формы воплощения речи.

Искусство — творческая художественная деятельность¹.

В теории публичной речи *ораторское искусство* понимается как комплекс знаний и умений оратора по подготовке и произнесению публичной речи:

- умение формулировать тезис;
- умение подбирать материал;
- искусство построения речи;
- искусство выступления с целью оказания определённого воздействия на слушателей;

¹ Ушаков Д. Н. Большой толковый словарь русского языка. Современная редакция. М., 2008. С. 233.

- умение доказывать и опровергать;
- речевое мастерство.

Речевое мастерство — это:

- внешняя и внутренняя техника речи – дикция, дыхание, голос, логико-интонационные закономерности устной речи;
- богатство словаря.

«Во все времена богатство языка и ораторское искусство шли рядом»
(А. Чехов).

- разнообразие грамматических конструкций;
- самобытность речи (стиль);
- умение найти наиболее точное, наиболее подходящее для конкретной ситуации и стилистически оправданное средство языка;
- умение пользоваться риторическими приёмами, которые придают высказыванию большую эмоциональность и образность;
- умение раскрывать свои мысли грамотно (ясно, точно, правильно, логично, доступно, уместно, лаконично).

Оратор (лат. *orare* — говорить) — лицо, произносящее речь; лицо, выступающее, говорящее в собрании; человек, обладающий даром речи, красноречивый¹. Оратор — вития, речистый человек, краснослов, мастер говорить в людях, проповедник; говорила, говорщик, если он говорит в суде.

В литературе по ораторскому искусству выделяют следующие *типы ораторов*:

ораторы, для которых основное средство убеждения — логика рассуждения;

ораторы, воздействующие на слушателя своей эмоциональностью.

Деление ораторов на типы в определённой степени условно, но имеет под собой научную основу. Академик И. П. Павлов обосновал наличие у человека двух крайних типов высшей нервной деятельности — художественного и мыслительного. В зависимости от того, к какому типу человек принадлежит, он по-разному произносит и воспринимает речь.

¹ Там же. С. 443.

Риторические позиции оратора:

комментатора (советчика) — аудитория знает основное и ожидает дополнительных сведений и личных оценок; расставляются акценты;

собеседника — обращение к аудитории с просьбой высказать своё мнение, широко используются вопросы;

эмоционального лидера — оратора хорошо знают, относятся доброжелательно, ждут выступления с интересом, он чувствует себя свободно, допускает импровизированные отступления от темы;

наставника — оратор нравоучителен, категоричен;

трибуна — чрезмерный пафос;

просителя, извиняющегося — «Потерпите, я скоро закончу» и т. п.

Предмет и задачи риторики

Риторика включает два основных раздела — общую риторику и частную риторику. Общая риторика представляет собой науку об универсальных принципах и правилах построения хорошей (грамотной) речи, не зависящих от конкретной сферы речевой коммуникации. Частная риторика рассматривает особенности отдельных видов общения в связи с условиями коммуникации и сферами деятельности человека (выступление, лекция, беседа, дискуссия, интервью, совещание, переговоры, телефонный разговор и т. п.).

Цель данного курса — обучение рациональному речевому поведению в различных ситуациях профессионального общения.

Празднословие не является предметом риторики.

«Нам следует пользоваться богатым выбором слов умело, так как мы должны иметь перед глазами не рыночную болтовню, а настоящее красноречие» (Квинтилиан).

Риторика призвана решать конкретную задачу — подбирать необходимые аргументы для прояснения ситуации общения и для оказания (убеждающего) воздействия на слушателя.

Функции ораторского искусства

Информативная (или познавательная) функция — обмен (приём-передача) сведениями, мнениями, замыслами, решениями и т. д.

Воспитательная функция — оратор выступает как пропагандист определенных знаний, разъясняет насущные проблемы,

оказывая воздействие на идейное и нравственное становление человека.

Убеждающая функция – воздействие на взгляды аудитории, формирование соответствующих мыслей и их развитие.

«Умное слово оратора повергнет слушающего к раздумью» (М. Ауэзов).

Эстетическая функция — оказание определенного влияния на эмоции, чувства аудитории.

Междисциплинарные связи

«Красноречие есть нечто такое, что даётся труднее, чем это кажется, и рождается из очень многих знаний и стараний. Оратор — это гражданин высокой культуры, который постоянно обогащает свои знания чтением литературы, изучением истории, интересом к философии, праву, этике, эстетике» (Цицерон).

Науки, составляющие основу риторики (ораторского искусства): логика, филология, лингвистика, психология, психолингвистика, паралингвистика, педагогика, этика, эстетика, философия, история, культурология, др.

Античная риторика

Риторика античности, как и риторика последующих эпох, — это совокупность разного рода философских, художественных устремлений выдающихся в сфере своей профессиональной деятельности людей, образующая систему ценностей той или иной исторической эпохи.

Античная риторика возникла в Древней Греции в V—IV вв. до н. э., сложилась в систему в III—II вв. до н. э. и распространилась в Риме в I в. до н. э., хотя ораторское искусство в древнейшие времена знали и в Египте, и в Ассирии, и в Вавилоне, и в Индии.

В античной риторике выделяют *пять стадий создания речи*:

inventio — инвенция (изобретение) — продумывание аргументов сводится к выделению предмета обсуждения и установлению тех общих мест, опираясь на которые следует строить доказательство);

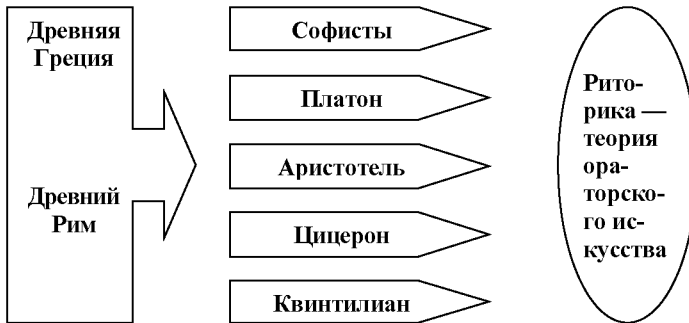
dispositio — диспозиция (расположение) — выбор композиции, упорядочение информации;

elocutio — элокуция (украшение, или поиск и выбор языкового средства) построение текста в соответствии с коммуникативными

качествами речи — ясности, уместности, точности, логичности, лаконичности, правильности, выразительности;

metoġia — запоминание — полное или частичное заучивание речи наизусть;

astio — произнесение — использование внутренней и внешней техники речи, невербальных средств общения.



• Горгий (ок. 480—ок. 380 до н. э.): «Слово есть великий властелин, который, обладая весьма малым и совершенно незаметным телом, совершает чудеснейшие чудеса. Ибо оно может и страх нагнать, и печаль уничтожить, и радость вселить, и сострадание пробудить».

Если на первых порах софисты учили правилам логического мышления, правильным приёмам доказательства и опровержения, то в дальнейшем главной их задачей становится подбор и применение различного рода словесных и логических уловок, с помощью которых можно добиться победы над собеседником. Поэтому вскоре слово «софист» приобретает отрицательную окраску, и его синонимами становятся «лже-мудрец, шарлатан, фокусник».

Противником и борцом против беспринципности, виртуозности при защите прямо противоположных точек зрения выступал древнегреческий философ Сократ, а также его последователи.

• Сократ (ок. 470—399 до н. э.): «Кто не знает истины, а гоняется за мнениями, у того искусство речи будет, видимо, смешным и неискusstvenным».

• Платон (ок. 427—ок. 347 до н. э.): «Задача оратора — отыскать вид речи, соответствующий каждому характеру, и таким образом строить и упорядочивать свою речь; к сложной душе надо

обращаться со сложными, разнообразными речами, а к простой душе — с простыми».

• В своем сочинении «Риторика» Аристотель (384—322 до н. э.) объединяет своих предшественников софистов и Сократа с Платоном. Как и для софистов, главным для него является убедительность речи, но в отличие от них он поддерживал Платона в том, что важна достоверность того, о чём говорится в речи.

Написанное должно быть удобочитаемо и удобопроизносимо, что одно и то же. Этими свойствами не обладает речь со многими частицами, а также речь, в которой трудно расставить знаки препинания.

Если оратор говорит жёстким тоном нежные вещи или нежным тоном жёсткие вещи, он становится неубедительным.

О вещах важных не следует говорить слегка, а о пустяках торжественно.

• Марк Туллий Цицерон (106—43 до н. э.) отмечая, что «красноречивыми нас делает сердце в соединении с умом», выделяет три основные задачи оратора:

доказать и одновременно продемонстрировать истинность приводимых фактов;

доставить слушателям эстетическое удовольствие;

воздействовать на их волю и поведение, побудить к активной деятельности.

• В «Двенадцати книгах риторических наставлений» знаменитый римский оратор Марк Фабий Квинтилиан (35—ок. 100 н. э.) обобщил собственный опыт преподавателя риторики и судебного адвоката:

лёгкость дают преимущественно привычка и практика;

голос, изящная, красивая жестикуляция в тех местах, где она необходима, далее декламация, — едва ли не самое важное в речи.

настоящего красноречия мы достигаем путём *чтения* или *слушанием лучших образцов*.

Классическая риторика в России

Первые ставшие известными занятия риторикой в России сосредоточены были в центрах древнерусской книжности — монастырях. Особенную роль просвещения выполняла Киево-Печерская Лавра.

Гомилетика (от греч. *homileo* — «искусство беседы») — церковно-богословская наука, излагающая правила церковного красноречия или проповедничества.

На Руси первое теоретическое сочинение риторического характера «Об образах» появилось в XI в. и было включено в «Изборник» Святослава 1073 г. В трактате «Об образах» описываются изобразительные средства языка (тропы). Красноречие как искусство достигает расцвета в Киеве в XI—XIII вв.

Наука же о красноречии создается в XVII в. с появлением «Риторики» 1620 г. Историк русской риторики В. И. Аннушкин писал: «До XVII века учебники риторики отсутствуют на Руси, что, однако, не означает неизвестности риторических понятий. Это — донаучный и доучебниковый период развития русской риторики, когда в отсутствие какой-либо терминологии имеется изобилие “витийства” и “сладкоречия”, существует практическая риторика (“благоречие”), основанная более всего на образцовых культурных текстах (Священное Писание, богослужебные тексты, сочинения проповедников, сочинения с указанием правил речевого поведения)».

- Большое значение в истории русского красноречия имеют труды государственного и церковного деятеля, писателя, просветителя, сподвижника Петра I Феофана Прокоповича (1681—1736): «Для ясности описания следует избегать двусмысленных слов и выражений, излишней изощренности, частых острот и нагромождения лиц и предметов. Для всех описаний общими и главнейшими являются два достоинства: ясность и краткость, причем та и другая способствуют наглядности предмета».

- Восемнадцатый век стал для России веком расцвета риторических сочинений. М. В. Ломоносов (1711—1765) проанализировал, обобщил и изложил правила классических риторик, западноевропейских руководств и заимствования из «древних церковных книг»:

«Прежде, нежели покажем мы правила к изобретению доводов, должно истолковать части и сложение оных из логики».

«Риторика разделяется на три части — на изобретение, украшение и расположение».

«Красноречие есть искусство о всякой данной материи красноречиво говорить и тем преклонять других к своему об оной мнению».

В конце XVIII—начале XIX вв. сложилась риторическая школа Российской Академии, а затем и университетская школа красноречия. Появляются новые значительные сочинения по искусству красноречия.

- В 1792 году преподаватель Главной семинарии России при Александро-Невском монастыре в Петербурге М. М. Сперанский

(1772—1839) составил курс словесности («Правила высшего красноречия»).

В речи Сперанский важным считал эмоциональность, советовал изучать правила ораторского искусства чтением образцов и упражнениями собственных сочинений.

- Это убеждение разделял и первый ректор Харьковского университета, член Императорской Российской Академии наук, доктор философии И. С. Рижский (1761—1811) («Опыт риторики», 1796 г.; «Опыт риторики, сочиненный и ныне вновь исправленный и пополненный Иваном Рижским», 1809 г.). Он много пишет о важности использования оратором в его речи метафор, аллегорий, гипербол и других риторических приёмов, которые делают речь образной и потому более понятной, также подчеркивает значение такого эстетического понятия, как вкус. «Все средства к достижению совершенных в красноречии успехов останутся малодейственными, если в употреблении оных не будем руководствоваться вкусом».

- То же самое прослеживается и в работах профессора русской и латинской словесности Императорского Царскосельского лицея Н. Ф. Кошанского (1781—1831), лекции которого слушал и А. С. Пушкин:

«Истинно красноречивым может называться тот, кто соединил красноречие ума и сердца с красноречием добродетели».

«Где нет любви, там нет успеха».

«Вкус должен быть освещаем разумом, как природа лучами солнца. В союзе с разумом вкус становится верным, здоровым и достигает утончения и разборчивости».

- Другой учитель Пушкина в Императорском Царскосельском лицее профессор А. И. Галич (1783—1848) характеризует свойства «совершенного или ораторского языка» таким образом, что нужно: 1) научить и убедить, или 2) тронуть и потрясти, или же 3) соединением обеих сих целей произвести тем сильнейшее впечатление. При этом «правило мыслей состоит в том, чтоб все они подчинены были одной главной».

Русское судебное красноречие

Русские риторика XVII—XIX вв. традиционно включали раздел, в котором освещались основы судебного красноречия: «Риторика» Макария первой поместила раздел «о судебном роде красноречия»; в прикладной части «Риторика» Ф. Прокоповича

есть специальный раздел о судебном красноречии; для более поздних риторик этот раздел стал традиционным.

Расцвет и бурное развитие русского судебного красноречия приходится на вторую половину XIX в., что было обусловлено судебной реформой 1864 года.

Профессор Петербургского университета Я. В. Толмачёв, который составил «ценные руководства по военному красноречию», в своём предисловии к книге судебного оратора П. С. Пороховщикова написал, что «введение суда присяжных оживило судебные заседания... Прения сторон в громких и “блестящих” процессах обязывали к тому, чтобы и прокурор, и адвокаты, и председатель суда не просто выступали, а выступали убедительно, ярко и доходчиво. Судебные ораторы осваивали и развивали речевую культуру, углубляли свои знания, стремились говорить красочно и остроумно».

Политические, общественные, литературные деятели XIX—XX вв. считали те обвинительные и защитительные речи эпохой русского судебного красноречия. Эпоху эту составили П. С. Пороховщиков, А. Ф. Кони, П. А. Александров, С. А. Андреевский, М. Ф. Громницкий, В. И. Жуковский, Н. П. Карабчевский, Н. В. Муравьёв, Ф. Н. Плевако, В. Д. Спасович, А. И. Урусов, К. Ф. Хартулари, Н. И. Холев, К. К. Арсеньев, А. Л. Боровиковский и др.

«Пусть не мысль ваша ищет слова, напротив, слова покорно и услужливо предостоят перед вашей мыслью в полном её распоряжении» (А. Ф. Кони).

Современники дореволюционных ораторов дали оценку русскому судебному красноречию:

«Главную его силу составляет, как нам кажется, простота — та самая простота, которую запечатлены лучшие произведения русской литературы. Русский судебный оратор, наиболее близкий к идеалу русского судебного красноречия, не становится на ходули, не надевает на себя трагическую маску, не гоняется за эффектами, не высоко ценит громкие, трескучие фразы. Он больше беседует, чем декламирует или вещает. Обращается больше к здравому смыслу, чем к фантазии присяжных; ему случается, конечно, апеллировать к их чувству, но не к чувствительности. Он не чуждается украшений речи, но не в них ищет и находит главный источник силы. Он никогда не говорит только для публики, никогда не забывает о деле, от разъяснения его слов зависит в большей или меньшей степени судьба человека.

Он не нарушает без надобности уважения к чужой личности, щадит по возможности даже своих противников, ни в чём существенном, однако, не уступая и не отступая».

2. КОММУНИКАТИВНЫЕ КАЧЕСТВА ПУБЛИЧНОЙ РЕЧИ

«Обращаться с языком кое-как — значит мыслить кое-как, неточно, небрежно, приблизительно» (А. Н. Толстой).

Понятие языковой личности

Язык — это наше мышление, в то время как речь выполняет роль лишь явления, частного, всего лишь описывает, а не порождает. Язык стабилизирует, сплачивает народность, нацию, государство (государственный язык, язык межнационального общения), речь же является реализацией языка.

Круг читаемых и изучаемых текстов оказывает большое влияние на формирование личности. В процессе чтения мы аккумулируем тексты, фрагменты текстов, фразы, обороты, словосочетания. Создаваемые нами тексты — лишь результат декомпозиции усвоенных текстов. Количество и качество текстов, степень начитанности — важнейшая характеристика языковой личности.

Языковая личность понимается, с одной стороны, как совокупность коммуникативных способностей и характеристик человека, позволяющих ему осуществлять дискурсивную деятельность, с другой — как совокупность отличительных черт, обнаруживающихся в коммуникативном поведении конкретного носителя языка и обеспечивающих ему коммуникативную индивидуальность.

Ключевые понятия: *язык, личность, понятия, идеи, «картина мира», иерархия ценностей, интеллектуальная сфера личности, понимание, знание, сознание, познание, цели, мотивы, интересы, установки, осмысление реальной деятельности, речевая деятельность.*

Понятие речевого паспорта

Речевой паспорт — это совокупность коммуникативных особенностей личности, т. е. то впечатление, которое человек создаёт о себе своей речью. С понятием «речевого паспорта» тесно связан феномен *речевой манеры*. Индивидуальная речевая манера — это

способ речевого поведения, определяемый типом социальной (в том числе коммуникативной) позиции, доминирующей в социальном бытии индивида, его характером и темпераментом; способ, включающий ситуативно обусловленный выбор коммуникативных стратегий и тактик, стилей и подстилей, а также предпочитаемых индивидом соответствующих синтаксических и интонационных конструкций, клише и штампов, пластов фразеологии и лексики. В это понятие входит и собственно манера говорения (темп речи, характер фонации, дикция и пр.).

Коммуникативная компетентность

Коммуникативная компетентность — это способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми, т. е. знание норм и правил общения, выработанное умение осуществлять общение для оптимального достижения поставленной цели.

Коммуникативные умения:

речевые умения — грамотно сформулировать свою мысль, достичь желаемой коммуникативной цели, осуществить основные речевые функции (подтвердить, возразить, одобрить, предложить, узнать, пригласить и т. д.), выбрать правильный (нужный) тон разговора, расставить логические ударения, найти точную интонацию, достигать смысловой целостности высказывания, разработать самостоятельную программу речи, выразить собственную оценку услышанного или прочитанного и др.;

социальные умения — уметь устанавливать контакты с людьми и поддерживать общение, прогнозировать возможные пути развития коммуникативной ситуации, овладеть инициативой и удержать инициативу в общении, формировать социально-психологический настрой участников общения и управлять им и т. п. (т. е. взаимосвязь, взаимопонимание, взаимоотношения, взаимовлияние);

психологические умения — психологически верно в соответствии с ситуацией вступать в общение, преодолевать психологические барьеры в общении, снимать излишнее напряжение, эмоционально настраиваться на ситуацию общения и т. п. (т. е. самомобилизация, саморегулирование);

умение использовать в общении нормы речевого этикета — реализовывать ситуативные нормы обращения и привлечения внимания, организовывать знакомство с участниками общения,

адекватно ситуации выразить просьбу, высказать совет, предложение, сочувствие, пожелание, несогласие и др.

Культура речи и её аспекты

«Культурной мы должны считать речь, которая отличается национальной самобытностью, смысловой точностью, богатством и разносторонностью словаря, грамматической правильностью, логической стройностью, художественной изобразительностью» (Д. Э. Розенталь).

Культура речи — это такой выбор и такая организация языковых средств, которые в определённой ситуации общения при соблюдении современных языковых норм (правил произношения, ударения, словоупотребления и др.) и этики общения позволяют обеспечить наибольший эффект в достижении поставленных коммуникативных задач.

Аспекты культуры речи: нормативный, этический, коммуникативный.

Основным критерием культуры речи является её *нормативность*, т. е. умение выражать мысли в соответствии с нормами литературного языка.

Нормами являются наиболее пригодные для обслуживания общества средства языка, которые существуют, образуются вновь или извлекаются при необходимости из пассивного запаса прошлого. Норма — это то, как принято говорить и писать в данном обществе и в данную эпоху. То, что нормативно для письменной речи (сложные синтаксические конструкции, причастные и деепричастные обороты и т. д.), не считается закономерным для устной речи.

Этический аспект культуры речи предполагает знание речевого этикета, с которым связано поведение языковой личности в разных ситуациях общения, регулирующее межличностные отношения, а также знание речевых этикетных формул, этикетных текстов и правил их использования. Этикетные нормы поведения зависят от национальных традиций.

Коммуникативный аспект предполагает разумное использование языка для выполнения разных коммуникативных задач в разных сферах общения.

Функциональные стили современного русского языка:
разговорный. Задача — обменяться впечатлениями;

официально-деловой (закон, резолюция, договор, инструкция, объявление, жалоба). Задача — сообщить информацию, имеющую практическое значение, дать точные рекомендации, указания;

художественный (рассказ, повесть, роман, поэма, ода). Задача — нарисовать живую картину, изобразить предмет или события, передать читателю чувства, эмоции автора;

научный (статья, монография, диссертация, учебник, рецензия, аннотация). Задача — по возможности точно и полно объяснить факты окружающей действительности, показать причинно-следственные связи между явлениями, выявить закономерности исторического развития, сообщить информацию;

публицистический (передовая статья, доклад, очерк, репортаж, фельетон). Задача — сообщить информацию и воздействовать на читателя, вызывая определенный отклик.

При этом следует различать книжную (письменную) и устную формы изложения.

Литературная и нелитературная формы русского национального языка

Литературный язык — высшая форма существования любого национального языка, обеспечивающая географическое и историческое единство нации, характеризуется обработанностью, обладает письменно закреплёнными нормами. Литературный язык используется в официальном и неофициальном общении, в сфере науки, делопроизводстве, в средствах массовой информации, в повседневной жизни. Литературный язык нельзя отождествлять с языком художественной литературы.

Нелитературные варианты языка:

диалект (греч. *dialektos* — говор, наречие) — разновидность языка, распространённая на определённой территории (фонетические, лексические, грамматические особенности);

просторечие — территориально не ограниченная разновидность языка, не подчинённая каким-либо правилам.

Например, *позво~~н~~ишь* вместо *позво^нишь*; *километр* вместо *кило~~м~~тр*, *скока* вместо *сколько*; *транвай* вместо *трамвай*; *вчерась* вместо *вчера*; *делов* вместо *дел*, *местов* вместо *мест*; *без пальта* вместо *без пальто*; *ихний* вместо *их*);

жаргон — разновидность речи, свойственная определённой социально-профессиональной группе людей.

Например, особенности в общении медиков, спортсменов, кинематографистов, юристов, студентов и т. д.

Использовать жаргонизмы допустимо только в условиях непринужденного общения;

арго (тайный язык) — язык какой-либо социально замкнутой группы лиц, характеризующийся специфичностью используемой лексики, своеобразием её употребления, но не имеющий собственной фонетической и грамматической системы.

Например, язык воров, бродяг и др.

Ясность, простота, доступность, уместность

«Нужно знать предмет, о котором говоришь, в точности и подробности, выясни себе вполне его положительные и отрицательные свойства; нужно знать свой родной язык и уметь пользоваться его гибкостью, богатством и своеобразными оборотами» (А. Ф. Кони).

Ясность, понятность речи (для адресата) — это качество, которое обеспечивает правильное понимание сказанного, написанного.

«Не так говорите, чтобы мог понять, а так, чтобы не мог не понять вас судья» (П. С. Пороховщиков).

Основные причины неясности:

- неуместное употребление местоимений;
- многословие;
- нарушение согласования;
- неправильный порядок слов;
- необоснованное употребление иностранных слов.

«Употреблять иностранное слово, когда есть равносильное ему русское слово, — значит оскорблять и здравый смысл, и здравый вкус» (В. Белинский).

Неоправданным заимствованием является слово, которое вводится в язык из иностранного языка в качестве синонима для определения уже существующего понятия или явления без внесения дополнительных оттенков смысла, или употребляющееся в русском языке неуместно, т. к. имеет несколько значений в иностранном языке.

Например: паркинг — стоянка; мессидж — послание, обращение, заявление, сообщение; плеяда организаций — ошибочное употребление слова «плеяда» в данном контексте, так как плеяда — это группа выдающихся деятелей (людей) на каком-либо поприще, связанных общностью взглядов, задач, направления и относящихся к одной эпохе;

• лексика ограниченного употребления (диалектизмы, термины). Следует объяснить такое слово или отказаться от его употребления;

• быстрый темп речи. Для говорящих на русском языке норма — 120 слов в минуту (включая знаменательные и служебные слова);

• невнятное произношение слов (звуков).

Иллюзия понятности — несоответствие нашего понимания смысла слов его действительному содержанию при уверенности в правильном понимании этого слова.

Говорить ясно — говорить просто. *Простота речи* — её естественность (безыскусственность), отсутствие «вычурности, красоты слога», излишней «научнообразности», которая мешает и самому автору текста понимать суть своих слов.

«Под напыщенностью и неестественностью фразы скрывается пустота содержания» (Л. Толстой).

Простота и *примитивность* не тождественные понятия. В отличие от примитивности простота как коммуникативное качество обусловлена разнообразием речи, т. е. определяется богатством словаря. Лексическое богатство словаря русского языка отражено в различных лингвистических словарях. Это использование сложных синтаксических конструкций, исторических примеров, риторических приёмов, фразеологизмов и т. д.

Основные черты *доступности речи*:

- использование общеупотребительных слов;
- исключение пустословия;
- естественность;
- принцип внимания к слушателю.

Уместность речи. Речевая культурная ситуация:

то, что описывается (тема, содержание высказывания);

тот, кто описывает (знания, опыт, ценностно-личностные установки, общекультурные особенности, мотивация адресанта);

тот, для кого описывается (качественная и количественная характеристика аудитории-адресата влияет на характер информации).

Точность. Клише и штампы.

Синонимы и паронимы

«Неточное слово в праве — большое социальное зло: оно создает почву для произвола и беззакония» (А. Ушаков).

В официально-деловом стиле *точность* предполагает полное исключение возможности разночтений, как признак культуры

речи определяется знанием предмета речи, умением чётко и ясно излагать свои мысли.

Виды точности:

- смысловая точность — строгое соответствие выбранного слова, того, что это слово выражает, тому предмету, явлению действительности, которое это слово называет.

Например: упал *навзничь* и *ушиб* колено. П р а в и л ь н о: упал *ничком*. Навзничь — значит на спину, вверх лицом. При этом можно ушибить спину, голову, но никак не колено;

- интенциональная точность (от лат. *intention* — стремление, намерение, цель, направленность сознания, воли, чувств на какой-либо предмет) — строгое соответствие замыслу говорящего той цели, которой он хочет добиться в общении. Интенциональная точность должна быть непосредственно связана с этическими нормами.

Точности способствует:

- употребление юридических терминов и клише;
- использование синонимов;
- правильное употребление паронимов.

Использование профессиональной терминологии.

- Термины — это слова или словосочетания, обозначающие понятия специальной области знания или деятельности.

- Норма в терминологии означает правильность образования и употребления термина.

- Термин не должен быть многозначным.

- Норма в терминологии не должна противоречить нормам литературного языка.

- Благозвучность термина связана, с одной стороны, с удобством произношения, с другой — термин не должен вызывать отрицательной реакции.

Точность сочетается с уместностью. Использование терминологической лексики в чуждом по стилю контексте — распространенное средство создания комического эффекта.

Например: «Через несколько дней молодой медик гулял по сильно пересечённой местности на берегу моря с девушкой» (И. Ильф и Е. Петров).

«Шёл дождь и два студента. Один в пальто, другой в университет». Каламбур, т. е. игра слов, основанная на столкновении в одном контексте различных значений слова.

Таким образом, значение термина необходимо объяснять доходчиво, добиваясь не только правильного понимания, но и верного произнесения (подачи информации).

Клише — это определенный языковой стандарт, готовый устойчивый оборот, речевой стереотип, **к о н с т р у к т и в н а я** единица текста.

Разновидности клише:

- устойчивые предикативные единицы (предложения).

Например: расследованием установлено, допрошенный в качестве обвиняемого виновным себя не признал, дело выделено в отдельное производство, виновность доказана;

- синтаксические глагольно-именные конструкции.

Например: принять к производству, руководствуясь статьей, возбудить уголовное дело;

- лексические стандарты (составные термины).

Например: обвинительное заключение, очная ставка, опись имущества, предварительное расследование;

- фиксированные именные построения.

Например: в присутствии, с участием, в соответствии со статьей, на основании изложенного.

Функции клише:

экономят мыслительную энергию;

способствуют быстрому и точному составлению документа;

облегчают общение;

способствуют скорости передачи информации.

Штампы — это часто употребляемые выражения с потускневшим лексическим значением и стёртой экспрессивностью, а также неправильные соединения слов.

Например: дело слушанием отложено, дело производством прекращено.
П р а в л ь н о: слушание дела отложено, производство по делу прекращено, производство дела прекращено.

Главное условие возникновения штампов (как отрицательное явление) — механический характер употребления. Речевые штампы избавляют говорящего от необходимости думать, подыскивать более точные выражения, и речь теряет индивидуальность. Но многое в языке связано не только с позицией говорящего, но и с пассивностью слушающего.

Разновидности штампов:

- универсальные слова — слова с неопределённым, обобщённым значением. Любой человек в любой ситуации может произнести данный текст.

Например: «В работе предприятия имели место *отдельные* недостатки, что позволило *некоторым* лицам совершать *определённые* правонарушения. Однако в последнее время отмечается *усиление воспитательной работы*, и *данный вопрос* является *одним из важных*, которому *уделяется большое внимание*»;

- парные слова (не являются фразеологическими оборотами) — слова, которые сопровождаются шаблонными определениями.

Например: аплодисменты — бурные, впечатление — неизгладимое, обстановка — тёплая, имеет место быть, пинать ногами, лес рук, чёрное золото.

Синонимы — это слова, разные по звучанию, но совпадающие или близкие по значению, выражающие одно и то же понятие, при этом отличающиеся смысловыми и стилистическими особенностями.

Например: «Военные добродетели суть *отважность* — для солдата, *храбрость* — для офицера и *мужество* — для генерала» (А. В. Суворов).

Стилистические функции синонимов:

- функция уточнения.

Например: «Он словно **потерялся** немного, словно **сробел** (Л. Толстой);

- функция разъяснения.

Например: «Я употребляю его (слово «*обыденный*») в том смысле, в котором оно значит: *обыкновенный, тривиальный, привычный*» (Л. Толстой);

- функция противопоставления.

Например: «Он, собственно, *не шёл, а влачился*, не поднимая ног от земли» (А. Куприн);

- функция замещения.

Например: «Орловский мужик *живёт* в дрянных осиновых избёнках... Калужский оброчный мужик *обитает* в просторных сосновых избах» (Л. Толстой).

Виды синонимов:

- абсолютные (полные) синонимы — слова, не имеющие ни семантических, ни стилистических различий.

Например: в течение — в продолжение, лингвистика — языкознание, юриспруденция — правоведение;

- **понятийные (смысловые, семантические) синонимы.** Значения синонимов могут пересекаться: наряду с общим смыслом содержать различные оттенки значения.

Например, в словах *миниатюрный* и *игрушечный* есть общий смысл — маленький, но слово *миниатюрный* содержит дополнительный смысл *изящный*, а слово *игрушечный* — *ненастоящий*;

- **позиционные синонимы** — неполные синонимы, слова с одним лексическим значением, но употребляющиеся в сочетании с разными словами.

Например: стая птиц, косяк рыб, стадо коров, отара овец, свора собак, табун лошадей;

- **стилистические синонимы** — обозначая одно и то же явление действительности, различаются стилистической окраской и сферой использования.

Например: повар — кок (жарг.); свёкла — бурак (диал.); нож — перо (арго); нарядиться — расфуфыриться (простореч.);

- **фразеологизмы** — устойчивые сочетания слов, смысл которых не определяется значением слов, рассматриваемых по отдельности. По сути, фразеологизм — это своеобразная единица языка, которая воспринимается как исключительно целостное понятие.

Например: «без царя в голове» — без ума; «спустя рукава» — небрежно, неаккуратно; «тянуть кота за хвост» — делать что-то медленно;

- **идиомы** — разновидности фразеологизмов. Это устойчивые специфические обороты речи, присущие только данному языку. Их смысл не может быть выведен из значений входящих в них слов.

Например: мелко плавать (не иметь большого значения), заморить червячка (слегка закусить), филькина грамота (поддельный, не имеющий значения документ).

Характерным признаком идиом является наличие в них архаических, только в них употребляемых слов и форм, часто не совсем понятных: *там и сям*, *бить баклуши*, *попасть впросак*, *не понимать ни бельмеса*;

- **пословицы** — краткие народные изречения с поучительным смыслом.

Например: «Слово — не воробей, вылетит — не поймаешь»;

- поговорки — речевые обороты, образно определяющие какой-либо предмет или явление.

Например: «Поживём — увидим»; «коса — девичья краса»;

- крылатые фразы (слова) — яркие, запоминающиеся слова, образные выражения, вошедшие в речь из литературных источников или исторических документов.

Например: «Иду на вы» («Повесть временных лет»).

Ошибки при употреблении фразеологизмов:

- буквальное понимание устойчивого выражения.

Например: «Это — *мастер на все руки*, охотно берётся за любую работу, он *неравнодушен к тому, что плохо лежит*»;

- игнорирование одного из компонентов значения фразеологизма.

Например: «Он выскочил на улицу в чём мать родила, в одном костюме»;

- неоправданная замена одного из компонентов фразеологизма.

Например: «*Получить* фиаско может каждый». П р а в и л ь н о: *потерпеть* фиаско;

- немотивированное расширение фразеологизма.

Например: «Писатель идёт *в одну ногу* со своим временем». П р а в и л ь н о: *в ногу со временем*;

- немотивированное сокращение фразеологизма.

Например: «Он *без минуты* юрист, осталось защитить диплом». П р а в и л ь н о: *без пяти минут*;

- грамматическое видоизменение фразеологизма.

Например: «Он постоянно сидит *сложив руки*». П р а в и л ь н о: «*сложив руки*» (сложив руки, сложив голову — сохраняется старая форма деепричастия).

Искажает высказывание и снижает точность речи неправильное понимание предыдущих лексических единиц, а также использование паронимов и штампов.

Паронимы (от греч. «*para*» — возле, около и *опута* — имя) — слова, близкие по звучанию и написанию, но разные по значению.

Например: представить — предоставить, экономный — экономичный — экономический, адресант — адресат, факт — фактор, эффектный — эффективный, сытый — сытный, алименты — элементы, абонент — абонемент, невежа — невежда.

Чистота, правильность и лаконичность речи.

Плеоназмы

«Путаница в падежах и чудовищный разброд ударений сигнализируют о некоторой ущербности бытия. За изъянами синтаксиса вдруг обнаруживаются дефекты души. Язык — неписаная конституция государства, несоблюдение духа которой ведет к гибели всякую (в том числе и духовную) власть» (И. Волгин).

Чистота речи характеризуется:

- отсутствием в ней лишних слов, «слов-сорняков» или «любимых слов».

Например: собственно говоря, так, да, так сказать, то есть, значит, будем так говорить, видите ли, понимаете и др.

«Словами-паразитами» они становятся из-за частого или неуместного употребления;

- отсутствием нелитературных вариантов языка при выражении своих мыслей, а не при передачи слов другого человека.

Например: лапшу на уши вешать, крыша поехала, высокая крыша, лицо кавказской национальности, крутые, разборки, ложит и т. д.

Запрещается использовать обценную лексику (от лат. *obscenus* — непристойный, распутный, безнравственный; нецензурные выражения, ненормативная лексика, сквернословие, срамословие) — сегмент бранной лексики языка, включающей вульгарные, грубые (непристойные) бранные слова.

Правильность речи. Говорить и писать правильно в лингвистике означает соблюдать общепринятые нормы литературного языка:

лексические (значение слов);

орфоэпические (произносительные — правила произношения);

акцентологические (нормы ударения);

грамматические (морфологические и синтаксические — устанавливают единообразие форм словоизменения и соединения слов в словосочетания и предложения);

орфографические (написание);

пунктуационные и стилистические (обеспечивают уместность в речи эмоционально и функционально окрашенных языковых средств).

Примеры ошибок:

- ошибка, связанная с непониманием значения слова.

Например: «Костёр всё сильнее *распался*».

Распалиться — 1) нагреваться до очень высокой температуры, раскалиться;
2) (перенос. знач.) прийти в сильное возбуждение.

П р а в и л ь н о: «Костёр всё сильнее *разгорался*».

«*Благодаря* пожару сгорел большой участок леса».

В современном русском языке предлог «*благодаря*» сохраняет смысловую связь с глаголом «*благодарить*» и употребляется в случаях, когда говорится о причинах, вызывающих желательный результат: «благодаря поддержке».

П р а в и л ь н о: «*Из-за (в результате, вследствие)* пожара сгорел большой участок леса»;

- нарушение морфологических норм.

Например: года, профессоры, с плечей. П р а в и л ь н о: годы, профессора, с плеч_;

- нарушение норм управления.

Например: согласно приказа, статьи, уточнили о том, что...; попытка о смягчении наказания.

П р а в и л ь н о: согласно (дат. п.) приказу, статье; уточнить что-то; попытка смягчения наказания;

- нарушение акцентологической нормы.

Например: премировать, облегчить, средства, ходатайство, опе́ка, вовлекший, повлекший, осужденный, дело возбуждено, квартал, истёкший (год), приговор.

П р а в и л ь н о: премировать, облегчить, средства, ходатайство, опека, вовлекший, повлекший, осуждённый, дело возбуждено, квартал, истекший (год), но истёкший кровью, приговор;

- нарушение орфоэпической нормы.

Например: [чн]: конечно, женские отчества на *-ична*: Ильинична, Никитична, Кузьминична. П р а в и л ь н о: [шн].

Деепричастный оборот, как правило, обозначает добавочное действие *подлежащего*.

Например: «Рассмотрев материалы дела, *судом было принято* решение». «*Уже находясь* в местах лишения свободы, ему исполнилось 18 лет».

П р а в и л ь н о: «Рассмотрев материалы дела, **суд принял** решение». «Ему исполнилось 18 лет, *когда он находился* в местах лишения свободы».

Допустимо употребление деепричастного оборота, не выражающего действие подлежащего, в односоставных определённо-личных и безличных предложениях.

Например: «Находясь на эскалаторе, держитесь за поручни!». «Глядя на мир, нельзя не удивляться!».

Лаконичность речи достигается точным выражением мысли и отсутствием лишних слов. Краткость должна сочетаться с достаточностью.

«Речь должна быть коротка и содержательна» (П. С. Пороховщиков).

Например: «Мовшенко всякий раз отзывается только положительно на просьбы своих *соседей, где они живут поблизости*». (Сосед — человек, проживающий вблизи, рядом с кем-н., тот, кто занимает ближайшее к кому-н. место).

Плеоназмы (от греч. *pleonagmos* — излишество) — сочетание слов, в которых одно слово включает в себе значение другого и которое не добавляет дополнительного смысла к сказанному.

Например: 100 рублей денег, в апреле месяце, пинал ногами, белая блондинка, главная суть, молодые юноши и девушки, спуститься вниз, реальная действительность, народная демократия, ведущий лидер, памятный сувенир (сувенир — подарок на память).

Логичность. Композиция публичного выступления

«Порядок мыслей: взаимное отношение к себе и подчинение их целому» (М. М. Сперанский).

Мыслить **логично** — мыслить точно и последовательно, доказательно, без противоречий в рассуждении.

Например: растущее ослабление режима, круглая клумба овальной формы.

Композиция (от лат. *compositio* — сочинение, составление, соединение) — расположение и соотношение составных частей текста, обусловленное его назначением и содержанием.

Структура выступления традиционно состоит из трёх частей: *вступительной* (вступления), *основной* (главной) и *заключительной*. Также существует и другое деление: *экспозиция* (обстановка, предшествующая началу действия), *завязка* (начало события), *кульминация* (развитие действия), *развязка* (конец события).

Вступительная часть.

- Во вступлении должен отразиться тот конфликт, на котором строится речь.

- Следует обозначить предмет речи.

Вступление должно быть связано (гармонировать) с главной частью (по содержанию и по манере представления материала).

«Неверно взятый тон может погубить целую речь или испортить её отдельные части» (П. С. Пороховщиков).

- Вступление не должно быть длинным.
- Необходимо вызвать интерес, привлечь внимание слушателей.
- Подготовить к восприятию основной части/излагаемого вопроса.
- Не следует проявлять самоуверенности, надменности.
- Следует продемонстрировать уважение к аудитории, установить доверие.

- Создать настроение, задать тон речи.
- Сформулировать основную мысль выступления (тезис).

Практические приемы привлечения внимания аудитории:

- указание на значимость темы, её актуальность;
- постановка проблемного вопроса (и ответ на него);
- изложение цели и задач выступления;
- обращение к событию, времени, месту;
- обращение к борьбе, конфликту, противоречиям между людьми, различиям во мнениях;
- ссылка на общеизвестный и общедоступный источник информации;
- риторический вопрос;
- ссылка на эмоциональное состояние;
- демонстрация какого-либо предмета;
- рассказ о себе, своём личном опыте, случае из своей жизни, о прочитанном;

• цитирование. При цитировании необходима ссылка на автора (на источник), нельзя допускать пропуски, которые бы приводили к искажению подлинного смысла высказывания. Цитаты нужно приводить точно (дословно), если оратор не может воспроизвести точный текст, используется приём резюмирующего пересказа: *«Основной смысл такого-то высказывания сводится к следующему...»*. В цитатах не должно быть терминов и слов, непонятных аудитории, необходимо их объяснить перед тем, как цитата будет прочитана. Цитируемый текст должен выделяться с помощью интонационных средств (голос, пауза, темп речи), т. е. слушатели должны отличить цитату от авторского текста;

- обращение к историческому эпизоду;
- обращение к жизненным интересам слушателей.

Цели основной части:

- | | | |
|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • обоснование своей точки зрения; • при необходимости оценка излагаемых фактов. | } | <ul style="list-style-type: none"> изложение опровержение доказательство |
|--|---|---|

Основная часть выступления может содержать:

- изложение фактов — утверждения, которые можно проверить;
- экспертные мнения — интерпретации и суждения, сделанные людьми, которые имеют авторитет в данной области; ссылку на экспертов можно привести в виде цитаты;
- примеры — конкретные случаи, способные проиллюстрировать или объяснить факты;
- прогнозы — размышления о будущих событиях;
- анекдоты — короткие забавные истории; главное в использовании анекдотов — убедиться в том, что смысл истории раскрывает или подкрепляет те положения, которые оратор доказывает в своей речи;
- повествования — описания, рассказы о личном опыте, чужом или своей теории;
- сравнения — иллюстрация утверждений с помощью демонстрации сходства; сравнения могут быть буквальными или фигуральными;
- противопоставления — демонстрация различий;
- цитаты — они способны как объяснить, так и оживить материал.

Цели заключительной части:

- подчеркнуть основную мысль всей речи;
- кратко повторить существенные мысли;
- сделать выводы.

Главная цель заключения — закончить речь так, чтобы аудитория запомнила слова оратора (основную мысль) и задумалась над сообщением.

Варианты концовки:

- обобщающий вывод и постановка задач;
- указание перспектив;
- обращение к аудитории (лозунг-призыв);
- подытоживающее повторение (например, во-первых, во-вторых и в-третьих);
- иллюстрация (аналогия, притча, пример, цитата, крылатое изречение, поговорка и т. п.);
- кульминация — главная мысль высказывается на высокой эмоциональной ноте.

Например: «История яркими буквами напишет имя этого человека над именами всех тех, кто пытался ему помешать!»;

- юмор (шутка, анекдот, история);
- комплимент, благодарность аудитории.

Принцип последовательности — логика рассуждения осуществляется от констатации к опровержению и к доказательству, каждая последующая мысль вытекает из предыдущей.

Принцип усиления — расположение аргументов: важная информация (сильные аргументы и доказательства) представляется в начале и в конце речи, а также повторяется несколько раз в речи разными словами.

Слушатели, как правило, плохо воспринимают (понимают и запоминают) цифры (дата, время и др.), поэтому их следует несколько раз повторить, или записать на доске, показать на экране.

Логические связи между частями высказывания осуществляются посредством *специальных средств связи*, указывающих на:

последовательность развития мысли: вначале, прежде всего, во-первых, во-вторых, затем, далее, продолжаем, повторяю;

причинно-следственные отношения: как уже было сказано, как было отмечено, поэтому, благодаря этому, сообразно с, вследствие этого, следовательно, кроме того, к тому же;

переход от одной мысли к другой: обратимся к, рассмотрим; прежде чем перейти к, остановимся на; необходимо остановиться (рассмотреть);

противоречивые отношения: однако, между тем, с другой стороны, невзирая на, в то время как, тем не менее, и всё-таки;

итог, вывод: итак, значит, следовательно, таким образом, всё сказанное позволяет сделать вывод, подводя итоги, следует сказать.

Выразительность. Риторические приёмы

«Каждое преступление, совершённое несколькими лицами по предварительному соглашению, представляет цельный организм, имеющий и руки, и сердце, и голову. Вам предстоит определить, кто в этом деле играл роль послушных рук, кто представлял алчное сердце и всё замыслившую и рассчитавшую голову» (А. Ф. Кони).

Троп (от греч. *tropos* — поворот, оборот речи) — обобщённое название таких оборотов (образов), которые основаны на употреблении слова (сочетания слов) в переносном значении, используются для усиления изобразительности и выразительности речи.

Метафора (от греч. *metaphora* — перенос) — вид тропа, в котором отдельные слова или выражения сближаются по сходству их значений или по контрасту. В основе метафоры лежит сравнение, не обозначенное формально (например, с помощью сравнительных союзов), т. е. это скрытое сравнение.

Например: «костёр рябины красной» (С. Есенин), «ручей улыбки» (М. Светлов), ножка стула, тяжёлый характер, с лёгким сердцем, кружится голова.

Метонимия (от греч. *metōnymía* — переименование) — вид тропа, словосочетание, в котором одно слово замещается другим, обозначающим предмет (явление), находящийся в той или иной (пространственной, временной и т. д.) связи с предметом, который обозначается замещающим словом.

Например: читать *Толстого*, вся *деревня* над ним смеялась, *съезд* принял решение.

Синекдоха (греч. — соподразумевание, соотнесение) — вид тропа, разновидность метонимии, обозначение целого (чего-то большего) через его часть (нечто меньшее, входящее в большее).

Например: «Ах, ты вон как! Драться каской? Ну не подлый ли народ?» (А. Твардовский).

Гипербола (от греч. *hyperboli* — преувеличение) — троп, состоящий в переносе значения по количественному признаку, заключается в количественном усилении тех или иных свойств, признаков изображаемого предмета или явления.

Например: ожидать целую вечность, задушить в объятиях, море слёз, любить до безумия.

Литота (греч. — простота, малость, умеренность) — приём, противоположный гиперболе, т. е. состоящий в количественном преуменьшении признаков предмета, явления, действия.

Например: осиная талия, капля в море, рукой подать (в знач. близко).

Сравнение — вид тропа, в котором одно явление или понятие проясняется путем сопоставления его с другим явлением.

Например: «Он говорил с нами так спокойно, будто ничего не произошло». «Застыл, как изваяние».

Эпитет (от греч. *epitheton* — приложение) — слово, определяющее предмет или явление и подчеркивающее какие-либо его свойства, качества или признаки. Предмет получает дополнительную, часто оценочную характеристику.

Например: дорогая сестра, милые друзья.

Фигуры речи, или риторические фигуры, — особые формы синтаксических конструкций, с помощью которых усиливается выразительность речи, степень ее воздействия на адресата.

Оксюморон (от греч. *oxymoron* — остроумно-глупое) — создание новых понятий при помощи соединения контрастных по значению слов, т. е. находящихся в антонимических отношениях.

Например: вечное мгновение, холодный кипяток, крупные мелочи, горькая сладость, честный вор, сон наяву.

Анафора (от греч. *anaphora* — восхождение) — изобразительный приём, который заключается в повторении звуков, слов, синтаксических или ритмических построений в начале высказывания.

Например: «Рой обретает очертания тел, материализуется — появляются лжепоэты, лжегерои, лжепередовики» (А. Вознесенский).

«Родина — это очень много. **Это** и тропинка с бродом через ручей, и пространство в одну шестую всей земной карты. **Это** и ракета, нацеленная к луне, и птицы, летящие на север над нашим домом. **Это** и Москва, и мое родное село Орлово. **Это** имена людей, названия новых машин, танцы, которым неистово хлопают во всех городах Земли. **Это** главный конструктор ракет и бакенщик, зажигающий огни на Волге. **Это** мой отец — машинист и твой отец — чабан. **Это** ты и я с нашим миром чувств, с нашими радостями и заботами. Родина подобна огромному дереву, на котором не сосчитать листьев. И все, что мы делаем доброго, прибавляет сил ему» (В. Песков).

Антитеза (от греч. *antithesis* — противопоставление) — стилистический приём контраста, противопоставления явлений, понятий, положений, образов, состояний.

Например: «Нет на войне промежуточных тонов, бледных красок, всё доведено до конца — великое и презренное, белое и чёрное» (И. Эренбург).

Градация (от лат. *gradatio* — постепенное повышение, *gradus* — ступень, степень) — последовательность, постепенность в расположении ряда слов (обычно синонимов) по степени нарастания (восходящая градация) или ослабления (нисходящая градация) их смыслового и эмоционального значения.

Например: *восходящая градация*: «Час, и другой, и третий продолжалась переправа» (А. Чехов). *Нисходящая градация*: «А между тем это был ведь умнейший и даровитейший человек, так сказать даже науки, хотя впрочем, в науке... ну, одним словом, в науке он сделал не так много и, кажется, совсем ничего» (Ф. Достоевский).

В основе тропов лежит словесная образность, в основе фигур — синтаксическая образность.

Важно учитывать, для каких сфер общения характерен тот или иной риторический приём, в каких случаях уместно и целесообразно его использование.

3. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НЕВЕРБАЛЬНЫХ СРЕДСТВ ОБЩЕНИЯ

«Голос, изящная, красивая жестикуляция в тех местах, где она необходима, — едва ли не самое важное в речи» (Квинтилиан).

«При бездействии интонации более нагруженными, значимыми становятся культура взгляда, культура выражения лица, а также культура позы, движения» (В. К. Харченко, «О языке, достойном человека»).

Паралингвистика

Паралингвистика (от греч. *pará* — около) — раздел языкознания, изучающий невербальные средства, передающие совместно с вербальными (от лат. *verbum* — слово) смысловую информацию в составе речевого сообщения: фонационные (степень громкости, распределение пауз и т. п.), кинетические (особенности мимики и жестикуляции в процессе общения).

Классификация невербальных средств общения

Г. Е. Крейдлина

(Невербальная семиотика)

- Кинесика *(о жестах и жестовых движениях, мимике, позе).*
- Окулесика *(о языке глаз).*
- Аускультация *(о слуховом восприятии звуков и аудиальном поведении людей).*
 - Гаптика *(о языке касаний и тактильной коммуникации).*
 - Гастика *(о знаковых и коммуникативных свойствах пищи и напитков, о приёме пищи).*
 - Ольфакция *(о языке запахов, смыслах, передаваемых с помощью запахов).*
 - Проксемика *(о пространстве общения).*
 - Хронемика *(о времени общения).*
 - Системология *(о системе объектов, которыми люди окружают свой мир).*

Функции паралингвистических средств

Функции паралингвистических средств по отношению к вербальной составляющей высказывания:

внесение дополнительной информации, в том числе противоречащей вербальной, как в случаях произнесения текста, содержащего положительную оценку, с фонационными характеристиками, несущими значение отрицательного отношения.

Например, суть фразы «Ну, знаете?!» можно понять только через интонацию, мимику, жесты говорящего;

замещение вербального элемента.

Например, использование отрицательного жеста;

сочетание с вербальными средствами для выражения общего смысла. Они позволяют экономить речевые средства.

Например, указывая на предмет, говорим: «Покажите, пожалуйста, вот эту книгу», — не тратим лишних слов на её описание.

Невербальные сигналы и их виды

Невербальные сигналы — материальные, чувственно воспринимаемые действия общающихся, включая действия с предметами, несущие для собеседников фиксированный, закреплённый данной культурой смысл.

Виды невербальных сигналов:

невербальные знаки (собственно сигналы) — несловесные действия, имеющие в данной культуре определённый смысл, стандартное значение, автоматизированно или сознательно продуцируемые с целью передачи этого значения собеседнику:

знаки языка телодвижений (взгляд, мимика, поза, движение, походка, осанка, посадка, манипуляции с предметами);

знаки организации пространства общения (проксемические знаки);

знаки отсутствия говорения (молчание);

невербальные симптомы — невербальные явления (движения, действия), бессознательно проявляющиеся в деятельности человека и отражающие психическое или физическое состояние участника общения. Симптомы преимущественно представляют собой мимические движения и их сочетания, которые помогают выразить: *радость, удовольствие, растерянность, грусть, сожаление, задумчивость и т. д.*;

невербальные символы — невербальные явления, являющиеся носителями «социального символизма» — символического значения, приписываемого обществом определённым предметам, действиям или явлениям. Социальные несут определённую информацию о говорящем, включаясь в процесс общения опосредованно.

Например, одежда, стрижка и т. д. свидетельствуют о социальном статусе, принадлежности к определённой группе, профессии и др.

Невербальные сигналы: *конгруентные* — соответствующие словесному высказыванию; *неконгруентные* — противоречащие тому, о чём говорится.

Кинетические паралингвистические средства

Кинесика (от греч. *kinesis* — движение) — совокупность телодвижений, применяемых в процессе человеческого общения. Изучается паралингвистикой. В современной психологической литературе можно встретить термин *боди-лэнгвидж* (*body language*).

Жест. Во всех культурах есть сходные жесты, среди которых можно выделить:

коммуникативные — жесты приветствия, прощания, привлечения внимания, запрета, утвердительные, отрицательные, вопросительные и т. д.);

модальные — жесты, которые выражают оценку и отношение (жесты одобрения, удовлетворения, доверия и недоверия и т. п.);

описательные — жесты, которые имеют смысл только в контексте речевого высказывания.

Механические жесты нередко отвлекают внимание слушателя от содержания речи, мешают её восприятию. Как правило, они бывают результатом волнения говорящего, свидетельствуют о его неуверенности в себе.

Например, собеседник потирает кончик носа, поправляет галстук, вертит пуговицу, ручку и т. д.

Произвольные жесты совершаются сознательно, *непроизвольные* — бессознательно (их обозначают также как рефлекторные движения).

В зависимости от назначения жесты подразделяются:

ритмические — подчеркивают логическое ударение, замедление и ускорение темпа, место пауз, т. е. то, что обычно передает интонация.

Например, движения ребром ладони «вверх-вниз», характеризующие часть и дробные явления;

эмоциональные — передают разнообразные оттенки чувств. Многие из них закреплены в устойчивых сочетаниях (фразеологизмах).

Например: бить себя в грудь (отчаяние, оправдание), стукнуть кулаком по столу (гнев), хлопнуть себя по лбу (неожиданное воспоминание, догадка), повернуться спиной (отказ от общения, безразличие), указать на дверь (гнев, нежелание общаться, разрыв отношений), пожать плечами (недоумение), отвести взгляд (замешательство, внутреннее признание своей вины), рвать на себе волосы (запоздалое раскаяние, отчаяние), развести руками (признать себя несостоятельным, бессильным решить какую-либо проблему) и др.;

указательные — выделяют предмет в коммуникативной ситуации, ориентируют собеседника в пространстве.

Например, указание пальцем, ладонью, головой;

изобразительные — используются тогда, когда нет времени или возможности быстро сформулировать мысль, а также для усиления впечатления и воздействия на слушателя наглядно.

Например, показать, что такое винтовая лестница или как сильно человек замёрз;

символические, или риторические, — усиливают содержание высказывания, акцентируют отдельные части текста.

Например:

жест предельности — сабельная отмашка кистью правой руки, сопровождает выражения: «Никогда не соглашусь», «Это совершенно понятно» и др.

жест интенсивности — рука сжимается в кулак, используется, когда говорят, например: «Какая она упрямая!» и др.;

жест противопоставления (антонимичности) — кисть руки исполняет в воздухе движение «там» и «здесь». «Одно окно на юг, другое — на север» и т. п.

Распространенная ошибка — стремление выделить один жест и рассматривать его изолированно от других жестов и обстоятельств, в том числе словесной информации.

Поза (от фр. *pose* — положение тела, позирование) — 1) положение, принимаемое человеческим телом; 2) притворство, неискреннее поведение.

Например, поза может показывать, как человек воспринимает свой статус по отношению к статусу других присутствующих лиц.

Закрытая поза воспринимается как поза недоверия, несогласия, противодействия, критики. Более того, примерно

треть информации, воспринятой из такой позы, не усваивается собеседником.

Например, перекрещенные на груди руки являются модифицированным вариантом преграды, которую человек выставляет между собой и своим собеседником.

Открытая поза — поза доверия, согласия, доброжелательности, психологического комфорта.

Например, открытой считается поза, в которой руки и ноги не перекрещены, корпус тела направлен в сторону собеседника, а ладони и стопы развёрнуты к партнёру по общению.

Мимика (от греч. *mimiro* — подражающий) — движение лицевых мышц, отражает коммуникативное намерение собеседника. При неподвижном или невидимом лице собеседника теряется до 10—15 % информации. В литературе отмечается более 20 000 описаний выражения лица. Главной характеристикой мимики является её целостность и динамичность.

Визуальный контакт также является исключительно важным элементом общения. Смотреть на говорящего — означает не только заинтересованность, но и помогает сосредоточить внимание на том, что нам говорят.

Взгляд человека — один из самых сильных раздражителей, несущий в себе большую информацию:

деловой — взгляд фиксируется в районе лба собеседника, это предполагает создание серьёзной атмосферы делового партнёрства;

социальный — взгляд концентрируется в треугольнике между глазами и подбородком, это способствует созданию атмосферы непринуждённого светского общения;

взгляд искоса используется для передачи интереса или враждебности.

Например, если такой взгляд сопровождается слегка поднятыми бровями или улыбкой, его можно расценивать как заинтересованность, доброжелательность. Если же он сопровождается нахмуренным лбом или опущенными уголками рта, это говорит о подозрительном отношении к собеседнику.

Проксемика (от англ. *proximity* — близость) определяет зоны наиболее эффективного общения. Э. Холл выделяет четыре основные зоны общения:

интимная зона (15—45 см) — в неё человек допускает только близких себе людей. В этой зоне ведётся негромкий доверительный разговор, осуществляются тактильные контакты. Нарушение

этой зоны посторонними психологически расценивается как вторжение «чужого», как угроза, неприятие;

личная (персональная) зона (45—120 см) — зона обыденного общения с друзьями, коллегами;

социальная зона (120—400 см) — зона проведения официальных встреч и ведения переговоров, совещаний, проведения административных бесед;

публичная зона (более 400 см) — зона общения с большими группами людей во время лекций, митингов и т. п.

Вербальные и невербальные средства общения должны соответствовать цели общения и его форме, демонстрировать соответствующее отношение к его участникам.

В использовании кинетических средств у разных народов имеются свои особенности.

Внутренняя и внешняя техника речи

«Интонация — непрменный модус динамики всех трудновыразимых, имплицитных, духовно-душевных процессов, составляющих сокровенное содержание внутреннего мира личности.

Интонация в общении, таким образом, всегда двунаправлена: настраиваясь душой на другого, человек предстаёт не только как самоотжественное “я”, но и больше самого себя, как “я” застрашее»¹.

Техника речи — это раздел риторики, исследующий и развивающий звуковую сторону речи и включающий в себя: управление голосом, дикцию, интонационную выразительность.

Важную роль в выразительности речи играет *интонация*, главными элементами которой являются паузы, фразовое (логическое) ударение, темп речи, тембр голоса.

Интонация (от лат. *intono* — громко произношу) — 1) ритмико-мелодический строй речи, зависящий от повышения и понижения тона при произнесении (лингв.). (Вопросительная, восклицательная, повествовательная интонация); 2) тон, манера произношения, выговор, выражающие чувство, отношение говорящего к предмету речи².

В понятие *внешней техники речи* входят:

- голос как один из самых главных факторов воздействия говорящего на своего слушателя;

¹ Гудкова М. Ю. Интонация как факт духовного бытия и способ его воплощения в искусстве : автореф. дис. ... канд. филос. наук. Екатеринбург, 1997. С. 3, 13.

² Ушаков Д. Н. Большой толковый словарь русского языка. Современная редакция. М., 2008. С. 229.

- дикция как чёткость, точность произношения.

Основные качества профессионального голоса:

сила звука — динамический диапазон голоса (понятия «сила звука» и «громкость» не тождественны);

посыл звука, т. е. его способность достигать нужной точки (долетать до каждого слушателя);

подвижность, гибкость голоса — звуковысотный диапазон, позволяющий передавать мысль говорящего во всей её полноте и разнообразии оттенков в меняющемся интонационном мелодическом рисунке устной речи;

тембр голоса (от того, насколько выразителен голос в своей окраске, зависит легкость восприятия слушателями смысла высказывания);

полётность звука, т. е. его способность выделяться на фоне других звуков и шумов, не смешиваясь с ними, не теряясь среди них;

выносливость — малая утомляемость голоса, позволяющая не терять основные свойства звучания при длительном интенсивном выступлении, выдерживать значительную голосовую нагрузку.

Голос позволяет:

услышать речь (если оратор умело владеет своим голосом, то он может говорить так, чтобы звук охватывал всю аудиторию);

понять мысль (если оратор, меняя интонации, избегает монотонности в речи). Интонация может нести до 40% информации.

«Остерегайтесь говорить ручейком. Вода струится, журчит, лепечет и скользят по мозгам слушателей, не оставляя в них следа. Чтобы избежать утомительного однообразия, надо составить речь в таком порядке, чтобы каждый переход от одного раздела к другому требовал перемены интонации» (П. С. Пороховщиков).

Наиболее важные части речи следует произносить в замедленном темпе, чем *подчеркивается значительность мыслей*, менее важные — несколько быстрее. Чем *лучше* оратор чувствует и управляет темпом своей речи, тем *легче* слушателям понять мысли оратора. Важно уметь *слышать* звучание своей речи и *оценивать* её; *передать чувства* (если оратор обладает приятным тембром голоса, если он умеет передавать звучанием голоса те чувства и эмоции, которые испытывает сам).

Дикция (от лат. *dictio*) — ясное, чёткое произношение звуков, слогов и слов, соответствующее фонетическим нормам русского литературного языка.

«Мы не чувствуем своего языка, фраз, слогов, букв и потому легко коверкаем их: вместо буквы Ш произносим ПФА, вместо Л говорим УА. Согласная С значит у нас, как ЦС, а Г превращается у некоторых в ГХА. Прибавьте к этому оканье, аканье, шепелявость, гнусавость, взвизгивание, писки, скрипы и всякое косноязычие. Слова с подменёнными буквами представляются мне теперь челоуеком с ухом вместо рта, с глазом вместо уха, с пальцем вместо носа» (К. Станиславский).

Артикуляционная чёткость — очень важный элемент в произнесении слов, произношении звуков. Примечательно, что именно согласные отвечают за смысловую нагрузку речи.

«Гласные — это река, а согласные — берега, а без них наша речь — болото» (К. Станиславский).

В качестве дикционных упражнений рекомендуется проговаривать скороговорки (чистоговорки).

«Скороговорку надо вырабатывать через очень медленную, преувеличенно чёткую речь. От долгого и многократного повторения одних и тех же слов речевой аппарат налаживается настолько, что приучается выполнять ту же работу в самом быстром темпе» (К. Станиславский).

Внутреннюю технику речи можно охарактеризовать как средство эмоционально-волевой регуляции и самовоспитания. Изучение психотехники (внимание, воля, воображение, память и т. д.) и владение ею позволяют сделать речь убедительной.

Законы логики и мелодики:

- **новое** — само событие (выражает движение мысли, поэтому принимает на себя логическое ударение), новая информация (актуальность);
- **цель речи** — намерение, мотивы;
- **перспектива** — мысль движется вперёд, фраза всегда находится в развитии;
- **превращение текста в киноленту «видений»** — слова превращаются в систему зрительных образов;
- **контекст** — логика каждой фразы зависит от предшествующего и последующего текстов, фраза живёт между прошлым и будущим;
- **подтекст** — внутренняя работа ума;
- **предлагаемые обстоятельства** — событие всегда погружено в определённую ситуацию;
- **сравнение** — во фразе главным является то, с чем идёт сравнение, и ударение падает именно на это слово (заря горела, как п л а м я);

- *сопоставление* — во фразе главными являются оба сопоставляемых понятия и оба слова принимают на себя ударения (тяжёлыми были как *д е н ь*, так и *н о ч ь*);

- *противопоставление* — оба противопоставленных слова принимают на себя ударение (горит *з е л ё н ы й*, а не *к р а с н ы й* свет).

Простая реплика, например, «Девять часов утра», может обозначать любое намерение — поддержать, возразить, удивить и т. д. (выражается с помощью словесного действия, т. е. глагола), и от изменения задачи (смысла высказывания) изменится и её звучание.

Цель может раскрываться через призыв, совет, рекомендацию, мотив («*Что мной движет?*», «*Зачем я это говорю?*») и др.

Ответы на вопросы *кто? что? где? когда?* и есть логика появления «нового». Новое понятие всегда выделяется.

«Ударные слова — это только придорожные вехи, по которым находит верный путь к уху и сердцу слушателя логическая мысль исполнителя. Не зная мысли, которую ты хочешь сказать, не найдёшь и главного слова во фразе» (К. Станиславский).

«Логическое ударение заключается в рисовании вместо красок звуками голоса самого смысла слов так, чтобы понятие, заключающееся в этих словах, представилось ясно воображению» (И. Бурлаков).

Закон логической перспективы, т. е. когда мы переносим логическое ударение, например от менее значимого выражения или слова к более значимым, то это позволяет передавать движение и развитие мысли во фразе. Если мы выделяем *не то слово*, в котором заключён основной смысл высказывания, то *логическая перспектива разрушается*.

Выделить главное опорное слово в речи можно:

- громкостью (усилением звука);
- паузой перед опорным словом;
- повышением (вопрос) или понижением (утверждение) тона голоса;
- сменой темпа;
- повтором.

Логическое ударение выделяет в речевом звене наиболее важное по смыслу (как это представляется говорящему) слово или словосочетание.

Например, в высказывании «*Иванов виновным себя не признал*» логическое ударение падает на слова «*не признал*», так как судебному оратору важно определить отношение Иванова к предъявленному ему обвинению.

«Иванов виновным себя признал частично». В этой ситуации обращается внимание на степень признания вины Ивановым (полностью или частично).

«Сомов совершил преступление». В зависимости от цели делаем логическое ударение: цель — сообщить *что-то о Сомове*, значит, выделим слова *«совершил преступление»*; если же важно подчеркнуть, *кто* совершил преступление, то логическое ударение сделаем на *фамилии*.

Голосом придаём объём слову.

С помощью *логических пауз* мы подчёркиваем важные слова и выражения внутри высказывания, сосредоточиваем на них внимание слушателей, такие паузы повышают целенаправленное восприятие всей речи.

Особенно неприятно / наблюдать / когда за такие преступления / на скамье подсудимых оказываются / молодые люди / только что переступившие порог совершеннолетия.

Логические паузы выстраивают перспективу высказывания, т. е. позволяют нам следить за развитием мысли, они делят фразу на логические сегменты, наиболее значимый из которых может стоять в данном высказывании.

На скамье подсудимых оказываются / молодые люди. Логический центр *только что переступившие порог совершеннолетия* также может отделяться логической паузой.

Психологические паузы создают определённый эмоциональный настрой при восприятии речи и усиливают её психологическое воздействие.

Психологические паузы:

1. Припоминания.

«Где ты, где ты, мальчик босый,
Деревенский пастушок,
Что по этим дымным росам,
Что по этим кочкам шел?»
(А. Твардовский)

2. Умолчания.

«— Мне смешно, — сказал Пьер, — что *вы себя, себя* считаете неспособным, свою жизнь — испорченной жизнью. У вас все, все впереди. И *вы...*»

Он не сказал, что *вы*, но уже тон его показывал, как высоко ценит он друга и как много ждет от него в будущем» (Л. Толстой).

3. Напряжения.

«Озарена его лучом,
Покрыта мохом и песком,
Непроницаемой стеной
Окружена, передо мной
Была поляна. Вдруг по ней
Мелькнула тень, и двух огней
Промчались искры... и потом
Какой-то зверь одним прыжком
Из чащи выскочил и лег
Играя навзничь на песок»

(М. Лермонтов)

Психологические паузы уместны, нужны и важны в судебной речи в таких композиционных частях, как «изложение обстоятельств дела», «характеристика личности подсудимого», «причины, способствовавшие совершению преступления».

С учётом тяжести / совершённого преступления / я прошу определить меру наказания / сроком // ...

Паузы после слов «с учётом тяжести совершённого преступления», «меру наказания» и «сроком» можно расценивать как логические паузы, так как *они делят высказывание на логические сегменты и оформляют перспективу высказывания*, но если одну из пауз задержать на 5—6 секунд, она станет в большей степени психологической, потому что создаст эффект ожидания, возможно, заставит подсудимого задуматься о том, что он совершил.

Если на основе анализа обстоятельств дела дана правильная правовая и заслуженная моральная оценка, то *точка зрения судебного оратора может быть разделена*.

«В то время как логическая пауза механически формирует такты, целые фразы и тем помогает выяснить их смысл, психологическая пауза даёт жизнь этой мысли, фразе и такту, стараясь передать их подтекст. Если без логической паузы речь безграмотна, то без психологической она безжизненна.

Логическая пауза служит уму, психологическая — чувству.

Знаете ли вы, как высоко ценится психологическая пауза?

Она не подчиняется никаким законам, а ей подчиняются все без исключения законы речи.

Там, где, казалось бы, логически и грамматически невозможно сделать остановки, там её смело вводит психологическая пауза.

Вам известно, что союз «и» не допускает после себя никаких остановок. Но психологическая пауза не стесняется нарушить этот закон и вводит незаконную остановку» (К. Станиславский).

Обязательно нужно уделить внимание и *начальной паузе* во время установления контакта оратора с аудиторией. Не рекомен-

дуются начинать речь немедленно, а лучше сделать паузу в несколько секунд. Возможно, сделать её и сразу после приветствия, чтобы была возможность мысленно собраться и настроиться на предстоящее выступление.

«Лицо есть зеркало души. На нем изображаются все чувства: любовь, ненависть, радость, печаль, гнев, угрозы, ласки; на нём мы читаем мысли оратора прежде, нежели он говорить начинает» (Я. Толмачёв).

В потоке речи *пауза обдумывания* помогает говорящему, так как у него появляется возможность сформулировать мысль, подобрать языковые средства и подумать, к какой мысли следует перейти дальше, *помогает и слушателям*, потому что пауза позволяет осознать сказанное и поразмыслить над словами выступающего.

Интонационно-синтаксические паузы соответствуют знакам препинания в письменной речи и различаются длительностью. Самая короткая пауза — на месте запятой, а самую длинную требует точка; этой паузой отделяются в звучащей речи однородные члены предложения, вставные конструкции, обращения; пауза заполняет то место в предложении, где подразумевается пропуск.

Пауза — это молчание, но и молчание может быть выразительным и значимым.

«Паузы не пустые, а заполненные... паузы, в которых выражалось недоговоренное чувство...» (В. Немирович-Данченко).

Работа начинается не со слова и не с голоса — она начинается с освобождения человека.

«Зачем сегодня именно я именно здесь говорю об этом» (К. Станиславский).

4. ВИДЫ ОБЩЕНИЯ В ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКЕ

«Некоторые люди даже вежливостью желают подчеркнуть своё превосходство над другими. Князю [Мышкину] это чуждо... За вежливостью скрывается талант нравственной точности, когда этичность поступка или речевого действия проявляется как бы автоматически» (В. Ф. Погорельцев).

Деловое общение представляет собой процесс взаимодействия, в котором происходит обмен информацией, деятельностью и опытом.

Деловое общение протекает как *контакт*:

информационный — прием-передача сведений и т. п.;

ситуационно-деловой — осуществляется для решения определенной юридической задачи; цели, задачи, обстановка оказывают психологическое влияние на его протекание и результат;

статусно-ролевой — осознание своего места в системе ролевых, статусных, деловых, межличностных связей в обществе;

познавательно-оценочный — установление контакта с собеседником; адекватное восприятие смысла сообщения, понимание собеседниками друг друга — их намерений, установок, переживаний, состояний; взаимное ориентирование и согласование действий при организации совместной деятельности;

межличностный — обмен эмоциями и изменение эмоционального состояния, поведения, личностно-смысловых образований собеседника, в том числе его намерений, установок, мнений, решений, представлений, потребностей, действий и т. д. с помощью собственных переживаний и состояний, т. е. разговаривают не звуковые устройства, а личности, определённым образом относящиеся друг к другу.

Принципы делового общения:

кооперации — «твой вклад должен быть таким, какого требует совместно принятое направление разговора»;

достаточности информации — «говори не больше и не меньше, чем требуется в данный момент»;

качества информации — «не лги»;

целесообразности — «не отклоняйся от темы, сумей найти решение»;

ясности — «выражай мысль ясно и убедительно для собеседника»;

слушания — «умей слушать и понять главную мысль»;

психологический — «умей учитывать индивидуальные особенности собеседника ради интереса дела»;

согласия — «вместо углубления противоречия, возникшего в ходе общения, стремись к поиску согласия для того, чтобы общение завершилось продуктивно»;

скромности — «не принимай излишних похвал в свой адрес, умей оценивать себя реалистично».

Кроме того, следует отдельно выделить важные **нравственные принципы**, на которых должно основываться деловое общение:

в основе делового общения лежит *решение служебного вопроса*, интерес к делу, но не личные интересы;

порядочность, т. е. неспособность к бесчестному поступку или поведению, основывающаяся на таких нравственных качествах, как совесть, честь, обязательность, умение вести себя равноправно с любым участником общения;

доброжелательность, т. е. потребность делать людям добро;

уважительность, реализующаяся через нравственные качества (вежливость, тактичность, заботливость).

Основные виды барьеров общения:

непонимание — может возникнуть вследствие незнания отдельных слов и выражений;

фонетический — вследствие невнятной речи;

стилистический — вследствие несоответствия стиля речи и ситуации общения;

логический — вследствие непонятной, неверной логики рассуждения;

барьеры социально-культурного различия — социальные, политические, религиозные, профессиональные различия;

барьеры отношений — обусловлены, например, недоверием к собеседнику.

Таким образом, **причинами непонимания** могут быть:

стереотипы — упрощенные мнения относительно людей и ситуаций;

предвзятые представления — склонность отвергать всё, что противоречит собственным взглядам, что является новым, необычным;

плохие отношения между людьми;

отсутствие внимания и интереса к мнению собеседника;

пренебрежение фактами, склонность делать выводы при отсутствии достаточного количества фактов (и их качества);

неверный выбор стратегии общения.

Речевая стратегия — способ реализации замысла инициатора делового общения, предполагает отбор фактов и их подачу в определённом освещении с целью воздействия на интеллектуальную, волевую и эмоциональную сферу адресата. Речевая стратегия определяется особенностями речевой ситуации, личностными особенностями участников общения, особенностями речевых традиций социальной группы, страны и т. д.

Деловой этикет

«В человеке должно быть всё прекрасно: и душа, и одежда, и лицо, и мысли»
(А. Чехов).

Этикет — установленные нормы поведения, принятые правила и формы обхождения в какой-либо среде или в определённых условиях.

Речевой этикет — сложившаяся в языке система устойчивых выражений, которые употребляются в ситуации установления и

поддержания контакта. Вежливость предполагает неоскорбление, оказание знаков внимания, проявление такта и скромности.

Специфической особенностью делового общения является его регламентированность, т. е. подчинение установленным правилам и ограничениям. Эти правила определяются видом делового общения, степенью его официальности, целями и задачами конкретной встречи, также национальными и культурными традициями. Содержание общения определяется целями и задачами деятельности, уровнем культуры и нравственности юриста.

Деловой этикет включает в себя ряд стандартных правил, таких как правила приветствия и представления, предписывает поведение во время выступления, совещания, переговоров, на приеме и т. д. Деловой этикет предполагает умение участников делового общения управлять своими положительными и отрицательными эмоциями.

Что дает знание этикетных норм человеку? Если человек знаком с правилами этикета, в каждой конкретной ситуации он чувствует себя уверенно, что внешне отражается в некой непринужденности.

Регламентированность делового общения требует более строгого отношения к использованию его участниками речевых средств. Не допускается использовать бранные слова, просторечие, не следует также злоупотреблять терминами, иностранными словами, жаргонизмами, диалектизмами.

Различные ситуации требуют использования определённых речевых оборотов.

Например:

«Уважаемые (дорогие) коллеги!».

«Давайте познакомимся». «Будем знакомы». «Позвольте (разрешите) представиться». «Разрешите представить Вам моего коллегу».

«Приношу свои извинения». «Прошу снисхождения». «Простите мне мою горячность (неосведомленность)».

«Если позволите, дам Вам совет».

«Спасибо за доброе отношение». «Очень признателен». «Заранее Вам благодарен». «Приятно, что помните». «Рад помочь».

Нельзя механически использовать эти фразы, важно учитывать, насколько та или иная формула речевого этикета уместна в конкретной ситуации, соответствует ли она социальному статусу человека, который обращается и к которому обращаются. Следует учитывать, что речевой этикет имеет национальную специфику.

Речевое манипулирование

«Подавляющее большинство граждан не желают тратить ни душевных, ни умственных сил, ни времени на то, чтобы просто усомниться в сообщениях. Во многом это происходит потому, что пассивно окунуться в поток информации гораздо легче, чем критически перерабатывать каждый сигнал» (С. Г. Кара-Мурза).

Риторика призвана не только научить говорить убедительно, но и распознавать манипулирование с позиции слушателя, т. е. скрытое принуждение к каким-либо действиям, обман.

В основе языковой манипуляции лежат такие психологические и психолингвистические механизмы, которые вынуждают адресата некритично воспринимать речевое сообщение, способствуют возникновению в его сознании определённых иллюзий и заблуждений, провоцируют его на совершение выгодных для манипулятора поступков.

Для манипуляции характерна замена убеждения внушением, которое достигается вследствие особой подачи основной (концептуальной) информации, созданию эмоционального подтекста высказывания.

Существенными отличительными чертами языковой манипуляции являются: 1) сокрытие манипулятором истинной цели языкового воздействия, 2) особая речевая организация текста, 3) техника построения и произнесения текста (в том числе с риторическими приемами).

Основные приёмы манипуляции:

«наклеивание ярлыков» — используется для создания и закрепления в сознании аудитории чьего-либо дискредитирующего образа. Например, националисты, враги народа, популисты и т. д.;

нагромождение терминов — термин используется не для более полной, однозначной передачи информации, а для полного её сокрытия;

искажение цитат;

эвфемизация (от греч. *euphētia* — благоречие, хорошо говорить) — слова или описательные обороты, служащие в определённых условиях для замены таких обозначений, которые представляются говорящему нежелательными, неприличными, резкими или неуместными.

Например: *спецпереселенцы* вместо *ссылъные*; *рынок рабочей силы* вместо *безработица*; *конфликт* вместо *война*; *применить санкции* вместо *экономическая или военная блокада* и т. д.;

ошарашивание темпом — использование быстрого темпа речи, требование принять решение «здесь и сейчас» под угрозой потерять «уникальную возможность» решить насущный вопрос с выгодой для себя;

перевод дискуссии в сферу домыслов — перевод полемики в русло обличения, чтобы заставить собеседника либо оправдываться, либо говорить о том, что не имеет никакого отношения к сути дела, тем самым тратя время и силы;

отсылка к «высшим интересам» — намек на то, что позиция собеседника затрагивает интересы тех, кого крайне нежелательно расстраивать («Вы понимаете, на что вы покушаетесь, когда не соглашаетесь с этим?»);

«Карфаген должен быть разрушен» — бездоказательное повторение одной и той же мысли так часто, чтобы собеседник к ней «привык» и принял ее как очевидную (метод оратора римского сената консула Катона Старшего);

недосказанность в связи с особыми мотивами — намек на то, что полная информация не может быть озвучена в связи с некими «особыми мотивами», о которых нельзя сообщить прямо;

демонстрация обиды — уход от ответа на нежелательный аргумент или срыв спора изображением обиды на поведение собеседника («Вы за кого нас тут принимаете?»);

мнимая невнимательность — пропуск опасных доводов оппонента;

мнимое непонимание — повторение доводов собеседника «своими словами» с намеренным искажением полученной информации («Другими словами, вы считаете...»);

«а что вы имеете против?» — требование к оппоненту предоставить критические доводы с последующим обсуждением его аргументов вместо аргументации предложенного тезиса;

принуждение к однозначному ответу — давление на оппонента с целью получить строго однозначный ответ «да» или «нет», причем сразу («Скажите прямо...»);

сведение факта к личному мнению — сведение основанного на фактах аргумента оппонента к его личной позиции («Это всего лишь ваше личное мнение»);

мнимая поддержка — видимая поддержка доводов оппонента, направленная на то, чтобы успокоить его согласием, отвлечь внимание, а затем привести мощный контраргумент («Да, но...»).

Методы *нейтрализации* приемов психолингвистической манипуляции в деловом общении.

1. *«Мимо ушей»*. Метод заключается в уходе от дискуссии, уклонении от прямых вопросов или смене темы разговора. Можно что-то уронить, отвлечься на мнимый телефонный звонок или попавшую в глаз соринку. Цель метода — выиграть время и вернуться от манипуляции.

2. *«Расставить точки над і»*. Прямое заявление о том, что оппонент пытается вами манипулировать с обозначением его истинного мотива. («Скажите прямо, чего вы хотите? Чтобы я разозлился и отказался от своих требований?»).

3. *Контрманипуляция*. Использование приемов манипуляции, позволяющих отбить атаку оппонента и вынудить его к принятию невыгодного для себя решения. Такая ситуация чревата резким обострением отношений и возникновением конфликтов. В ситуации открытого противоборства, безусловно, выиграет тот, кто вооружен не только знаниями, но и умением реализовать их на практике.

Речевое манипулирование имеет схожие понятия: *речевое насилие, речевая агрессия, речевая демагогия, рабулистика*.

Рабулистика — искусство изощренной аргументации и речевого манипулирования, позволяющее выставить предмет обсуждения или последовательность чьих-либо мыслей в нужном свете, не обязательно соответствующем действительности.

Особенности публичной речи

«Чем больше работаешь пером, тем легче владеешь языком» (пословица).

«Найденная, но не записанная мысль — это найденный, но потерянный клад» (Д. И. Менделеев).

Выступление как вид речевой деятельности — это монологическое высказывание (речь, произнесённая в ходе переговоров, дискуссии, судебного заседания, во время лекции, на совещании и т. д.) с целью оказания желаемого воздействия на аудиторию. Речь, произносимая в процессе делового общения, является нормативной — соответствующей нормам литературного языка.

Условия выступления:

1. Хорошее знание языка, т. е. речевая культура.

2. Всестороннее освоение темы предстоящего выступления, ясное понимание его задач, отчетливое и глубокое осмысление сути вопросов, которые предстоит поставить и на которые надо будет ответить слушателям.

3. Убежденность в предложенном слушателям освещении и обсуждении тех или иных вопросов, явлений и событий общественной, научной жизни.

4. Личная заинтересованность в том, чтобы избранная тема была осмыслена и доказательно раскрыта для слушателей и ради них.

5. Психологическая волевая установка на воздействие. Приложить усилия к тому, чтобы слушатели поверили оратору и поддержали его в поиске нужных решений.

6. Продумывание плана предстоящего выступления: с чего начать, в какой последовательности излагать главную тему и подтемы, как их между собой связывать, чем завершить выступление.

7. Закрепление на бумаге предстоящего выступления — в форме плана, конспекта, тезисов.

8. Уместное поведение во время выступления — логико-психологическое, нравственное.

Докоммуникативная фаза:

выбор темы, определение цели и вида речи;

подбор материала;

логическая организация речи;

доказательство и аргументация;

работа над языком и стилем;

прогнозирование вопросов.

Коммуникативная фаза:

поведение оратора и управление вниманием аудитории;

техника произнесения текста;

искусство спора, ответы на вопросы.

Посткоммуникативная фаза:

анализ проведённого выступления;

совершенствование материалов к выступлению.

К основным *риторическим навыкам* (способность осуществлять действие наилучшим образом) относятся:

навык отбора литературы;

навык изучения отобранной литературы;

навык составления плана;

навык написания текста;

навык самообладания перед аудиторией;

навык ориентации во времени во время выступления.

Оратор должен *уметь*:

самостоятельно готовить выступление;

доходчиво и убедительно излагать материал;

отвечать на вопросы слушателей;

устанавливать и поддерживать контакт с аудиторией;

применять технические средства, наглядные пособия и т. д.

Деловая беседа

Деловая беседа — одна из основных форм делового общения, специально организованный предметный разговор, который служит решению определённых профессиональных задач.

По характеру обстановки, в которой обсуждаются те или иные вопросы, различают официальные и неофициальные деловые беседы, т. е. с соблюдением и без соблюдения определённых формальностей. Деловые беседы могут проводиться на рабочем месте, в столовой, ресторане, во время прогулки.

По характеру обсуждаемых вопросов наиболее распространёнными считаются следующие виды деловых бесед: *кадровые* (приём на работу, увольнение с работы, перемещение по должности); *дисциплинарные*, связанные с нарушением трудовой дисциплины, уклонением от выполнения служебных обязанностей; *творческие*, посвященные выработке концепции того или иного проекта или какого-то задания.

Результат собеседования при приеме на работу во многом зависит от соблюдения его участниками определённых *этических правил поведения*:

собеседование должно начаться в строго обозначенное время. Претендента следует заранее оповестить о месте, дате и времени встречи;

пришедший на собеседование должен иметь возможность привести себя в порядок (причесаться, посмотреть на себя в зеркало, разместить свои вещи);

хозяин кабинета должен подняться навстречу вошедшему, приветливо улыбнуться, протянуть руку для рукопожатия, предложить сесть;

следует подумать о пространственном расположении руководителя и претендента на должность в кабинете: руководитель может оставаться за своим рабочим столом, сесть напротив за отдельным столом;

важно расположить к себе собеседника, помочь преодолеть скованность и неловкость в новой обстановке. Необходимо создать доверительную атмосферу доброжелательности и заинтересованности;

руководителю следует обращаться к кандидату на вакантное место по имени и отчеству.

На беседу, связанную с увольнением, не следует приглашать накануне выходных или праздничных дней. Такую беседу лучше проводить в кабинете руководителя, а не на рабочем месте со-

трудника в присутствии других работников. Данная беседа не должна быть продолжительной. Лишние слова часто приводят к нежелательным последствиям, конфликтам, сдержанный и одновременно доброжелательный тон беседы позволяет его участникам избежать обострения отношений, снять неизбежную в таких случаях напряженность.

К кадровым беседам относятся и *беседы в связи с переменной должностного положения работника*. Если повышение в должности обычно радует человека, то понижение, напротив, огорчает. С учётом этого руководитель и должен строить стратегию и тактику своего поведения.

Особого внимания требуют люди, которых освобождают от руководящей должности, но которые остаются работать в коллективе. Причины могут быть самыми разными: пенсионный возраст, состояние здоровья и т. д. Как правило, руководители очень тяжело переживают изменение своего статуса. Следует продолжать уважительно относиться к этому человеку, и если это возможно, то хотя бы на первое время сохранить за ним атрибуты прежней власти (кабинет, отдельный стол, телефон). Всё это позволяет человеку сохранить душевное равновесие.

При проведении *дисциплинарных бесед* следует иметь в виду, что осуждать нужно действия и поступки работников, критиковать их просчёты, но никак не оскорблять их человеческое достоинство. Целесообразно такие беседы проводить в доверительной обстановке («один на один»).

«Совет, данный кому-либо в присутствии других людей, воспринимается как упрек» (Унсур аль-Маали Кей Кавус, персидский писатель).

Какой бы характер не носила беседа, к ней нужно готовиться.

Следует наметить *план разговора*:

1. Начало беседы (приветствие, создание благоприятной для разговора обстановки).
2. Постановка проблемы, просьбы.
3. Изложение своей позиции и её обоснование.
4. Выяснение позиции собеседника.
5. Совместный анализ проблемы (устранение сомнений собеседника, опровержение его замечаний или согласие с его точкой зрения, поиск оптимальных вариантов решения вопроса).
6. Принятие решения.

Для этого в преддверии разговора следует *проверить свою готовность* к нему, задав себе несколько вопросов:

1. Какую главную цель я ставлю перед собой в беседе?

2. Удивился ли собеседник, когда я попросил его о встрече?
Проявил ли недовольство?

3. Можно ли обойтись без этого разговора?

4. Готов ли к обсуждению мой собеседник?

5. Уверен ли я в благополучном исходе разговора? Какие объективные и субъективные препятствия можно ожидать?

6. Какой исход устраивает или не устраивает меня, его, обоих? Если беседа зайдет в тупик, какие уступки можно допустить?

7. Какие приёмы воздействия я буду использовать в беседе (ссылки на авторитетные мнения, на опыт других учреждений, на крайнюю важность решаемого вопроса)?

8. Какие вопросы может задать мой собеседник?

Следует заранее продумать первые фразы, выяснить, что можно заинтересовать собеседника или смягчить ситуацию. В конце разговора обычно высказываются слова благодарности за помощь, поддержку, интересные предложения, пожелания успехов, надежды на дальнейшее сотрудничество, благополучное разрешение проблем и т. д.

При проведении беседы её участники нередко допускают различные *ошибки*. Наиболее типичные из них:

проявляют авторитарность, не считают с мнением других людей;

не обращают внимания на состояние собеседника;

не учитывают мотивы состояния собеседника;

не проявляют интереса к проблеме собеседника;

не слушают другого человека;

перебивают говорящих;

говорят, не будучи уверенными, слушают ли их;

говорят долго, пропуская важные факты;

ограничиваются одним предложением либо вообще ничего не предлагают, но критикуют другого человека и его предложения.

Переговоры

Переговоры — это обмен мнениями для выяснения условий какого-либо соглашения. Переговоры, как правило, предполагают подписание документов, которые определяют взаимные обязательства сторон (договоры).

Главным требованием является умение участников достигать разумного соглашения, которое будет считаться действительным продолжительное время, будет учитывать интересы

обеих сторон на основе взаимоприемлемого варианта решения спорного вопроса.

Выделяется несколько *методов ведения деловых переговоров*:

жёсткий подход — стороны изначально занимают излишне жёсткую позицию, изменить которую намерены лишь в крайней случае; такой метод малоэффективен, он создает благоприятную почву для уловок, ведёт к напряжённости и иногда к разрыву отношений;

мягкий подход — стороны занимают дружелюбные позиции, избегают споров и конфликтов, но в то же время не идут на бесконечные уступки в ущерб себе;

принципиальные переговоры, или *переговоры по существу* — наиболее эффективный метод достижения соглашения между договаривающимися сторонами; возможны при реализации следующих условий: личные мотивы отделяются от предмета переговоров; интересы дела стоят превыше позиций участников переговоров; в переговорном процессе используются объективные критерии и соответствующие правовые нормы.

Переговоры различаются по цели, которую ставят перед собой их участники (о заключении соглашения, о продлении действующих договоренностей, об изменениях в договоре и т. д.).

Следует выделить некоторые *недостатки* при проведении переговоров.

«Холодный запуск» — собеседник вступает в переговоры, не обдумав предварительно их необходимость и цель, их сложность и возможные последствия. В этом случае за ним лишь «ответный ход», а инициатива будет исходить от оппонента.

«Главное, чтобы меня устраивало!» — партнёр настолько категорично демонстрирует собственные интересы, что представители другой стороны не видят для себя никаких преимуществ, у них пропадает желание вести переговоры.

«Псевдокоммуникация» — неправильное (неграмотное) поведение одного из партнеров отрицательно сказывается на атмосфере переговоров, мешает достижению их цели (партнёр не умеет слушать, ведёт себя излишне эмоционально, несдержанно; не аргументирует, а своенравно отстаивает свою позицию, не приводит новые факты, не выдвигает новые предложения, а излагает известные, мешающие решению проблемы позиции; не руководствуется общими интересами).

Совещание

Важную роль в служебной деятельности играет деловое совещание. Совещание проводится, когда необходимо выработать коллективное мнение по какому-либо вопросу, разделить ответственность, согласовать интересы всех структурных подразделений организации, учесть мнения различных групп работников, обсудить разные варианты решения проблемы, дать сотрудникам лучше узнать друг друга.

В психологической литературе отмечается ряд преимуществ решений, принимаемых малыми группами:

высокое качество решений — групповое решение лучше индивидуального, так как группа, как правило, обладает большим объёмом соответствующих знаний и опыта;

согласие — подчинённые, вовлечённые в процесс принятия решений, обычно охотнее их принимают, чем в тех случаях, когда решения «спускаются сверху»;

исполнение — когда сотрудники участвуют в анализе проблемы и выработке решения по ней, то результативность исполнения решений значительно возрастает;

статус — участие в принятии ответственного решения формирует у членов группы чувство повышенного собственного статуса и общественного признания, что в целом способствует повышению эффективности руководства.

Организаторы совещаний должны учитывать и возможные недостатки решений, которые принимаются группой, — это неопределённость личной ответственности за те решения, которые принимаются. *«Успеха тысяча отцов, у неудачи — ни одного».*

По характеру проведения совещания делятся на следующие *типы*:

диктаторские (автократические) — главную роль играет руководитель; участники имеют право задавать вопросы, но не высказывать своего мнения, дискуссии нет;

сегрегативные (от лат. *segregatio* — отделение) — в обсуждении доклада принимают участие только те, кто назначен руководителем; лица, лишённые возможности высказаться, нередко испытывают недоброжелательное отношение к председательствующему и к тем, кому слово предоставлено;

дискуссионные — происходит свободный обмен мнениями и выработка общего решения, которое может приниматься либо голосованием с последующим утверждением руководителем, ли-

бо руководитель принимает решение без голосования с учетом высказанных мнений и предложений;

свободные — проводятся без четко сформулированной повестки дня, представляют собой свободный обмен мнениями, принятие решения не обязательно.

Методики ведения совещания:

1. *Методика номинальной группы.* Эта методика используется в группах, в которых есть люди с сильным характером. На первой стадии участников просят не разговаривать друг с другом. Каждого присутствующего просят написать на листе бумаги основные, с его точки зрения, причины рассматриваемой проблемы. На второй стадии руководитель просит каждого по очереди прочесть вслух одну из записанных им причин. Во время чтения ведущий делает записи на доске, экране. Затем руководитель предлагает участникам привести вторую причину и т. д., пока не будут опрошены все члены группы. Каждая предлагаемая причина заносится в список руководителем только один раз. На заключительной стадии все внимательно изучают и ранжируют причины возникшей проблемы. Выбирают, например, пять самых веских. Основные преимущества такой методики состоят в следующем:

- каждый член группы имеет равное влияние;
- члены группы могут быть не знакомы, что не влияет на продуктивность;
- исключается предварительная оценка идей;
- рационально используется время.

2. *Методика ответов по кругу.* Идеальный способ предоставить возможность высказаться каждому. Объявив вопрос, руководитель предлагает участникам его прокомментировать. Основной принцип — никто не получает слово во второй раз, пока все не выступят. Как и процедура номинальной группы, эта методика позволяет избежать давления со стороны более активных участников.

3. *Мозговой штурм.* Руководитель ставит перед группой проблему. Помощники записывают предлагаемые решения сразу, как только их высказывают участники группы. Главная задача — получить как можно больше интересных решений. Участниковощрают проявлять творческий подход независимо от степени выполнимости их предложений. Преимущество методики в том, что при творчестве одна идея влечет за собой другую. Основные правила мозгового штурма:

- свободное высказывание идей независимо от их качества; акцент на количество предложений;

- анализировать идеи нельзя до тех пор, пока все не выскажутся;
- критика должна быть направлена на идею, а не на автора;
- поощряется усовершенствование и комбинирование ранее высказанных идей.

Телефонный разговор

Профессиональное умение вести разговор по телефону, кроме того, что производит благоприятное впечатление на собеседника, повышает репутацию говорящего, прежде всего позволяет решать поставленные задачи успешно.

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.

Деловой телефонный разговор, как правило, строится по определённому образцу и имеет свою структуру. Основные *элементы композиции* разговора по телефону:

- 1) взаимное представление (*20 +/- 5 секунд*);
- 2) введение собеседника в курс дела (*40 +/- 5 секунд*);
- 3) обсуждение ситуации (*100 +/- 5 секунд*). Следует иметь тщательно продуманный перечень главных и второстепенных вопросов, требующих короткого и конкретного ответа;
- 4) заключительное слово (*20 +/- 5 секунд*).

Предварительно нужно подумать: какова цель звонка, что намерен сказать: собрать все необходимые факты, выяснить даты, имена, фамилии, адреса, номера телефонов, которые могут понадобиться, составить перечень вопросов, которые следует обсудить, записать основные положения предстоящего разговора, чтобы не упустить важные моменты в процессе диалога.

В разговоре по телефону также очень важно первое впечатление о собеседнике, поэтому совсем не безразлично, какие слова и каким тоном в начале разговора прозвучат в трубке.

Телефонные разговоры нужно планировать, чтобы не проводить целый день и каждый день с телефоном. Следует также прогнозировать, кто и когда может позвонить, чтобы соответствующим образом подготовиться к разговору.

В соответствии с этикетом заканчивает разговор тот, кто звонил. Если по какой-то причине разговор прервался, то перезванивает тот, кто звонил первым. Если коллега, которого спрашивают

по телефону, отсутствует, следует узнать, что ему передать, и оставить записку на его столе.

Юридическое консультирование

Специфической формой общения в юридической практике является консультирование.

Задача юриста — прояснить все вопросы, касающиеся обстоятельств дела, которые важны с юридической точки зрения для принятия квалифицированного решения. Нужно иметь в виду, что человек в силу определённых обстоятельств что-то недоговаривает, утаивает какие-то детали или просто не придает им значения, а без них картина положенной ситуации остаётся недостаточно полной.

Юрист должен быть профессионально подготовленным и знать, где можно углубить свои знания, с кем посоветоваться.

Не следует стесняться незнания ответа на тот или иной вопрос или часть вопроса. «Всезнайство» иногда тоже способно вызвать скептицизм. Лучше сказать, что нужно проконсультироваться с другими специалистами, чем вводить человека в заблуждение. Это даже вызывает уважение и доверие человека.

Прежде всего юрист должен внимательно выслушать пришедшего к нему человека, дать ему возможность обстоятельно изложить суть проблемы. На этом этапе очень важно расположить к себе человека, *создать доверительную обстановку для разговора*. Для этого требуется:

- внешне выраженное внимание, понимание, сочувствие к гражданину (человеку), к беспокоящим его вопросам, к поиску выхода из трудного положения;
- ясно выраженная готовность помочь (но обещать «золотые горы» тоже не нужно, а следует трезво оценить ситуацию и свои возможности — сроки и т. д.);
- убедить, что юристу нужно и можно доверять, и выполнить обещание (поэтому давать следует разумные обещания).

Совет юриста должен быть понятным, ясно выражающим, например, перспективы развития сложившейся ситуации и возможные результаты судебного рассмотрения спора.

Во время беседы необходимо убедиться в том, что клиент понял юриста именно так, как тот его консультировал, а не так, как хотелось бы человеку услышать. Стоит также удостовериться, правильно ли осознаёт клиент возможные правовые последствия тех или иных действий, основанных на полученной консультации.

Если после консультации юрист понимает, что дал неверные рекомендации, то его моральный долг — сообщить клиенту об этом и исправить ошибку.

Консультирующий юрист должен обладать выдержкой, уметь снять психологическое напряжение, стараться не допустить обострения ситуации. В подобных случаях нужно использовать *приёмы нейтрализации психологических барьеров* настороженности, недоверия, враждебности:

создание комфортной и доверительной атмосферы общения. Юрист признает положительные моменты в поведении и личности консультируемого гражданина, наличие правоты в его позиции, выражение понимания его. При удобном случае говорить добрые слова, одобрять (например: «Вы правильно поступили»). Это повышает самоуважение пришедшего на юридическое консультирование гражданина, вызывает расположение к юристу и желание довериться ему. Важно проявлять искренность и использовать описанный способ с рассудительностью;

обособление в диаду «мы» — «Вы и Я», «мы с Вами», «мы одни», «Вы можете довериться, нас никто не слышит и не видит». Слово «мы» подчёркивает доверительный характер общения.

5. КУЛЬТУРА ПОЛЕМИЧЕСКОЙ РЕЧИ

«Люди познаются в споре и в пути» (Д. Герберт).

Полемика (от греч. *polemikos* — воинственный) — спор, направленный на победу над противной стороной, на утверждение своей точки зрения по обсуждаемому вопросу.

Этим полемика отличается от дискуссии, целью которой является достижение истины при общем согласии сторон.

Условия, необходимые для начала полемики:

- наличие дискутирующих сторон;
- наличие тезиса (положения).

Для продуктивного ведения полемики следует правильно определить предмет спора и пункты разногласий, а также осуществить сбор и упорядочивание информации по обсуждаемой проблеме, поиск альтернативных подходов к решению проблемы и их обоснование, выбор оптимальной альтернативы, принятие решения, изменение точки зрения собеседника и т. д.

Цели полемики могут быть *конструктивными* и *деструктивными*.

Конструктивные цели:

- обсудить все возможные варианты решения проблемы;

выработать коллективное мнение;
привлечь внимание к проблеме больше компетентных лиц;
разоблачить ложные слухи;
привлечь на свою сторону больше лиц, готовых к сотрудничеству;

оценить возможных единомышленников и противников и др.

Деструктивные цели:

расколоть участников дискуссии на две противоборствующие группы;

используя заведомо ложную информацию, завести решение проблемы в тупик;

опорочить идею и её авторов и др.

Полемика должна вестись по определённым п р а в и л а м.

- Предварительно подготовиться к ведению спора.
- Правильно определить предмет спора и пункты разногласия.

«Установление пунктов разногласия должно быть исходной точкой каждого правильного спора» (С. Поварнин).

- Чётко определить свою позицию.

В работе «О теории и практике спора» С. И. Поварнин приводит такой пример. «Положим, кто-нибудь говорит: эти обвиняемые совершили преступление, предусмотренное такой-то статьёй положения о наказаниях. Эта мысль показалась спорною. Вам придется отдать себе отчёт, в чём именно вы не согласны, и установить пункты разногласия. “Мест”, в которых можно искать эти пункты, имеется несколько. В данной мысли мы можем не согласиться: а) с тем, что все обвиняемые совершили преступление; б) с тем, что вообще кто-нибудь из них совершил его; в) с тем, что данный поступок преступление; г) с тем, что он — преступление, предусмотренное такой-то статьёй; д) с тем, что эта мысль достоверна».

- Правильно пользоваться понятиями. Важно учитывать требование ясности информации. Если речь идёт о каком-то мало-знакомом или вообще неизвестном понятии, то нужно определить его значение на основе данных достоверных источников (это могут быть, например, соответствующие словари или энциклопедии и др.). Стороны должны выражаться в понятных друг другу терминах.

- Находить убедительные аргументы для обоснования своего тезиса и опровержения антитезиса.

- Не упускать из виду главные положения, по поводу которых ведётся полемика.

«Опасайся не гидры о семи головах, а человека о двух языках» (Кей Кавус).

• Поэтапно продвигаться к результату. Эффективность ведения спора напрямую зависит от того, насколько чётко обозначаются и соблюдаются этапы ведения полемики, альтернативные подходы к решению проблемы.

• Терпимо относиться к инакомыслящим (проявление уважения к иной точке зрения).

«Опровергать можно самым решительным образом, но, не оскорбляя чужих убеждений насмешками, резкими словами, издевательством» (С. Поварнин).

• Преодолевать психологические барьеры. Например, установка, что собеседник (противная сторона) лучше подготовлен в данном вопросе, боязнь выглядеть хуже, чем оппонент — всё это способно сдерживать суждения и действия человека.

• Сохранять самообладание.

«Настоящий спор требует спокойствия, почти олимпийского спокойствия» (И. Ильин).

Принципы логичной речи:

- доказательность;
- последовательность;
- непротиворечивость.

Использование различных полемических приёмов.

• *Приём бумеранга.* Тезис или аргумент обращаются против того, кто их высказал.

«“Что он в самом деле, — подумал про себя Чичиков, — за дурака, что ли, принимает меня?” — и прибавил потом вслух:

— Мне странно, право: кажется, между нами происходит какое-то театральное представление или комедия, иначе я не могу себе объяснить... Вы, кажется, человек довольно умный, владеете сведениями образованности. Ведь предмет просто фу-фу. Что ж он стоит? кому нужен?

— Да вот вы же покупаете, стало быть нужен.

Здесь Чичиков закусил губу и не нашелся, что отвечать» (Н. Гоголь).

• *Сведение к абсурду.*

Знаменитый русский адвокат Ф. Н. Плевако выступил в защиту старушки, укравшей жестяной чайник стоимостью 50 копеек. Тезис прокурора был такой: частная собственность священна; если позволить людям покушаться на нее, страна погибнет. Ф. Н. Плевако выступил так: «Много бед и испытаний пришлось претерпеть России за её больше чем тысячелетнее существование. Печенег терзали её, половцы, татары, поляки. Двенадцать языков обрушилось на неё, взяли Москву. Всё вытерпела, всё преодолела Россия, только крепла и росла от испытаний. Но теперь, теперь... старушка украла старый чайник ценою

в 50 копеек. Этого Россия уж, конечно, не выдержит, от этого она погибнет безвозвратно». Приговор суда был оправдательным.

• *Атака вопросами.* Цель — перехватить инициативу.

« — Но допустим, что вы правы, — сказал он. — Допустим, что я предательски ловлю вас на слове, чтобы выдать полиции. Вас арестуют и потом судят. Но разве в суде и в тюрьме вам будет хуже, чем здесь? А если сошплют на поселение и даже на каторгу, то разве это хуже, чем сидеть в этом флигеле? Полагаю, не хуже... Чего же бояться?

Видимо, эти слова подействовали на Ивана Дмитрича. Он покойно сел» (А. Чехов).

• *Довод к человеку.* Вместо обоснования тезиса пытаются опереться на чувства и настроения слушателей, начинают оценивать не поступки человека, а его достоинства и недостатки.

В окружном суде рассматривалось дело Сидора Шельмцова, обвинявшегося в краже со взломом, мошенничестве и проживании по чужому паспорту. Прокурору удалось доказать вину подсудимого. С защитой выступал опытный адвокат, который, опуская факты, всё больше напирал на психологию.

— Мы — люди, господа присяжные заседатели, будем же и судить по-человечески! — сказал между прочим защитник. — Прежде чем предстать перед вами, этот человек выстрадал шестимесячное предварительное заключение. В продолжение шести месяцев жена лишена была горячо любимого супруга, глаза детей не высыхали от слез при мысли, что около них нет дорогого отца! О, если бы вы посмотрели на этих детей! Они голодны, потому что их некому кормить, они плачут, потому что они глубоко несчастны... Да поглядите же! Они протягивают к вам свои ручонки, прося вас вернуть им их отца!

И... пошли плясать нервы N-ской публики! Послышались всхлипывания, кого-то уже вынесли из зала. А защитник продолжал говорить:

— Знать его душу — значит знать особый, отдельный мир, полный движений. Я изучил этот мир... Изучая его, я, признаюсь, впервые изучил человека. Я понял человека... Каждое движение его души говорит о том, что в своём клиенте я имею честь видеть идеального человека. Теперь уже все члены суда полезли в карман за платками. И даже «прокурор, этот камень, этот лёд, бесчувственнейший из организмов, беспокойно завертелся на кресле, покраснел и стал глядеть под стол... Слезы засверкали сквозь его очки».

А защитник всё продолжал дрожащим голосом:

— Взгляните на его глаза!.. Неужели эти кроткие, нежные глаза могут равнодушно глядеть на преступление? О, нет! Они, эти глаза, плачут! Под этими калмыцкими скулами скрываются тонкие нервы! Под этой грубой, уродливой грудью бьётся далеко не преступное сердце! И вы, люди, дерзнёте сказать, что он виноват?!

Тут не вынес и сам подсудимый. Пришла и его пора заплакать. Он замигал глазами, заплакал и беспокойно задвигался...

— Виноват! — заговорил он... Подсудимый во всем сознался. Его осудили» (А. Чехов).

В соответствии с основополагающими принципами ведения полемики не следует:

сводить разговор к отрицанию. Мало разрушить старое, нужно постараться создать новое (указать пути к этому);

делать выводы, не зная всех относящихся к проблеме обстоятельств;

лишать собеседника возможности возразить и объяснить его позицию;

возвращаться к прошлым ошибкам (неточностям), когда ситуация исправлена;

преувеличивать недостатки, искажать мнения.

Слушание и его виды

«Более слушает, чем говорит. Но молчит уважительно, а не по той причине, что собеседники ниже его уровнем — умеет молчать» (Д. Н. Каралис).

Успешность делового общения во многом зависит не только от умения говорить, но и от умения слушать собеседника.

Можно выделить следующие *виды слушания*:

- рефлексивное (активное);
- нерефлексивное (пассивное);
- эмпатическое.

Важно сочетание всех этих видов слушания. *Рефлексивное (активное) слушание* представляет собой процесс расшифровки смысла сообщений. Наиболее общепринятым приёмом является постоянное уточнение правильности понимания информации, которую хочет донести собеседник, путём уточняющих вопросов: *«Правильно ли я Вас понял, что ...»*, парафраз: *«Таким образом, Вы хотите сказать, что...»* или *«Другими словами, Вы имели в виду...»*. Применение такого простого приёма общения позволяет достичь сразу две цели:

обеспечивается адекватная обратная связь, у собеседника появляется уверенность в том, что передаваемая им информация правильно понята;

демонстрируется позиция равного партнера. Вы косвенным образом информируете собеседника, что перед ним человек, который тоже разбирается в данном вопросе, а не тот человек, которому можно диктовать свои мысли и рассуждения. В то же время равные позиции говорят о том, что оба собеседника должны нести ответственность за каждое свое слово.

Выяснить истинное значение сообщения помогают **рефлексивные ответы**.

- **Выяснение.** Представляет собой обращение к говорящему за уточнениями при помощи ключевых фраз типа: «*Я не понял*», «*Что Вы имеете в виду?*», «*Пожалуйста, уточним это*».

- **Перефразирование.** Собственная формулировка сообщения говорящего для проверки точности. Ключевые фразы: «*Как я понял Вас...*», «*Вы думаете, что...*», «*По Вашему мнению ...*».

- При отражении чувств акцент делается на отражении слушающим эмоционального состояния говорящего при помощи фраз: «*Вероятно, Вы чувствуете...*», «*Вы несколько расстроены...*».

- При резюмировании подытоживаются основные идеи и чувства говорящего, для чего используются фразы: «*Вашими основными идеями, как я понял, являются ...*», «*Если теперь подытожить сказанное Вами, то...*». Резюмирование уместно при обсуждении разногласий, во время длительного обсуждения вопроса, при завершении разговора.

Типичной ошибкой при применении активного слушания является *формальное следование правилам*, без реального отражения содержания разговора. В таких случаях человек задает нужный вопрос: «*Правильно ли я Вас понял, что...?*», но, не услышав ответа, продолжает развивать свои аргументы в пользу собственной точки зрения, игнорируя при этом точку зрения собеседника.

Приёмы активного слушания действенны только тогда, когда учитывается ситуация, содержание разговора и эмоциональное состояние собеседника. Активное слушание имеет смысл применять только в тех случаях, когда партнёры равны. Если приходится слушать человека, который находится в состоянии аффекта (сильного эмоционального переживания, сопровождающегося потерей контроля над своими действиями), тогда данная техника неприменима. В таких случаях эффективнее пассивное слушание.

Важно дать человеку понять, что его слушают, стараются понять и готовы поддержать. **Нерефлексивное (пассивное) слушание** — это умение «внимательно молчать», не вмешиваясь в речь собеседника своими замечаниями, т. е. определённое время не следует ничего уточнять: «*Ты хочешь сказать, что он тебе сказал то-то и то-то?*» или «*Успокойся, не волнуйся, всё наладится*». Реплики должны быть сведены к минимуму: «*Продолжайте, интересно и т. п.*».

Эмпатическое слушание позволяет пережить те же чувства, которые переживает собеседник, отражать эти чувства, понимать эмоциональное состояние собеседника и разделять его (сочувствие, сопереживание).

Не нужно давать советов и поучать. Необходимо настроиться на слушание и показать своими эмоциями, что чувство человека

не только понято, но и принято. Необходимы паузы, следует помолчать, подумать, тишина нужна человеку, чтобы разобраться в своём переживании.

Надо только отразить чувства собеседника, но не объяснять ему причину возникновения у него этого чувства. Замечания «*Так это у тебя от того, что ты просто завидуешь своему другу*» или «*На самом деле тебе хотелось бы, чтобы на тебя обращали внимание*» не могут вызывать ничего, кроме отторжения и защиты. Например, можно кивать головой, поддерживая собеседника междометиями, короткими фразами типа «да-да», «конечно» и т. п., или же повторять его последние слова. Конечно, необходимы мера и рассудительность.

Типичные ошибки при слушании:

перебивание;

поспешные выводы;

поспешные возражения.

Возникают при несогласии с высказываниями говорящего. Зачастую человек не слушает, а мысленно формулирует возражение. Затем увлекается обоснованием своей точки зрения и не замечает, что собеседник пытался сказать то же самое;

неискренность. Собеседник делает вид, что слушает.

Главные правила слушания.

- Не уходите от ответственности за общение.
- Сосредоточьтесь на том, что говорит собеседник.
- Постарайтесь понять не только смысл слов, но и чувства собеседника.
- Слушайте самого себя. Особенно важна готовность слушать других.
- Если Вы озабочены и раздражены и ведёте внутренний диалог, Вы не способны слушать, что говорят другие. Если это раздражение вызвано словами собеседника, то лучше не затаивать зло, а возразить ему и по возможности успокоить себя, чтобы без помех выслушать его высказывания.

В процессе общения используются вопросы: *открытые, закрытые, альтернативные* и др. (см.: Раздел 1 тема 3 Пособия).

Риторические приёмы аргументирования

Фундаментальный метод — обращение к аудитории с фактами и сведениями, являющимися основой доказательства.

Метод классической риторики — соглашаясь с высказываниями собеседника, оппонент опровергает все представленные до-

казательства сильным аргументом. Применяется, если собеседник настроен агрессивно.

Метод извлечения выводов — основывается на точной аргументации, которая постепенно посредством частичных выводов приведёт к общему выводу.

Метод игнорирования — игнорируется не факт, изложенный оппонентом, а его ценность.

Метод взаимной поддержки.

Метод сравнения. Например, историческая аналогия.

Метод «да..., но...» — используется, когда аудитория заведомо относится к теме с предубеждением.

Метод «кусков» — выступление оппонента разделяется таким образом, чтобы были ясно различимы отдельные его части: «это точно», «это сомнительно», «это явно ошибочно» и т. п.

Практические приемы убеждения

- Правило Гомера. Очередность приводимых аргументов: сильные — средние — самый сильный.
- Правило Паскаля. Позволить собеседнику «сохранить лицо».
- Не следует занижать свой статус.
- Убедительность аргументов в значительной степени зависит от имиджа и статуса убеждающего.
- Проявлять эмпатию к собеседнику.
- Быть хорошим слушателем.
- Избегать конфликтогенов (слова или действия, которые могут привести к конфликту. Например, проявление агрессии, насмешки, перебивание).
- С помощью соответствующих вопросов проверять, правильно ли собеседники друг друга понимают.
- Следить за мимикой, жестами, позой.

Для продуктивности ведения и завершения дискуссии следует выбрать р у к о в о д и т е л я.

Задачи руководителя дискуссии

- Ясно и чётко сформулировать тему (проблему) и цель дискуссии (что обсуждается, зачем нужна дискуссия, в какой степени следует решить проблему).
- Заинтересовать участников дискуссии (изложить проблему в виде некоторого противоречия).

- Проверить, насколько точно каждый участник понимает проблему.
- Добиться однозначного понимания проблемы всеми участниками, проверив это контрольными вопросами или попросив участников задавать вопросы.
- Разбить проблему на этапы (задачи).
- Установить регламент.
- Выяснить точки зрения всех участников (протагониста и антагониста), проговорить (записать) их, выделяя главное.
- Соблюдать очерёдность этапов в обсуждении проблемы, не допускать отклонений от темы (тактично останавливать, напоминать о цели и задачах дискуссии).
- Активизировать пассивных участников (обратиться с вопросом, с просьбой помочь).
- Уточнять неясные положения, пресекать оценочные суждения о личности участников.
- Помогать группе прийти к согласованному мнению.
- Подвести итоги, сформулировать выводы, совокупности решений, сопоставить цели дискуссии с полученными результатами, подчеркнуть вклад каждого в общий итог, поблагодарить участников.

6. СУДЕБНАЯ РЕЧЬ — ЖАНР ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА

«Всё построение убедительной судебной речи основано на трех вещах: доказать правоту того, что мы защищаем, расположить к себе слушателей и направить их мысли в нужную для дела сторону» (Цицерон).

«Разнообразные средства звуковой выразительности — интонация, повышение и понижение голоса — помогают судебному оратору подчеркнуть ту или иную мысль» (В. Д. Гольдинер).

Судебная речь — это публичная речь, обращённая к суду при рассмотрении уголовного или гражданского дела, произнесённая в ходе судебного заседания и представляющая собой изложение выводов оратора по данному делу и его возражения другим оратором.

Цель судебной речи — постановить справедливое законное судебное решение.

Деятели судебного состязания не должны забывать, что суд, в известном отношении, есть школа для народа, из которой, помимо уважения к закону, должны выноситься уроки служения правде и уважения к человеческому достоинству» (А. Ф. Кони).

Основные задачи судебного оратора:
 выяснить (юридическую) истину;

содействовать укреплению законности (судебная речь служит средством пропаганды правовых норм, т. е. способна повысить уровень правовой грамотности граждан и воспитать уважительное отношение к закону и правилам общественного порядка) — в этом состоит воспитательная функция судебной речи;

аргументированно изложить свою позицию;

способствовать формированию внутреннего убеждения судей, присяжных заседателей, присутствующих в зале суда граждан.

Специфическая особенность судебной речи — строгая процессуальная регламентированность. В законе определен круг субъектов, имеющих право на произнесение судебной речи, последовательность их выступлений, предмет судебной речи каждого из участников процесса и основные правила произнесения речей.

Судебная речь должна строиться в соответствии с коммуникативными качествами публичной речи, т. е. быть ясной, точной, правильной, логичной, выразительной. В зале суда присутствуют разные адресаты речи — юристы, для которых первостепенным является юридическая точность дела, а также близкие подсудимого и потерпевшего (как правило, не являющиеся юристами), для которых главное в содержании речи судебного оратора должно быть понятно.

«Те речи, которые кажутся нам сказанными так легко и просто, на самом деле составляют плод широкого общего образования, давних частых дум о сущности вещей, долгого опыта и, кроме всего этого, — напряжённой работы над каждым отдельным делом. Скажут: некогда, мы живем слишком нервной и разносторонней жизнью для таких бесконечных размышлений, да и дело в большинстве случаев попадает в руки товарищу прокурора или защитнику чуть не накануне заседания. Возражение, неопровержимое в устах людей, не умеющих работать. Но вы, читатели, не имеете на него права» (П. С. Пороховщиков).

Для композиционной стройности и целостности необходимы:

- 1) строгая логическая последовательность изложения материала;
- 2) связанность и соподчинённость всех частей речи;
- 3) согласованность, т. е. отсутствие противоречий, несоответствий;
- 4) единство и законченность речи. Этого нельзя достичь, если не определена главная мысль в содержании речи, существенное замещается второстепенным (теряется в частностях). Поэтому оратор должен тщательно продумать и упорядочить свои суждения, подчинив их главной теме, составляющей ту основу, которая определяет логику речи.

«Ознакомившись с делом, я приступил, прежде всего, к мысленной постройке защиты, выдвигая перед собой резко и определённо все возникающие по делу сомнения, и решал поддерживать обвинение лишь в тех случаях, когда эти сомнения бывали путём напряжённого раздумья разрушены, и на развалинах возникало твёрдое убеждение в виновности. Когда эта работа была окончена,

я посвящал вечер накануне заседания исключительно мысли о предстоящем деле, стараясь представить себе, как именно было совершено преступление и в какой обстановке. После того, как я пришёл к убеждению в виновности путём логических, житейских и психологических соображений, я начинал мыслить образами. Они иногда возникали передо мной с такой силой, что я как бы присутствовал невидимым свидетелем при самом совершении преступления, и это без моего желая, невольно, как мне кажется, отражалось на убедительности моей речи, обращённой к присяжным» (А. Ф. Кони).

«Композиция есть логика развития речи» (А. Ф. Кони).

Классически **обвинительная речь** состоит из вступительной, основной и заключительной частей.

Основные задачи вступительной части судебной речи:

- привлечь внимание участников процесса;
- постараться создать общее положительное (доверительное) отношение к себе.

Решение этих задач — нешаблонное, тщательно продуманное и убедительно произнесённое выступление.

«Надо начать с неожиданного или с того, на чём к концу судебного следствия сосредоточилось общее внимание, что представляется таинственным или кажется лучшим ключом к разгадке дела». «Скажите точно, в чём обвиняете подсудимого, определите точно, о чём вам приходится спорить, установите твёрдо и отчётливо нужные вам факты» (П. С. Пороховщиков).

Во вступлении можно:

- указать на особенности рассматриваемого дела;
- дать оценку общественной опасности совершённого подсудимым преступления;
- (кратко) напомнить событие преступления.

Это позволит перейти к *основной части обвинительной речи*, основная задача которой — убедить суд в обоснованности подерживаемого им обвинения путем анализа и оценки доказательств, исследованных в судебном следствии.

Основная часть обвинительной речи.

- Изложение фактических обстоятельств преступления (факты дела).
- Анализ и оценка собранных по делу доказательств.
- Характеристика личности подсудимого и потерпевшего.
- Обоснование квалификации преступления, рассмотрение вопросов, связанных с назначением меры наказания и возмещением причинённого материального ущерба.
- Анализ причин и условий, способствовавших совершению преступления, и предложения по их устранению.

«Конец речи должен быть таким, чтобы слушатели почувствовали, что дальше говорить нечего» (А. Ф. Кони).

В заключительной части обвинительной речи используются разные приёмы. Например:

- кратко сформулировать итоги судебного процесса;
- указать на результат преступной деятельности обвиняемого;
- обратить внимание на те уроки, которые должны быть извлечены из данного дела;
- подчеркнуть значение приговора, общественную опасность преступления.

При подготовке к выступлению судебному оратору рекомендуется руководствоваться определенными *правилами*.

- Спросите себя, что было: кто, где, когда, с какой целью, каким способом, с какими соучастниками? Каждое из этих обстоятельств может осветить ту или иную сторону дела. Отделите соучастников друг от друга; определите точно, что и почему, с какой целью сделал каждый из них.

- Отделите установленные факты от сомнительного и неизвестного.

- Не удовлетворяйтесь готовыми объяснениями фактов. Следует иметь в виду, что ошибаются все: и потерпевшие, и свидетели, и следователи.

- Ищите противоречия в фактах, не согласующихся с Вашим пониманием дела. При исследовании материалов дела целесообразно вести соответствующие записи, которые могут быть использованы в ходе судебного следствия и при составлении текста выступления.

Психолого-риторические приёмы, применяемые в судебной речи:

- Доказывая и развивая каждое отдельное положение, не упускайте из виду главную мысль и другие основные положения; пользуйтесь всяким случаем, чтобы напомнить то или другое. Такое напоминание акцентирует внимание слушающих.

- Не упускайте случая изложить сильный довод в виде рассуждения: одно из двух, т. е. дилеммы.

- Не бойтесь согласиться с противником, не дожидаясь возражения. Это служит подтверждением беспристрастного отношения.

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

- Не пытайтесь объяснять те факты, которые для самих кажутся сомнительными и непонятными.

При построении судебной речи необходимо основываться на законах *формальной логики*, используя при этом определенные методы.

Концентрический метод. Рассуждения судебного оратора строятся вокруг одной главной проблемы.

Индуктивный метод заключается в том, что мысль излагается от частного к общему, от анализа единичных фактов к обобщению.

Дедуктивный метод — такой способ изложения материала, когда от общих положений и законов осуществляется переход к частным положениям и законам.

Метод аналогии заключается в сравнении каких-либо наиболее существенных свойств тех или иных явлений между собой. Доказывается, например, возможность применения какого-либо правила в сходной ситуации.

Исторический (или хронологический) метод построен на раскрытии события в его последовательности и позволяет проанализировать, как развивалось событие.

Судебный оратор должен владеть культурой речи, под которой понимается такой набор и такая организация речевых средств, которые в определённой ситуации общения при соблюдении современных языковых норм и этики общения позволяют обеспечить наибольший эффект в достижении коммуникативных задач.

«В области судебного состязания проведение в судебную жизнь этических начал тесно связано с разработкой того, что нравственно дозволительно или недозволительно в судебных прениях. Вот почему можно и даже должно говорить об этической подкладке судебного красноречия, для истинной ценности которого недостаточно одного знания дела, знания родного слова и умения владеть им и следования формальным указаниям или ограничениям оберегающего честь и добрые нравы законы. Все главные приёмы судоговорения следовало бы подвергнуть своего рода критическому пересмотру с точки зрения нравственной дозволительности. Мерилом этой дозволительности могло бы служить то соображение, что цель не может оправдать средства и что высокие цели правосудного ограждения общества и вместе защиты личности от несправедливого обвинения должны быть достигаемы только нравственными способами и приёмами» (А. Ф. Кони).

Учебное издание

Андрей Николаевич КОВАЛЁВ,
кандидат педагогических наук, доцент

ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО ЮРИСТА

Учебное пособие

Редактор *О. А. Хропина*
Корректор *С. В. Тедеева*
Компьютерная верстка *Т. И. Павловой*

Подписано в печать 17.05.2018. Формат 60х90/16.
Печ. л. 4,5. Тираж 500 экз. (1-й з-д 1—140). Заказ 2326.

Отдел научной информации и издательской деятельности
Санкт-Петербургского юридического института (филиала)
Университета прокуратуры Российской Федерации

Отпечатано в Санкт-Петербургском юридическом институте (филиале)
Университета прокуратуры Российской Федерации

191014, Санкт-Петербург, Литейный пр., 44