

Boxoft Image To PDF Demo. Purchase from www.Boxoft.com to remove the watermark



РИТОРИКА ИЛИ ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО

Verba volant, scripta manent.

Слова улетают, написанное остается.



РИТОРИКА или ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО

Автор-составитель *И.Н. Кузнецов*

*Рекомендовано Учебно-методическим центром
«Профессиональный учебник» в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений*



Москва • 2012

УДК 80(075.8)
ББК 83.7я73
Р55

Рецензенты:
д-р социол. наук, проф. *К.Н. Кузнецов*;
канд. истор. наук *А.Л. Кыштымов*

Главный редактор издательства
кандидат юридических наук,
доктор экономических наук *Н.Д. Эриашвили*

Риторика, или Ораторское искусство: Учеб. пособие
для **Р55** студентов вузов / Автор-составитель И.Н. Кузнецов. —
М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 431 с. — (Серия «Cogito ergo
sum»).

ISBN 5-238-00696-9

В учебном пособии изложены основные вопросы классической и современной риторики. Представлены ее традиционные разделы: история риторики, общая и частная риторика. Рассматриваются основные проблемы культуры и искусства речи. Особое внимание уделено анализу проблем ораторского искусства и делового общения, речевой культуре, методам подготовки различных видов публичных выступлений, умению вести конструктивный диалог и полемику. Несомненный интерес представляет раздел «Образцы ораторского искусства», где собраны речи, лекции, беседы, письма выдающихся мастеров красноречия различных эпох.

Для студентов гуманитарных специальностей, учащихся школ, лицеев, гимназий, а также для широкого круга читателей, всех, кто желает самостоятельно научиться говорить правильно и убедительно.

ББК 83.7я73

ISBN 5-238-00696-9

© И.Н. Кузнецов, 2004
© ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА, 2004
Воспроизведение всей книги или любой
ее части запрещается без письменного

Предисловие



Энциклопедии и словари на вопрос, что такое риторика, отвечают примерно так: *риторика* — теория ораторского искусства, теория красноречия, наука об умении говорить красно, хорошо, так, как нужно в данном случае. Поскольку риторика — одна из древнейших наук в истории человечества, она имеет свое название не только на греческом, но и на латинском языке: «риторика» — по-гречески, «элоквенция» — по-латыни. Когда-то оба эти названия были хорошо знакомы каждому гимназисту.

Таким образом, «Риторика», или «Основы ораторского искусства», или «Русское красноречие», — это приблизительно один и тот же учебный курс, который до 1917 г. был обязательным предметом во многих учебных заведениях России, а теперь с большим или меньшим успехом восстанавливается в учебных планах высших и средних учебных заведений нашей страны.

В Программе, утвержденной Министерством общего и профессионального образования, имеется подзаголовок — «От мысли к слову», отражающий особенность современной российской риторической педагогики. У каждого человека мысль связана со словом, и, следовательно, если у него нет мыслей, то не найдется и нужных слов. А если его лексикон беден, он не сможет ярко и доходчиво сформулировать свою мысль.

Риторика является наукой, поскольку в ней есть точно выписанные правила, которые должен соблюдать всякий, кто хотел бы освоить ее азы. Но в риторике есть и начала подлинного искусства, потому что никакие правила не могут гарантировать успешный результат, для этого необходимо еще и творческое воображение. И мастерство публичного выступления состоит в умелом использовании обеих форм человеческого мышления: логической и образной.

Учитывая эти обстоятельства, учителя риторики в древнем мире обучали своих учеников во время бесед, прогулок, в ходе которых те перенимали у старших правила и приемы, которые были созданы до них и которыми уже овладели старшие поколения.

Ритор — оратор в Древней Греции и в Древнем Риме, а примерно с III в. до н.э. — еще и учитель практического красноречия в ораторской школе. В широком смысле — преподаватель, квалифи-

кация которого позволяет ему успешно обучать ораторскому искусству, искусству красноречия.

Каждый человек должен уметь точно, кратко и красочно выражать свои мысли. Именно этому и призван помочь учебный предмет, который называется риторика, или ораторское искусство, или русское красноречие.

Риторика как учебный предмет отличается от многих других предметов тем, что владение большинством из них связано со знаниями, а риторика — еще и с умениями. Действительно, если, скажем, кто-нибудь не знает, когда умер Петр I или А.С. Пушкин, то две даты — 1725 и 1837 гг. восполнят этот пробел в знаниях. Если же вы не владеете приемами выступления перед аудиторией, то одного перечисления нужных правил для вас будет явно недостаточно — нужно время для овладения этими умениями, навыками. Освоение русского красноречия связано прежде всего с длительной практикой выступлений в различных аудиториях.

В свою очередь владение основами ораторского мастерства поможет каждому:

- нанимаясь на новую работу, так рассказать свою биографию начальнику, чтобы тому захотелось немедленно зачислить говорящего в штат;
- рассказывая о себе новому коллективу, показать себя как человека, с которым интересно и приятно разговаривать;
- получив от начальника задание на выполнение срочной работы, сделать ее и отчитаться о ней так, чтобы начальник издал приказ о немедленном повышении отчитавшегося с соответствующим увеличением должностного оклада.

Вот поэтому и по многим другим причинам начиная с 1994/95 учебного года риторика восстановлена как школьный учебный предмет в 8—11 классах российских средних учебных заведений с гимназической программой гуманитарных предметов. Став на этот путь, мы возвращаемся к дореволюционным временам, когда риторика широко преподавалась в гимназиях и университетах.

А современные позитивные примеры можно подчеркнуть из опыта зарубежных стран, где этот предмет и сегодня изучается достаточно глубоко. Так, в Европе и в Америке самые современные направления ораторского искусства восходят к классической риторике, претендуя не без основания даже на роль общей методологии гуманитарных знаний.

Одновременно за рубежом возрастает и роль ораторской практики, под которой с полным правом можно понимать практическую и каждодневную речь в учебном заведении, на собрании и даже на улице.

Любой выпускник среднего учебного заведения в развитых странах получает определенную риторическую практику, основанную на знании теории. Это может быть краткий курс речевого мастерства, в котором ученики (слушатели) только знакомятся с общими закономерностями подготовки к публичному выступлению, только начинают освоение основ делового общения. Но возможно и длительное обучение в специальных школах по подготовке профессионально ориентированных ораторов и риторов.

Общая практика овладения профессиональным ораторским мастерством постепенно становится во всем мире неотъемлемым элементом подготовки специалистов практически любого профиля. В первую очередь это относится к представителям различных социальных профессий: дипломатии, юриспруденции, психологии, педагогики, медицине, торговле, а также ко всем служащим социологических служб, работникам муниципальных организаций, библиотек, секретариатов и пр. При подготовке этих специалистов курс риторики должен стать обязательным.

И в учебных планах ряда российских вузов есть классическая филологическая дисциплина — риторика, переживающая ныне период возрождения авторитета и популярности. В настоящее время элементарную риторическую подготовку получают не только студенты-филологи, но и студенты других факультетов: юридических, международных отношений, философии и др.

В качестве центральных задач курса риторики для гуманитарных факультетов выдвигаются следующие:

- раскрытие места риторики как интегральной дисциплины в системе социогуманитарного знания, общественной значимости ораторской деятельности и ответственности оратора за свое речевое поведение;
- вооружение студентов рациональной и эффективной технологией подготовки и результативной техникой произнесения публичных выступлений;
- теоретическое и практическое ознакомление (в генетическом и синхронном аспектах) преимущественно с теми видами, функциональными группами и жанрами красноречия, которые наиболее полно соответствуют профессиональным и личностным запросам обучаемых.

Социально значимой целью (сверхзадачей), к достижению которой стремится университетское риторическое образование, является формирование коммуникативно развитой личности, осознанно и гибко владеющей искусством убеждения, способной к интересным публичным выступлениям различных видов и жанров.

Главная особенность риторики как учебного предмета в вузе состоит в том, что она имеет *социальные задачи*: воспитание ратора как достойного члена общества, компетентного, с осознанной позицией, пропагандирующего высоконравственные общественные нормы поведения и приемы организации речевых отношений.

Залогом успешного риторического образования на современном этапе в классическом университете служит сохранение преемственности классической и современной риторики, педагогически и практически ориентированной.

Риторика (теория, мастерство и искусство красноречия) возникла, по сути, как риторическая педагогика, о чем было сказано ранее, так как софисты, первые теоретики и практики в этой области, занимались риторико-педагогической деятельностью, т.е. обучали мастерству красноречия.

Следовательно, риторика, возникшая в Древнем Риме и Древней Греции в качестве учебного предмета, и сегодня должна иметь педагогически и практически ориентированный характер.

По мнению многих ученых, например С.С. Аверинцева, А.Ф. Лосева, Л.К. Граудиной, А.К. Михальской и др., современная риторика — это философия речевого общения (а не только его техника), это обобщающая этика и эстетика речевого общения, ставящая проблемы нравственного выбора, добра и зла и их проявлений в речевом поведении и общении.

И сегодня с уверенностью можно сказать, что современная риторика — это общегуманитарная (филологическая и культурологическая) дисциплина, изучающая теорию, принципы, приемы (способы) построения целесообразной речи (общая риторика) и конкретно виды речей (частная риторика).

Как вузовская дисциплина риторика стоит в одном ряду с лингвистикой, стилистикой, текстологией, семиотикой, теорией и историей литературы и означает:

- изучение теории, ее связи с общественно-языковой практикой;
- овладение знаниями о построении коммуникативно адекватного текста (в зависимости от целевой установки), реально существующего в виде жанра;

- формирование на этой основе профессионального мастерства, обеспечивающего умения, связанные с подготовкой к выступлению на каждом этапе классического канона (изобретение, расположение, выражение, запоминание и произнесение публичной речи).

Итак, важнейшая задача предмета «Риторика» состоит в том, чтобы обеспечить понимание студентами основных элементов процесса речевого общения и формирование умений и навыков, необходимых для эффективного речевого поведения в любых речевых ситуациях.

Цель данного пособия — дать основы классической риторической теории, приобщить к мировой риторической культуре, помочь студентам стать непосредственными участниками реального речевого общения, помня античную пословицу: «*Какова у людей жизнь, такова и речь*» и справедливое утверждение римского философа Сенеки:

Как пышность пиров и одежды есть признак болезни, охватившей государство, так и вольность речи, если встречается часто, свидетельствует о падении душ, из которых исходят слова.

Следовательно, курс «Риторики, или Ораторского искусства, или Русского красноречия» нацелен на то, чтобы помочь вузу и школе в обеспечении более высокого ораторского, общекультурного и, наконец, интеллектуального развития учащихся.

Пособие составлено на основе теоретических исследований, монографий, учебников и пособий по риторике, освещающих основные вопросы трех классических разделов риторики: *истории риторики* (формирование исторического подхода к осмыслению и оценке риторического текста), *общей риторики* (знакомство с законами и условиями всякого изложения мыслей, общими законами построения текста), *частной риторики* (рассмотрение принципов создания устных и письменных текстов в определенной речевой ситуации).

В данном пособии предпринята попытка реализовать три принципа, важных для практической деятельности, но, как правило, недостаточно отраженных в других изданиях:

- наиболее полный охват предметной области, которую кратко можно обозначить так: риторическая культура современного человека;
- рекомендательный характер изложения (закономерности, правила, приемы, алгоритмы и т.д.);

- предельная сжатость, конкретность, лаконичность изложения.

Кроме того, нам представляется важным дать в учебном пособии не только необходимый теоретический материал, но и лучшие образцы ораторского искусства, ибо, как сказал еще А.С. Пушкин, *«чтение — вот лучшее учение»*: знакомясь с блистательными речами, лекциями, письмами, записями бесед мастеров красноречия, имеешь возможность по достоинству оценить композиционную стройность их выступлений и целесообразность использования тех или иных речевых средств¹.

Надеемся, что данное учебное пособие поможет вам овладеть теорией и мастерством красноречия, которое, мы уверены, зависит не только от специальных способностей (дара, таланта), но и от трудолюбия, целеустремленности человека, а значит, вполне доступно любому обучающемуся.

¹ Раздел «Образцы ораторского искусства» в данном учебном пособии составлен редактором книги Т.А. Зориной.



Глава 1

РИТОРИКА КЛАССИЧЕСКАЯ И СОВРЕМЕННАЯ



1.1. Из истории риторики

Риторика в античном мире, в Средние века, в эпохи Возрождения и Просвещения Риторика, которая уже два с половиной тысячелетия служит развитию европейской культуры, вызывая то преклонение, то неприятие, возникла приблизительно в V в. до н.э. как ответ на практическую потребность общества. В это время политические вопросы решались в Народном собрании, публично, при огромном стечении народа совершался суд, многолюдны бывали празднества, поминки, дружеские встречи.

Риторическое учение Древней Греции дошло до нас в виде высоких образцов речей прославленных ораторов — *Демосфена, Лисия, Сократа, Перикла* (все они были общественными деятелями, людьми высокой образованности) и теоретических трудов, книг для обучения риторическому мастерству, которые принадлежали перу *Горгия, Аристотеля, Платона*.

Ораторское мастерство развивалось на фоне и в благотворном окружении древнегреческой литературы VI—III вв. до н.э., а также философии, связанной с именами Сократа (469—399), Платона (430/427—347), Аристотеля (384—322).

С самого начала риторика развивалась и как искусство, и как наука. Создание книг по риторике было необходимо в образовательных целях: лидерами здесь были риторические школы (Сиракузы, Атика, Афины), в них принимали мальчиков 7 лет и обучали до 21 года. Преподавались философия, логика, литература, язык, математика, причем ведущим предметом была риторика, и не удивительно, что первые риторические трактаты были написаны именно ораторами, возглавлявшими такие школы.

Первым среди них обычно называют Горгия (483—376 до н.э.) — философа-софиста. Его труды полностью не дошли до нашего времени, он известен по диалогу Платона «Горгий», где изложены ос-

новные научные позиции этого ратора. Горгий много странствовал, преподавая риторику и сочиняя речи для олимпийских и дельфийских празднеств. Ему принадлежит изречение:

Слово есть великий властелин, который, обладая малым и совершенно незаметным телом, совершает чудеснейшие дела. Ибо оно может и страх изгнать, и печаль уничтожить, и радость вселить, и сострадание пробудить... Сила убеждения, которая присуща слову, и душу формирует, как хочет.

Эллинская традиция расценивала риторику как науку убеждать словом, мастерством речи. По мнению эллинов-риторов, у риторики т р и е д и н а я основа: нравственность, мудрость (истина) и артистизм; ценились также образованность, культура и талант оратора. Правда, позднее Цицерон скажет: «Поэтами рождаются, ораторами становятся», — но и сам он был, несомненно, щедро одарен Юпитером.

Старую, или каноническую, риторику делили на п я т ь частей:

1) *инвенция* — в русском переводе «изобретение мыслей», или подготовка содержания речи;

2) *диспозиция*, или *композиция*, в русских риториках — расположение (обычно связывалось с речевым жанром);

3) *элокуция и орнамента* — выражение и украшение; последняя — самая объемная часть — впоследствии приобрела ведущую роль (выбор средств языка, стили, культура речи, поэтика);

4) *мемория* — запоминание подготовленного текста, тренировка памяти, ее высокой готовности;

5) *акция*, или *исполнение*, — безупречное владение речью, мастерство устной выразительности, умение держаться, жесты и пр.

Согласно древним традициям можно проследить такие связи риторики с другими науками:

с л о г и к о й — ее роднят рассуждение, доказательство, аргументация, законы тождества, достаточного обоснования;

с ф и л о с о ф и е й — мораль, нравственные проблемы: добро и зло, счастье и страдание, мировоззренческие проблемы;

с п о л и т и к о й — проблемы власти и свободы, собственности, общественных отношений, войны и мира;

с ю р и с п р у д е н ц и е й — права человека, судебная практика;

с ф и л о л о г и е й — язык, его средства, стили, выразительность речи, просодия, литература, поэтика, жанры, театр.

Остро ставился вопрос убеждений, истины — эллины были тверды в своей позиции: как известно, Сократ, Демосфен предпочли смерть отказу от своих убеждений.

Немного подробнее стоит остановиться на филологических вопросах в риторике тех лет: разграничивались стили высокий и низкий, художественный и деловой, а также просодические категории — ритма речи, высоты тона, силы звучания, темпа речи, ударений, пауз, подробно изучались фигуры и тропы, число последних достигало 200.

Несмотря на то что импровизация ценилась достаточно высоко, предпочтение все же отдавалось тщательной, детальной подготовке, записи текста предстоящего выступления, шлифовке каждой фразы. Кстати, если бы этого не было, до нас просто не дошли бы речи великих ораторов Древней Греции и Рима — Демосфена, Цицерона и др.

Аристотель, ученик великого Платона, многогранный ученый, автор «Метафизики», «Логики», «Политики», «Поэтики», «Аналитики», написал и наиболее значительный для своего времени труд в трех книгах — «Риторику», охватив, таким образом, мир разума и духовного богатства человека.

Цель науки красноречия Аристотель видел в служении добру и людскому счастью, последнему он отводит особенно много места, расценивает его как «благополучие, окрыленное добродетелью». Критерии счастья — уважение среди людей, успех любимого дела, дружная семья, наконец, главное — «иметь хорошего, близкого друга».

Аристотель пишет о качествах, необходимых оратору, — это высокая образованность, общественная активность, уважаемая народом должность, государственные заслуги, мастерство речи, безупречная честность.

На многих страницах он рассуждает о нравственном праве оратора заранее готовиться к выступлению перед людьми, которые не вооружены ораторским умением, риторическими знаниями, т.е. в этом отношении не равны выступающему перед ними. Правда, он всегда отдает предпочтение оратору.

Само государство он рассматривает как систему речевого взаимодействия, в этом смысле семья и государство идентичны. Способность речи, по Аристотелю, отличает человека «от прочих животных», речь создает и семью, и государство, следовательно, риторика — учение об обществе и управлении им.

Во многом риторика, по Аристотелю, — больше социальная наука, чем филологическая: в риторике он соединял все отрасли наук о человеке.

Собственно красноречие у Аристотеля подразделялось на *совещательные* речи (их цель — одобрять или отклонять что-либо), су-

дебные (они нужны для того, чтобы обвинять или оправдывать) и *эпидейктические* (их задача — хвалить или порицать). Внутри этого членения выделялись и другие области применения риторики.

В «Риторике» Аристотеля немалое внимание уделено дружеской беседе, обогащающей соучастников, приносящей радость. Внимание к интимному общению намечает отход от традиций официальной атмосферы риторического действия. Не обойдена вниманием и деловая речь, связанная с составлением документов, текстов законов, договоров, с торговыми отношениями и пр.

Аристотель создал учение об *этосе*, *логосе* и *пафосе* — основных категориях научной риторики.

Этос — это уместность речи, ее соответствие нравственным ожиданиям слушателей, которые могут принять эту речь или отвергнуть. В этом тезисе подразумевается уважение к слушателям, обращение к адресату.

Пафос — это замысел создателя речи, развиваемый перед слушателями. В этом тезисе сосредоточена позиция говорящего, его убеждения.

Логос — словесные, языковые средства, а также логика; их оратор использует для достижения цели, для убеждения.

Всякий вид речи (судебная, совещательная, эпидейктическая) есть неизбежное единство *этоса*, *пафоса* и *логоса*. Все три вида речи выступают в единстве, во взаимодействии.

Заметим, что Аристотель и сам был блестящим мастером слова: он в «Логике» и «Метафизике» достиг таких едва различимых нюансов мысли и речевых конструкций, какие сделали бы честь любому современному мыслителю. Не случаен его афоризм: *«Риторика — искусство, соответствующее диалектике»*.

Как искусство красноречия риторика знала лучшие и худшие времена — века почета и столетия забвения, фимиам восторгов и холодное презрение. Многие люди считали и считают, что главная причина этих причудливых перемен определялась ролью оружия. Самым лучшим ораторам приходится молчать с того самого момента, когда в «разговор» вступают пушки и маузеры. И напротив, внимание к убеждающему слову вновь и вновь пробуждается с каждым расцветом демократии. Однако если бы дело обстояло только так, то наука риторики всегда разделяла бы судьбу ораторского искусства. Она не теряла бы своей преемственности и всякий раз двигалась бы вперед с каждым новым периодом развития. Очевидно, что взлеты и падения риторики имеют и другие причины.

Итак, зарождение науки риторики относится к эпохе античности. Многие ученые «точно» определяют место и время ее рождения. Считают, что это Сицилия, V в. до н.э.: именно к этому периоду относится свержение сиракузской тирании, сопровождавшееся многочисленными тяжбами и спорами, предполагающими искусство убеждать.

Другие стремятся быть еще «точнее»: называют 427 г. до н.э. — время прибытия основателя риторики — Горгия в Афины. Разумеется, здесь не обходится без преувеличений, ибо всякое хорошее дело всегда находит своих предшественников.

Говорят, что Горгий вышел из школы ритора Лисия из Сиракуз (459—380 до н.э.), а тот, в свою очередь, был учеником Коракса. Но как бы там ни было, риторика получила широкое распространение сначала именно в Греции с V по II в. до н.э. Во всяком случае, само это слово греческого происхождения. (В России этот термин используется уже Аввакумом.)

С конца III в. до н.э., после того как в результате Македонских войн римляне распространяют свое господство на Балканский полуостров, начинается быстрый процесс эллинизации римской культуры — теории права, литературы, искусства, а позднее и философии. В I в. до н.э. переносится на римскую почву и риторика. Здесь следует особо упомянуть риторику «К Герению» (86—82 до н.э.) — анонимное сочинение, иногда приписываемое Цицерону.

Риторики античного мира многочисленны. Среди них немало анонимных, но большей частью авторство их известно. Не все они равноценны, мы укажем лишь самые достойные из них. Риторика обязана своим развитием прежде всего Платону, Аристотелю, Теофрасту, Цицерону и Квинтилиану.

В ряду этих великих следует упомянуть и ныне полузабытое имя *Трифона*. Александрийский филолог, живший в эпоху Августа, он оставил нам ряд рукописей, посвященных грамматике, лексикологии, диалектологии, риторике.

Основные теоретические достижения античной риторики могут быть суммированы в следующих положениях.

1. В диалогах «Горгий» и «Федр» (380—370 до н.э.) Платон закрепил традиционное и имеющее непреходящее значение понимание риторики как *средства убеждения*. Здесь особенно важно понять те ситуации, в которых рождалась риторика: существовало противопоставление коммуникативных установок, когда собеседники соглашались выслушать друг друга. В иных случаях конфронтации не было. Этот момент существенно отличает речь ритора от

речи философа. Ритор желал не столько убедить, сколько переубедить. Внешняя цель играла для него главную роль. Напротив, артист стремился к самовыражению, философ хотел не только убедить, но и убедиться. По этой причине Платон противопоставил риторику диалектике как средству поиска истины. Но так были поставлены под сомнение и сами моральные основы риторики.

2. В своей «Риторике» (около 330 до н.э.) Аристотель снял это противоречие, указав, что риторика пользуется только приемлемыми средствами убеждения. Иными словами, предполагалось, что риторика сохраняет свои *моральные основы*, поскольку оратор раскрывает перед аудиторией свои истинные предвидения, наблюдения и намерения, поскольку он не лжет и убеждает только с помощью речи, не прибегая к действиям, а аудитория, ознакомившись с речью, вольна поступать по своему выбору.

Объединение риторики с моралью имело непреходящее значение. Такое понимание господствует в Риме, оно закрепляется и авторитетом Цицерона, который в своем трактате «Об ораторе» (55 до н.э.) сказал, что красноречие есть одно из высших проявлений нравственной силы человека.

3. Подобный анализ источников и способов убеждения, говорящий уже не только о логических доказательствах и свидетельствах, но и о *психологических процессах*, о возбуждении душевных движений, например страха, гнева, сострадания и т. п., впервые дан Аристотелем в «Риторике», отчасти в некоторых главах «Поэтики» и в своде «Органон». Фундаментальное значение этого анализа таково: сближая риторику с логикой и психологией, мы в то же время не отождествляем процесс убеждения с каждой из этих наук, а также с этикой, но стремимся охватить все сферы психической деятельности человека, взятые в их едином, целевом аспекте.

4. Особая роль *эстетических форм воздействия* впервые ярко обрисована Цицероном. Ограничимся лишь одной цитатой:

Перед кем же люди трепещут? На кого взирают потрясенные, когда он говорит? Кем восторгаются? Кого считают чуть ли не богом среди людей? Того, кто говорит стройно... блистая яркими словами и яркими образами, вводя далее в самую прозу некий стихотворный размер, — одним словом, красиво.

Впрочем, как видно из приведенной цитаты, эстетическое воздействие связывается здесь не столько с содержанием речи, сколько с ее внешней формой.

5. Заложив основы для понимания целевого аспекта, морально-этической, логической, психологической и эстетической природы процесса убеждения, античная риторика все же не сумела выявить

закономерную связь между его целью и тем специфическим средством, с помощью которого оно реализуется, т.е. языком. Однако и в этом отношении были достигнуты определенные успехи.

6. В своем, к сожалению, не дошедшем до нас сочинении «О стиле» Теофраст сформулировал учение о качествах речи, впоследствии развитое Аристотелем, Цицероном и Квинтилианом. Значимость этого учения заключается в противопоставлении такого обычного свойства, как *правильность*, всем другим, определяющим специфику риторической речи. Другой важный момент — возможность выделить риторику из ряда лингвистических дисциплин и избежать отождествления ее с грамматикой.

7. Первые «риторы» были по преимуществу представителями мира искусств — артистами, певцами, танцорами. Слово сначала не играло главной роли, не меньшее значение имели музыка, движение, жест. Характерно, что греческое слово и его латинский аналог «*figura*» — основные «украшения речи», которые изучает риторика, — первоначально обозначали определенные движения в танцах, нечто вроде танцевальных па. Обычная, безыскусственная речь отождествлялась с застывшим, окаменевшим телом и лицом, в которых заперты или, может быть, вовсе отсутствуют чувства. Напротив, движения или жесты связывались с умением выражать чувства и говорить.

Чтобы стать наукой, риторика должна была найти свои специфические средства. И в этом отношении важно, что Аристотель связывает термин «схема» уже не просто с риторикой, но даже с грамматикой.

8. Огромное значение имело представленное в античных риториках деление на *фигуры мысли* и *словесные фигуры*, а вслед за тем очень четкая, почти исчерпывающая классификация последних в 8-й и 9-й книгах фундаментального труда Квинтилиана «Двенадцать книг риторических наставлений».

9. Античная риторика не сумела достаточно ясно определить понятие фигур мысли, очертить их границы, отделить их от приемов описания, не характеризующихся специальной структурно-семантической организацией. Но поставлен был другой важный вопрос — *разграничение* фигур и тропов и были намечены пути его решения. Цицерон усматривал это различие в противопоставлении тропа как слова и фигуры как словосочетания, Квинтилиан — в том, что замена обычного отрезка речи тропом придает ему новое значение, а замена фигурой — нет. Однако и эти авторы не дали еще исчерпывающей классификации тропов. Такую классификацию

впервые находим у Трифона, перечислившего 37 вариантов и 14 основных разновидностей тропа.

Античное риторическое учение, как и вся культура, было унаследовано странами, входившими в состав Римской империи: Испанией, Францией, Италией, Византией, отчасти — Англией и Германией.

Средние века добавили к теоретическому наследию античности не так много. Что касается раннего средневековья в Западной Европе, то достаточно назвать два-три имени: испанского архиепископа *Исидора Севильского* (560—635), англосаксонского летописца и монаха *Беды Достопочтенного* (673—735), а также *Юлия Руфиния*. В их трудах систематизирован перечень фигур, упорядочена терминология. У исследователей до сих пор пользуется особой популярностью сочинение Беды «Книга о тропах и фигурах».

В ту же эпоху в Византии был широко известен *Георгий Херовоск* (Хиробоск), живший предположительно в IV или V—VI вв. н.э., хранитель библиотеки и профессор, перу которого, по-видимому, принадлежит сочинение «О тропах», насчитывающее уже 27 разновидностей. Это сочинение, как известно, было включено в сборник для болгарского царя Симеона, позже переведено на славянский язык монахом Иоанном и включено в «Изборник Святослава» (1073) под названием «Об образех».

Среди риториков эпохи средневековья следует упомянуть имя немецкого филолога, профессора греческого и латинского языков *Филиппа Меланхтона* (1497—1560), чья «Риторика» была переведена у нас (с оригинальными добавлениями) уже в 1620 г. и использовалась как учебник.

К этому же периоду относятся труды французского критика, филолога и врача *Юлия Цезаря Скалигера* (1484—1558), содержавшие громадные (до нескольких сотен) педантичные списки фигур, наводившие тоску на последующие поколения, которые их изучали. Специалистам хорошо известны классификации и терминология голландского филолога *Герхарда Фосса* (1577—1649), представленные в его трудах «Риторический комментарий, или Наставление ораторам» и «Риторическое искусство» (1606).

В эту эпоху авторитет риторики еще высок: жизнь не предъявляет к ней особенно больших требований. Риторика все больше растворяется в искусстве произносить проповеди — гомилетике, и, естественно, ее авторитет поддерживается мощным авторитетом церкви.

В Средние века формируется строгая, логическая научная речь в первых университетах: это лекции профессоров, диспуты. Развива-

ется система доказательств, многообразной аргументации. Эта изощренная дискуссионная речь получила название *схоластики* (от греческого и латинского *scholastikos* — «школьная»); в наши дни так обозначают бесплодное умствование, оторванное от жизни. Но эта презрительная формула далеко не всегда справедлива: так формировалось академическое красноречие, достигшее к XVIII—XIX вв. высочайшего уровня: Сорбонна в Париже — XIII в., Оксфорд в Великобритании — XII в.

Следует отметить, что до XV в. риторика была в основном схоластическая, с XVI в. — гуманистическая, в XVII в. — реформистская.

Признаками *схоластического* периода можно считать следующие: стиль становится законом, это и манера одеваться, и речевой этикет; в основе обучения — высокий, средний и низкий стили. Влияние этого этапа риторических правил отчетливо отразилось в русской практике общения XVIII в.

Гуманистическая риторика связана с эпохой Возрождения, ее центром становится Дворцовая академия, составляется Французская риторика для короля Генриха III, вводится королевское красноречие (на французском языке).

Риторика стимулирует разработку грамматики и литературной нормы языка, всего того, что мы сейчас называем культурой речи. Вводится «инсценирование речи», растет внимание к дикции, произношению, интонации. Образцы берутся из литературы, развивается мастерство перевода.

Реформистская риторика становится наиболее влиятельной сферой гуманитарного знания, под ее влиянием издаются книги, которые широко используются: например, «Источники французского красноречия» Шабанеля, «Красноречие для обучения дамы высшего света».

Идут дискуссии по риторике, создаются салоны и частные академии, развиваются частные виды красноречия: риторика беседы, эпистолярная риторика, риторика метаморфозы. Идет борьба с плебейским стилем, отвергаются диалекты и жаргоны, иноязычные заимствования, даже научная речь. Риторика Аристотеля и Цицерона приспособляются к вкусам королевского двора.

Эпоха абсолютизма во Франции способствовала расцвету такой отрасли речевого мастерства и речевых стандартов, как придворный этикет, получивший распространение преимущественно в аристократическом обществе. В XVIII в. он был позаимствован российским императорским двором, распространился не только в придворных кругах и довольно строго соблюдался вплоть до падения монархии.

Придворный этикет и церемониал оказали сильное влияние на дипломатическую речь, а также на соблюдение стандартных форм общения в среде военных и даже чиновников.

Этикетные формы речи отражали сословное строение общества, субординацию чинов, и в XVIII—XIX вв. давали пищу для сатиры и юмора в демократических слоях общества.

Системы речевого этикета существовали всегда на разных уровнях социальной лестницы: обращение, приветствие, прощание, извинение, благодарность, приглашение (например, на бракосочетание дочери), извещение о кончине кого-либо, начало и окончание дружеского или родственного письма и другие стандарты вежливого обращения. Это всеобщая закономерность общения. Причем речевой этикет в живом общении очень чуток к историческому процессу, к социальным сдвигам.

В эпоху абсолютизма все острее чувствуется кризис риторики, истоки которого следует искать уже в эпохе Возрождения, когда воскрешается судебное и парламентское красноречие, появляется торговое; академическое красноречие характеризуется полемической заостренностью, возникает «мода» на яростную письменную полемику (например, между Лютером и Эразмом Роттердамским).

Но рост реальных потребностей еще раз обнажает практическую несостоятельность претензий риторической науки. Потеряв опору в гомилетике, она ищет ее в практике художественной речи, и на первых порах это приносит успех: риторика обогащается мощными течениями живой национальной речи, пытается уйти от мертвой латыни старых учебников. В конце XVI в. в Англии появляются быстро ставшие популярными «Сад красноречия» *Генри Пичема*, «Искусство английской поэзии» *Джорджа Путтенхема*.

Во Франции в этом же направлении идут искания всемирно известного поэта и теоретика классицизма *Никола Буало* (1636—1711) — в его знаменитом труде «L'art poétique». Обогащается и теоретическая риторика. Так, в это время у английских стилистов появляется важное понятие амплификации как особой группы риторических средств. И хотя это понятие, к сожалению, было оценено далеко не сразу, по существу оно позволяло завершить деление, начатое античной риторикой, и объединить в рамках фигур мысли амплификации и тропы. Но сближение с теорией художественной речи приносит риторике лишь временный успех, ибо художественная речь подчиняется своим законам. Оратору нужна прежде всего усиленная изобразительность, а художнику в первую очередь — обычная. Фигуры и тропы нужны и оратору, и писателю. Но разные и по-

разному. Поэтому фигура и троп не могут быть вырваны из художественного текста и механически приспособлены к понятийному аппарату риторики и практическим потребностям убеждающей речи. По мере того как это становится ясным в эпоху Просвещения, кризис риторики усугубляется.

В XVIII в. в Англии и Франции, правда, еще появляются, но быстро исчезают из научного обихода риторики Г. Хоума, Дж. Кемпбелла, Х. Блера, Батте, Лагарпа, Дюмарсе. К началу XIX в. почти повсеместно риторика в Западной Европе перестает рассматриваться как наука и устраняется из сферы образования. Упадок риторики заходит настолько далеко, что вплоть до наших дней она видится многим людям как синоним красивой, напыщенной, но малосодержательной речи.

Риторика в России Расцвет ораторских жанров на Руси приходится на XI—XII вв. Именно в это время широкое распространение получили сочинения отцов церкви — богословов и проповедников. Но наряду со «словами» и поучениями византийских авторов появляются оригинальные произведения русских писателей. Церковные и риторические традиции православной ритуальной речи на Руси были приняты в общем с одобрением. Этому способствовали торжественность службы, высокая культура церковного пения, эмоциональность общения, одухотворенность проповеди, пиетет по отношению к мудрому и поэтическому слову.

Образцом проповеди может служить творчество *Кирилла, епископа Туровского*, инока и аскета, например его «Слово в новую неделю по Пасце», в котором чувствуется сильное влияние византийского стиля (символика, метафоричность, уподобления).

Ныне солнце, красуясь, к высоте восходит и, радуясь, землю согревает: для нас возшло от гроба праведное Солнце — Христос и всех верующих в него спасает <...>. Ныне пахари слова крестное орало (т.е. плуг, соху. — *Авт.*) погружают в мысленные борозды, сеют духовное семя, надежды на будущее благо возвращают.

Еще одним ярким образом торжественного красноречия может служить «Слово о Законе и Благодати» *митрополита Илариона* (первого митрополита из русских), прочитанное при дворе Ярослава Мудрого, в его присутствии. Автор выступает в качества апологета русской государственности и самостоятельности Русской церкви. Влияние «Слова...» сказывается в произведениях ораторской прозы и публицистики более позднего времени.

Образцом «послания» может служить «Моление» *Даниила Заточника*, обращенное к князю, с жалобами на свои страдания и

просьбами о милости. Несмотря на близость содержания к нуждам повседневности, автор пользуется цветистой речью: «Избави мя от нищеты сия, яко серну от тенета, яко утя от ногти ястреба, яко овца от уст лвов».

Особо нужно выделить речи — *поучения*, обращения к потомкам. Наилучшая из них — «Поучение чадам Великого князя *Владимира Мономаха*» (конец XI — начало XII в.).

Автор известен как энергичный восначальник, гуманный и образованный государственный деятель Киевской Руси. Вот отрывок (в современном переводе):

Всего же более убогих не забывайте, но насколько можете по силам кормите, и подавайте сироте, и вдовицу оправдывайте сами, а не давайте сильным губить человека. Ни правого, ни виноватого не убивайте и не повелевайте убить его... Если и будет повинен смерти, то не губите никакой христианской души.

В более поздние времена возникли новые формы: «хождения», полемическая переписка, похвальные слова. Огромный интерес представляет переписка воеводы князя *Андрея Курбского* с царем Московским *Иоанном Грозным* (60-е годы XVI в.) — страстные, обличительные письма, дающие основание судить о речевом мастерстве автора, а также письма и записки («Житие») *протопопа Аввакума*, идеолога Раскола. Он сам охарактеризовал свой стиль, свою риторику так:

Аще что речено просто, и вы, Господа ради чтуций и слышащий, не позазрите просторечию нашему понеже люблю свой русской природной язык, виршами философскими не обык речи красить, понеже не словес красных Бог слушает, но дел наших хоцет <...>. Того ради и я не брегу о красноречии.

Язык Аввакума необыкновенно высоко ценил В.В. Виноградов, крупнейший лингвист XX в. и тонкий знаток русской стилистики.

Первый в России учебник по риторике (1620) представляет собой *перевод латинской риторики Ф. Меланхтона* в переработке Л. Лоссия (Франкфурт, 1577) с пояснениями русского переводчика и дополнениями. Книга использовалась и хранилась в московских и северо-русских монастырях — Соловецком, Белозерском, а также в Ярославле, Новгороде.

В XVII—XVIII вв. были созданы десятки риторических курсов, наиболее известные — М. Усачева, братьев Лихудов, Ф. Прокоповича, С. Яворского, Симеона Полоцкого, М.В. Ломоносова, В.К. Тредиаковского, А.П. Сумарокова, М.М. Сперанского, А.Ф. Мерзлякова. Если до XVIII в. авторами риторик были церковные деятели, то начиная с Ломоносова ею занимаются светские авторы — филологи, писатели, государственные деятели.

Подлинный расцвет и всеобщее признание риторики в России связаны с выходом в 1747 г. «Краткого руководства к красноречию». Этот труд *М.В. Ломоносова* (1711—1765) сразу получил признание, несколько раз переиздавался при жизни автора.

Его риторика обращена к античному миру — Сократу, Платону, Аристотелю, она имеет философские обоснования. В ней рассматриваются педагогические проблемы: о природных дарованиях тех лиц, которые отбираются для риторического обучения, решается вопрос об интуиции и правилах, о корнях ораторского мастерства.

Предметом науки риторики автор считает не только ораторию, но и поэзию, допускает подражание и постоянное упражнение, призывает учиться на опыте прославленных художников, превозносит мастерство Цицерона, речи которого казались божественными, ибо «были выше сил человеческих».

Он отстаивал научную истину в речах, разрабатывал каналы инвенции — изобретения (оно должно касаться настоящего и прошедшего), учил находить главное в содержании и выделять его. *М.В. Ломоносов* советовал, во-первых, в совершенстве знать предмет своей речи, во-вторых, уметь сказать о нем, передать другим свое знание, т.е. построить свою речь так, чтобы слушатель понял и принял.

К риторике прилагается учение о трех стилях: высоком, среднем и низком. Такое разграничение имело место и в античном мире, разрабатывалось оно и в западноевропейской стилистике, поэтике, риторике.

Заслуга *М.В. Ломоносова* и в том, что он впервые построил риторическую систему на основе русского языка — его лексики, фразеологии, синтаксиса и предназначил свой труд для светского образования, что получило живой отклик как в среде молодых людей, стремившихся к культуре, так и среди светских петиметров, жаждавших блеснуть метким, образным словом на ассамблеях.

К концу XVIII в. речевое мастерство ценилось весьма высоко в светском общении, в университетах, спорах и полемике, в среде военных. Риторика преподавалась во всех гимназиях, лицеях, в форме частных уроков.

До недавнего времени принято было считать, что до XVII в. теоретическая риторика не была распространена в России, но в 90-е годы XX в. *В.И. Аннушкин* показал, что уже в XI—XIII вв. риторика упоминалась в качестве учебного средства.

До начала XVII в. искусство красноречия представлено в России многими яркими именами, но оно носит характерный для Средних

веков неконфронтационный характер, воплощается преимущественно в гомилетике и по этой причине вряд ли может рассматриваться как главный объект изучения для общей риторики, если понимать эту науку в точном смысле как учение о языковых средствах переубеждения.

Сам термин «*риторика*» впервые появляется в уже упомянутом переводе греческой рукописи «Об образех» в 1073 г., но вплоть до начала XVII в. отсутствуют какие-либо учебники на русском языке. Обучение искусству говорить ведется на основе подражания образцам торжественного и учительного красноречия, практические же наставления разбросаны по различным памятникам («Пчела», «Домострой», «Жития»). Первый переводной учебник — упомянутая книга Меланхтона (1620).

По-видимому, первой оригинальной русской риторикой был учебник, написанный *митрополитом Макарием* (1617 или 1619). Примечательно, что этот учебник состоял только из двух книг (разделов) — «Об изобретении дел» и «О украшении». Тем самым как бы подчеркивается особая роль слова, которая «делам придает и прибавляет силы». В самом конце XVIII в. (1699) эта риторика была переработана и дополнена Михаилом Усачевым.

К началу XVIII в. искусство красноречия, сохраняющего в основном свой неконфронтационный характер, начинает все больше переориентироваться с гомилетики на художественные жанры, и прежде всего поэтику. В 1705 г. появляется курс лекций *Феофана Прокоповича* (1681—1736) «*De arte poetica*» («О поэтическом искусстве»), а в 1706 г. — также написанный на латинском языке «*De arte rhetorica*» («О риторическом искусстве»).

Первой научной русской риторикой, продолжающей путь мирового развития этой науки, было «Краткое руководство к красноречию» (1747), написанное М.В. Ломоносовым. За «Кратким руководством» последовал и более пространственный вариант.

Полезно обратить особое внимание на следующие моменты.

Во-первых, на определение риторики как искусства убеждать и даже переубеждать.

Красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить и тем преклонить других к своему об оной мнению.

При этом следует отметить, что Ломоносов понимал эффект красноречия как более действенный, чем тот, который «от насильства единого происходит».

Во-вторых, на пристальное внимание не только к логической аргументации (силлогизмам), но и к психологии доводов, выявляе-

нию причин, «...от каких представлений каждая страсть возбуждается...».

В-третьих, на ориентацию не только на произнесенное (а потом записанное), но и на письменные образцы публичной речи.

В-четвертых, на особенности формирования национального языка во всем его стилистическом многообразии прежде всего через художественную речь.

И наконец, в-пятых, на целый ряд хотя и отдельных, но очень важных наблюдений, касающихся связи между содержанием убеждающей речи (например, силлогизмами) и наиболее эффективной формой ее языковой реализации (например, выбором союза).

Конец XVIII — начало XIX в. характеризуются симптомами приближающегося кризиса общественной феодально-крепостнической системы, первыми попытками социальных реформ. Инициатива их проведения обычно связывается с именем *М.М. Сперанского* (1772—1839). Характерная черта этого времени — нарастающий интерес к конфронтационному красноречию в сферах академической, педагогической, деловой речи. Жизнь властно предъявляет к теоретическому аппарату риторики свои практические требования.

Ответом на них служат «Правила высшего красноречия» Сперанского, известные в рукописи, созданной на основе лекционного курса, который он читал в 1792 г. в Главной семинарии при Александро-Невском монастыре в Петербурге. Рукописи, ходившей в списках, но опубликованной только в 1844 г., а затем и в 1847 г.

Не остались в стороне от разработки учебников по риторике и университеты. *И.С. Рижский* (1759—1811), первый ректор Харьковского университета, впоследствии академик, пишет еще в период преподавательской деятельности в Санкт-Петербургском горном училище свой «Опыт риторики» (1796), впоследствии многократно переиздававшийся. В Московском университете *А.Ф. Мерзляков* (1778—1830) написал «Краткую риторику, или Правила, относящиеся ко всем родам сочинений прозаических».

Не отставали и лицеи. Профессор Царскосельского лицея *Н.Ф. Кошанский* (1781—1831) написал учебники общей и частной риторики, многократно переиздававшиеся.

В Одессе в 1846 г. профессор Ришельевского лицея *К.П. Зеленецкий* пишет «Исследование о риторике в ее наукообразном содержании и в отношении, какое имеет она к общей теории слова и логики».

Определенная прагматическая направленность всех этих работ несомненна. Так, Мерзляков говорит, что «...соответствовать своей цели — сие первое существенное правило всех риторик».

Аналогично предъявляются и требования к основному средству достижения этих целей — слогу, а следовательно, к фигурам, употребление которых должно быть весьма осторожно и «сообразно с целью автора». Этот же прагматический аспект отражен и в самом факте появления частных риторик и их содержания.

Так, Кошанский уделяет много места анализу языка науки, ученых сочинений: книг, рассуждений, диссертаций, периодических изданий и т.п. Зеленецкий проявляет интерес даже к деловым, государственным бумагам.

Взлет интереса к риторике в России в конце XVIII — первой половине XIX в. имеет, однако, те же закономерные последствия, что и на Западе. С 60-х годов в названиях учебных пособий риторике вытесняет словесность. При этом вслед за революционно-демократической критикой крупнейшие филологи — А.А. Потебня и А.Н. Веселовский — провозглашают основным видом словесности художественную литературу. Престиж риторики сильно падает. И это понятно. В ее научном аппарате нет «чертежей важнейшего передаточного звена» — механизма создания и усиления образительности, направленного на раскрытие психологических компонентов убеждающей речи.

Престиж риторики продолжает падать, несмотря на расцвет конфронтационного по своей сути судебного красноречия, когда в золотой фонд русского ораторского искусства входят речи известных юристов: П.А. Александрова, С.А. Андреевского, А.Ф. Кони, Ф.Н. Плевако, В.Д. Спасовича, Н.И. Холева.

Он падает, несмотря на расцвет академического красноречия, представленного именами виднейших ученых: И.С. Сеченова, Д.И. Менделеева, В.О. Ключевского, К.А. Тимирязева, С.П. Боткина, И.В. Склифосовского. Падает, несмотря на рост так называемого «парламентского» красноречия в России начала XX в.

Престиж старой риторики не возрождается даже в судьбоносное время революции 1917 г., когда ораторы увлекают под свои знамена неисчислимые массы людей. Правда, уже в 1918 г. в Петрограде усилиями С.М. Бонди, В.Э. Мейерхольда, А.В. Луначарского, Л.В. Щербы, Н.А. Энгельгардта, Л.П. Якубовского открывается первый в мире Институт живого слова (действовал до 1924 г.), и преподаватели этого института предлагают программы курсов лекций по теории красноречия и теории спора. Затем вплоть до начала 30-х годов появляются и соответствующие исследования, например «Программа курса лекций по истории красноречия/риторики», предложенная Энгельгардтом, к сожалению, сохранившаяся лишь в

машинописной рукописи, или также оставшаяся в рукописи статья К.А. Сюинеберга «О границах ораторской речи» и др. В этих работах содержался и ряд идей, переключаящихся с понятийным аппаратом старой классической риторики, однако общее отношение к ней остается весьма пренебрежительным и высокомерным. Вот что писал, например, В. Гофман в статье «Анализ ораторских образцов» (1931):

Изучение ораторской практики прошлых времен и в особенности современности должно подвести нашего массового оратора к овладению такими ораторскими методами, которые способны дать наивысший коэффициент полезного социального действия. Такова важнейшая задача науки об ораторском искусстве, науки, заново восставшей по приказу революции из древней ораторской пыли.

Тем не менее в последующие годы создается целый ряд исследований общего воспитательно-учебного и теоретического направления, которые ставят целью помочь политинформаторам, лекторам, агитаторам овладеть основами ораторского искусства. Это книги Г.З. Апресяна, Е.А. Кожина, А.Е. Михневича, Н.Н. Кохтева, В.П. Чихачева, Д.С. Беникова, А.К. Михальской и др.

Продолжаются, хотя и далеко не беспристрастные, попытки оценивать социальную природу риторики. Завершая описание этого периода, особенно важно отметить, что уже в 1930 г., анализируя причины исчезновения риторики, к ее возрождению призывал академик *В.В. Виноградов* (1895—1969).

В России кризис риторики начался не с языковых проблем, а с нравственно-педагогических, и корни его уходят в XIX в. В 1844 г. *В.Г. Белинский* в рецензии на «Общую риторику» Н. Кошанского писал, что

риторика есть наука красно писать о том, чего не знаешь, стоит только отвечать на вопросы «кто? что? где? когда?».

Удивительная школа фразерства! И потому, когда прочтут драму, в которой оболгано сердце человеческое, говорят: «Риторика!»

Подобная критика, к тому же идущая из прогрессивных кругов, постепенно привела к тому, что во второй половине XIX в. реже издаются книги по риторике, она исчезает из планов многих учебных заведений. Причем школы не отказываются от ее содержательных материалов, от многих приемов, таких, как работа над темой, композицией сочинений, как рассуждение и доказательство, тропы и стилистические фигуры, но употребляют их под другими названиями: *развитие речи учащихся, стилистические упражнения, теория словесности, культура речи, поэтика*.

По-видимому, отказ от риторики подчас носил лишь внешний характер. Тем более что отказ от школьной риторики не привел к

упадку ее частных ветвей. Так, демократические реформы судебного дела привели к расцвету судебного красноречия. Заметен был и подъем академического мастерства.

В начале XX в. оживляется теоретическая деятельность: появляются книги Н. Абрамова «Дар слова» (1901), Г.Д. Давыдова «Ораторское искусство», программы курсов по этике живого слова А.Ф. Кони, Е.Е. Соловьевой и др.

Но взлет риторического направления был непродолжителен: власти поддержали лишь одно направление — мастерство агитатора и пропагандиста, его политический аспект.

Некоторые функции риторики взяли на себя старые и новые отрасли языкознания. Интенсивное развитие функциональной стилистики, возникновение практической стилистики обеспечивали выбор адекватных средств языка; культура речи стала отраслью языкознания; были созданы многочисленные словари и справочники трудностей русского языка в областях лексики, грамматики, произношения; в рамках образовательных систем в конце XIX—XX вв. успешно осваивались теория и методика школьного сочинения и развития речи учащихся.

Между тем XX в. стал веком рождения наук о речи, ее механизмы изучали лингвисты Ф. де Соссюр, А.А. Потебня, Л.В. Щерба и психологи Л.С. Выготский, Н.И. Жинкин, А.Р. Лурия. Сложилась система наук о речи, в какой-то степени компенсирующих утрату риторики и в целом обогативших ее, когда наступило время ренессанса.

Наиболее близка к традиционной риторике культура речи, исследующая труднейшие моменты выбора, использования языковых форм, отвечающих литературной норме.

Что касается психолингвистики, теории коммуникации, семиотики, герменевтики, социолингвистики и других новых теорий, то они дали основу возрождению древней науки в виде неориторики.

В начале XX в. появляются исследователи, которые, основываясь на успехах новейшей психологии, вновь пытаются напрямую связать психические процессы с тем или иным типом фигуры. Эти психолингвистические труды, к несчастью, недостаточно известны, забыты их авторы. Но они сделали свое дело, возрождая представления об эффективном использовании фигур. Мы имеем в виду такие книги, как «Фигуры речи. Психологические исследования» Г. Бак или «Теория словесности...» И.П. Лыскова, изданная в 1914 г.

Постепенное понимание того, что опыт античной и средневековой риторики необходимо изучать, возрождает интерес к давно за-

бытому инвентарю выразительно-изобразительных средств. Появляется фундаментальный труд, скрупулезно суммирующий старания древних риториков (даже с учетом приоритетов и дат). Это книга Г. Лаусберга «Руководство по литературной риторике». Нужно упомянуть и о «Справочнике риторических терминов» Р. Ланэма.

В середине XX в. начинается ренессанс риторики, поднимается новая волна интереса к ней. В России это конец 70-х годов, во Франции — на 30 лет раньше. Сила этой волны определялась тем, что интерес к забытой науке возник и разгорелся в молодежной среде.

Были переведены на русский язык «Общая риторика» под ред. Ж. Дюбуа (с французского), «Основы искусства речи» П.Л. Сопера (с английского), книги Д. Карнеги. Традиции высокой культуры, несомненно, стали одной из важнейших причин пробуждения интереса к риторике.

Медленно, но неуклонно нарастало понимание того, что успешный опыт использования риторических средств может зависеть не только от таланта и интуиции, но и от незаслуженно забытых теоретических знаний.

Риторика как самостоятельный предмет с 20-х по 80-е годы XX в. сохранилась лишь в некоторых университетах (МГУ, Тбилиском) на факультетах классической филологии, в духовных академиях. Прошло несколько поколений учителей-словесников, не знавших риторики.

Игнорирование систематического, целостного предмета «риторика» привело к заметному упадку речевых умений в самых разнообразных сферах общения.

Не изучались этические, философские основы общения, когнитивные аспекты речи, игнорировались история риторики, ее авторитет в глазах крупнейших ученых, мыслителей. Изучение языкознания теряло полноту, ибо в центре внимания оказывалась лишь структура языка, а не его жизнь в речевой деятельности человека.

В качестве важной причины возрождения риторики нередко называют возрождение демократии в России в конце 80-х и в 90-е годы XX в. С этим тоже нельзя не согласиться.

Парламентские дебаты, возросшая свобода прессы, первые попытки создания юридического пространства, плюрализм в образовании — все это вызвало у многих недоумение: почему мы, имея среднее и даже высшее образование, не умеем ясно и толково, образно выразить свою мысль? Почему сама мысль туманна? Откуда пришло наше косноязычие, некоммуникабельность? Почему наши юридические документы так усложнены, что в них невозможно разобраться?

Однако порыв к изучению риторики натолкнулся вначале на нехватку подготовленных преподавателей, а также отсутствие учебников, программ, иной литературы, поскольку то, что все же имелось, было ранее издано малыми тиражами.

Авторами учебной литературы по риторике стали Н.Н. Кохтев, Т.А. Ладыженская, З.С. Смелкова, В.Я. Коровина, А.К. Михальская, С.Ф. Иванова; по культуре речи — Л.И. Скворцов, Л.П. Катлинская, В.Г. Костомаров, К.С. Горбачевич, Б.Н. Головин, Н.И. Формановская и др.

Все выше сказанное вселяет уверенность, что новое возрождение риторики наконец превратит ее в подлинную науку.

1.2. Ораторское искусство как социальное явление

Определение понятий Термин «ораторское искусство» (от *лат.* oratio — речь, красноречие) античного происхождения. Его синонимами являются греческое слово «риторика» (*rhētorikē*) и русское «красноречие».

Под *ораторским искусством* следует понимать прежде всего высокую степень мастерства публичного выступления, качественную характеристику ораторской речи, искусное владение живым словом. Ораторское искусство — это искусство построения и публичного произнесения речи с целью оказания желаемого воздействия на аудиторию.

Подобное толкование ораторского искусства было принято еще в античные времена. Например, Аристотель определял риторику как «способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета».

Эта традиция была продолжена и в русской риторической науке. В «Частной риторике» Н. Кошанского читаем:

Ораторство, витийство есть искусство даром живого слова действовать на разум, страсти и волю других.

М. Сперанский в «Правилах высшего красноречия» отмечает:

...красноречие есть дар потрясать души, переливая в них свои страсти, и сообщать им образ своих понятий.

Ораторским искусством называют также исторически сложившуюся науку о красноречии и учебную дисциплину, излагающую основы ораторского мастерства.

Традиционно красноречие рассматривалось как один из видов искусства. Его часто сравнивали с поэзией и актерским творчеством.

вом (Аристотель, Цицерон, М.В. Ломоносов, А.Ф. Мерзляков, В.Г. Белинский, А.Ф. Кони и др.).

Однако, как справедливо отмечает Г.З. Апресян, понимание красноречия как вида искусства, а нередко и словесности, никого не должно вводить в заблуждение. Исследователь анализирует, что есть общего и различного в поэзии, драматургии, актерском творчестве, с одной стороны, и в ораторском искусстве — с другой, и делает вывод, что понятие «искусство» применимо к красноречию, но требует ряда оговорок принципиального характера.

Г.З. Апресян подчеркивает тесную связь ораторского искусства с наукой. Он отмечает, что еще античные философы Платон и Аристотель рассматривали красноречие в системе знаний как способ познания и толкования сложных явлений. Позднее Ф. Бэкон в работе «Опыты» классифицировал риторику как искусство «сообщения знаний». М. Сперанский в «Правилах высшего красноречия» утверждал, что ораторское искусство должно быть доказательным, рассудительным, нести людям знания.

Что же позволяет, по мнению Г.З. Апресяна, рассматривать ораторское искусство в связи с наукой?

1. Ораторское искусство пользуется открытиями и достижениями всех наук и вместе с тем широко пропагандирует и популяризирует их.

2. Многие идеи или гипотезы первоначально излагались в устной форме, в публичных речах, лекциях, научных докладах, сообщениях, беседах.

3. Ораторское искусство опирается на категориальную систему соответствующих наук, что обеспечивает механизм аргументации, анализа и суждений, доказательств и обобщений.

Таким образом, в красноречии искусство и научность составляют сложный сплав относительно самостоятельных способов воздействия на людей. Риторика представляет собой сложное интеллектуально-эмоциональное творчество публичной речи.

Многие современные исследователи рассматривают ораторское искусство как один из специфических видов человеческой деятельности.

Ораторское искусство лишь условно называется искусством, в значительной степени — это *деятельность*, овладеть которой можно, даже если у человека нет для этого особых данных. Всякий грамотный человек в результате упорного труда может овладеть основами ораторского искусства, т.е. умением произносить речь перед аудиторией доходчиво, увлекательно и убедительно.

Социальная основа зарождения ораторского искусства Объективной основой зарождения ораторского искусства как социального явления стала насущная необходимость публичного обсуждения и решения вопросов, имевших общественную значимость. Чтобы обосновать ту или иную точку зрения, доказать правильность выдвигаемых идей и положений, отстоять свою позицию, нужно было хорошо владеть искусством слова, уметь убедить слушателей и повлиять на их выбор.

История свидетельствует, что важнейшим условием появления и развития ораторского искусства, свободного обмена мнениями по жизненно важным проблемам, движущей силой прогрессивных идей, критической мысли являются демократические формы управления, активное участие граждан в политической жизни страны. Не случайно ораторское искусство называют «духовным детищем демократии».

Это свойство риторики обнаружилось еще в Древней Греции. Например, в Афинах при существующем свободном демократическом строе гражданам часто приходилось выступать в суде или Народном собрании, принимать активное участие в делах полиса.

При обсуждении вопросов между партиями в Народном собрании, между противоположными сторонами в суде нередко вспыхивала ожесточенная борьба. И чтобы успешно вести дело в суде или удачно выступать в народном собрании, надо было уметь хорошо и убедительно говорить, отстаивать свою позицию, опровергать мнение оппонента, т.е. владение ораторским искусством и умение спорить было первой необходимостью для афинян.

По свидетельству историков, казарменное спартанское государство не оставило ничего достойного своим потомкам, в то время как Афины с их демократическими спорами на площадях, в суде и на народных собраниях в короткий срок выдвинули величайших мыслителей, ученых, поэтов, создали бессмертные произведения культуры.

Как подчеркивают исследователи, наиболее активно ораторское искусство развивается в переломные эпохи в жизни общества. Оно широко применяется, когда возникает историческая потребность участия народных масс в решении важных государственных вопросов. Ораторское искусство помогает сплачивать людей вокруг общего дела, убеждая, воодушевляя и направляя их. Доказательством этого является расцвет красноречия в эпоху Возрождения, в периоды социальных революций, когда в общественное движение вовлекаются миллионные массы трудящихся.

Не случаен и тот факт, что возрождение риторики (после периода упадка) началось с середины XX в. на Западе и на Востоке (Япония), где бурно развивалась теория информации, которая нуждалась в единой, обобщающей теории, в особой логике гуманитарного познания.

Новое время знаменуется капитализацией общества и борьбой масс за его демократизацию. Эти факторы способствовали возрождению политического и судебного красноречия. Становление политической речи проходило в первую очередь в процессе парламентских дебатов. Развитие же судебного красноречия было обусловлено процессами демократизации буржуазного общества, которые объективно невозможны без формирования правовой базы, что связано с активизацией деятельности юристов.

История риторики подтверждает, что «ничто так не выражает силу демократии и грозящей ей опасности, как публичная речь. Сама свобода убеждать словом — главная гарантия и форма демократии». В этих словах известного современного американского ученого П.Л. Сопера, создавшего учебное пособие по искусству речи, подчеркнута общественное значение ораторского искусства и общественная потребность в нем.

Ораторское искусство и политика На протяжении многовековой истории своего развития ораторское искусство использовалось в различных сферах жизни общества: духовной, идеологической, социально-политической. Наиболее широкое применение оно всегда находило в политической деятельности.

Начиная с эпохи античности ораторство и политика были неразрывно связаны. Так, все знаменитые ораторы Древней Греции были крупными политическими деятелями, например *Перикл*, который в течение 15 лет правил Афинами. Про Перикла говорили, что «на его устах почивала богиня убеждения», что «он пускал стрелы-молнии в души своих слушателей».

Крупным политическим деятелем был и самый замечательный оратор Древней Греции *Демосфен*. Древнегреческий историк Плутарх писал, что Демосфен сперва обратился к искусству речи, чтобы поправить собственные дела, а впоследствии, достигнув мастерства и силы, стал первым уже в состязаниях на государственном поприще и превзошел всех своих сограждан, поднимавшихся на ораторское возвышение.

Демосфен был защитником афинской рабовладельческой демократии. В течение 30 лет с гневом и изумительным упорством произносил он речи против македонского царя Филиппа, главного врага Афин, призывая граждан прекратить между собой все раздоры и объ-

единиться против Македонии. Речи Демосфена производили огромное впечатление на слушателей. Рассказывают: когда Филипп получил доставленную речь Демосфена, он сказал, что если бы он сам слышал эту речь, то, вероятно, голосовал бы за войну против себя.

Демосфен, упорнейшим трудом подготовивший себя к общественной деятельности (из его биографии известно, что он страдал многими физическими недостатками) и посвятивший все свое ораторское мастерство служению родине, сумел верно определить социальную природу ораторской речи. В знаменитой речи «О венке», в которой он выступил против представителя промакедонской партии Эхина, Демосфен подчеркнул связь ораторского искусства с политикой: «Не слова, Эхин, и не звук голоса составляют славу оратору, но направление его политики».

Крупной политической силой ораторское искусство было и в Древнем Риме.

Умение убеждать аудиторию высоко ценилось людьми, которые готовились к политической карьере и видели себя в будущем правителями государства. Не случайно, когда в середине II в. до н.э. в Риме появились греческие риторы и открыли там первые риторские школы, в них устремилась молодежь.

Но греческие риторские школы были доступны не каждому: уроки риторов обходились недешево и учиться в них можно было, только в совершенстве зная греческий язык. Практически посещать греческие школы могли только дети аристократов, которые должны были потом встать во главе государства. Поэтому правительство не чинило препятствий греческим риторам и благосклонно относилось к их школам.

Но когда в I в. до н.э. открылась школа с преподаванием риторики на латинском языке, сенат заволновался. Ораторская карьера в Древнем Риме была и почетной, и доходной. Нельзя было допустить, чтобы оружие, владеть которым до сих пор учились их сыновья, взяли в руки представители других классов. И в 92 г. издается эдикт «О запрещении латинских риторских школ».

Знаменитые ораторы Древнего Рима, как и древнегреческие, были известными политическими деятелями. Так, одним из первых римских ораторов являлся государственный деятель Рима III—II вв. до н.э. *Марк Катон Старший*. Непримируемый враг Карфагена, Катон каждую речь в Сенате заканчивал фразой, которая стала крылатой: «И все же, я полагаю, Карфаген должен быть разрушен». Это выражение употребляется и сейчас как призыв к упорной борьбе с врагом или каким-либо препятствием.

Выдающимися ораторами более позднего периода были известные государственные деятели и сторонники проведения аграрной

реформы — *Тиберий* и *Кай Гракхи*. Видное место среди римских ораторов занимал и *Марк Антоний*, римский политический деятель и полководец. Но самым крупным политическим деятелем того времени был *Марк Туллий Цицерон*.

Есть два искусства, — писал Цицерон, — которые могут вознести человека на самую высшую ступень почета: одно — это искусство хорошего полководца, другое — искусство хорошего оратора.

Это изречение раскрывает взгляд Цицерона на сущность риторики. Риторика — это функция политики.

Как свидетельствует история, и в последующие периоды крупными ораторами становились видные политические деятели.

Следует иметь в виду, что ораторское искусство всегда обслуживало и обслуживает интересы определенных социальных классов, групп, отдельных личностей. Оно одинаково может служить как правде, так и лжи, быть использовано как в нравственных, так и в безнравственных целях.

Кому и как служит ораторское искусство — вот основной вопрос, который решался на протяжении всей истории ораторского искусства, начиная с Древней Греции. И в зависимости от решения этого вопроса определялось отношение к ораторскому искусству, к науке об ораторском искусстве и к самому оратору.

Нравственная позиция оратора — это, пожалуй, самое главное в ораторском искусстве. Она важна не только для политического деятеля, но и для любого оратора, чье слово может оказать влияние на судьбу людей, помочь принять правильное решение.

Ораторское искусство — явление историческое Оценивая деятельность того или иного оратора, мы всегда должны учитывать ту историческую эпоху, выразителем общественных интересов которой был данный оратор. Нельзя забывать, что *каждая историческая эпоха возлагает на оратора определенные обязанности*, предъявляет к нему свои требования.

Одним из лучших произведений ораторской прозы в эпоху Древней Руси по праву считается «Поучение» Владимира Мономаха (XII в.). Уже будучи в преклонных летах, ожидая близкой смерти, князь мог многое рассказать своим потомкам и многому их научить. «Поучение» стало политическим и нравственным завещанием человека, у которого за плечами была долгая и трудная жизнь. Основные идеи «Поучения» сводились к следующему: князь должен беспрекословно подчиняться «старейшему», жить в мире с другими князьями, избегать ненужного кровопролития, не предаваться лени, не увлекаться властью, ни на кого не полагаться, во все вникать

самому... Если вспомнить, что начало XII в. на Руси было эпохой формирования феодальных производственных отношений, сопровождавшегося массовыми народными выступлениями, с одной стороны, и укреплением княжеской власти на местах — с другой, что в конечном счете вело к феодальной раздробленности, то становится понятной мудрость предсмертных наставлений Владимира Мономаха.

Отметим еще одну особенность ораторского искусства. Оно имеет *сложный синтетический характер*. Философия, логика, психология, педагогика, языкознание, этика, эстетика — вот науки, на которые опирается ораторское искусство. Специалистов разного профиля интересуют различные проблемы красноречия. Например, лингвисты разрабатывают теорию культуры устной речи, дают рекомендации ораторам, как пользоваться богатствами родного языка. Психологи изучают вопросы восприятия и воздействия речевого сообщения, занимаются проблемами устойчивости внимания во время публичного выступления, исследуют психологию личности оратора, психологию аудитории как социально-психологической общности людей. Логика учит оратора последовательно и стройно излагать свои мысли, правильно строить выступление, доказывать истинность выдвигаемых положений и опровергать ложные утверждения противников.

Виды ораторского искусства Ораторское искусство никогда не было однородным. В зависимости от конкретной сферы применения оно исторически подразделялось на различные виды.

Современная научная и методическая литература отмечает многообразие видов ораторской речи и классифицирует их по различным основаниям. Одни авторы делят устные выступления на *монологические* и *диалогические*, другие — на *эмоциональные* и *рациональные* и т.д.

Наиболее полно классификация современного красноречия представлена в книге Г.З. Апресяна «Ораторское искусство». Автор выделяет следующие основные роды красноречия: социально-политическое, академическое, социально-бытовое, судебное, богословско-церковное. За основу этой классификации принят социально-функциональный признак речи.

Каждый род объединяет определенные виды речи в зависимости от функции, которую выполняет речь с социальной точки зрения:

- к *социально-политическому* красноречию автор относит доклад на социально-политические и политико-экономические темы, отчетный доклад, политическую речь, дипломатическую речь, политическое обозрение, митинговую речь, агитаторскую речь;

- к *академическому* — вузовскую лекцию, научный доклад, научный обзор, научное сообщение;
- к *судебному* — прокурорскую, или обвинительную, речь; общественно-обвинительную речь; адвокатскую, или защитительную, речь; общественно-защитительную речь; самозащитительную речь обвиняемого;
- к *социально-бытовому* — юбилейную речь, застольную речь (тост), поминальную речь (надгробное слово);
- к *богословско-церковному* — проповедь, речь на соборе.

Данная классификация в целом верно и достаточно полно отражает современное ораторское искусство, хотя, как отмечает и сам автор, она не охватывает всех видов красноречия. В частности, в ней не представлены дискуссионные и полемические речи, такая эффективная форма ораторской речи, как реплика, ответы на пресс-конференции, слово за «круглым столом», а также виды красноречия, применяемые на радио и телевидении.

Классификация, представленная Г.З. Апресяном, дополнена, расширена и уточнена А.Е. Михневичем. В ее основе также лежат представления о многообразии форм современной общественной жизни, целях и функциях публичной речи, а также способах и формах ее произнесения.

Наряду с социально-бытовым, социально-политическим, академическим, судебным, церковно-богословским красноречием исследователь выделяет:

- *парламентское* красноречие как разновидность социально-политического;
- *дипломатическое* (речь на международной конференции и речь в процессе дипломатического акта);
- *военное* (речь-приказ, инструктивная речь, выступление на военно-политическую тему, воодушевляющая речь, призыв);
- *торговое* (реклама);
- *лекционно-пропагандистское* (лекция научно-теоретическая, научно-популярная, научно-методическая, кинолекция, лекция-экскурсия, лекция-концерт, лекция-информация, беседа, репортаж, воспоминание, инструктаж, показ, циклы лекций);
- *диалогическое* (формы реализации: спор, дискуссия, диспут, беседа, деловое совещание, интервью, пресс-конференция, деловая игра, «круглый стол», вечер вопросов и ответов).

В академическое красноречие автор включает три основных вида: собственно академическое (в среде ученых — научный доклад, реферат, обзор), вузовское (лекция, цикл лекций) и школьное (рассказ учителя, школьная лекция и др.).

Подобная схема разделения жанров искусства на роды и виды неизбежно огрубляет реальную действительность, но все-таки она дает возможность увидеть, обозреть все многообразие живой человеческой речи, используемой не только в коммуникативной, но и в воздействующей (риторической) функциях.

1.3. Риторика: деятельность, дисциплина, мировоззрение

Риторика и красноречие В начале изучения курса риторики необходимо ответить на вопрос: что такое вообще риторика как особая область знания, под знаком которой формировались культуры громадных по своей временной протяженности и исторической значимости эпох: античности, Средних веков и Возрождения? Да и европейские культуры Новейшего времени испытывали и продолжают испытывать, пусть не в такой очевидной форме, влияние риторических идей, методов и практики.

В древних сочинениях рассказывается о божественном происхождении риторики: Юпитер призвал к себе Меркурия и приказал дать людям Риторику. Согласно этому мифу, риторика есть начало человеческой цивилизации. За 2500 лет существования суть риторики трактовалась по-разному. Можно выделить три основные группы дефиниций.

Древние греки трактовали риторику как *«искусство убеждения»*. Монологическая речь, по мнению Платона, Исократы, Аристотеля и других философов и риториков, призвана обратить в свою веру слушающих.

Во времена римской цивилизации под риторикой стали понимать, и это понятие наиболее четко сформулировано Квинтилианом, *«искусство говорить хорошо»*. Искусство здесь означало оптимизацию речи как с точки зрения результата коммуникации, так и с точки зрения ее эстетической характеристики.

В эпоху средневековья и начальный период Возрождения риторика трактуется как *«искусство украшения речи»*. Таким образом, познание (мысль) как бы отделяется от выражения (языка), хотя изначально риторика призвана укреплять мыслеречевое единство. Кроме того, с этого времени риторика уже опирается не только на устный, но и на письменный текст.

Конечно же, каждое из трех перечисленных исторических определений риторики не может быть строго приписано определенному периоду ее развития, а лишь отражает объект с различных сторон.

В наиболее общем виде риторика есть *искусство воздействия*. В основе ее лежат две главные категории: понимание и воля. Влияя на людей, ритор пытается внушать им мысли, чувства, решения, овладеть их разумом, сердцем и волей.

Поскольку каждое воздействие есть деятельность, следовательно, риторика — тоже *деятельность*. Речь в риторике понимается в широком смысле как акт, направленное действие.

И как деятельность риторика в классическом понимании предполагает:

- 1) определенную природу (естество, или врожденное качество);
- 2) метод, или системное изложение правил и рекомендаций;
- 3) практику, или упражнение в сочинительстве вкупе с изучением и имитацией моделей.

В современной теории речевой коммуникации риторика понимается как:

- 1) наука об ораторском искусстве;
- 2) свод правил ораторского искусства, или учебной дисциплины;
- 3) злоупотребление ораторским искусством.

Задачей риторики как *теории ораторского искусства* является всестороннее изучение красоты, энергичности и разумности человеческого слова, соотнесение этих свойств слова с чувствами, волей и разумом человека и выявление всех возможных проявлений в слове прекрасного и безобразного, должного и недолжного, разумного и неразумного.

Цель же риторики как *учебной дисциплины* состоит в том, чтобы путем обучения потенциальных ораторов и потенциальных слушателей ораторскому искусству удержать их от использования речи в целях нанесения вреда. Задачей риторики в данном случае является обучение навыкам и умениям выражать в слове все прекрасное, должное и разумное и распознавать все безобразное, не должное и не разумное.

Итак, традиционно риторика определяется как *теория, мастерство и искусство красноречия*. Это одна из немногих гуманитарных дисциплин, сохраняющая по сей день следы античного синкретизма практического умения, мастерства и искусства.

Однако традиционное, общепринятое определение риторики не вполне удовлетворительно, так как ключевое понятие в нем — понятие красноречия — само нуждается в определении. Почему? Да

потому, что лингвокультурологическая концепция риторики, на основе которой создан предлагаемый курс (эта концепция современная, она возникла в период риторического ренессанса, в конце XX столетия, когда риторикой уже был пройден длительный путь развития), учитывает, что содержание понятия красноречия неодинаково в различные исторические эпохи и в разных культурах.

Это означает, что красноречие и представление о том, какая речь может считаться прекрасной, образцовой (т.е. риторический идеал, образец), исторически изменчивы, а кроме того, представляя собой важную часть общей культуры народа, они отражают специфику этой культуры.

Риторика — наука о красноречии — зародилась в античном мире (Древняя Греция и Древний Рим, V—IV вв. до н.э.). Рождение риторики как дисциплины связано с философской и ораторской деятельностью софистов, которые брались за соответствующую плату научить любого искусству публичной речи.

Заметим, что риторика на первых этапах своего становления была не столько теорией, сколько *практикой обучения речевому мастерству*. Понятия «искусство» и «мастерство» в Древней Греции были тождественны и обозначались одним словом — *techné* (отсюда и слово техника).

По Ломоносову, так же, как по Аристотелю, риторика есть искусство убеждения. Определение риторики как *науки* и ее задач, сформулированное Н.Ф. Кошанским в «Общей риторике» (1829), можно считать основополагающим и современным, поскольку красноречие понимается им как *искусство мыслить*:

Риторика, имея предметом мысль, показывает: 1) откуда они почерпаются (изобретение); 2) как приводятся в порядок (расположение); 3) как излагаются (выражение мыслей).

Отсюда вывод: *Риторика есть вообще наука изобретать, располагать и выражать мысли.*

Красноречие — слово русского происхождения, означает умение говорить «красно (т.е. красиво) и тем преклонять других к своему мнению» (*М. Ломоносов*).

Можно ли ставить знак равенства между красноречием и ораторским искусством?

Одни ораторы (например, судебные ораторы А.Ф. Кони, Ф.Н. Плевако) различали эти термины, считая, что красноречие — «*это дар слова*», волнующий, увлекающий слушателей красотой формы, яркостью образов и силою метких выражений, а ораторское искусство — это *умение*, сформированное годами, говорить грамотно и убедительно. Красноречие, по их убеждению, является при-

родным дарованием, развиваемым трудом, а ораторскому искусству можно учиться и человеку, лишенному природного дарования.

Другие ораторы считают, что «красноречие» и «ораторское искусство» понятия тождественные и означают искусство публичной (монологической) речи.

Определим особенности красноречия современного, сложившегося в рамках культуры европейского типа, и одновременно — красноречия отечественного, возникшего в границах русской культуры и являющегося неотъемлемой частью русского менталитета (этнопсихологического склада).

В русской культуре со времен первых письменных памятников и до революции 1917 г. ценится и считается прекрасной прежде всего такая речь, в которой сочетаются в гармоническом единстве:

- 1) мысль, смысловая насыщенность, устремленность к истине;
- 2) этическая задача, нравственная устремленность к добру и правде;
- 3) красота, понятая не как украшенность, красивость, а как целесообразность, функциональность, строгая гармония.

Выполняя этическую задачу, слово вызывает одобрение и восхищение. Чтобы убедиться в этом, познакомимся с фрагментами текста, написанного крупнейшим русским философом, филологом и историком *А.Ф. Лосевым* (1893—1988):

Слова всегда были для меня глубоким, страстным, завораживающе-мудрым и талантливым делом. Как мало людей, которые любят и умеют талантливо говорить! И как я искал, как я любил, как я боготворил этих людей! Боже мой, что это за чудный дар — уметь говорить и уметь слушать, когда говорят!

В молодости при звуках талантливой речи я чувствовал, как, утончаясь, серебрится и играет моя мысль, как мозг перестраивается у меня наподобие драгоценного и тончайшего инструмента, как дух мой начинал носиться по безбрежной и бледной зелени мысленного моря, на котором вспененная мудрость ласкает и дразнит тебя своими всплесками.

Обратим внимание на то, что *А.Ф. Лосев* в первую очередь говорит о «талантливой речи» как о мыслительности, завораживающе-мудром деле, настраивающем мозг «наподобие драгоценного и тончайшего музыкального инструмента». Его восхищение «чудным даром — умением красиво говорить и красиво слушать, когда говорят» — убеждает нас в том, что владение словом дает человеку некую особую силу и власть над аудиторией, которая слушает красивую речь оратора.

Современная хорошая речь — это некая «литературная геометрия», результат усиленной мыслительной работы, соразмерное здание, логически выстроенное из четких смыслов точно употреблен-

ных слов. Это речь скорее мужественно логичная и строгая, чем женственно изящная и украшенная.

Итак, хорошая современная речь — это речь умная. Но это также и речь не просто умная, но устремленная к истине и прекрасная своей стройной структурой и логикой, своей упорядоченностью. Кроме того, это речь не нейтральная по отношению к нравственности, т.е. добрая и правдивая.

Можно думать, что современный отечественный идеал красноречия сохраняет черты, определявшие его с древности, и по-прежнему строится на триединой гармонии в речи мысли, красоты и добра.

Закономерности возникновения риторики как учебной дисциплины Естественно желание узнать, каковы же истоки такого риторического идеала. Мы живем в эпоху риторического ренессанса, его существенной чертой является обращение к истокам, к периоду возникновения, становления и расцвета классической античной риторики.

Именно в античной риторической классике скрываются корни отечественной словесной культуры. Однако классическая риторика настолько многообразна и неоднородна, жизнь риторических идей в античности настолько напряжена и насыщена таким богатым и различным содержанием, что и среди всего этого многообразия и богатства нужно найти те образцы, которые были восприняты русской культурой наиболее полно и повлияли на отечественную речевую традицию наиболее сильно.

Таковы риторическая деятельность и идеи Сократа, отраженные в диалогах Платона и воспринятые учеником Платона — Аристотелем, развившим эти идеи в трактате «Риторика», который оказал определяющее влияние на становление риторики как дисциплины и дальнейшее развитие ее в позднейшей европейской культуре.

Перед тем как приступить к рассмотрению платоновских диалогов, необходимо внимательно обдумать и особенно ясно представить себе, почему риторика возникла именно в Афинах и именно в период V—IV вв. до н.э. Что послужило причинами того, что у греков появился в это время тот «небывалый культ слова», о котором говорит А.Ф. Лосев? В чем проявлялся этот «культ», из которого естественно выросла целостная и богатейшая культура слова, оформившаяся в особую обобщающую дисциплину, и более того — философию жизни и общения, т.е. риторику?

Если, например, история как дисциплина, философия и искусство имела в Греции лишь одну покровительницу — музу Клио, то

красноречие находилось в ведении целых трех, и не каких-то там муз, а настоящих богинь. Это были Пейто — богиня убеждения (от *греч.* *peito* — убеждаю) — и две Эриды — богини спора (от *греч.* *erido* — спорю). Эрид было две, так как греки отличали спор «конструктивный», направленный на достижение истины, от спора «конфликтного», подлинной целью которого является не выяснение истины о предмете, а борьба с противником и победа в этой борьбе — агоне (отсюда русское слово агония — борьба со смертью).

Соответственно, красноречию благому, «гармонизирующему», покровительствовала и Эрида благая, а красноречию борьбы — атональному красноречию — именно вторая Эрида, «злая». Различия и даже противоположность этих моделей спора получили у греков терминологическое выражение: спор, направленный на нахождение истины, был назван *диалектикой*, тогда как спор атональный — *эристикой*.

Отвечая на вопрос о закономерности возникновения риторики, мы основываемся на следующей позиции. Беспокойный V в. до н.э. выдвинул свободного человека как сгусток энергии и самостоятельности, какие только возможны в рамках рабовладельческого общества, и тем самым стал на путь антропоцентризма, прогрессирующего с каждым десятилетием.

Отсюда та невероятная страсть к слову и преклонение перед его силой, которой отличались греки.

Очень важно и отнюдь не случайно, что рождение риторики — искусства слова, свободной живой речи — происходит во времена афинской демократии. Ведь свободный гражданин реально мог повлиять на решение собрания и, следовательно, на судьбы своего государства и нуждался для этого в необходимом инструменте — мастерском владении убеждающей речью.

Первыми теоретиками и практиками красноречия стали софисты — «бродячие учителя красноречия», или, как называет их А.Ф. Лосев, первые европейские интеллигенты — профессиональные преподаватели риторики.

Первый известный риторический трактат принадлежит некоему Кораку (Кораксу) из Сицилии, учителю авторитетнейшего и знаменитого Горгия, настолько прославившегося своим искусством слова и умением обучать этому искусству, что именно его и считают по традиции «отцом риторики». Не случайно ему и посвящен целый диалог Платона — «Горгий», о котором пойдет речь далее.

Риторика как мировоззрение в диалоге Платона «Горгий» Впервые в европейской философско-словесной культуре Платон делает саму

форму диалога основной для философского изложения и вообще размышления.

Кроме того, принятый в европейской культуре образец речи и размышления о предмете (необходимость определения предмета, возведения к общему роду и поиски видового отличия, рассмотрения его разновидностей и оценки их, общего вывода-заключения и пр.) восходит именно к философско-риторической деятельности Сократа, отраженной в диалогах Платона.

Само название этого диалога — «Горгий», как и участвующие в нем собеседники, для истории риторики имеют фундаментальное значение. Горгий — историческое лицо, известнейший софист, признанный «отец», основатель риторики. Обучаясь у Корака из Сицилии, Горгий превзошел своего учителя и стал среди софистов, благодаря своему ораторскому дару и выучке, фигурой не просто знаменитой, но выдающейся.

Пол, ученик Горгия, тоже реальное лицо, софист, автор сочинения «Музей слов», а значит, человек, непосредственно причастный к словесности. Калликл — молодой аристократ, представитель афинской «золотой молодежи», пресыщенный юнец, в диалоге представляющий философию «естественного права» — права сильного, поучающий Сократа, как следует вести себя человеку житейски мудрому, желающему, потакая своим желаниям, насладиться жизнью.

Его жизненный ориентир и цель — угодать собственным потребностям, его голос — голос обывателя, трезвый и разрушительный в своей непобедимой логике здравого житейского смысла. Мы бы сказали, что в этом голосе слышатся знакомые современному российскому читателю интонации Д. Карнеги.

Вся эта публика собралась для решения вопроса: «Как жить?» Нашего современника может поразить, что в Афинах этого периода столь общая мировоззренческая проблема ставилась и решалась не иначе как вопрос: «Что такое риторика?» Итак, «как жить?» и «что такое риторика?» — вот на какие вопросы отвечает Платон в диалоге «Горгий».

Для собеседников же в этом диалоге такая связь названных выше вопросов более чем естественна, как, впрочем, не должна она удивлять и нас — их культурных наследников и последователей.

Главное то, что для софистов человек был мерилom всей окружающей жизни, значит, он мог в своих личных, часто корыстных целях действовать без всякого ограничения, невзирая на мораль. Все было позволено, и все моральные нормы оказывались относи-

тельными, зависящими от того, как воспринимает их софистически воспитанный человек.

Такова этико-риторическая позиция софистов, ярко отраженная в тексте диалога «Горгий», — позиция, с которой спорит в этом и других платоновских диалогах Сократ. Итак, диалог «Горгий» интересен прежде всего постановкой и решением этических проблем красноречия.

Рассмотрим эти проблемы и способы их решения, предлагаемые софистами, с одной стороны, и Сократом — с другой. Заметим, кстати, что эта борьба мнений в платоновских диалогах представляет собой *агон* — состязание, такое же, как в аттической комедии, — драматический спор, по словам А.Ф. Лосева и А.А. Тахо-Годи, «борьба двух противоположных идей, которые защищают соперничающие стороны, причем борьба азартная, страстная». В диалоге «Горгий» агон носит непримиримый, враждебный характер, и до конца участники диалога так и не приходят к согласию.

Проанализируем следующие основные вопросы, которые составляют существо спора об этике речи и этике жизни в диалоге:

- 1) определение красноречия;
- 2) риторика как нравственный выбор;
- 3) риторика как образ жизни;
- 4) риторика как судьба.

Начнем с того, как Горгий и Сократ рассуждают о *сущности красноречия*.

Собеседники соглашаются в одном: красноречие есть «мастер убеждения», и предметом убеждения для него служат «справедливое и несправедливое».

Однако Сократ замечает, что убеждать можно по-разному: или «внушая веру в справедливое и несправедливое», или «сообщая знание о том, что справедливо, а что нет». На различии «веры», которая «может быть и истинной, и ложной», и «знания», которое может быть «только истинным», и основано противоречие в определении красноречия у Горгия и у Сократа.

Софист настаивает на том, что цель красноречия — «внушать веру», т.е., по сути, манипулировать адресатом. Сократ противопоставляет этому свое понимание целей риторики как дисциплины и деятельности: она должна не внушать веру, а «поучать, что справедливо и что нет».

Цель красноречия — истина об обсуждаемом предмете, предмете речи, именно такая риторика дает подлинное благо людям и обществу и потому является настоящим искусством, тогда как рито-

рика софистов, манипулируя слушателем с помощью формальных приемов, льстя им, угождая им, есть не искусство, а простая сноровка, основанная на лжи и лицемерии, и потому не благая, а пагубная, не приносящая настоящей пользы, а доставляющая низменное удовольствие.

Таким образом, *проблема этического выбора включается в диалог в само определение красноречия*. Риторика софистов обращена к толпе и играет на ее инстинктах, риторика Сократа апеллирует к свободному гражданину, действующему на благо своего государства. Мы видим, что и адресат в этих двух противопоставленных моделях красноречия разный.

Любой свободный гражданин Афин должен был получить риторическую подготовку и знания и в своей речи, в своей жизни и деятельности руководствоваться той моделью красноречия, которую он предпочел, выбирая себе учителей.

Выбор одной из этих риторических моделей, различных по цели, приемам, средствам, был и остается прежде всего нравственным. Можно сказать, что эта проблема актуальна для нас сегодня не менее, чем во времена Сократа и софистов.

Сделав выбор, человек определяет не только облик своей речи, но и отношение к людям — как к объектам своих риторических манипуляций или как к полноправным субъектам-собеседникам. Определяет он и сам образ своей жизни.

Проблема *связи образа жизни и риторического идеала личности и общества* решается в диалоге «Горгий» в беседе молодого аристократа Калликла с Сократом. Жизненная цель Калликла — потакание всем своим потребностям, как можно более полное угождение всем своим желаниям.

Разнузданный юнец опирается в этом на свое «право сильного» — и исследователи диалога «Горгий» отмечают, что в этом фрагменте диалога речь идет о «теории естественного права» (см. комментарии к диалогу, сделанные А.Ф. Лосевым). Для такого образа жизни, который нужен Калликлу, необходимы власть и деньги.

Для достижения того и другого лучшее орудие — софистическая модель риторики. Манипулировать людьми с помощью слова, добываясь власти над ними и необходимых материальных благ, — вот к чему стремятся софисты и чего они легко добиваются. Заметим, что самому Горгию его искусство принесло и почет, и жизненную роскошь, и богатство.

И наконец, можно говорить о риторике не только как о нравственном выборе и образе жизни, но и как о *судьбе*. В диалоге «Гор-

гий», основанном на принципе трагической иронии, юнец Калликл поучает Сократа, «как жить» и «как говорить», предсказывает философу трагический и неизбежный конец, к которому с неотвратимостью ведет Сократа его философствование, его стремление к истине и к истинному благу для общества, для людей, его «неумение» — а на самом деле принципиальное нежелание — угождать людям своей речью, льстить и «нравиться» им.

Весьма созвучна высказываниям Калликла, надо заметить, позиция Цицерона, который в трактате «Об ораторе» ясно говорит о том, что главная цель и искусство оратора состоит не в том, чтобы, философствуя, искать какую-то истину и какое-то благо, а в том, чтобы уметь воздействовать на аудиторию в своих целях.

Рассматриваемый диалог Платона интересен для нас также тем, что в нем решаются и *эстетические проблемы* красноречия. Характерно, что эстетика красноречия оказывается тесно связанной с его этикой. Что делает речь прекрасной, поднимает ее от сноровки к мастерству, от мастерства — к искусству? Что делает речевое произведение эстетическим предметом?

Основная и наиболее общая эстетическая категория, действующая в прекрасной речи, — *категория гармонии*. Гармония понимается прежде всего как порядок в речи, ее упорядоченность. Порядок — *космос* (по-гречески космос значит украшенное, т.е. упорядоченное, откуда русское косметика) — противостоит хаосу — беспорядку, или, как говорит Сократ, «бесчинству» в речи и в общении.

«Порядок» в речи определяется умеренностью и мерой — речь не должна быть ни слишком длинной, ни слишком короткой: так проявляется в риторике мера количественная, но этого мало. Умеренность в речи — это, как говорит Сократ, и воздержанность в ней, т.е. такое поведение, которое соответствует долгу человека по отношению к собеседнику, вообще к людям.

Долг же — это не что иное, как проявление справедливости. Воздержанность, долг, справедливость в речи — основа хорошей дружбы и подлинного общения. Это категории этические.

Итак, *нравственность (этика) и красота речи, понятая как порядок, воздержанность и нравственный долг* — вот главное в риторической концепции Платона, концепции, положенной им в основу рассматриваемого диалога.

Такова смысловая структура диалога «Горгий» Платона, как мы видели, весьма существенная для нашей проблемы — для выяснения истоков и источников отечественной словесной культуры и русского красноречия.

В диалоге есть и очень важный для нас фрагмент, в котором Сократ говорит о том, что в искусстве красноречия, если это подлинное искусство и истинное красноречие, мастер речей всегда руководствуется неким «образом» прекрасной речи, который держит в голове, как и любой другой мастер-ремесленник при изготовлении прекрасного, т.е. мастерски сделанного, предмета.

Этот «образ», «образец» хорошей речи, существующий в сознании ратора, назовем *риторическим идеалом*.

Этот «образец» — риторический идеал — станет предметом нашего пристального внимания в дальнейшем изложении: именно риторический идеал — основная категория сравнительно-исторической риторики. В диалоге «Горгий» впервые в европейской словесности отмечается важность и определяется содержание этого понятия.

В связи с рассматриваемыми проблемами представляет интерес также текст «Апологии Сократа» Платона, особенно заключительные фрагменты этого памятника — речи Сократа, которые философ произносит после вынесения ему обвинительного приговора. Читатель может убедиться в том, что и в них проблемы подлинного и ложного красноречия занимают отнюдь не последнее место.

В самом деле, прислушаемся внимательней к словам Сократа:

Быть может, вы думаете, афиняне, что я осужден потому, что у меня не хватило таких доводов, которыми я бы мог склонить вас на свою сторону, если бы считал нужным делать и говорить все, чтобы избежать приговора. Совсем нет. Не хватить-то у меня правда что не хватило, только не доводов, а дерзости и бесстыдства и желания говорить вам то, что вам всего приятнее было бы слушать: чтобы я оплакивал себя, горевал, словом, делал и говорил многое, что вы привыкли слышать от других, но что недостойно меня, как я утверждаю.

Вспомните: основной принцип риторики софистов — говорить то, что слушателю приятно; убеждать людей, воздействовать на них, манипулируя ими, обращаясь к их эмоциям и потакая их слабостям. Сравните, кстати, советы, которые дает читателю Д. Карнеги — наследник софистической риторической культуры. Сократ же даже в виду смертельной опасности не пожелал изменить тем принципам речи, которые в разговорах с учениками и в спорах с противниками сам утверждал: прежде всего — не пожелал изменить истине и правдивости в речи, видя в этом нравственный долг человека.

Обращаясь к эпохам ушедшим, нельзя не отметить, что в целом уровень речевой культуры общества в Европе в XIX в. и в России в

первые послереволюционные годы был несравненно выше того, что мы имеем теперь, спустя почти столетие. Почему же это произошло?

Причина, по мнению профессора А.К. Михальской, имеет глубокие социально-исторические основания:

Слово, которое слишком часто использовалось в нашем столетии (XX в. — *Авт.*) как лживый покров действительности, как инструмент обмена, как орудие манипулирования людьми, во многом утратило свою изначальную ценность, свой священный (сакральный) смысл, девальвировало, как денежные знаки при гиперинфляции.

Конец XX столетия ознаменовался развитием демократических процессов в самостоятельных государствах, образованных на месте бывших советских республик, активностью общественной жизни и потребностью в средствах, которые могли бы объединить разрозненное, распавшееся, враждующее человечество. Одним из таких эффективных средств объединения человечества и является слово — нравственное, полное смысла.

Надо отметить, что, например, американцы, европейцы и японцы верят в то, что *улучшение речевого общения — важнейшее средство совершенствования и развития общества.*

Социологи определили, что современный человек проводит в устном общении более 65% своего рабочего времени. По данным американских ученых, на беседы у среднего жителя Земли уходит 2,5 года. Это значит, homo sapiens — человек разумный, был и остается homo eloquens — человеком говорящим. Во многих ситуациях человек говорит не только с целью информировать собеседника, но и с целью воздействовать на него: убедить, склонить на свою сторону, разуверить, опровергнуть, доставить радость.

Часто ли нам это удастся? Нужны ли нам риторические знания, чтобы речь оратора не оставила равнодушным слушателя, а побудила к согласию или к активным действиям, изменила образ жизни, мировосприятие и т.д. Со всей очевидностью можно утверждать, что овладение риторической теорией и мастерством красноречия должно быть целью каждого обучающегося на гуманитарном факультете любого вуза.



Глава 2 РЕЧЕВАЯ КУЛЬТУРА



2.1. Риторика и культура речи

Общее понятие о речи и ее культуре Термин «речь» имеет не одно, а три значения: 1) речь как деятельность, процесс, например: механизмы речи, речевая деятельность, потеря речи в результате травмы; 2) речь как продукт или текст (написанный, устный), например: грамматический строй речи, записи речи ребенка пяти лет; 3) ораторский жанр: речь адвоката на судебном процессе, самая краткая речь Цицерона.

Термин «культура речи» может быть применен к любому из этих трех случаев, но по-разному.

В первом случае под культурой речи будет подразумеваться свободное и безошибочное владение техникой речи, готовность памяти, обеспечивающей моментальный и точный выбор нужного слова, отсутствие дефектов произношения, развитие речевого дыхания и голоса, богатая и подчиненная логическим законам мыслительная основа речи и т.п. Требования этой группы лишь косвенно связаны с системой и средствами языка и потому, как правило, не рассматриваются лингвистами — авторами книг по культуре русской речи.

Во втором случае значение термина «культура речи» обращено к выбору и использованию средств языка — фонетических, лексических, грамматических связей в предложении и в других компонентах текста.

Здесь можно говорить о культуре языка, точнее — языкового выбора. Обратимся к определению, которое дает один из ведущих специалистов в этой области Л.И. Скворцов:

Культура речи — это раздел языкознания, исследующий проблемы нормализации с целью совершенствования языка как орудия культуры.

Здесь, правда, обойден молчанием выбор языковых средств, без которого не может обойтись теория речи и риторика, но об этом позже.

В третьем случае культуру ораторской речи можно понимать как соблюдение законов жанра, разрешение поставленных в речи проблем (вплоть до умения оратора держаться перед публикой).

Термин «культура речи» в среде непрофессионалов, т.е. рядовых членов общества (языкового коллектива), понимается в широком смысле слова: субъект не делает речевых ошибок (на письме — орфографических), говорит свободно и понятно, иногда — выразительно и красиво, владеет голосом и интонациями, соблюдает вежливость, этикет.

Создается своеобразный речевой портрет человека образованного, носителя русского языка (или иного). Кстати, владение иностранными языками обогащает портрет языковой личности.

Сами филологи, хорошо владеющие литературным языком, воздерживаются от менторства и неуместных замечаний собеседнику, они проявляют толерантность, ибо знают, как много в языке колебаний, вариантов, как изменяются самые строгие нормы, насколько велики амплитуды колебаний в произношении, в семантике.

«Живой как жизнь» (*Н.В. Гоголь*), язык постоянно обновляется, в речевой стихии возникают новые слова и новые значения старых слов, новые структуры, заимствуются иноязычные формы.

В России традиционно даже среди малообразованного населения красноречие, остроумие ценились очень высоко: пословицы, поговорки, прибаутки, индивидуальное словотворчество.

В собрании В.И. Даля «Пословицы русского народа» (30 000 единиц) более 400 пословиц на тему «Язык и речь»: во многословии не без пустословия; язык блудлив, что коза; умей сказать, умей и смолчать; сказал, что отрубил; красно поле пшеном, а беседа умом; лучше ногою запнуться, чем языком.

Основные нравственные критерии речи в народном понимании: не спеши говорить, в речи главное — мысль; не скупись на добрые слова; не говори что попало — лучше смолчать. Народ осуждает неправду, клевету, сплетни. О внешней красоте речи — не без иронии, но с уважением — о мудром слове, о грамотности (своеобразное понимание культуры речи).

Сегодняшние поправки в основном прагматичны: ценится точность, ясность (понятность) речи, остроумие, знание иностранных языков, общительность (коммуникабельность), быстрота реакции.

По речи судят о культурном уровне личности и всего общества. Ведь в речевых, языковых формах во все века выражались грани культуры человека. Даже наука в основном формулируется (во многом — и формируется) в речи, вся сфера образования тоже вербальна.

Вербализм принято критиковать, но нельзя отбросить тот факт, что речевое оформление знания есть лучшая форма развивающего обучения. Жесткие, веками отшлифованные языковые конструкции накладываются на аморфную, формирующуюся мысль и упорядочивают ее.

Чрезвычайно разрослись структуры массовой коммуникации — средства массовой информации, их роль в жизни общества, в развитии культуры невозможно переоценить. Иными словами, говорить следует не только о культуре речи, но и о *речевых формах культуры*.

Внутренний мир человека полностью или частично реализуется в речи: это интеллект как речевое, логическое мышление, мир эмоций, интуиция и воображение, мир ценностных ориентаций и нравственности, самоанализа и самооценки, наконец, вера — все это богатство и разнообразие связано с внешней и внутренней речью, ее культурой.

Но вернемся к более суженному толкованию понятия «культура речи», к ее языковым аспектам.

Успеху теории и практики культуры речи в XX в. способствовала ее принадлежность к семейству лингвистических наук. Она обрела теоретические основы, способствовала стабилизации норм литературного языка, созданию и использованию десятков типов словарей и справочников — от толковых словарей, в которых зафиксированы различные оттенки значений слов, их сочетаний, до словарей трудностей.

Исторический фактор очень силен в культуре речи. Формировались ее функции, накапливался опыт, возникали споры и дискуссии, языковой аспект культуры речи определялся стабилизацией литературного языка.

В ряде стран мусульманского мира долгие столетия литературным языком служил арабский, в странах Европы, например во Франции, — латынь.

Россия не знала такого периода, русский язык формировался на основе славянского, он признан языком литературы и образования в XVIII в., а так называемый современный русский литературный язык ведет свою историю от эпохи А.С. Пушкина.

Действительно, несмотря на постоянное обновление, литературный язык той эпохи понятен нашим современникам и в основном служит образцом. Впрочем, сегодня можно услышать и другие мнения — в пользу новаторских преобразований.

Становление литературного языка породило понятия и правила нормы: в области произношения, словообразования, словоупотреб-

ления, формообразования (морфология), сочетания слов и их связи в предложении (систаксис).

Культура речи как отрасль языкознания имеет три уровня:

1) практический уровень для всех и каждого носителя русского языка — владение нормами устного и письменного вариантов языка;

2) умение использовать выразительные средства языка в различных ситуациях в соответствии с целями говорящего, умение выбрать стилистический ключ для ситуации, жанра речи, характера контакта.

Эстетический аспект культуры речи не менее важен, чем нормативный. Но если последний в случае нарушения норм получает отрицательную общественную и даже юридическую оценку, то выразительность речи может вызвать либо похвалу и даже восторг, либо ироническую усмешку в случае неудачи, какой-либо нелепости, либо вздох сожаления, сочувствия;

3) предположения ученых на основе изучения литературных текстов о допустимости той или иной формы, того или иного значения слова и т.п.

Этот уровень позволяет привлечь статистику речепользования, выверить его соответствие законам языка, прогнозировать возможные последствия, допущения той или иной единицы в число нормативных.

Это в какой-то мере защита языка. Во Франции, например, принят закон, согласно которому подвергается штрафу лицо, употребившее иностранное слово, если во французском языке есть эквивалент. В России такого закона пока нет, но нередко высказывается тревога в связи с потоком английских слов, хлынувших в страну.

Еще одна особенность нормы: исторически она всегда опережала теорию, т.е. теоретическое обоснование, — срабатывает языковая интуиция, или языковое чутье, носителей языка. Особенно это заметно в стилистической норме, которая четко соблюдалась еще в Древней Руси, но теоретическое обоснование получила лишь в трудах В.В. Виноградова в XX в.

Язык стремится к статике, стабильности, постоянству, для него характерны центростремительные тенденции; речь же тяготеет к динамике, поиску новых форм и средств, для нее характерны центробежные тенденции. Образно говоря, речь — это резвый конь на воле, а языковая норма как наиболее строгая часть культуры речи — это крепкий повод и железная узда.

Но нельзя забывать, что «бедна у мира слова мастерская», поэтам не хватает слов, и не одним лишь поэтам. Это противоречие

служит стимулом развития и обогащения языка. С одной стороны, культура речи нацелена на ее точность, правильность выражения мысли; с другой стороны — она препятствует этой цели, ибо речевые ситуации могут оказаться сложнее возможностей говорящего.

В таких условиях шла работа над правильностью и чистотой русской речи с сохранением славянских традиций, с опорой на величайшую ценность — литературу.

Постепенно выкристаллизовывалась проблематика этого направления науки:

1) исследование закономерностей языка, его системы, семантики и выразительных возможностей;

2) исследование истории становления русского литературного языка, определение его норм;

3) изучение индивидуальных стилей мастеров слова — наиболее ценимых писателей, ученых, ораторов;

4) изучение связей и взаимодействия культуры речи со стилистикой, или кодификация в языке и речи;

5) определение допустимых границ таких процессов, как проникновение в литературно-нормированную речь диалектных элементов, иноязычных слов, разговорно-бытовой и просторечной лексики, канцеляризмов и специальных, профессиональных, элементов и пр.

Нормы литературного языка не только устойчивы, но и изменчивы. «Речевой обычай» (узус) в произношении, манере говорить, начертании букв, выборе слов, сочетаемости и прочем позволяет с точностью до 2—3 десятилетий определять возраст документов, рукописей, писем.

Особенно чутки к историческим сменам этикетные речения (речевой этикет): приветствия, прощания, извинения, благодарности, обращения устные и письменные. Так, в XVIII—XIX вв. следовало точно знать, к кому обратиться *ваша светлость*, к кому — *ваше высокопревосходительство*, к кому — просто *ваше превосходительство*, а к кому — *ваше высокоблагородие* в соответствии с «Табелью о рангах».

Следы таких «геральдических» различий сохранились и в XX в.: это обращения *гражданин* и *товарищ*, употребление местоимений *ты* и *вы*, неудавшаяся попытка ввести в 90-е годы XX в. слова *сударь* и *сударыня* — красивые русские слова. Сложна система *ты—вы*, их оппозиция: *ты* — обращение либо грубое, порой презрительное, либо дружеское, родственное, интимное; *вы* — формально-вежливое и подлинно уважительное.

В становлении нормы все же решающая роль принадлежит общему мнению, давление со стороны властей, административных чиновников или ученых — на втором месте. Бывают также дискуссии в прессе, на телевидении.

В общественном мнении живое, остроумное слово, даже если оно не вполне подчинено норме, ценится очень высоко. Спорные вопросы культуры речи обычно привлекают внимание и даже вызывают ажиотаж. Например, в начале 2001 г. многих взволновали газетные публикации о реформе русского языка, так что вузовским профессорам и ученым-лингвистам пришлось выступить с разъяснениями (речь шла о некоторых уточнениях в правописании).

XX в. породил значительное количество как научных, так и популярных книг по культуре речи, нормам языка, практической стилистике, анализу образцовых литературных текстов и речевых ошибок.

К сожалению, авторы подчас основное внимание уделяют отрицательным примерам, разъяснениям того, что плохо, а не показу лучших образцов. Впрочем, наука о типичных ошибках, их диагностика, прогнозирование тоже необходимы (труды Н.Е. Сулименко, Н.А. Пленкина, С.Н. Цейтлин и др.).

На протяжении десятков лет развитие риторики (ее принято рассматривать как комплексную дисциплину, использующую знания из области философии, логики, психологии, эстетики, педагогики, языкознания и других наук) шло по следующим направлениям:

1) *культура речи* — требование говорить правильно, в соответствии с нормами литературного произношения;

2) *логика речи* — использование в ораторском искусстве законов формальной логики;

3) *техника речи* — требование представительного поведения оратора перед аудиторией и личной «убежденности» говорящего.

Практика убеждает в том, что в овладении мастерством публичного выступления имеет значение и содержание, и форма. Разъединить их без ущерба для достижения положительного результата нельзя.

Среди *элементов культуры устной речевой деятельности*, от которых зависит успех выступления, можно выделить:

- логическое построение речи с помощью аргументов и доказательств;
- использование арсенала средств убеждения;
- содержательность, глубину преподносимых истин, познавательную сущность, обстоятельность информации, убедительность;

- совершенство форм языка, стиля, образную и эмоциональную выразительность речи;
- умение достигать наибольшей взаимной связи с аудиторией (в процессе выступления акт сотворчества оратора и слушателя особенно выразителен); воздействие личности оратора на аудиторию.

Для того чтобы слушатель понял, уяснил, о чем идет речь, уловил важнейшие содержательные аспекты и акценты, правильно оценил, ради чего состоялось выступление оратора, последнему требуется *серьезная речевая подготовка*.

В нее входят:

- отработка речевой техники (дикция, громкость, темп, ритм — содержательную информацию нужно услышать, понять, запомнить);
- лексика (отбор словарного материала, помогающего наиболее точно передать содержание);
- грамматика и синтаксис (организация материала по законам языка);
- логика (определение структуры содержания и закономерности выражения ее в живой речи);
- стилистика (выбор речевой формы, наиболее точно и выразительно раскрывающей данное содержание в конкретных условиях выступления);
- кинесика (совокупность телодвижений, применяемых в процессе человеческого общения, за исключением движений речевого аппарата, а также соответствие жеста, мимики, позы, внешнего вида оратора произносимым словам).

Овладеть устным словом непросто. Это искусство, которое требует хорошего знания предмета, гибкости и ясности мышления и других личностных качеств, позволяющих динамично реагировать на требования окружающей обстановки. Пеллисер, французский языковед, писал о том, что «после искусства мыслить, искусство говорить — самое сложное».

Культура речи сквозь призму риторики Языковой материал речи всегда занимал доминирующее место в риторике, ее важнейший раздел — элокуция — смыкался со стилистикой, поэтикой, грамматикой.

Точный выбор слова, построение фразы, использование фигур и тропов, логика и четкость построения текста чрезвычайно важны для любого вида речи. Недаром изучение философских, исторических, риторических сочинений и художественной литературы со-

ставляло стержень классического образования в Европе, включая Россию.

Но риторика не ограничивалась формой языкового выражения содержания: она всегда была ориентирована на ожидание адресата.

Речь — всегда диалог, даже если ее адресат — лицо предполагаемое, некий «среднестатистический» читатель в виртуальном допущении писателя. Даже в тех случаях, когда сам автор не думает о своих читателях, пишет только для себя, его адресатом служит его второе «я».

Из чего же складывается речевое ожидание лица, воспринимающего речь? Допустим, что среди слушателей и читателей есть люди, полностью безразличные к содержанию речи и ждущие от автора языковых шедевров, чаще всего это любители поэзии.

Но составляют ли они большинство, если звучит не поэзия, а политическая речь, вузовская лекция, если перед читателем лежит юридический документ, если встретились друзья и просто обмениваются новостями?

Ведь не случайно риторика всегда ставит на первое место содержание речи, борется за истину, ждет фактов и аргументов, логических доказательств.

Достоинством любой речи, любого текста, согласно риторическим традициям и здравому смыслу, служит в первую очередь содержание, и лишь во вторую — форма, точнее — гармония формы и содержания. И эта гармония чаще всего безразлична к первенству: содержание ищет для себя форму или форма ищет для себя содержание.

К сожалению, в наш прагматический век большинство слушателей-адресатов больше озабочены содержанием. Вряд ли они удовлетворятся бессодержательной, хотя и красивой, речью, скажут: пустословие, одни риторические фразы. Однако напомним, что именно формализм привел к кризису риторики.

Риторика не может признать речь хорошей, если она плохо организована композиционно, неточно выбраны средства языка, если оратор не умеет держаться перед публикой, шепелявит и, начав фразу, не может ее закончить, неуместно жестикулирует, не владеет дикцией, интонациями, голосом и дыханием, во время речи не чувствует времени и реакций зала.

И может ли быть речь признана хорошей, культурной, если автор не соблюдает требований этики речевого контакта, не уважает своего собеседника?

Нет, кроме риторики, такого кодекса требований ко всем сторонам речевого общения, и даже современные программы и пособия по культуре речи ограничиваются лишь языковыми нормами.

Уместно напомнить здесь и те семь положений, которые создают риторическую модель речевого акта.

1. Кто говорит? — знание личности говорящего поможет понять и оценить его возможности, спрогнозировать характер его действий.

2. Кому говорит? — об учете адресата уже было сказано: как он воспримет высказывание, как оценит его? Возможно, оно оскорбит его, возможно, вызовет уважение к говорящему.

3. При каких обстоятельствах? — оценка обстоятельств поможет и оценке речи.

4. Что говорит? — оценка содержания, его организации, структуры, позиции говорящего, пишущего.

5. Зачем? — какова цель, открытая или тайная, личная или общая.

6. Как выражает мысль? — оценка речевых умений, владения языком, невербальными средствами, стилями, нормами.

7. Наконец, каков результат речи? — если результат (обратная связь) имеет форму ответа, реплики в диалоге, то вся цепь оценок повторяется.

Это один из тех алгоритмов общения, который упоминается в определении целей риторики.

2.2. Культура мысли. Логика речи

Логика как основа культуры речи Можно ли говорить о культуре речи, не обращаясь к ее мысленной основе? Даже если предположить, что говорящий безусловно пользуется литературными нормами, можно ли считать речь хорошей, если она алогична, в ней не соблюдаются основные законы и правила науки логики?

Логика, как и риторика, — одна из древнейших наук о человеке, она изучает законы и формы правильного мышления. Понятия «логика», «логичный» издавна стали синонимами рассудка, ума, естественных связей в мире и в мышлении.

Логика служит инструментом познания, интеллекта и его развития. Так, Аристотель в своей «Логике» еще в IV в. до н.э. достиг такого уровня логических построений, которые доступны далеко не каждому современному оратору.

В старых риториках нормирование мысленной, логической структуры содержания предстоящей речи называлось изобретением, не пустым фантазированием, а созиданием мыслительной основы, творчеством: первое суждение подготавливало, порождало следующее суждение или умозаключение, создавалась *логическая цепь*.

Сегодня мысленная основа речи формируется по тем же логическим законам, и, несмотря на отказ от изучения науки логики в

средней школе и даже в высшей, логические законы и правила усваиваются людьми через изучаемые тексты по гуманитарным и особенно естественным предметам, через художественную литературу, публицистику и даже разговорную речь, ибо язык теснейшим образом связан с логикой и логические конструкции лежат в основе предложений.

Язык соотносится с сознанием, речь — с мышлением, они неотрывны одно от другого.

Основные виды логики, используемые в построении речи:

- *формальная логика* — изучает формы мышления: понятия, их определения, суждения, их соединения, умозаключения, силлогизмы, обобщения, выводы;
- *диалектическая логика* — исследует мышление в его развитии, в противоречиях, доказательствах и опровержениях, дискуссиях, полемике, спорах, борьбе противоположностей;
- *математическая логика* — выполняет те же функции, но с применением математического аппарата, обеспечивающего высокую точность и надежность в абстрактных построениях.

Термин «логика» используется также в бытовых ситуациях как обозначение связей и зависимостей явлений.

Законы и правила логики в речевом акте, а следовательно, и в риторике, призваны обеспечить правильность мыслительных и языковых конструкций, т.е. предложений, сверхфразовых построений, сложных синтаксических целых, компонентов текста, наконец, целого текста.

В этом смысле логика часть общей культуры речи, ибо логика мышления соотносима по функции с языковой нормой. И та, и другая обеспечивают надежность интеллектуальных контактов между людьми, и у той, и у другой есть свои перечни и типологии ошибок, обычно допускаемых в практике общения.

В античной риторике придавалось большое значение *топике*, так названа одна из книг Аристотеля.

Примеры топов, или «общих мест», наиболее употребительных в риторике:

- а) род и вид, их субординация;
- б) причины и следствия, оперирование ими;
- в) признаки, свойства, качества, оперирование ими.

В XIX в. топы (топики, общие места) приобрели плохую репутацию, в ряду критикуемых средств риторики занимали первое место, в какой-то степени такое отношение сохранилось и поныне. Однако нельзя не признать, что, во-первых, без них не обойтись,

во-вторых, они являются надежным инструментом логического обеспечения речи.

Логическое построение текста нуждается в фактах, достоверном материале, так или иначе добытом говорящим или пишущим. Источники материала — общая образованность и культура субъекта, накапливающаяся годами, десятилетиями, собственный жизненный опыт.

Первый — опосредованный опыт, первоначально накопленный другими людьми, второй — непосредственный, накопленный самим субъектом.

Первый преобладает, это естественно; в речи, высказываниях, особенно в научных, политических, деловых текстах, официальных, публичных, происходит объединение того и другого, отбор материала и его структурирование. В этом процессе руководящими критериями служат цели высказывания, позиция говорящего и логика, ее аппарат и механизмы.

Логический инструмент в построении высказывания — *план*: предварительный план схематичен — из 4—5 пунктов, в дальнейшем, по мере накопления материала и его структурирования, отбора, упорядочивания, план постепенно усложняется, в нем появляются подпункты.

Планы бывают простые, сложные и микротемные, т.е. такие, дальнейшее дробление которых уже невозможно. План не только необходим, но и неизбежен: таково свойство человеческой психики, сознательной деятельности.

Все, что конструирует, созидает человек, он первоначально моделирует, намечает в виде схемы, плана (этим он отличается, например, от пчелы, которая строит соты строго геометрически, но делает это инстинктивно, всегда одинаково — так о пчелах думают люди).

Не следует фетишизировать план: его функция — служебная, в произносимой речи или написанном тексте план обычно не воспроизводится. Но тот, кто говорит: «Я всегда пишу без плана», — ошибается, ибо мысленный план все же бывает; качество текста повышается, если плану было уделено достаточное внимание.

В соответствии с планом текст разделяется на главы, разделы, подразделы, наконец, на абзацы, а в устном исполнении прерывается паузами. Все умения в области структурирования мысли и речи тоже обеспечивают культуру авторского труда, культуру общения.

Законы логики Назовем основные законы логики (в 90-е годы XX в. логика вернулась во многие гимназии, лицеи, высшие учебные заведения, поэтому здесь законы логики будут лишь слегка очерчены).

Первый — *закон тождества* — запрещает в процессе рассуждения подменять понятия: любое понятие, обозначенное словом, на протяжении одного текста должно употребляться в одном и том же объеме значения.

Нарушение закона тождества — это ошибка (часто применяемая умышленно в эристике в качестве софизма), она называется «подмена понятий».

Второй закон — *непротиворечия*: «невозможно что-либо вместе утверждать и отрицать» (Аристотель) о предмете.

Нарушение второго закона — незаметное, иногда по-иному сформулированное утверждение того, что ранее отрицалось в этом же тексте или в другом тексте того же автора (если автор переменял свою позицию, он должен публично признать это).

Третий закон — *закон достаточного основания*: каждая высказанная новая мысль должна быть доказана, обоснована другими суждениями, истинность которых доказана ранее, в соответствии с теми правилами доказательства, которые выработаны в логике. Наиболее частая ошибка — неполное доказательство, т.е. приведено мало аргументов и фактов или сами доказательства некорректны.

Еще несколько типичных логических ошибок:

а) неправильно указана причина какого-то явления: «после этого — значит, по причине этого»;

б) неоправданный пропуск (бывает умышленный пропуск) чего-то существенного;

в) соотнесение понятий или суждений разных уровней (летом бывает жарко, а в апреле идут дожди), логический парадокс;

г) ошибочные местоименные замены, создающие двоякий смысл;

д) от сказанного с условием — к сказанному безусловно; например, сказано, что предмет обладает каким-то признаком лишь при температуре ниже 60°, затем условие забывается и прежнее утверждение выдается за правильное, что неверно;

е) ложная аналогия, ложное противопоставление и пр.

Нарушением культуры речи принято считать и чрезмерные доказательства общеизвестных истин, и ложную новизну (говорящий говорит об известном как о новом: лошади кушают овес), и назойливое повторение какого-либо утверждения, пусть даже разумного, и чрезмерную логичность речи в ситуациях легкого, шутливом разговора.

Наконец, следует сказать и об умышленных нарушениях логики в интересах композиции повествования: такие нарушения не только не считаются ошибкой, а, наоборот, высоко ценятся и вызывают интерес у слушателей или читателей. Например, романист утаивает

случай из молодости героя, создавая напряженный интерес читателя к загадочному поведению персонажа, или начинает повесть с итогового конфликта, итога жизни героя, и лишь после этого показывает его жизнь ретроспективно, что позволяет читателю глубже осмыслить жизненные ситуации и те решения героя, которые привели его к трагическому (или счастливому) финалу.

Формы мышления Кому не знакома такая ситуация: от выступающего ждут изложения сути проблемы, а он перескакивает с одного вопроса на другой, порой противоречит сам себе, не обосновывает утверждения, так что понять что-либо и прийти к определенному выводу невозможно. Почему же? «Нет логики», — скажут слушатели, если их спросить.

Замечено, что аудитория скорее простит оговорки, чем нелогичность изложения. Это связано с тем, что нашему сознанию свойственно искать во всем систему, порядок — логику. Логика развития явлений получает отражение в нашем мышлении. Логика как наука изучает законы мышления, пути и способы получения знаний о мире путем рассуждений.

Конечно, рассуждают все люди, даже не изучавшие логику. Но одни при этом более логичны, другие — менее. Знание логики так же помогает правильно мыслить, как знание грамматики — правильно говорить и писать. Оно необходимо и ученому, и оратору.

Логика выделяет три формы мышления.

Понятие — форма мышления, которая отражает общие и самые существенные свойства предмета или явления. Они представляют собой содержание понятия. Понятие характеризуется и объемом — совокупностью предметов или явлений, относящихся к данному понятию.

Например, содержание понятия «автомобиль» — транспортная самодвижущаяся безрельсовая машина, а объем этого понятия чрезвычайно велик: всевозможные марки легковых, грузовых, спортивных и прочих автомобилей.

Суждение представляет собой форму мысли, в которой отражается связь между предметами или явлениями. Например: «Сегодня вторник».

Умозаключение — цепочка суждений, последнее из которых — заключение — является новым знанием, выводимым из уже известных суждений, называемых посылками.

В процессе выступления оратор раскрывает содержание того понятия, которому посвящена тема, и использует множество других; он высказывает определенные суждения и приходит к заклю-

чениям, порой неожиданным для аудитории. Если он при этом говорит ясно, последовательно, обоснованно, аудитория будет пленена «железной» логикой, которая порой оказывает гипнотизирующее действие.

Цель выступления перед слушателями — подвести их к определенным выводам. При этом оратор не копирует ход своих мыслей, не воспроизводит логику рассуждений, а стремится к тому, чтобы управлять мыслительным процессом слушателей.

Требования логики к устному выступлению Среди основных требований логики к устному выступлению можно выделить:

- определенность, ясность;
- последовательность;
- непротиворечивость;
- обоснованность.

Требование определенности, ясности высказывания означает, что слушатели должны хорошо понимать все слова и выражения, употребленные выступающим.

Неопределенность возникает, когда оратор произносит незнакомые для аудитории или имеющие более одного значения термины. Например, слово «церковь» имеет два значения: 1) здание для богослужений; 2) организация, ведающая религиозной жизнью.

Когда выступающий говорит: «Руководство города должно пересмотреть свое отношение к церкви», — что он имеет в виду: надо реставрировать здание церкви или изменить отношение к религиозной жизни города?

Часто встречается и такая ситуация: выступающий употребляет вроде бы всем известные слова и не догадывается, что слушатели толкуют их каждый по-своему. Спросите у своих друзей, что означают для них слова «честность», «умение жить», «демократия», «рынок» и т.д., и вы получите полную иллюстрацию к сказанному.

Устойчивые и часто неверные представления об известных понятиях чаще всего мешают согласиться с точкой зрения оратора. Декарт писал: «Определяйте значение слов и выражений, и вы избавите мир от половины заблуждений».

Еще одна причина неопределенности — двусмысленные фразы типа: «Один снимок космонавтов, сделанный над океаном, позволил сэкономить 6 млрд руб.» (представлял ценность портрет космонавтов или снимок, сделанный ими?), «Все члены правления были переизбраны» (слово «переизбраны» можно понимать по-разному: избраны вновь и не избраны вовсе).

Для того чтобы избежать неясности, неопределенности высказываний, необходимо исключить двусмысленные фразы, пояснять значение многозначных и малознакомых аудитории слов, давать определения сложным понятиям.

Самый строгий способ определения понятия — *научное определение*, когда указывается род, к которому принадлежит это понятие, и дается его видовое отличие. **Н а п р и м е р:** «Прибыль — это результирующий показатель работы предприятия, представляющий собой разность между доходами и издержками производства».

П о с л е д о в а т е л ь н о с т ь изложения означает, прежде всего, логическую связь мыслей, когда одна мысль подготавливает другую.

Для успеха речи важно течение мысли оратора. Если мысль скачет с предмета на предмет, перебрасывается, если главное постоянно прерывается, то такую речь почти невозможно слушать, — писал известный русский юрист, теоретик красноречия А.Ф. Кони. Для соблюдения последовательности он советовал: — Надо построить речь так, чтобы вторая мысль вытекала из первой, третья из второй и т.д., или чтоб был естественный переход от одного к другому.

Логической считается такая последовательность, когда изложение идет от известного к неизвестному, от простого к сложному, от описания знакомого и близкого — к далекому.

В некоторых случаях психологически оправдано нарушение такого хода изложения, например, чтобы сделать его более интересным, занимательным, заставить слушателей думать и т.п. В качестве приема это вполне допустимо и часто используется опытными ораторами.

Н а п р и м е р, лектор демонстрирует удивительные свойства какого-то прибора, предоставляя догадываться о том, как же он работает, а затем, как в детективной истории, помогает прийти к «открытию».

Иногда рассказывают о поразительных результатах нового метода работы, а потом предлагают слушателям поразмыслить над тем, за счет чего они достигаются.

Для того же, чтобы слушатели смогли воспринять, понять и запомнить все выступление в целом, они должны четко прослеживать логическую связь вопросов.

При этом надо представлять, что естественная для оратора взаимосвязь между отдельными положениями его речи «не для всех и не всегда бывает приметна — надобно ее открыть, надобно указать путь вниманию, проводить его, иначе оно может заблудиться или прерваться».

Значит, требуется не только подготовить слушателей к следующему вопросу, построить выступление так, чтобы очередной вопрос логически вытекал из предыдущего, но и пояснить это, используя слова и выражения-связки: переходя к следующему вопросу, во-первых, во-вторых, с одной стороны, с другой стороны, заканчивая рассмотрение этого вопроса и т.п. Конечно, связки возможны лишь тогда, когда сами вопросы выбраны не случайно, а логически обоснованно.

Запомним правила деления темы на вопросы:

1. Следует найти один существенный признак деления темы на вопросы, а если нужно — вопросов на подвопросы.

2. Вопросы должны раскрывать главную идею выступления; не должно быть лишних вопросов.

3. Необходимо соблюдать непрерывность деления, правильно выделять вопросы и подвопросы.

4. Вопросы не должны пересекаться, т.е. не следует говорить об одном и том же в разных вопросах.

Если тема посвящена предмету или явлению, которое невозможно классифицировать, первое правило формулируется так: следует найти подход к раскрытию темы.

Н а п р и м е р, тема — рассказ о работе фирмы. Можно использовать следующие подходы: исторический — история создания фирмы, чем она занимается сейчас, каковы ее перспективы; логический — подробный рассказ о структуре фирмы и направлениях ее деятельности; психологический — рассказ о коллективе фирмы, взаимоотношениях между его членами.

В границах одного подхода можно предложить и другие аспекты раскрытия темы. Основные вопросы плана соответствуют основному направлению раскрытия темы, подвопросы могут быть выделены в рамках другого подхода.

Последовательность изложения дисциплинирует мышление оратора, вносит ясность в самый трудный вопрос и способна доставить эстетическое удовольствие слушателям.

Требование **н е п р о т и в о р е ч и в о с т и** изложения заключается в том, что, утверждая что-либо о каком-то предмете или явлении для какого-то момента времени в каком-то отношении, нельзя это же отрицать. Конечно, действительность не остается застывшей, и с течением времени об этом же явлении (например, о деятельности руководителя) можно будет сказать другое.

Естественно, в разном отношении характеризовать явление можно по-разному. **Н а п р и м е р**, новая мебель может подходить вам по дизайну и не подходить по цене, хороший специалист может

иметь плохой характер и т.п. В подобных утверждениях противоречия нет.

Но как понимать оратора, который в одном выступлении с небольшим интервалом утверждает: «Частная собственность не нужна для перехода к рынку» и «Без частной собственности никакие рыночные реформы невозможны»? Противоречивость в суждениях выступающего подрывает доверие к нему, сводит на нет все его старания.

Требование обоснованности особенно важно соблюдать, если нужно убедить слушателей в чем-то или склонить их к определенным действиям. Убежденность как уверенность в истинности чего-либо возникает и на основе внушения.

Но в деловом общении призывами и уверениями ничего не добьешься. Трезво мыслящему человеку нужно объяснить, почему вы считаете, что дело обстоит так, а не иначе, да еще сделать это в такой форме, чтобы он сам был заинтересован в вашем выводе или предложении.

Как логически обосновать утверждение?

Следует строить речь с учетом логической структуры доказательства, которая состоит из трех элементов.

1. Мысль, которую вы хотите обосновать, называется *тезисом*. Тезис отвечает на вопрос: «Что мы доказываем?»

Требование определенности высказываний, о которой говорилось выше, в наибольшей степени относится именно к тезису, формулировка которого должна исключать возможность понимания утверждения в другом смысле. Неопределенность утверждения иллюстрирует известная шуточная история, которую часто рассказывают в курсе логики. Студент говорит другому: «Купи два килограмма апельсинов. Спорим, я один съем». Поспорили. Друг купил апельсины. Студент взял один апельсин, съел его и заявляет: «Я выиграл спор».

Тезис должен быть предельно конкретным. Сформулированный «вообще», он может быть просто неверным, например: «Ученые оторваны от жизни» или «Все предприниматели — жулики».

2. Тезис подкрепляют *аргументами*, или доводами, которые называют также основанием доказательства. Аргументы отвечают на вопрос: «Чем доказываем?» Основанием доказательства могут быть: совокупность фактов; статистические данные; теоретические положения, например юридические или экономические законы; суждения, основанные на житейском опыте, и т.д.

3. Третий элемент доказательства — *демонстрация* — показ того, как из данных аргументов следует тезис. Демонстрация отвечает на

вопрос: «Как доказываем?» Она демонстрирует ход наших рассуждений.

Доказать можно непосредственно (путем наблюдения) и посредством рассуждений (логических умозаключений).

Первое требование — аргументы должны иметь непосредственное отношение к тезису, иначе можно доказать нечто весьма далекое от первоначального замысла.

Второе требование — аргументы должны быть истинными, т.е. доказанными ранее. При нарушении этого требования возникает ошибка ложного основания (если аргумент заведомо ложен) или ошибка предвосхищения основания (если аргумент никем не был доказан). Вывод, сделанный на ложном основании, заведомо неверен, на недоказанном — не исключает ложности.

Третье требование к аргументам — их обоснованность независимо от тезиса. Если это не так, возникает ошибка «круг в доказательстве».

Например, в фильме «Михайло Ломоносов» есть такой эпизод: на заседании ученого совета Российской академии наук Ломоносов задал вопрос Шумахеру о том, почему в академии мало русских студентов. Шумахер ответил, что это объясняется малым количеством профессоров, говорящих по-русски. Когда же Ломоносов возмутился тем, что в академии мало русских профессоров, Шумахер сослался на малое количество русских студентов. Ломоносов ударил по столу рукой: «Да это чертов круг какой-то!» — и удалился с заседания.

Четвертое требование — аргументы должны быть достаточны для получения вывода, т.е. таковы, чтобы вывод нельзя было не сделать, иначе возникнет ошибка «вывод не следует». Например, из того, что некоторые бывшие двоечники стали бизнесменами, еще не следует, что для успеха в бизнесе не нужны знания.

Классический пример того, как для обоснования утверждения используются доводы, не имеющие к нему отношения, — письмо Ивана Ивановича с жалобой на соседа Ивана Никифоровича судье из известной повести Н.В. Гоголя:

...Выше изображенный дворянин... питает в душе злостное намерение поджечь меня в собственном доме.

Несомненные чему признаки из нижеследующего явствуют: во-первых, оный злокачественный дворянин начал выходить часто из своих покров, чего прежде никогда, по причине своей лености и гнусной тучности тела, не предпринимал; во-вторых, в людской его, примыкающей о самый забор, ограждающий мою... землю, ежедневно и в необычайной продолжительности горит свет, что же явное есть к тому доказательство, ибо до сего... всегда не только сальная свеча, но и даже каганец был потушаем.

Виды умозаключений Умозаключения бывают двух видов: умозаключения *дедуктивные* и *недедуктивные (вероятностные)*. Разновидностями вероятностных умозаключений являются рассуждения по индукции, по аналогии и от следствия к причине.

➤ При рассуждении по д е д у к ц и и обычно исходят из некоторого общего положения, под которое подводится частный случай, и делают вывод от общего к частному. Дедуктивное умозаключение, состоящее из двух посылок, называется *силлогизмом*.
Н а п р и м е р:

1. Студенты вузов изучают иностранный язык.

2. Екатерина — студентка.

Екатерина изучает иностранный язык. (Здесь и далее черта заменяет слово «вывод».)

Общее положение является большей посылкой умозаключения, а частный случай — меньшей. Особенно внимательно необходимо следить за истинностью большей посылки. Если она не соответствует действительности, устарела или не касается того круга явлений, к которым относится ваш случай, вывод относительно него будет неверным, а то и нелепым. Н а п р и м е р:

1. Высшее образование — гарантия преуспевания.

2. Иванов имеет высшее образование.

Иванов преуспевает.

Эта особенность дедуктивных умозаключений была замечена еще в Древней Греции, на родине теории красноречия. Вот п р и м е р из арсенала софистов, обучавших доказывать все, что угодно:

1. То, что я не потерял, я имею.

2. Рога я не потерял.

Я имею рога.

Это «рассуждение» называется софизмом рогатого. В данном случае слово «*софизм*» означает хитрость. Нелепый вывод здесь, как и во многих других софизмах, получился из-за того, что большая посылка является полуправдой, ведь это утверждение верно лишь для тех предметов, которые были у хозяина.

Другая распространенная ошибка в дедуктивных умозаключениях — употребление одного и того же термина в большей и меньшей посылках в разных значениях. Н а п р и м е р:

1. Металлы — химические элементы.
2. Латунь — металл.

Латунь — химический элемент.

1. Человек совершает полеты в космическое пространство.
2. Наш директор — человек.

Директор совершает полеты в космическое пространство.

Иногда в дедуктивных рассуждениях большую посылку опускают как само собой разумеющуюся. Такой свернутый силлогизм называется *энтимемой*. Н а п р и м е р:

2. Эта продукция имеет сертификат качества.

Можем ее покупать.

(Пропущена посылка 1. Продукцию, имеющую сертификат качества, можно покупать.)

Естественно, вывод получится неверным и тогда, когда частный случай, подпадающий под общую закономерность, не соответствует действительности. Н а п р и м е р:

1. В этом году все абитуриенты, набравшие 14 баллов, стали студентами факультета журналистики.
2. Анжела набрала 14 баллов.

Анжела стала студенткой факультета журналистики.

Понятно, что если информация о том, что Анжела набрала 14 баллов, «сильно преувеличена» (неверна), то вывод о том, что Анжела стала студенткой, будет ложным.

➤ Теперь рассмотрим *вероятностные* умозаключения. В *индуктивных* умозаключениях из ряда фактов, относящихся к одному явлению, выводится обобщение, т.е. делается вывод от частного к общему. Н а п р и м е р:

1. В фирме А бухгалтер работает по совместительству.
2. В фирме Б бухгалтер работает по совместительству.
3. В фирме В бухгалтер работает по совместительству.
4. В фирме Г бухгалтер работает по совместительству.

Все бухгалтеры фирм работают по совместительству.

Ясно, что заключение по индукции носит лишь правдоподобный, или вероятностный, характер: чтобы сделать абсолютно достоверный вывод, нужно было бы рассмотреть все фирмы города. Полная индукция далеко не всегда возможна.

Для повышения достоверности выводов по индукции нужно стремиться рассмотреть как можно больше фактов, относящихся к

данному явлению. Если же выступающий не утруждает себя этим, он рискует допустить ошибку «ложное или поспешное обобщение».

Вывод, сделанный на основе случайных фактов, скорее всего, будет неверным. Впрочем, слушатели, пожалуй, и не дадут его сделать, кто-то может возразить: «А я вот знаю, что...» (и привести факты, противоречащие необоснованному утверждению).

В том случае, когда нет возможности делать вывод на основе многих фактов, порой делают вывод, сопоставляя всего два явления — *по аналогии*. Аналогия — самый нестрогий способ получения выводов. Ее можно проводить только в том случае, если сопоставляемые явления сходны в самых существенных признаках, а различия между ними незначительны.

Лишь тогда можно делать вывод о сходстве явлений в остальных признаках. Аналогией часто пользуются врачи, когда хотят убедить больного с помощью «такого же случая»; религиозные проповедники: «В темной комнате мы можем не видеть человека, но ощущать его присутствие. Мы не видим и не слышим Бога, но можем ощущать его в своем сердце».

Рассуждение по аналогии можно услышать в выступлении руководителя на совещании: «Седьмой отдел постоянно не справляется с планом, но ведь такие же условия работы у их коллег из шестого отдела: там те же объемы плановых заданий и двое в декретном отпуске. Так что ни о каком снижении объемов работ седьмому отделу не может быть и речи: они справляются, и вы сможете, если захотите».

Но если бы количество работающих в отделах, информационная база или объем заданий различались, аналогия была бы неправомерной.

Еще одна разновидность вероятностного рассуждения — *заключение от следствия к причине*.

Оно делается по схеме:

Если есть А, то есть и В.

Есть В, значит, вероятно, есть А.

Н а п р и м е р:

Если идет дождь, то асфальт мокрый.

Асфальт мокрый: значит, вероятно, был дождь.

События, о которых говорится в первой посылке этого рассуждения, связаны причинно-следственной зависимостью. Встречаются ошибочные рассуждения, в которых обычная хронологическая связь событий принимается за причинно-следственную, т.е. на том основании, что одно явление предшествует другому, первое признается причиной второго.

Эта ошибка называется так: «после этого, значит, по причине этого». Вот п р и м е р такой ошибки. На курсы делового общения записалась женщина средних лет. Желание заниматься она объяснила так: «У вас училась наша секретарша. После этого учредитель сделал ее директором фирмы, а меня понизил в должности. Мне интересно, чему она у вас обучилась, если сразу такое повышение».

О том, что эта логическая ошибка, увы, свойственна людям, свидетельствует старинная французская поговорка: «Петух думает, что солнце встает, потому что он пропел».

Как видим, обосновать свои утверждения непросто. Владение логической культурой поможет избежать ошибок в рассуждении, сделает выступление убедительным.

2.3. Речевая норма

Понятие речевой нормы Язык любого народа — это явление социальное, он находится в постоянном развитии вместе с его творцом и носителем — обществом. Поэтому и речевая норма — это явление историческое, она представляет наиболее распространенные в данное время языковые варианты.

Речевой нормой называется совокупность наиболее устойчивых традиционных реализаций языковой системы, отобранных и закрепленных в процессе общественной коммуникации. Норма формируется на основе языка определенной области или города.

Например, нормы произношения современного русского литературного языка сформировались на основе среднерусских диалектов и речи жителей Москвы. В процессе развития литературного языка происходят сдвиги в сторону диалектов, других функциональных разновидностей языка.

Как правило, нормы письменной речи складываются раньше, чем устной. В настоящее время существует тенденция к сближению норм письменной и устной речи.

Языковое явление считается нормативным, если оно характеризуется такими п р и з н а к а м и, как:

- 1) соответствие структуре языка;
- 2) массовая и регулярная воспроизводимость в процессе коммуникации;
- 3) общественное одобрение и признание.

При формировании речевой нормы действуют как стихийные, так и сознательные процессы. Стихийность связана с массовым и регулярным употреблением той или иной языковой нормы в речи носителей языка, осознанными являются процессы «узаконивания»,

или кодификации, сложившихся стихийно языковых норм в грамматике и в словарях.

Кодификация, т.е. фиксация сложившихся в процессе общественной практики явлений, осуществляется учеными-филологами.

Нормы существуют на всех уровнях языка и во всех функциональных стилях. Наиболее известные всем совокупности грамматических норм — это орфография и пунктуация.

Для устной речи огромное значение имеет *орфоэпия* — совокупность норм литературного произношения. Эти нормы необходимы для достижения единообразия в произношении, что облегчает общение между людьми, помогает им быстрее понимать друг друга.

Речь — это яркий индикатор социального происхождения человека. Часто, например, некоторое устаревшее произношение связывается с принадлежностью человека к какому-либо социальному слою.

Так, в среде образованных людей XIX в. было принято произносить некоторые фамилии с ударением на предпоследнем слоге — *Ива́нов, Бы́ков*. А в просторечии, наоборот, произносили фамилию с ударением на последнем слоге — *Иванóв, Быкóв*.

После революции 1917 г. произношение *Ива́нов* стало связываться с представлением о людях из более зажиточных слоев общества и поэтому быстро устарело. Ему на смену пришло более демократичное *Иванóв*. Произношения типа *компа́с* или *астро́ном* сохраняются благодаря влиянию профессиональных жаргонов.

Необходимо отметить, что языковые нормы изменяются под влиянием различных факторов, и прежде всего — под влиянием изменений, происходящих в обществе. Так, например, в конце прошлого столетия в русском языке появилось огромное количество неологизмов, связанных с новыми историческими реалиями: *ваучер, опцион, дефолт, инаугурация, импичмент, пиар, имиджмейкер, бренд, плюрализм, электорат* и др.

Определенные нормы существуют и в каждом функциональном стиле речи. Здесь стилистическая норма не является абсолютной, а носит относительный, вероятностный характер.

Специфика функционального стиля состоит в том, что он позволяет наилучшим образом осуществить процесс коммуникации в данных типовых условиях и при данных типовых целях общения.

Например, если в бытовой ситуации человек будет пользоваться книжным языком, то окружающие могут подумать, что он либо нерусский, либо с социально-психологическими отклонениями (например, одержим манией бюрократического величия или ученой от-

решенности от повседневности), либо находится в состоянии скрытой нервной напряженности. Так, в бытовой речи неуместны слова *идентичный* вместо *одинаковый*, *таковой* вместо *этот*, *нежели* вместо *чем*, *ибо* вместо *потому что* и т.п.

Приведенные примеры иллюстрируют необходимость соблюдения в речи принципа *коммуникативной целесообразности*, который требует, чтобы языковые формы соответствовали условиям и целям общения.

Целесообразность определяется сознанием говорящих и пишущих людей, субъективно оценивающих объективную необходимость коммуникативных качеств хорошей речи. Если норма одинакова для всех членов языкового коллектива, то целесообразность зависит от функционального стиля речи, социальных различий, от коммуникативных задач и целей.

Знание речевых норм и соблюдение принципа коммуникативной целесообразности является основой культуры речи человека.

Культура речи и ее критерии Культура речи человека играет важную роль в процессе речевой коммуникации, в одну из задач которой входит желание произвести хорошее впечатление на собеседника, т.е. позитивная самопрезентация. По тому, как человек говорит, можно судить об уровне его духовного и интеллектуального развития, о его внутренней культуре.

Культура речи — это владение нормами устного и письменного литературного языка (правилами произношения, ударения, словоупотребления, грамматики, стилистики), а также умение использовать выразительные средства языка в различных условиях общения в соответствии с целями и содержанием речи.

Другими словами, культура речи — это умение правильно говорить и писать, а также умение употреблять слова и выражения в соответствии с целями и ситуацией общения.

Таким образом, выделяется два главных показателя, или критерия, культуры речи — правильность и коммуникативная целесообразность. Другими критериями культуры речи, определенными еще с древнейших времен, являются: точность, правильность, логичность, ясность и доступность, чистота, выразительность, разнообразие, эстетичность, уместность. Рассмотрим все критерии культуры речи более подробно.

1. Правильность. Это соблюдение языковых норм. Правильной является речь, которая согласуется с нормами языка — произносительными, грамматическими, стилистическими. В соответствии с этими нормами надо говорить, например, [што], а не [что]; *квартáл*,

а не *квартал*, *поезжай*, а не *ехай* и т.д. Но правильность — только первая ступень подлинной речевой культуры.

2. Коммуникативная целесообразность. Понятие коммуникативной целесообразности высказывания уже упоминалось выше. Недостаточно говорить или писать правильно, нужно еще иметь представление о стилистических градациях слов и выражений, чтобы уметь употреблять их в соответствующих коммуникативных ситуациях.

3. Точность высказывания. В этом понятии выделяются два аспекта: точность в отражении действительности и точность выражения мысли в слове. Первый аспект связан с истинностью речевого высказывания (правда или ложь). Во втором случае возможны следующие недостатки: отсутствие конкретности (высказывания типа «кто-то кое-где у нас порой...» и т.п.), смешение близких по звучанию, но разных по значению слов, которые называются *паронимами* (осудит—обсудит, представит—предоставит и т.п.).

4. Логичность изложения. Высказывание должно отражать логику действительности, логику мысли и характеризоваться логикой речевого выражения.

Логичность мысли (или содержания высказывания) означает верность отражения фактов действительности и их связей (причина—следствие, сходство—различие и т.д.), обоснованность выдвигаемой гипотезы, наличие аргументов «за» и «против», сведение аргументов к выводу, доказывающему или отвергающему гипотезу.

Примерами нарушения логики высказывания являются известные поговорки: «*в огороде бузина, а в Киеве дядька*» или «*шел дождь и два студента, один — в университет, другой — в галошах*». Нарушения логики речевого выражения часто проявляются также в неверном членении письменного текста на абзацы.

5. Ясность и доступность изложения. Ясность изложения предполагает понятность речи ее адресату. Она достигается путем точного и однозначного употребления слов, терминов, словосочетаний, грамматических конструкций.

Примером нарушения ясности выражения и проявления двусмысленности является, например, предложение «*В других работах подобного рода цифровые данные отсутствуют*».

Доступность (или доходчивость) изложения — это способность данной формы речи быть понятной адресату, заинтересовать его.

Доходчивость предполагает ясность, но не все изложенное ясно бывает доступно для понимания каждого человека. Например, прочитанная ясным языком лекция по ядерной физике может быть доступной в основном для специалистов.

6. Чистота речи. Чистой называется речь, в которой нет чуждых литературному языку элементов (слов и словосочетаний) или элементов, отвергаемых нормами нравственности.

К таким элементам относятся слова-паразиты, которые появляются в речи при раздумье, в паузах (*вот, значит, так сказать*), диалектизмы и просторечные слова (*чаво, здесь* и т.д.), варваризмы (иностранные слова, имеющие русские эквиваленты, — *анонс, пролонгирование* и т.п.), жаргонизмы (*стибрили, умотать, лафа* и т.п.), вульгаризмы (бранные слова).

7. Выразительность речи. Под выразительностью понимают такие особенности структуры речи, которые поддерживают внимание и интерес у слушателей и читателей. Выразительность бывает информационная (когда слушателей заинтересовала сообщаемая информация) и эмоциональная (когда слушателей заинтересовал способ изложения, манера исполнения и т.п.).

8. Разнообразие средств выражения. Требование разнообразия средств выражения выполняется, когда говорящий или пишущий активно использует большой объем лексического запаса, большое количество синонимов.

9. Эстетичность. Эстетичность речи проявляется в неприятии литературным языком оскорбительных для чести и достоинства человека средств выражения. Для достижения эстетичности используются *эвфемизмы* — эмоционально нейтральные слова, употребляемые вместо слов или выражений, представляющихся говорящему неприличными, грубыми, нетактичными. Например, говорят: *«Ребенок испачкал пеленки»*, *«У него расстройство желудка»* и т.п.

10. Уместность. Уместность подразумевает такой подбор и организацию средств языка, которые делают речь отвечающей целям и условиям общения. Уместность тех или иных языковых средств зависит от контекста, ситуации, психологических характеристик личности собеседника. Очень хорошо отражает суть этого принципа поговорка *«В доме повешенного не говорят о веревке»*.

Речевая норма как совокупность наиболее устойчивых традиционных реализаций языковой системы складывается на протяжении длительного времени в процессе функционирования и развития языка под влиянием изменений социальной структуры.

Поэтому овладение речевыми нормами представляет собой длительный процесс усвоения принципов использования языковых единиц в зависимости от типов коммуникации. Самое важное в этом процессе — осознание необходимости соблюдения норм речи для достижения целей коммуникации.

Овладение навыками основных видов речевой деятельности (чтения, слушания, письма, беседы, делового разговора) предполагает усвоение норм, обеспечивающих культуру речевой деятельности и способствующих повышению эффективности речевого общения.

2.4. Стили речи и типы речевой культуры

Стили речи Лексика любого языка стилистически неоднородна: одни слова считаются общеупотребительными, другие используются в основном в определенной речевой ситуации.

Стилем называется исторически сложившаяся система речевых средств, используемых в той или иной сфере человеческого общения.

В современном русском языке выделяют следующие стили: научный, публицистический, официально-деловой, разговорный, некоторые ученые выделяют еще стиль художественной литературы.

В каждом стиле существуют свои требования к языковой норме: они находятся в пределах от строгой научной терминологии до простой лексики повышенной эмоциональности. Лексика из одного стиля переходит в другой, особенно часто слова и фразы других стилей появляются и закрепляются в разговорном стиле.

Научный стиль — это стиль научных статей, докладов, монографий, учебников и т.д., который определяется их содержанием и целями: по возможности точно и полно объяснить факты окружающей нас действительности, показать причинно-следственные связи между явлениями, выявить закономерности исторического развития, сообщить информацию и т.п.

Характерные особенности научного стиля:

- логическая последовательность изложения;
- однозначность, точность, сжатость при информативной насыщенности содержания;
- конкретность, бесстрастность, объективность высказывания;
- насыщенность терминами, которые составляют 15—20% всей лексики;
- научная фразеология (прямой угол, точка пересечения и т.п.);
- преобладание абстрактной лексики (развитие, движение, фактор, деятельность и т.п.);
- употребление формы единственного числа в значении множественного (волк — хищное животное из рода собак);

- преимущественное употребление существительных вместо глаголов (имеет место повышение температуры — повышается температура);
- использование сложных предложений.

Публицистический стиль — это стиль общественно-политической литературы, периодической печати, ораторской речи и т.д., основными целями которого являются воздействие на массы, призыв их к действию, сообщение информации и т.п.

Характерные особенности публицистического стиля:

- лаконичность изложения при информативной насыщенности;
- доходчивость изложения (газета — наиболее распространенный вид массовой информации);
- эмоциональность, обобщенность, а часто непринужденность высказывания;
- общественно-политическая лексика и фразеология;
- использование речевых штампов, клише, их легкая воспроизводимость (труженики полей, работники прилавка, дружеская атмосфера);
- употребление коротких предложений — рубленая проза;
- эллиптические предложения, безглагольные фразы (приватизационный чек — каждому; банки — не только для банкиров);
- совмещение черт публицистического стиля с чертами других стилей;
- использование изобразительно-выразительных средств языка (риторические вопросы, повторы, инверсия и др.).

Широкое распространение получила *газетно-журнальная* разновидность публицистического стиля.

Официально-деловой стиль — это стиль документов, международных договоров, государственных актов, законов, деловых бумаг и т.п., который определяется их содержанием и целями: сообщить информацию, имеющую практическое значение, дать указания, инструкции.

Основные черты официально-делового стиля:

- сжатость, компактность изложения, экономное использование языковых средств;
- стандартное расположение материала, обязательность формы;
- конкретность, бесстрастность, официальность высказывания;
- широкое использование терминологии;
- наличие особой фразеологии, а также многочисленных речевых стандартов — клише;

- употребление отглагольных существительных (на основании, в отношении, в силу и т.п.);
- использование номинативных предложений с перечислением;
- сложные синтаксические конструкции;
- отсутствие эмоционально-экспрессивных речевых средств.

Различают две разновидности официально-делового стиля: *официально-документальный* и *обиходно-деловой*.

Разговорный стиль выполняет функцию общения.

Характерные особенности разговорного стиля:

- экспрессивность, отсутствие предварительного обдумывания высказывания;
- эмоциональность, непринужденность, обобщенность;
- широкое употребление обиходно-бытовой лексики и фразеологии;
- использование нелексических средств (интонация, ударение, паузы, темп речи и т.п.);
- диалоговая форма высказывания, реже монолог;
- включение в речь частиц, междометий, вводных слов, обращений;
- преобладание простых предложений над сложными;
- использование вставных и присоединительных конструкций;
- лексические повторы, инверсии (обратный порядок слов).

Художественный стиль — это стиль художественной литературы, который определяется ее содержанием и основными целями: передать свое отношение к окружающему, к изображаемому, нарисовать словами картину, описать событие и т.п.

Основные черты художественного стиля:

- образность, эмоциональность;
- единство коммуникативной и эстетической функций;
- широкое использование лексики и фразеологии всех стилей;
- использование изобразительно-выразительных средств;
- проявление творческой индивидуальности автора.

Очевидно, что нужна специальная работа по обучению различным стилям речи, и особенно в устной форме, отличная от работы по выработке умений устно пользоваться письменной речью.

В учебных заведениях упор делается на заучивание письменных форм (определений, законов, описаний принципа работы, статей законов, наставлений, инструкций) и использование их в устной речевой деятельности.

Настало время использовать такие методики, которые предусматривали бы не механическое повторение книжного текста, а

умение включать в тексты отдельные характеристики (кирпичики), присущие тому или иному предмету, событию, явлению или процессу.

Типы речевой культуры С функционально-стилевой закрепленностью и эмоционально-экспрессивной окраской слов теснейшим образом связаны типы речевой культуры, которые выделяют на основе каких-либо общих признаков. В современном русском языке выделяют элитарный, среднелитературный, литературно-разговорный и фамильярно-разговорный типы.

Элитарный тип. Носители элитарного типа — люди, владеющие всеми нормами языка, седующие этическим и коммуникационным нормам. Это означает соблюдение не только кодифицированных норм, но и функционально-стилевой дифференциации языка, норм, связанных с использованием устной речи.

Для носителя элитарного типа речевой культуры характерно незатрудненное использование соответствующего ситуации и целям общения функционального стиля и жанра речи, «неперенос» того, что типично и свойственно письменной речи, на устную. В какой-то мере соблюдение коммуникативных норм требует знания и практической реализации риторических правил общения.

Элитарный тип речевой культуры — воплощение общей культуры в ее наиболее полном виде: хотя бы пассивное владение достижениями мировой и национальной культуры (знание артефактов материальной культуры и хотя бы основных сведений о гениях науки, знакомство с литературными шедеврами, шедеврами искусства и т.д.).

Среднелитературный тип. Его носителями является большинство образованного населения России: это люди с высшим и средним образованием. Этот тип воплощает общую культуру человека в ее упрощенном и далеко не полном варианте.

Литературно-разговорный и фамильярно-разговорный типы начали складываться как самостоятельные только в 90-е годы XX в.

Если для носителя среднелитературного типа речевой культуры, в отличие от носителей элитарного типа, характерно владение далеко не всеми функциональными разновидностями литературного языка (как правило, это разговорная речь и один из функциональных стилей, необходимый профессионально: для ученых — научный, для журналистов — публицистический и т.д.), то для носителей «разговорных» типов характерно владение только разговорной системой общения, которая и используется ими в любой обстановке, в том числе и в официальной.

Своей стилевой и стилистической монотонностью всегда сниженной речи «разговорные» типы сближаются с просторечным типом речевой культуры.

«Разговорные» типы различаются только степенью сниженности речи. В литературно-разговорном типе преобладает «ты-общение» и домашние имена типа *Серезжа*; в фамильярно-разговорном «ты-общение» становится единственно возможным, а в обращении предпочитается *Серезжка*, *Серезга*.

И в том, и в другом типе используется огромное количество жаргонизмов, но в фамильярно-разговорном усиливается доля грубых слов и просторечных элементов. Вместе с тем и в том, и в другом типе можно увидеть большое количество иноязычной лексики и книжных слов, которые нередко становятся простыми заполнителями пауз, так что рядом встречаются такие слова, как *конкретно*, *короче*, *типа*, *в натуре*, *блин*, *бля* и т.п.

О соблюдении этических и коммуникативных норм в этих типах речевой культуры говорить не приходится. Здесь стало типичным неразличение письменной и устной формы речи и полное неумение строить монологический текст (отсюда бесконечные вопросы к непосредственному собеседнику: «Ты меня понимаешь? Понимаешь?» при полном игнорировании возможности понимания истинным адресатом речи).

Практическое владение разговорным стилем требует не столько обучения, сколько корректировки, причем скорее даже в плане нравственном. Работа над разговорным стилем направлена на привлечение внимания к необходимости отбора языковых средств в условиях непринужденного общения с учетом особенностей собеседника, обстановки речи и т.п.

Разговорная скороговорка с сильной редукцией встречается в речи, соответствующей среднелитературному типу речевой культуры, что мешает слушателю полно воспринимать сообщаемое.

Речь носителей среднелитературного типа речевой культуры вполне может быть хорошей не только в дружеском общении, но и в профессиональной деятельности, однако за пределами указанных ситуаций их речь бывает беспомощной. По-настоящему хорошая речь в любой ситуации встречается только у носителей элитарного типа речевой культуры, хотя и у них бывают какие-то погрешности.

Любой оратор — это драматург, режиссер, актер, а устная речь — такой же живой процесс, как и театральное искусство. Поэтому владение различными типами речевой культуры — неперемнное условие профессионализма настоящего оратора.

2.5. Речевой этикет

Значение речевого этикета и факторы, его формирующие *Этикет* по происхождению французское слово (*etiquette*). Первоначально оно обозначало товарную бирку, ярлык (ср. этикетка), а затем так стали называть придворный церемониал. Именно в этом значении, особенно после принятия французского церемониала при венском дворе, слово «этикет» получило распространение в немецком, польском, русском и других языках.

Наряду с этим словом для обозначения совокупности принятых правил, определяющих порядок какой-либо деятельности, используется слово «*регламентация*» и словосочетание «*дипломатический протокол*». Многие тонкости общения, представленные протоколом, учитываются и в других сферах деловых отношений. Все большее распространение в деловых кругах, особенно в последнее время, получает *деловой этикет*, отражающий опыт, нравственные представления и вкусы определенных социальных групп.

Этикет предусматривает соблюдение норм поведения и общения. Поскольку общение есть деятельность человека, процесс, в котором он участвует, то при общении в первую очередь учитываются особенности речевого этикета. Под *речевым этикетом* понимаются разработанные правила речевого поведения, система речевых формул общения.

Степень владения речевым этикетом определяет степень *профессиональной пригодности человека*. Это прежде всего относится к государственным служащим, политикам, педагогам, юристам, врачам, менеджерам, предпринимателям, журналистам, работникам сферы обслуживания, т.е. к тем, кто по роду своей деятельности постоянно общается с людьми.

Владение речевым этикетом способствует приобретению авторитета, порождает доверие и уважение. Знание правил речевого этикета, их соблюдение позволяет человеку чувствовать себя уверенно и непринужденно, не испытывать неловкости из-за промахов и неправильных действий, избежать насмешек со стороны окружающих.

Соблюдение речевого этикета людьми так называемых лингвоинтенсивных профессий имеет, кроме того, *воспитательное значение*, невольно способствует повышению как речевой, так и общей культуры общества. Неукоснительное следование правилам речевого этикета членами коллектива того или иного учреждения, предприятия, производства, офиса оставляет у клиентов, соучредителей,

партнеров благоприятное впечатление, поддерживает *положительную репутацию* всей организации.

Какие же факторы определяют формулирование речевого этикета и его использование?

Речевой этикет строится с учетом особенностей партнеров, вступающих в деловые отношения, их социального статуса, места в служебной иерархии, профессии, национальности, вероисповедания, возраста, пола, характера.

Речевой этикет определяется ситуацией, в которой происходит общение. Это может быть и презентация, конференция, симпозиум, совещание, консультация, юбилей фирмы и др.

Речевой этикет в определенной мере отражает нравственное состояние общества, его моральные устои.

Известно, что в некоторых странах были изданы законы, предписывающие, как надо обращаться к представителям различных слоев общества. Такие законы, изданные преобразователем Петром I, неукоснительно действовали и в России вплоть до 1917 г.

Национальные особенности речевого этикета Речевой этикет имеет национальную специфику. Каждый народ создал свою систему правил речевого поведения.

В речах ораторы любят щеголять оборотами, взятыми у авторов XVIII в., а письмо, касающееся очередной биржевой сделки, маклер заканчивает, как его дедушка, обязательной формулой: *«Благоволите, милостивый государь, принять уверения в моем глубоком к вам почтении»*.

Французы любят конкретность, точность, ясность. Лучше всего об этом свидетельствует язык. По-французски не скажешь «она в ответ усмехнулась» или «он тогда махнул рукой»: нужно объяснить, как усмехнулась — злобно, печально, насмешливо или, может быть, добродушно; почему он махнул рукой — от досады, от огорчения, от безразличия?

Французский язык долго именовали дипломатическим, а его употребление, наверно, затрудняло работу дипломатов: по-французски трудно замаскировать мысль, трудно говорить не договаривая.

В американских школах есть такой предмет — «Public relation-ship» — «построение взаимоотношений». Даже дети знают основы взаимоотношений. Например, приходят на день рождения к твоему ребенку, и ты потом должен каждому написать открытку: *«Спасибо, что ты пришел. Твой подарок был самый лучший»*. Так же и в бизнесе. Если посетил какую-то фирму, то обязательно придет отзыв: *«Спасибо. Извините, нам с вами нечего делать»*. Но обязательно — спасибо.

Особенно детально рассматривается различие между речевыми этикетными формами разных народов в справочниках под общим названием «Речевой этикет».

В английском языке, в отличие от русского, нет формального разграничения между формами *ты* и *вы*. Весь спектр значений этих форм заключен в местоимении *you*. Местоимение *thou*, которое по идее соответствовало бы русскому *ты*, вышло из употребления в XVII в., сохранившись лишь в поэзии и Библии. Все регистры контактов, от подчеркнуто официальных до грубо-фамильярных, передаются другими средствами языка — интонацией, выбором соответствующих слов и конструкций.

Самое главное — найти «язык», на котором с тем или иным собеседником приходится вести диалог. В том случае, если один из участников диалога все время путается, переходя с «вы» на «ты», второй может перейти на «ты», показывая тем самым, что они на равных.

Если же люди, которые долгое время общаются на «ты», начинают «выкаты», да еще называть по имени-отчеству, то диалог приобретает язвительную форму общения.

Знание особенностей национального этикета, его речевых формул, понимание специфики делового общения той или иной страны, народа помогают при ведении переговоров, установлении контактов с зарубежными партнерами.

Этикетные формулы знакомства, представления, приветствия и прощания

Любой акт общения имеет начало, основную часть и заключительную. Если адресат не знаком субъекту речи, то общение начинается со знакомства. При этом оно может происходить непосредственно и опосредованно. По правилам хорошего тона не принято вступать в разговор с незнакомым человеком и самому представляться. Однако бывают случаи, когда это необходимо сделать.

Этикет предписывает следующие формулы:

- Разрешите(те) с вами (с тобой) познакомиться.
- Я хотел бы с вами (с тобой) познакомиться.
- Позвольте(те) с вами (с тобой) познакомиться.
- Позвольте(те) познакомиться.
- Давай(те) познакомимся.
- Будем знакомы.
- Хорошо бы познакомиться.

При посещении учреждения, офиса, конторы, когда предстоит разговор с чиновником и необходимо ему представиться, используются формулы:

- Позвольте (разрешите) представиться.

- Моя фамилия Колесников.
- Я Павлов.
- Мое имя Юрий Владимирович.
- Николай Колесников.
- Анастасия Игоревна.

Если же посетитель не называет себя, тогда чиновник сам спрашивает:

- Как ваша фамилия?
- Как ваше имя-отчество?
- Как ваше имя?
- Как вас зовут?

Во многих странах уже давно при знакомстве используются визитные карточки. Это стали практиковать и у нас. Визитная карточка подается во время представления. Тот, кому представляются, должен взять ее, прочитать вслух, а затем во время разговора, если он происходит в кабинете, держать визитку на столе перед собой, чтобы правильно называть собеседника.

Посредник, определяя порядок представления и выбирая этикетную формулу, учитывает служебное положение, возраст, пол тех, кого он представляет, а также были ли они ранее знакомы или только один из них знает другого, слышал о нем раньше.

Представление бывает двусторонним и односторонним. Последнее происходит чаще всего тогда, когда собравшиеся на заседание, совещание, на какое-то торжество, брифинг, встречу представляют организаторов этих встреч или тех участников, которые не знакомы всем или части собравшихся.

Формула представления:

— Познакомьтесь (пожалуйста). Анна Сергеевна Зубкова. Анатолий Евгеньевич Сорокин.

— Я хочу (хотел бы) познакомить вас с...

— Я хочу (хотел бы) представить вас...

— Разрешите (позвольте) познакомить вас с... Иногда после представления, особенно в неофициальной обстановке, знакомящиеся обмениваются репликами:

— Очень приятно (рад)!

— (Я) рад (счастлив) с вами познакомиться.

— (Мне) очень приятно с вами познакомиться!

Этикет определяет и норму поведения. Принято мужчину представлять женщине, младшего по возрасту — старшему, сотрудника — начальнику.

Официальные и неофициальные встречи знакомых, а иногда и незнакомых людей начинаются с *приветствия*.

В русском языке основное приветствие — *здравствуйте*. Оно восходит к старославянскому глаголу *здравствовать*, что означает «быть здоровым», т.е. здоровым.

Наряду с этой формой распространено приветствие, указывающее на время встречи:

- Доброе утро!
- Добрый вечер!

Помимо общеупотребительных приветствий существуют приветствия, которые подчеркивают радость от встречи, уважительное отношение, желание общения:

- (Очень) рад вас видеть (приветствовать)!
- Разрешите (позвольте) вас приветствовать.
- Добро пожаловать!
- Мое почтение.

Среди военнослужащих принято приветствовать словами:

- Здравия желаю!

По этому приветствию узнают военных в отставке.

Приветствие часто сопровождается рукопожатием, которое может даже заменять вербально выраженное приветствие.

Однако следует знать: если встречаются мужчина и женщина, то мужчина должен выждать, когда женщина протянет руку для пожатия, иначе он только делает легкий поклон.

Невербальным эквивалентом приветствия, когда встречавшиеся отдалены друг от друга, служит легкий поклон; покачивание сжатыми в ладонях руками, слегка приподнятыми и вытянутыми перед грудью вперед, для мужчин — чуть-чуть приподнятая над головой шляпа.

Речевой этикет приветствий предусматривает и характер поведения, т.е. очередность приветствия.

Первыми приветствуют:

- мужчина — женщину;
- младший (младшая) по возрасту — старшего (старшую);
- младшая по возрасту женщина — мужчину, который значительно старше ее;
- младший по должности — старшего;
- член делегации — ее руководителя (независимо от того, своя делегация или зарубежная).

Последнюю группу речевых формул этикета составляют *формулы прощания*. Они выражают:

- пожелание: *Всего вам доброго (хорошего)! До свидания!*
- надежду на новую встречу: *До вечера (завтра, субботы). Надеюсь, мы расстанемся ненадолго. Надеюсь на скорую встречу.*

- сомнение в возможности еще раз встретиться, расставание будет надолго: *Прощайте! Вряд ли удастся еще раз встретиться. Не поминайте лихом.*

Формулы речевого этикета для торжественных, скорбных ситуаций После приветствия обычно завязывается деловой разговор. Речевой этикет предусматривает несколько зачинов, которые обусловлены ситуацией.

Наиболее типичны три ситуации:

- 1) торжественная;
- 2) скорбная;
- 3) рабочая, деловая.

К первой относятся государственные праздники, юбилеи предприятия и сотрудников; получение наград; открытие офиса, магазина; презентация; заключение договора, контракта и т.д.

По любому торжественному поводу, знаменательному событию следуют *приглашения* и *поздравления*. В зависимости от обстановки (официальной, полуофициальной, неофициальной) пригласительные и поздравительные клише меняются.

Приглашение:

- Позвольте (разрешите) пригласить вас...
- Приходите на праздник (юбилей, встречу...), будем рады (встретить вас).
- Приглашаю вас (тебя)...

Если необходимо выразить неуверенность в уместности приглашения или неуверенность в принятии адресатом приглашения, тогда оно выражается вопросительным предложением:

- Я могу (могу ли, не могу ли, можно ли, нельзя ли) пригласить вас...

Поздравление:

- Разрешите (позвольте) поздравить вас с...
- Примите мои (самые) сердечные (теплые, горячие, искренние) поздравления...
- От имени (по поручению)... поздравляем...
- От (всей) души (всего сердца) поздравляю...
- Сердечно (горячо) поздравляю...

Скорбная ситуация связана со смертью, гибелью, убийством, стихийным бедствием, терактами, разорением, ограблением и другими событиями, приносящими несчастье, горе.

В таком случае выражается *соболезнование*. Оно не должно быть сухим, казенным.

Формулы соболезнования, как правило, стилистически приподняты, эмоционально окрашены:

— Разрешите (позвольте) выразить (вам) мои глубокие (искренние) соболезнования.

— Приношу (вам) мои (примите мои, прошу принять мои) глубокие (искренние) соболезнования.

— Я вам искренне (глубоко, сердечно, от всей души) соболезную.

— Скорблю вместе с вами.

— Разделяю (понимаю) вашу печаль (ваше горе, несчастье).

Наиболее эмоционально-экспрессивные выражения:

— Какое (большое, непоправимое, ужасное) горе (несчастье) обрушилось на вас!

— Какая большая (невосполнимая, ужасная) утрата постигла вас!

— Какое горе (несчастье) обрушилось на вас.

В трагической, скорбной или неприятной ситуации люди нуждаются в сочувствии, утешении. Этикетные формулы сочувствия, утешения рассчитаны на разные случаи и имеют различное назначение.

Утешение выражает сопереживание:

— (Как) я вам сочувствую!

— (Как) я вас понимаю!

Утешение сопровождается уверенем в благополучном исходе:

— Я вам (так) сочувствую, но, поверьте мне (но я так уверен), что все кончится хорошо!

— Не впадайте в отчаяние (не падайте духом). Все (еще) изменится (к лучшему).

— Все будет в порядке!

— Все это изменится (обойдется, пройдет)!

Утешение сопровождается советом:

— Не нужно (надо) (так) волноваться (беспокоиться, расстраиваться, огорчаться, переживать, страдать).

— Вы не должны терять самообладание (голову, выдержку).

— Нужно (надо) успокоиться (держат себя в руках, взять себя в руки).

— Вы должны надеяться на лучшее (выбросить это из головы).

Этикетные формулы, используемые в деловой ситуации В повседневной деловой обстановке (деловая, рабочая ситуация) также используются формулы речевого этикета. Например, при подведении итогов работы, при определении результатов распродажи товаров или участия в выставках, при организации различных мероприятий, встреч возникает необходимость кого-то поблагодарить или, наоборот, вынести порицание, сделать замечание.

На любой работе, в любой организации у кого-то может появиться необходимость дать совет, высказать предложение, обратиться с просьбой, выразить согласие, разрешить, запретить, отказать кому-то.

Приведем речевые клише, которые используются в данных ситуациях:

Выражение благодарности:

— Позвольте (разрешите) выразить (большую, огромную) благодарность Николаю Петровичу Быстрову за отлично (прекрасно) организованную выставку.

— Фирма (дирекция, ректорат) выражает благодарность всем сотрудникам (преподавательскому составу) за...

— Должен выразить начальнику отдела снабжения (свою) благодарность за...

— Позвольте (разрешите) выразить большую (огромную) благодарность...

За оказание какой-либо услуги, за помощь, важное сообщение, подарок принято благодарить словами:

— Я благодарен вам за то, что...

— (Большое, огромное) спасибо вам (тебе) за...

— (Я) очень (так) благодарен вам!

Эмоциональность, экспрессивность выражения благодарности усиливается, если сказать:

— Нет слов, чтобы выразить вам (мою) благодарность!

— Я до такой степени благодарен вам, что мне трудно найти слова!

— Вы не можете себе представить, как я благодарен вам!

— Моя благодарность не имеет (не знает) границ!

Замечание, предупреждение:

— Фирма (дирекция, правление, редакция) вынуждена сделать (серьезное) предупреждение (замечание)...

— К (большому) сожалению (огорчению), должен (вынужден) сделать замечание (вынести порицание)...

Совет, предложение:

Нередко люди, особенно наделенные властью, считают необходимым высказывать свои предложения, советы в категорической форме:

— Все (вы) обязаны (должны)...

— Вам непременно следует поступить так...

— Категорически (настойчиво) советую (предлагаю) сделать...

Советы, предложения, высказанные в такой форме, похожи на приказание или распоряжение и не всегда вызывают желание сле-

довать им, особенно если разговор происходит между сослуживцами одного ранга.

Побуждение к действию советом, предложением может быть выражено в деликатной, вежливой или нейтральной форме:

— Разрешите (позвольте) дать вам совет (посоветовать вам)...

— Разрешите предложить вам...

— (Я) хочу (мне хотелось бы, мне хочется) посоветовать (предложить) вам...

— Я посоветовал бы (предложил бы) вам...

— Я советую (предлагаю) вам...

Обращение с просьбой тоже должно быть деликатным, предельно вежливым, но без излишнего заискивания:

— Сделайте одолжение, выполните (мою) просьбу...

— Если вам не трудно (вас это не затруднит)...

— Не сочтите за труд, пожалуйста, отнесите...

— (Не) могу ли я попросить вас...

— (Пожалуйста), (очень вас прошу) разрешите мне...

Просьба может быть выражена с некоторой категоричностью:

— Настоятельно (убедительно, очень) прошу вас (тебя)...

Согласие, разрешение формулируется следующим образом:

— (Сейчас, незамедлительно) будет сделано (выполнено).

— Пожалуйста (разрешаю, не возражаю).

— Согласен отпустить вас.

— Согласен, поступайте (делайте) так, как вы считаете нужным.

При отказе используются выражения:

— (Я) не могу (не в силах, не в состоянии) помочь (разрешить, оказать содействие).

— (Я) не могу (не в силах, не в состоянии) выполнить вашу просьбу.

— В настоящее время это (сделать) невозможно.

— Поймите, сейчас не время просить (обращаться с такой просьбой).

— Простите, но мы (я) не можем (могу) выполнить вашу просьбу.

— Я вынужден запретить (отказать, не разрешить).

Среди деловых людей любого ранга принято решать особенно важные для них вопросы в полуофициальной обстановке. Для этого устраиваются охота, рыбалка, выезд на природу, следует приглашение на дачу, в ресторан, сауну.

В соответствии с обстановкой меняется и речевой этикет, он становится менее официальным, приобретает непринужденный эмоционально-экспрессивный характер.

Но и в такой обстановке соблюдается субординация, не допускается фамильярный тон выражений, речевая «распущенность».

Немаловажным компонентом речевого этикета является *комплимент*. Тактично и вовремя сказанный, он поднимает настроение у адресата, настраивает его на положительное отношение к оппоненту. Комплимент говорится в начале разговора, при встрече, знакомстве или во время беседы, при расставании. Комплимент всегда приятен. Опасен только неискренний, чрезмерно восторженный комплимент, комплимент ради комплимента.

Комплимент относится к внешнему виду адресата, свидетельствует о его отличных профессиональных способностях, высокой нравственности, дает общую положительную оценку:

— Вы хорошо (отлично, прекрасно, превосходно, великолепно, молодо) выглядите.

— Вы не меняетесь (не изменились, не стареете).

— Время вас щадит (не берет).

— Вы (так, очень) обаятельны (умны, сообразительны, находчивы, рассудительны, практичны).

— Вы хороший (отличный, прекрасный, превосходный) специалист (экономист, менеджер, предприниматель, компаньон).

— Вы хорошо (отлично, прекрасно, превосходно) ведете (свое) хозяйство (дело, торговлю, строительство).

— Вы умеете хорошо (прекрасно) руководить (управлять) людьми, организовывать их.



Глава 3

КОММУНИКАЦИОННАЯ РИТОРИКА



3.1. Коммуникативный процесс

Коммуникативный процесс — это обмен информацией между людьми, целью которого является обеспечение понимания передаваемой и получаемой информации.

Основные функции коммуникации:

- *информативная* — передача истинных или ложных сведений;
- *интерактивная (побудительная)* — организация взаимодействия между людьми, например, как согласовать действия, распределить функции, повлиять на настроение, убеждения, поведение собеседника, используя различные формы воздействия: внушение, приказ, просьбу, убеждение;
- *перцептивная* — восприятие партнерами по общению друг друга и установление на этой основе взаимопонимания;
- *экспрессивная* — возбуждение или изменение характера эмоциональных переживаний.

Передача информации возможна: *а)* другим лицам; *б)* для выполнения задач. Осуществляться она может в следующих направлениях:

а) сверху вниз:

- постановка задач (что, когда делать);
- инструктирование (как, каким образом, кто);

б) снизу вверх:

- донесения об исполнении;
- донесения о проверках;
- донесения о личном мнении сотрудника;

в) в горизонтальном направлении:

- обмен мнениями;
- координация действий;
- планирование;
- сообщения об исполнении.

Для осуществления процесса коммуникации необходимы четыре основных элемента:

- 1) отправитель информации;
- 2) сообщение — собственно информация;
- 3) канал — средство передачи информации;
- 4) получатель информации.

Коммуникационный процесс условно разбивают на пять этапов.

I этап — начало обмена информацией;

II этап — воплощение идеи в слова, символы, сообщение;

III этап — передача информации через использование выбранных каналов связи;

IV этап — получатель информации переводит вербальные (словесные) и невербальные символы в свои мысли — этот процесс называют декодированием;

V этап — этап обратной связи — отклик получателя на полученную информацию. Эффективность управления персоналом пропорциональна эффективности коммуникационных процессов в организации.

Как правило, выделяют следующие виды коммуникаций:

- *формальные* (определяются организационной структурой);
- *неформальные* (например, канал распространения слухов);
- *вертикальные (межуровневые)*: сверху вниз и снизу вверх;
- *горизонтальные* — обмен информацией между различными собеседниками для согласования действий;
- *межличностные* — устное общение оппонентов в любом из перечисленных видов коммуникаций.

Горизонтальные потоки сообщений в организации имеют место чаще, чем вертикальные. Одна из причин состоит в том, что люди более расположены говорить свободно и открыто с равными себе, чем со старшими.

Чаще всего выделяют четыре коммуникативные роли:

- *«сторож»* — контролирует течение информации к другому человеку в одной и той же коммуникационной сети;
- *«лидер мнений»* — способен оказывать влияние на установки и поведение некоторых других людей (влияние неформальным образом);
- *«связной»* — связующее звено между группировками в коммуникационной сети;
- *«пограничник»* — человек в коммуникационной сети, имеющий высокую степень связи с организационным окружением.

Коммуникативная компетентность — способность устанавливать и поддерживать необходимые контакты с другими людьми.

Для эффективной коммуникации характерно: достижение взаимопонимания партнеров, лучшее понимание ситуации и предмета общения (достижение большей определенности в понимании ситуации способствует разрешению проблем, обеспечивает достижение целей с оптимальным расходом ресурсов).

Коммуникативная компетентность рассматривается как система внутренних ресурсов, необходимых для построения эффективной коммуникации в определенном круге ситуаций межличностного взаимодействия.

Причинами плохой коммуникации могут быть:

- *стереотипы* — упрощенные мнения относительно отдельных лиц или ситуации, в результате нет объективного анализа и понимания людей, ситуаций, проблем;
- *предвзятые представления* — склонность отвергать все, что противоречит собственным взглядам, что ново, необычно («Мы верим тому, чему хотим верить»). Мы редко осознаем, что толкование событий другим человеком столь же законно, как и наше собственное;
- *плохие отношения между людьми* — если отношение человека к вам враждебное, то трудно его убедить в справедливости вашего взгляда;
- *отсутствие внимания и интереса собеседника* — интерес возникает, когда человек осознает значение информации для себя: с помощью этой информации можно получить желаемое или предупредить нежелательное развитие событий;
- *пренебрежение фактами* — привычка делать выводы, заключения при отсутствии достаточного числа фактов;
- *ошибки в построении высказываний* — неправильный выбор слов, сложность сообщения, слабая убедительность, нелогичность и т.п.;
- *неверный выбор стратегии и тактики общения.*

Можно выделить следующие стратегии общения:

- 1) открытое — закрытое общение;
- 2) монологическое — диалогическое;
- 3) ролевое (исходя из социальной роли) — личностное (общение «по душам»).

Открытое общение — желание и умение выразить полно свою точку зрения и готовность учесть позиции других. *Закрытое общение* — нежелание либо неумение выразить понятно свою точку зрения, свое отношение, донести до собеседника имеющуюся информацию.

Использование закрытых коммуникаций оправдано в случаях:

1) если есть значительная разница в степени предметной компетентности и бессмысленно тратить время и силы на поднятие компетентности «низкой стороны»;

2) если возникла конфликтная ситуация; в таком случае нецелесообразно открывать другой стороне свои чувства и планы.

Открытые коммуникации эффективны, если есть сопоставимость, но не тождественность предметных позиций (обмен мнениями, замыслами).

Выделяют следующие виды общения:

- *«контакт масок»* — формальное общение, когда отсутствует стремление понять и учитывать особенности личности собеседника, используются привычные маски (вежливости, строгости, безразличия, скромности, участливости и т.п.) — набор выражений лица, жестов, стандартных фраз, позволяющих скрыть истинные эмоции, отношение к собеседнику;
- *примитивное* — другого человека оценивают как нужный или мешающий объект: если нужен — то активно вступают в контакт, если мешает — оттолкнут или последуют агрессивные грубые реплики. Если получили от собеседника желаемое, то теряют дальнейший интерес к нему и не скрывают этого;
- *формально-ролевое* — регламентированы и содержание, и средства общения; вместо знания личности собеседника обходятся знанием его социальной роли;
- *деловое* — учитывают особенности личности, характера, возраста, настроения собеседника, но интересы дела более значимы, чем возможные личностные расхождения;
- *духовное межличностное* — общение друзей, когда можно затронуть любую тему и не обязательно прибегать к помощи слов, друг поймет вас и по выражению лица, движениям, интонации. Такое общение возможно тогда, когда каждый участник имеет образ собеседника, знает его личность, может предвидеть его реакции, интересы, убеждения, отношение;
- *манипулятивное* — направлено на извлечение выгоды от собеседника с помощью различных приемов (лесть, запугивание, «пускание пыли в глаза», обман, демонстрация доброты и т.п.) в зависимости от особенностей личности собеседника;
- *светское* — его суть заключается в беспредметности, т.е. люди говорят не то, что думают, а то, что положено говорить в подобных случаях; это общение закрытое, потому что точки зрения людей на тот или иной вопрос не имеют никакого значения и не определяют характера коммуникаций.

Кодекс светского общения:

- 1) вежливость, такт — «соблюдай интересы другого»;
- 2) одобрение, согласие — «не отрицай другого», «избегай возражений»;
- 3) симпатии — «будь доброжелателен, приветлив».

Если один собеседник ориентируется на принцип «вежливости», а другой — на принцип кооперативности, они могут попасть в нелепую, неэффективную коммуникацию. Следовательно, правила общения должны быть согласованы и соблюдаться обоими участниками.

Тактика общения — реализация в конкретной ситуации коммуникативной стратегии на основе владения техниками и знания правил общения. Техника общения — совокупность конкретных коммуникативных умений говорить и умений слушать.

3.2. Средства общения

Общение, будучи сложным социально-психологическим процессом взаимопонимания между людьми, осуществляется по следующим основным каналам: речевой (вербальный — от *лат. verbalis* — устный, словесный) и неречевой (невербальный). Речь, как средство общения, одновременно выступает и как источник информации, и как способ взаимодействия с собеседником.

В структуру **речевого общения** входят:

1. Значение и смысл слов, фраз («Разум человека проявляется в ясности его речи»). Играет важную роль точность употребления слова, его выразительность и доступность, правильность построения фразы и ее доходчивость, правильность произношения звуков, слов, выразительность и смысл интонации.

2. Речевые звуковые явления: темп речи (быстрый, средний, замедленный), модуляция высоты голоса (плавная, резкая), тональность голоса (высокая, низкая), ритм (равномерный, прерывистый), тембр (раскатистый, хриплый, скрипучий), интонация, дикция речи. Наблюдения показывают, что наиболее привлекательной в общении является плавная, спокойная, размеренная манера поведения.

3. Выразительные качества голоса — характерные специфические звуки, возникающие при общении (смех, хмыканье, плач, шепот, вздохи и др.); разделительные звуки (кашель); нулевые звуки (паузы), а также звуки назализации («хм-хм», «э-э-э» и др.).

Исследования показывают, что в ежедневном акте коммуникации человека слова составляют 7%, звуки и интонации — 38%, неречевое взаимодействие — 53%.

Голос как выражение экспрессии тоже соответствует особенностям эмоциональных состояний. Он может меняться на протяжении одного разговора. Сильные изменения голоса характеризуют степень внутреннего волнения.

«Металлически звучащий голос» говорит об энергии, твердости, решительности. Елейный, приторно-мягкий голос может свидетельствовать о неискренности. Монотонный голос часто означает скованность, зажатость. В интонации речи сочетаются мелодия, тембр, сила голоса, темп разговора, паузы, ударение.

Невербальные средства общения изучают следующие науки.

1. *Кинесика* изучает внешние проявления человеческих чувств и эмоций; *миимика* — движения мышц лица, *жестика* — жестовые движения отдельных частей тела, *пантомимика* — моторику всего тела: позы, осанку, поклоны, походку.

2. *Такесика* изучает прикосновения в ситуации общения: рукопожатия, поцелуи, дотрагивание, поглаживание, отталкивание и пр.

3. *Проксемика* исследует расположение людей в пространстве при общении и выделяет следующие зоны дистанции в человеческом контакте:

- *интимная зона* (15—45 см) — в эту зону допускаются лишь близкие, хорошо знакомые люди; для нее характерны доверительность, негромкий голос, тактильный контакт, прикосновения. Исследования показывают, что нарушение интимной зоны влечет определенные физиологические изменения в организме: учащение биения сердца, повышенное выделение адреналина, прилив крови к голове и пр. Преждевременное вторжение в интимную зону в процессе общения всегда воспринимается собеседником как покушение на его неприкосновенность;
- *личная, или персональная, зона* (45—120 см) — для обыденной беседы с друзьями и коллегами, предполагает только визуально-зрительный контакт между партнерами, поддерживающими разговор;
- *социальная зона* (120—400 см) — обычно соблюдается во время официальных встреч в кабинетах, преподавательских и других служебных помещениях, как правило, с теми, кого не очень хорошо знают;
- *публичная зона* (свыше 400 см) — подразумевает общение с большой группой людей — в лекционной аудитории, на митинге и пр.

Миимика — движение мышц лица, отражающее внутреннее эмоциональное состояние, способна дать истинную информацию о

том, что переживает человек. Мимические выражения несут более 70% информации, т.е. глаза, взгляд, лицо человека способны сказать больше, чем произнесенные слова.

Так, замечено, что человек пытается скрыть свою информацию (или лжет), если его глаза встречаются с глазами партнера менее 1/3 времени разговора.

По своей специфике взгляд может быть: деловым, когда он фиксируется в районе лба собеседника, это предполагает создание серьезной атмосферы делового партнерства; светский — когда взгляд опускается ниже уровня глаз, собеседника (до уровня губ), это способствует созданию атмосферы светского непринужденного общения; интимный — когда взгляд направлен не в глаза собеседника, а ниже лица — на другие части тела до уровня груди.

Специалисты утверждают, что такой взгляд говорит о большей заинтересованности друг другом в общении; взгляд искоса — говорит о критическом или подозрительном отношении к собеседнику.

Лоб, брови, рот, глаза, нос, подбородок — эти части лица выражают основные человеческие эмоции: страдание, гнев, радость, удивление, страх, отвращение, счастье, интерес, печаль и т.п. Причем легче всего распознаются положительные эмоции: радость, любовь, удивление; труднее воспринимаются человеком отрицательные эмоции — печаль, гнев, отвращение.

Важно заметить, что основную познавательную нагрузку в ситуации распознавания истинных чувств человека несут брови и губы. Научно доказано, что левая сторона лица гораздо чаще выдает эмоции человека; это вызвано тем, что правое полушарие, контролирующее эмоциональную жизнь человека, отвечает за левую сторону лица. Положительные эмоции отражаются более или менее равномерно на обеих половинах лица, а отрицательные — ярче выражены на левой.

Жесты при обращении несут много информации, в языке жестов, как и в речевом, есть слова, предложения.

Богатейший «алфавит» жестов можно разбить на пять групп:

1) *жесты-иллюстраторы* — это жесты сообщения: указатели («указывающий перст»), пиктографы, т.е. образные картины изображения («вот такого размера и конфигурации»); кинетографы — движения телом; жесты-«биты» (жесты-«отмашки»); идеографы, т.е. своеобразные движения руками, соединяющие воображаемые предметы вместе;

2) *жесты-регуляторы* — это жесты, выражающие отношение говорящего к чему-либо. К ним относят улыбку, кивок, направление взгляда, целенаправленные движения руками;

3) *жесты-эмблемы* — это своеобразные заменители слов или фраз в общении. Например, сжатые вместе руки по манере рукопожатия на уровне руки означают во многих случаях — «здравствуйте», а поднятые над головой — «до свидания»;

4) *жесты-адаптеры* — это специфические привычки человека, связанные с движениями рук. Это могут быть:

а) почесывания, подергивания отдельных частей тела;

б) касания, пошлепывания партнера;

в) поглаживание, перебирание отдельных предметов, находящихся под рукой (карандаш, пуговица и т.п.);

5) *жесты-аффекторы* — жесты, выражающие через движения тела и мышц лица определенные эмоции.

Существуют и микрожесты: движения глаз, покраснение щек, увеличенное количество миганий, подергивания губ и пр.

Практика показывает: когда люди хотят выразить свои чувства, они обращаются к жестикуляции. Вот почему для пронизательного человека важно приобрести умение понимать ложные, притворные жесты.

При общении часто встречаются следующие в и ды жестов:

- *оценки* — почесывание подбородка; вытягивание указательного пальца вдоль щеки; вставание и прохаживание и др. (человек оценивает информацию);
- *уверенности* — соединение пальцев в купол пирамиды; раскачивание на стуле;
- *нервозности и неуверенности* — переплетенные пальцы рук; пощипывание ладони; постукивание по столу пальцами; трогание спинки стула перед тем, как на него сесть, и др.
- *самоконтроля* — руки сведены за спину, одна при этом сжимает другую; поза человека, сидящего на стуле и вцепившегося руками в подлокотники, и др.;
- *ожидания* — потирание ладоней; медленное вытирание влажных ладоней о ткань;
- *отрицания* — сложенные руки на груди; отклоненный назад корпус; скрещенные руки; дотрагивание до кончика носа и др.;
- *расположения* — прикладывание руки к груди; прерывистое прикосновение к собеседнику и др.;
- *доминирования* — жесты, связанные с выставлением больших пальцев напоказ, резкие взмахи сверху вниз и др.;
- *неискренности* — жест «прикрытие рукой рта», «прикосновение к носу», как более утонченная форма прикрытия рта, говорящая либо о лжи, либо о сомнении в чем-то; поворот корпуса в сторону от собеседника, «бегущий взгляд» и др.

Умение понимать распространенные жесты (жесты собственности, ухаживания, курения, зеркальные жесты, жесты-поклоны и др.) позволит лучше разбираться в людях.

Таким образом, экспрессивное поведение собеседника может говорить о склонности к доверительной беседе или к конфронтации, особенностях характера, воспитания. Язык жестов, язык слов и внутренний мир человека взаимосвязаны. Умение видеть это, оценивать и использовать в коммуникативной практике — важная составляющая техники и методики общения. Кроме того, «язык тела» служит инструментом, позволяющим решить главную задачу — наилучшим образом повлиять на слушателей, делая для них известную истину возможно более убедительной, возможно легче усваиваемой, возможно нагляднее и тверже запечатлеваемой.

3.3. Типы собеседников

Каждый человек обладает своеобразной, неповторимой манерой общаться. Любой собеседник уникален. И все-таки их можно объединить в группы по каким-либо общим характерным чертам.

Основными критериями для классификации типов деловых собеседников являются следующие: компетентность, открытость и искренность; владение приемами общения с другими участниками беседы, заинтересованность в теме и успехе беседы.

В классификации представлено *д е в я т ь* «абстрактных типов» собеседников:

1. *Вздорный человек, «нигилист».* Такой человек часто выходит за рамки темы деловой беседы. В ходе беседы он нетерпелив, несдержан и возбужден. Своей позицией и подходом он смущает собеседников, неосознанно провоцирует их на то, чтобы они не соглашались с его аргументами и выводами.

По отношению к нему рекомендуется вести себя следующим образом:

- постараться обсудить с ним возможные спорные моменты заранее, до начала групповой беседы;
- не терять хладнокровия и уверенности в собственной компетентности;
- если есть возможность, включать в формулировки решения его слова;
- прежде чем отклонить его решение, предоставить другим возможность отвергнуть его;
- постараться установить с ним контакт, сделать его своим сторонником;

- беседуя с ним с глаза на глаз, применять нерефлексивное слушание, чтобы понять истинные причины его негативной позиции;
- в критический момент приостановить групповую беседу, чтобы дать ему остыть.

2. Позитивный человек. Это, конечно, самый приятный тип делового партнера. Доброжелательный и трудолюбивый, он стремится к сотрудничеству при проведении дискуссии.

По отношению к нему целесообразно занять следующую позицию:

- побуждать его к активному участию в дискуссии;
- стараться, чтобы остальные участники беседы разделяли его позитивный подход к решению дискуссионных вопросов;
- в критических ситуациях искать помощи и поддержки именно у него.

3. Всезнайка. Он уверен в том, что все знает лучше всех. У него обо всем есть свое мнение, и он постоянно требует слова.

При общении с ним следует придерживаться следующих правил:

- посадить его рядом с ведущим беседу;
- время от времени деликатно напоминать ему, что другие тоже должны высказаться;
- попросить его, чтобы он и остальным собеседникам позволил принять участие в выработке решения;
- предоставить ему возможность резюмировать, формулировать промежуточные заключения;
- иногда задавать ему сложные специальные вопросы, на которые в случае необходимости может ответить кто-нибудь из участников беседы.

4. Болтун. Часто бестактно и без видимой причины прерывает ход беседы. Не обращает внимания на время, которое тратят все участники беседы на выслушивание его пространных высказываний.

Как к нему можно относиться:

- как и «всезнайку», посадить поближе к ведущему беседу или другой авторитетной личности;
- когда он начнет отклоняться от темы разговора, его нужно остановить, применяя для этого резюмирующие высказывания;
- если он отклонится от темы еще дальше, спросить его, в чем он видит связь с предметом обсуждения;
- спросить поименно участников беседы, каково их мнение;
- заранее (или после перерыва) ограничить время отдельных выступлений и всей беседы, установить регламент.

5. Трусишка. Этот тип собеседника характеризуется недостаточной уверенностью в себе при публичных выступлениях. Он охотнее

промолчит, чем скажет что-нибудь такое, что, по его мнению, может показаться другим глупым или даже смешным.

С таким собеседником нужно обходиться особенно деликатно:

- задавать ему ясные, конкретные вопросы;
- продемонстрировать доброжелательность, заинтересованность, чтобы он развил свое замечание;
- если он все же решился заговорить, применять нерефлексивное слушание и побуждать к этому других участников беседы;
- помогать ему формулировать мысли, используя прием выяснения;
- решительно пресекать любые попытки насмешек, саркастических высказываний в его адрес;
- применять одобряющие формулировки типа: «Всем было бы интересно (полезно) услышать ваше мнение»;
- специально подчеркивать все позитивные моменты его высказываний, но не делать этого свысока.

6. Хладнокровный, непрístupный собеседник. Такой человек замкнут. Часто чувствует себя и держится отчужденно, не включается в ситуацию деловой беседы, так как это кажется ему недостойным его внимания и усилий.

В этом случае любым способом необходимо:

- заинтересовать его, привлечь к обсуждению проблемы;
- применить прием отражения чувств, например, обратиться к нему с такими словами: «Кажется, вы не совсем удовлетворены тем, что было сказано? Конечно, нам всем было бы интересно узнать, почему». В перерыве попытаться выяснить причины такого поведения.

7. Незаинтересованный собеседник. Тема беседы его вообще не интересует. Он бы охотнее «проспал» всю беседу.

Поэтому нужно:

- задавать ему вопросы информативного характера, вовлекая его в беседу;
- выясняя его точку зрения, избегать вопросов, отвечая на которые можно ограничиться словами «да» и «нет»;
- задавать ему вопросы по теме разговора из той области, в которой он считает себя наиболее компетентным;
- постараться выяснить, что интересует лично его.

8. Важная птица. Такой собеседник не выносит критики — ни прямой, ни косвенной. Он чувствует и ведет себя как личность, стоящая выше остальных.

Существенными элементами позиции по отношению к нему являются следующие:

- нельзя позволять ему разыгрывать роль гостя;
- время от времени просить высказываться по какому-либо вопросу всех собеседников поочередно;
- не допускать никакой критики по адресу лиц как присутствующих, так и отсутствующих;
- не раздражаться из-за его манеры «вообще». Помнить, что ваша цель — конструктивное проведение беседы «здесь и теперь»;
- до определенного момента соглашаться с ним, что уменьшит его желание противоречить и подготовить его к контраргументации: «Вы совершенно правы. Учли ли вы то, что...?»

9. Почемучка. Кажется, что этот собеседник только для того и создан, чтобы сочинять и задавать вопросы, независимо от того, имеют ли они реальную основу или надуманны. Он просто сгорает от желания спрашивать. Как вести себя с таким собеседником?

Здесь может помочь следующее:

- на вопросы информационного характера отвечать сразу;
- при групповой беседе привлекать к ответам на его вопросы, имеющие отношение к теме разговора, всех участников;
- при индивидуальной беседе по возможности переадресовывать вопросы к нему самому: «Интересный вопрос. Хотелось бы узнать, что вы сами об этом думаете?»;
- сразу признавать его правоту, если не можете дать нужный ответ.

Ц е л ь приведенной классификации — показать разнообразие типов собеседников. Каждый при желании может продолжить и уточнить классификацию, основываясь на собственном опыте организации и проведения деловых бесед.

Очень важно обратить внимание на то, что один и тот же человек может меняться в зависимости от значимости темы, хода беседы, типа других ее участников и т.д.

3.4. Методика установления контактов

Динамика современной деловой жизни способствует возникновению нестандартных ситуаций, требующих быстрого, четкого и адекватного реагирования в процессе общения.

Все это требует наличия определенных знаний, выработки необходимых навыков общения с любым человеком.

Существуют различные технологии установления межличностного контакта (психологического, эмоционального и т.п.), общение по типу сотрудничества, на основе демократического стиля взаимодействия.

Для практического применения методики необходимо усвоить следующие основные принципы.

Методика установления контакта предполагает последовательное прохождение пяти этапов.

I этап. Снятие психологических барьеров.

II этап. Нахождение совпадающих интересов.

III этап. Определение принципов общения.

IV этап. Выявление качеств, опасных для общения.

V этап. Адаптация к партнеру и установление контакта.

Соблюдение последовательности этапов принципиально важно как для установления контакта, так и для осуществления психологического воздействия на партнера.

I этап. Снятие психологических барьеров При первой встрече двух людей (например, коллег по работе, начальника и подчиненного, партнеров по бизнесу) оба партнера ожидают друг от друга каких-то определенных действий. Именно это и влияет на их позиции в первоначальных отношениях.

Готовясь к какому-либо влиянию со стороны другого (а оно, как правило, не является желанным при первой встрече), человек воздвигает — неосознанно и неотчетливо — ряд психологических барьеров между ним и собой: повышенные осторожность, контроль за высказываниями и т.д.

Опыт показывает, что наилучшим средством здесь является периодическое высказывание своего согласия с партнером и формирование такой же реакции с его стороны. Таким образом, две функции первого этапа — снятие психологических барьеров и снижение напряжения — объединяются в одну основную функцию, заключающуюся в подготовке путей для последующего взаимодействия. Основные факторы первого этапа делятся на положительные и отрицательные.

Положительные факторы — все те условия, которые вызывают согласие или ведут к накоплению согласий по различным вопросам. К ним относятся:

а) частота согласий;

- б) их взаимность и совпадение;
- в) чередование согласий с той и другой стороны.

Отрицательным фактором является, прежде всего, настороженность, которая определяет возникновение барьеров.

Важным принципом работы инициатора контакта на первом этапе общения должен быть выбор нейтральной темы для беседы: события общественной жизни, погода, результаты спортивных состязаний и т.п. При этом разговор должен вестись с такими оценками проблем и вопросов, с которыми нельзя не согласиться. Как правило, это наиболее общие для определенной группы суждения, мысли и мнения, которые принимаются всеми.

Таким образом, главная задача — исключить моменты, которые могут вызвать напряжение, тревожность или создать психологический барьер. В конечном итоге в центре внимания всегда находится то, что не связано с принятием решения и поэтому не вызывает затруднений. Инициатор контакта должен придерживаться кардинального принципа — согласие со всеми высказываниями партнера и получение согласия с его стороны.

Признаки и показатели I этапа. Конец I этапа характеризуется набором признаков: а) паузы после ваших вопросов становятся короче; б) начинают преобладать собственные сообщения собеседника, возникают его произвольные объяснения и дополнения к уже сказанному; в) уменьшается количество односложных ответов и реактивных вопросов (вопрос на вопрос).

Результаты I этапа. Напряженность начальных отношений (как исходное состояние) сменяется расслабленностью (релаксацией). Сверхконтроль, присущий начальной фазе отношений (как результат ожидания воздействия с вашей стороны), сменяется вначале наблюдением за развитием отношений, а затем включенностью в общение по линии согласия. Тревожность и напряженность уменьшаются.

II этап. Нахождение совпадающих интересов На II этапе общения начинается поиск «точек соприкосновения», которые могли бы стать исходными элементами для установления контакта с партнером (тогда как на первом этапе определяющую роль играли ваши заявления о согласии с ним). В основе данного этапа лежит поиск совпадений: совпадающие темы, мнения, оценки, переживания. Совпадения, таким образом, выступают как платформа для сближения. Базой такой платформы чаще всего служит какой-то общий интерес, который разделяется обоими участниками беседы.

Особенно значим интерес типа «хобби», потому что он кажется свободным и независимым от личностных особенностей, понимается и принимается сторонами как обмен информацией, например, об охоте, филателии, фотографии и т.п. На самом деле он не только привлекает внимание обменом мнениями, оценками и суждениями, но одновременно и отвлекает от некоторого «дела», от того, что может рассматриваться как обязанность и бывает обычно связано с официальной стороной общения. Здесь важно и совпадение в оценках.

У людей, разделяющих один и тот же интерес, чаще всего совпадают также суждения о других предметах и их оценки.

В разговорах на отвлеченную, но волнующую обоих собеседников тему на время снимаются и различия в общественном положении, статусе. В дальнейшем именно это способствует сокращению дистанции.

Таким образом, целесообразность II этапа состоит в том, чтобы построить первичную основу для объединения (первичную общность), а затем на базе общих совпадающих и привлекательных для каждого моментов «двигаться» с партнером некоторое время параллельно.

Стоящие на II этапе общения задачи можно свести к следующему: построение рассуждений, согласие с партнером по вопросам, вызывающим общий интерес, вызов у него переживания, ознакомление с особенностями его поведения. Предмет общего интереса выполняет функцию и эталона, и организатора, и стержня беседы.

Механизмы II этапа. Интерес к какому-либо предмету или теме важен тем, что он целиком поглощает сознание собеседника. Положительная эмоциональная окраска темы способствует тому, что ваш партнер будет стремиться продолжать разговор и углублять его. В то же время его сознание «приковано» к теме интереса, тормозит, устраняет из поля зрения все, что не соответствует и не способствует ее развитию.

Существенную роль в упрочении взаимодействия играет то, что люди, общающиеся по любому объединяющему их интересу, обычно одинаково рассуждают, а это облегчает налаживание отношений. Принципиальным здесь является сосредоточение внимания только на одном общем интересе. При этом вы не должны демонстрировать наличие какого-либо перевеса, преобладания над партнером (например, в информации). Из этого вытекает необходимость занять пассивную позицию при получении информации от собеседника.

Тактические приемы II этапа. Все тактические приемы, используемые вами на II этапе, должны быть направлены на активизацию разговора об общем интересе для усиления эмоции или исключения отвлечения внимания партнера на другие проблемы. Можно выделить следующие приемы.

Прием «Нарастание». В самом начале разговора на ту или иную тему вы можете быть внешне безразличны к высказываемым положениям и мнению — до того момента, когда начинаете заметно интересоваться каким-либо суждением партнера. В дальнейшем показывая нарастание интереса в процессе общения.

Прием «Детализация» заключается в высказывании повышенного интереса к подробностям в изложении собеседника, а также в просьбах интерпретировать сказанное.

Прием «Проблемы». Для его применения необходимо владеть какой-либо сенсационной информацией последнего времени и высказать по ее поводу некоторые собственные суждения. Все это должно быть оригинальным, но не противоположным мнению, высказанному собеседником. Как правило, партнер стремится к тому, чтобы объяснить неясности и возникшие вопросы с точки зрения своих позиций.

Прием «Переключение» состоит в том, что в рассуждения по теме, избранной в качестве общей, все чаще включаются отдельные элементы другой проблемы, на которую вы «переключаете» собеседника. Это дает возможность распространить эмоции, возникающие по основной теме, на любую иную, нужную вам.

Признаки и показатели II этапа: а) нахождение одной темы, равно приемлемой для обеих сторон (основной признак); б) периодический возврат к одной теме; в) появление общего фонда слов и выражений; г) в зоне развившегося интереса и при ведении разговора по интересующей обоим теме сокращаются отдельные фразы и выражения (практически достаточно произнести только начало некоторых фраз, и собеседник может их продолжить); д) поток сообщений по этой теме приобретает характер внезапно возникших воспоминаний.

Результаты II этапа. Установление взаимопонимания всегда вызывает желание продолжать общение и сближение, создает ряд первичных «опорных пунктов» для того, чтобы в дальнейшем расширить область возможного взаимодействия.

Продолжительное и непрерывное общение по поводу одного и того же интереса способствует первоначальному взаимодействию (по типу сотрудничества), которое может продолжаться. Образуются

предпосылки и возможности для того, чтобы этот стиль распространялся и на другие темы разговора.

III этап. Определение принципов общения Основная функция III этапа заключается в осуществлении первого обмена информацией об индивидуальных принципах общения и отборе ценных и ведущих качеств партнера.

Все, что собеседник предложит вам как принципы общения (честность, прямота и т.п.), должно быть вами принято. Это сформирует у него готовность к ответному принятию не только высказанных вами принципов (и декларированных вами собственных качеств), но и других утверждений, которые вы выскажете в последующем. Тем самым постепенно утверждается позиция приемлемости.

Ваши взаимоотношения с партнером на III этапе будут определяться рядом положительных и отрицательных факторов.

Положительные факторы:

а) предложение наиболее общих принципов, приемлемых для всех («я покладистый», «я всегда готов к обсуждению», «я думаю, все равно все уладится», «я прямой», «я считаю, что лучше не говорить резко: люди могут обидеться» и т.п.);

б) проявление качеств, которые совпадают с ожидаемым от человека; мера их воздействия на другого увеличивается, если передающий сообщает то, что приятно принимающему;

в) быстрая и положительная реакция на предложенное, как правило, вызывает повышенный интерес к сообщению.

Отрицательные факторы:

а) изображение тех качеств, исполнение которых не может быть гарантировано;

б) демонстрация авторитарных качеств;

в) попытки анализа предлагаемых качеств;

г) высказывание сомнений в отношении принципов, изложенных партнером (сомнение в их наличии, степени выраженности, искренности и т.п.).

Механизмы III этапа. Основой для механизмов III этапа является представление каждого участника отношений о том, что у него есть некоторый набор качеств, которые он может демонстрировать своему партнеру. Вы оба проявляете те качества, которые считаете необходимыми для общения и которым будете следовать. Подчиняясь принятой линии поведения, вы должны намеренно гасить порывы к нежелательным действиям, которые могут повредить вашему тактическому замыслу.

На данном этапе для вас очень важно придерживаться следующих принципов.

Принцип готовности. Выражается как установка на принятие и учет любого сообщения собеседника. Такая готовность принимать все предложенное всегда положительно оценивается партнером.

Принцип ответного сообщения о себе заключается в том, что само по себе общение, принявшее форму диалога, создает своеобразный ритм обмена мнениями. В связи с этим всякое ответное сообщение расценивается партнером как принятие его слов и способствует нормальному развитию беседы.

Принцип постепенного раскрытия своих качеств заключается в том, что все черты, о которых вы оповещаете партнера, сообщаются вами в определенной последовательности. Отдельные качества должны не просто пониматься вашим собеседником, но и как бы «усваиваться» им, т.е. в дальнейшем соотноситься с системой его собственных качеств. Именно поэтому не следует «подавать» их все сразу. Иначе о вас может быть составлено неправильное мнение — «человек беспечный», «человек напористый», «человек неугомный» и т.п.

Принцип (негативного плана) — «избежания». Необходимо опасаться преждевременных формулировок, даже если материала для обобщения достаточно. Это поможет также избежать подведения сведений о партнере под какое-либо определение, категорию (например, «человек себе на уме», «человек, избегающий сообщать о себе» и т.д.). Учитывая, что каждый человек в определенный период хочет предстать перед другим в выгодном свете, необходимо предоставить ему эту возможность.

По существу, ваша тактика здесь заключается в том, чтобы обеспечить переход от нейтральных интересов к тем, которые имеют личностный смысл. Вы должны обеспечить получение того объема информации, который желает сообщить вам партнер («желаемые качества»).

Необходимо также стремиться к тому, чтобы у собеседника появилась уверенность в том, что все сообщаемое им, учитывается. Например, можно сказать: «Я вижу, вы общительны», «Вы непосредственны», «Вы понимаете точку зрения другого человека», «Вы быстро ориентируетесь», «Я рад, что увидел в вас то, что для меня представляется особенно ценным».

Тактические приемы III этапа

Прием «Формулирование принятого». Необходимо периодически формулировать вслух то, что собеседник специально желает под-

черкнуть. Это и удовлетворяет партнера, и сокращает количество попыток повторять то, что он уже однажды высказал.

Прием «Подведение итогов». Желательно периодически суммировать высказанное ранее и выделять моменты совпадения во мнениях.

Прием «Сходные мнения» («Уподобление»). Вы специально высказываетесь о том, что, по вашему мнению, служит доказательством идентичного понимания отдельных моментов в поведении и отношении. Например, вы можете сказать: «Согласны ли вы с тем, что, по возможности, нужно быть откровенным?»

Прием «Оправданные ожидания». Вы высказываете некоторые суждения о том, что ожидали именно такого поведения, решения вопроса и именно такого способа взаимодействия («Я и сам так о вас думал», «Я полагал, что вы решите этот вопрос точно так же, как и я»).

На III этапе общения предлагаемые и демонстрируемые вашим собеседником качества свидетельствуют о его предпочтениях. Они могут также рассматриваться как те, которые предстоит определенное время поддерживать. Партнер будет вести себя в соответствии с «заявленным» набором свойств.

Признаки и показатели III этапа. Основными признаками начала III этапа являются:

а) первые упоминания о принципах, которыми человек руководствуется в отношениях с людьми и в общении;

б) подчеркивание собственных качеств и свойств;

в) появление повторяющихся штампов поведения (например, частое обращение к одним и тем же словам: «откровенно говоря», «прямо скажу», «об этом нужно основательно подумать» и т.п.) означает или предложение принять его откровенность, или стремление быть прямым, или желание быть осторожным; такие сентенции, как «я всегда соглашаюсь с тем, что правильно», «я не могу не согласиться», если они включают одни и те же конструкции, свидетельствуют о том, что партнер желает, чтобы учли его готовность к согласию;

г) оповещение о типичных привычках и предпочтениях; в этих случаях имеют место своеобразные введения: «я привык...», «обычно я...», «я люблю...», «мне нравится...» и т.п.

Результаты III этапа. В результате взаимных оповещений создается некоторое общее представление о наборах качеств, которые предлагаются партнерами для общения. В то же время именно на данном этапе некоторые реальные качества вашего собеседника не проявляются (отрицательные, являющиеся помехой для общения, которые, по мнению их носителя, следует «гасить» или «не показывать»). Они тщательно скрываются.

«Торможение» негативных качеств и их утаивание ведут к тому, что они «выключаются» на этот период и не играют роли в общении.

Достижением III этапа должно стать первое «ощущение взаимопонимания». Ваш собеседник считает, что в достаточной степени понимает если не ваши качества, то хотя бы ваши желания, и одновременно «ощущает», что сам является понятым.

Вы и ваш партнер начинаете приобретать установку на принятие личностных особенностей собеседника. Именно это способствует активизации общения.

IV этап. Выявление качеств, опасных для общения Обычно у каждого человека есть некоторые особенности, которые он скрывает от людей. Причины сокрытия разные. Их нужно учитывать для того, чтобы правильно ориентироваться в построении отношений. Некоторые качества пытаются скрыть из-за их опасности для коммуникации (несдержанность, бестактность, вспыльчивость, резкость, грубость и т.п.), другие — потому, что они являются социально неодобряемыми (завистливость, хитрость, льстивость, черствость и т.п.). Однако есть в числе утаиваемых свойств некоторые, расцениваемые человеком как собственные «слабости», которые он не хочет «выставлять напоказ».

Иногда маскируют качества, которые связаны с поведением в трудных или опасных ситуациях (например, нерешительность или трусость). Скрывают и такие, которые препятствуют развитию отношений (подозрительность, недоверчивость), либо связаны с преимущественно отрицательной оценкой окружающих (пренебрежение, презрение, высокомерие), либо используются для подавления другой личности (агрессивное поведение, авторитарность).

Основная функция IV этапа общения — поиск тех качеств, которые еще не выявились на предыдущих этапах, но которые присущи человеку. Поскольку они не проявлялись раньше по той причине, что их «тормозили», избегали показывать в полной мере либо прямо скрывали, необходимо их выявить.

Другая задача заключается в том, чтобы определить силу опасных качеств относительно всех остальных, степень вероятности их проявления, а также круг тех обстоятельств, для которых эти качества предназначены (в которых они проявляются). Таким образом, должна быть обеспечена предсказуемость появления конкретного качества в конкретных обстоятельствах.

К *положительным факторам IV этапа* можно отнести:

а) нацеленность на то, чтобы не фиксировать ваше внимание на появившихся или установленных качествах партнера;

б) отсутствие тенденции к осуждению с вашей стороны отрицательных качеств и эмоций собеседника при их обнаружении;

в) понимание значения вашего частичного самораскрытия для сохранения прочных отношений;

г) готовность к тому, что некоторые ваши отрицательные качества также будут раскрыты.

Отрицательные факторы:

а) ваше поведение может быть расценено как «выведывание качеств»;

б) маневрирование (уклончивые ответы на прямые вопросы о качествах, «сплошные вопросы»);

в) ваши прямые вопросы относительно отрицательных качеств собеседника (вначале это расценивается им как «приписывание»).

Механизмы IV этапа разделяются на те, которые обеспечивают обнаружение качеств, и те, которые дают возможность проверить их силу. Например, сопоставляется то, что было ранее объявлено вашим партнером как «сдержанность», с тем, что реально наблюдается в его поведении. Если объявленное совпадает с вашим наблюдением, значит, сокрытие отсутствует. В другом случае «срывы» и вспышки гнева дают вам основание считать, что заявленная ранее сдержанность нереальна, возможно, она маскирует какое-либо более опасное качество (например, агрессивность).

Таким образом, на основе сравнения одного и того же качества по разным проявлениям фиксируются согласованность или рассогласованность. Как правило, материалом для сопоставления является, с одной стороны, смысл заявленного ранее, а с другой — особенности речевого поведения, интонации, мимики и жестикуляции партнера.

IV этап общения требует от вас придерживаться следующих принципов.

Принцип инициативы. Не ожидая сообщений от своего собеседника, вы должны продемонстрировать готовность начать рассказывать о себе, своих слабостях и некоторых отрицательных сторонах личности.

Принцип откровенности. После установления определенных отношений вы должны продемонстрировать готовность быть откровенным.

Принцип эквивалентности. Вы должны сообщать о себе столько же и в той же мере, сколько сообщает о себе собеседник.

В отличие от других этапов здесь допускаются ваши сомнения и могут быть высказаны возражения. Споры являются нормальным явлением, создающим необходимый фон отношений.

На IV этапе общения вы можете:

а) допускать споры, но не осуждение;

б) придавать большее значение самому факту сообщения о скрытом, нежели характеристике его содержания (подкреплять любое раскрытие качеств);

в) постоянно подчеркивать свое собственное доверительное отношение к собеседнику, проявлять уверенность в том, что все сказанное не будет никому передано, а останется известным только вам двоим;

г) в случае возникновения спора немедленно прекращать его.

Если ваш партнер по общению не стремится к высказываниям, можно применить психологический прием. Но прежде всего необходимо установить причины, почему это происходит. Собеседник может сдерживаться из-за того, что опасается неодобрения или отрицательной оценки с вашей стороны. Какие же *тактические приемы* будут способствовать возбуждению (или ускорению) у вашего партнера потребности высказаться?

Прием «Высказывание сомнений» заключается в том, что некоторые сообщения собеседника вы подвергаете сомнению сразу же после их высказывания. Этим вызывается односторонняя защита. Поводом для таких сомнений всегда должно быть какое-либо неожиданное несоответствие в только что высказанном. Сомнения хотя бы по одному факту должны быть высказаны незамедлительно — партнер будет стремиться немедленно устранить их.

Прием «Сопоставление противоречий». Когда нужно возбудить у человека активную направленность на самостоятельное высказывание, следует сопоставить (столкнуть) все противоречия, которые могут быть «предъявлены» ему как его собственные. Естественно, нужно их предварительно накопить. Это позволит ему выйти из выжидательного состояния. Обычно человека можно побудить к высказыванию, указав на противоречия в его словах.

Прием «Диагностические вопросы». Ваши вопросы, касающиеся свойств и качеств других людей, побуждают партнера высказать свое мнение по поводу их характеристик, а тем самым — его отношение к отрицательным качествам. Выясняется его представление о правильности поведения окружающих.

Прием «Вызов спора» заключается в том, что вы начинаете спорить по какому-либо поводу, происходит острый обмен мнениями. Обычные возражения с обеих сторон создают ситуацию, при которой каждый сопротивляется воздействию другого и высказывает свои аргументы. Спор и защита позиций вызывают стремление собеседника выдавать собственные способы воздействия или защиты.

Прием «Расслабление». Иногда человек готов рассказать о себе, но в то же время чувствует себя неловко, неуверенно, не знает, с

чего начать разговор. В этих случаях целесообразно снять напряжение, отвлекая внимание на посторонние темы.

Признаки и показатели IV этапа. Основные признаки, свидетельствующие о наступлении IV этапа:

а) первое выражение партнером сомнений в устойчивости и достоверности в ваших глазах определенных ранее им своих качеств;

б) явные расспросы, просьбы сообщить, какой может быть сделан партнером выбор в той или иной ситуации: «Не может быть, чтобы вы ничего не сказали ему в тот раз», «Наверное, вы тогда спокойно вышли из ситуации» и т.д.;

в) стремление собеседника изменить ваше мнение о его личностных особенностях, о неправильном первом заключении: «Вы сильно ошиблись в своих выводах относительно меня», «А вы не допускаете мысли, что основательно заблуждаетесь относительно характеристики моей личности?», «Вы преувеличиваете мои достоинства» и т.п.;

г) своеобразное самообнажение и самообвинение, проявляющиеся в высказываниях вашего партнера о его поведении: «Я, как всегда, оказался слабым», «Я обычно бываю чересчур резким в таких ситуациях», «Я не могу действовать уверенно в этих обстоятельствах», «Я безволен», «Я циник» (это как бы компенсация за предыдущее сокрытие);

д) его рассказы о себе как о другом человеке («рассказы о приятеле»); абстрактному, вымышленному товарищу приписываются отрицательные свойства, чтобы установить, как они будут приняты вами; тем самым собеседник как бы пытается приучить вас к восприятию таких свойств;

е) попытки «опережающих возражений»; до того, как вы выскажете свое суждение о партнере, он стремится сам высказаться о себе: «Вы хотите сказать, что я недостаточно осведомлен», «Вы сейчас думаете, что все, о чем вы мне говорите, не пойдет впрок», «Вот вы сейчас будете говорить мне...»;

ж) «экстремизм» собеседника: его особое отклоняющееся поведение или поступок для выведывания вашей реакции: «А если я обманул вас?»;

з) попытка навязать вам спор или дискуссию.

Существенным признаком IV этапа являются расспросы партнера о других людях, в основном об их скрываемых личностных особенностях и свойствах: «Что из себя представляет Д.?», «Как далеко простираются амбиции Н.?»

Анализ показывает, что это своеобразное испытание вас «на прочность». Как уже подчеркивалось, высказывание о других людях

является лишь способом с самого начала проверить, насколько вам можно довериться и при каких условиях можно быть с вами откровенным. В то же время это — свидетельство готовности и назревшей потребности раскрыться.

Результаты IV этапа. В результате поисков, направленных на выявление отрицательных качеств партнера, вы обнаруживаете те его черты, которые не проявлялись ранее и не были вам известны. В ходе выявления таких качеств вы должны учитывать также способы их сокрытия и выявить мотивы маскировки. Именно поэтому становится более понятной роль таких качеств в структуре личности собеседника.

Существенный результат IV этапа — выяснение тех привычек, которые также являются помехами в общении (рассеянность, небрежное выслушивание собеседника, перебивание и др.).

Таким образом, к концу IV этапа общения положительные качества вашего собеседника фиксируются, отрицательные будут иметь тенденцию к систематическому проявлению, с чем вам нужно считаться.

V этап. Адаптация к партнеру и установление контакта Поскольку вы в основном уже выявили главные достоинства и недостатки своего собеседника, создаются предпосылки для оказания направленного воздействия на него, построения доверительных отношений. Особенно важным здесь является поддержание процесса взаимодействия на оптимальном уровне.

Это возможно только при таком распределении ролей, при котором наиболее рационально используются ваши потенциалы, когда исполнение роли каждого участника общения соотносится и совпадает с ожиданиями другого. Роли распределяются по принципу взаимного дополнения. Кроме того, вырабатываются совместные правила поведения.

Основными на V этапе являются механизмы, регулирующие приспособление одной личности к другой (т.е. характеристики одного человека регулируются до тех пор, пока они не будут оптимальными с точки зрения взаимодействия с характеристиками другого). Их можно назвать адаптивными. Другие, которые обеспечивают процесс приспособления, связаны с коррекцией. Это механизмы, определяющие оптимальный режим взаимодействия при внесении в него постоянных поправок.

Ваша тактика на данном этапе общения должна сводиться к ведению равноправного диалога. Можно использовать все, что будет способствовать снятию опасений собеседника за уступки, на которые он пойдет по вашей просьбе. Поэтому все приемы должны

быть направлены на возбуждение у партнера стремления к взаимодействию с вами.

Прием «Первичные действия». Когда возникает угроза проявления какого-либо нежелательного качества или свойства, целесообразно смягчать ситуацию. Если может появиться обида, следует предупреждать: «Вы только не обижайтесь на то, что я сейчас скажу вам». Вероятные вспышки гнева можно также предупредить: «Вы только не сердитесь на то, что сейчас услышите».

Прием «Указание на качество, требующее регуляции» рассчитан на то, чтобы с помощью ожиданий определенных действий включить соответствующую мотивацию поведения: «Зная вашу нетерпеливость, все же прошу потерпеть, поскольку это необходимо для решения данного вопроса».

Прием «Подчеркивание и утверждение образовавшейся совместности». Когда партнер имеет достаточно четкую установку на то, что какие-то совместные действия возможны только при наличии исходной совместности, следует подчеркивать, что она уже образовалась и проявилась к данному моменту. Например: «В связи с тем, что мы можем совместно успешно решать вопросы, необходимо спокойно обсудить создавшуюся ситуацию. Сейчас мы придем к нужному и правильному решению».

Прием «Обращение за советом» применяется в тех случаях, когда констатируется пассивная позиция собеседника и необходимо повысить его значимость. Прием способствует появлению у него желания быть активно включенным в разработку общих планов и программы поведения.

Именно на конечной стадии общения появляется возможность проверить правильность проведенной вами предварительной диагностики партнера. Только теперь вы можете услышать от него более или менее доверительные высказывания относительно скрываемых сторон (в той форме, которую человек считает необходимой). Это могут быть его отрицательные поступки, слабости, негативные привычки.

В качестве скрываемых могут также выступать и отдельные представления собеседника, его взгляды, принципы поведения, установки. В отличие от тех разрозненных сведений об отрицательных сторонах личности, которые могут фигурировать на IV этапе, здесь у вас появляется возможность получить целостную картину. Важным бывает также и отношение к своим действиям, поступкам и оценкам других. Человек начинает высказываться о себе, своих действиях, а также о действиях других людей в тех выражениях, которые являются характерными для него.

Признаки и показатели V этапа. Для этого этапа типичными являются все признаки, говорящие о произошедших изменениях в поведении партнера, его высказывания и обращения, свидетельствующие о предпочтении принять общие суждения и решения. Начинает преобладать стремление подчеркнуть «общность целей», «одно направление», «совместные решения» и т.д.

Отмечается также стремление оповещать вас о предполагаемых действиях, ставить вопросы на обсуждение.

Наиболее ярким сигналом изменений является «эффект бумеранга». В определенный момент вы начинаете чувствовать, что собеседник сообщает ваши собственные, ранее высказанные вами мысли, мнение, суждения и оценки. Это знак того, что они были в достаточной мере усвоены им, приняты и выдаются уже как результат его размышлений. Еще одним показателем наступившего этапа является отчетливая смена суждений и оценок.

То есть если раньше собеседник был против какого-либо положения, то теперь он изменил свою позицию. Иногда это выступает в смягченной форме: в виде готовности к принятию всего предложенного вами («Говорите, что и как нужно сделать для того, чтобы все было хорошо»), иногда — в форме неожиданного признания правомерности высказанного вами, даже и в ограниченных пределах. Это своеобразная сдача позиций.

Существенным показателем наступившего этапа является также предложение решать какой-либо спорный вопрос так, как вы считаете нужным. Разновидностью подобного поведения является предложение вам самому делать выбор при возникновении множества вариантов.

Показателем сформировавшегося этапа являются высказывания типа «как мы условились», «как мы договорились», «как мы решили» и т.д.

Результаты V этапа. Основным результатом V этапа является понимание не только качеств партнера, но также мотивов и причин его действий. Кроме того, в ходе общения вы способствуете формированию у него различных психологических состояний, которые облегчают контакт: прежде всего, комфортности, защищенности, которые происходят от внутренней уверенности в вашей помощи при решении проблем.

Все это сопровождается уверенностью собеседника в правильности принятого решения, так как оно было выработано вами совместно. Ваше одобрение его поведения порождает у партнера уверенность в правильности собственных намерений и тем самым создает предпосылки к их реализации.



Глава 4 ФОРМЫ И ЖАНРЫ РЕЧИ



4.1. Диалог как форма общения

Межличностное общение может осуществляться в разных формах, основные из которых — диалог и монолог. В живой речевой практике невозможно их выделить в чистом виде.

Нас интересуют эти формы с точки зрения разных способов интеграции индивидуальных усилий, обусловленных разными коммуникативными задачами партнеров и условиями их реализации.

Поэтому под *диалогом* вслед за К. Менгом мы будем понимать «...вид коммуникативной деятельности, в течение которой совместная цель партнеров достигается с помощью тех или иных высказываний одного партнера и осмысления этих высказываний другим. Для диалога характерно, что собеседники меняются ролями говорящего и слушающего».

С точки зрения продуктивности общения нет принципиального различия в употреблении терминов «диалог» и «полилог», неактуально дифференцирование оппозиции «диалог — монолог» по количеству говорящих (два или более двух), так как более важным оказывается другой показатель — смена ролей слушающего и говорящего в противовес монологу.

В «Словаре-справочнике лингвистических терминов» находим такое определение полилога:

Полилог (от греч. polys — «многочисленный» и logos — здесь «разговор») — разговор между несколькими лицами. Частично совпадает по содержанию с термином «диалог». Ситуативная связанность, спонтанность, нелинейность получают в содержательно-смысловой структуре полилога максимальное отражение.

Смысловая и формальная связь реплик полилога имеет большую амплитуду колебаний, чем в диалоге в узком его понимании.

Основные этапы развития диалога как формы общения Диалог как самостоятельный литературно-философский жанр появился лишь в античной Греции в период обострения идеологической борьбы, с развитием античной демократии, так как общественная жизнь была существенным компонентом жизни грека и считалась успешной при условии владения им умениями публичной речи и публичного спора.

Разные типы культуры вырабатывали определенные характерные для них формы обмена мнениями. В индийской традиции, где борьба религий между собой выражалась в открытых спорах, предпочтение отдавали публичным дискуссиям, проводившимся с большой помпезностью, иногда даже театрализованно; поверженный в таком словесном бою мог стать рабом победителя, отдать ему свое имущество, по решению суда лишиться себя жизни, считая для себя невозможным дальнейшее физическое существование.

В результате появилось знаменитое *«индийское правило спора»*: прежде чем сформулировать собственную мысль, нужно установить точку зрения оппонента, опровергнуть ее и лишь затем изложить свои суждения, обосновать их с позиции оппонента.

Внимание китайских философов и логиков привлекали различные способы софистических обоснований, психологический аспект спора (мотивация спорящих), проблема уточнения смысла понятий и многое другое.

Так, последователи философа Мо Ди, основателя моизма, рассматривали такие условия спора:

- а) если суждения тождественны, то не может быть спора;
- б) спор рождается при наличии разных суждений об одном предмете мысли;
- в) побеждает в споре тот, чье мнение соответствует действительности, и т.п.

В Греции же диалог был своеобразным мерилom интеллектуального состояния общества и его потенциальных возможностей. Развитие античного диалога во многом было стимулировано склонностью греков к мифотворчеству, к спору, к постановке вопросов и поиску ответов на них, к признанию единства противоположных и противоречивых форм мышления.

Античный диалог стал важнейшей частью древнегреческой культуры, действительным образцом классического идеала, в основе которого лежит принципиальное допущение и признание плюрализма мнений, равноправие индивидуальных позиций и точек зрения, признание общечеловеческих принципов свободы и абсолютной ценности личности и общества в целом.

Предметом специального исследования спор стал только у софистов. Рассматривая умение вести диалог как ремесло, они предлагали свои услуги в качестве учителей спорщика и брали за это деньги.

Диалог они считали способом убеждения и выхода из затруднительного положения при столкновении разных точек зрения, интересовались тем, как научиться быстро отыскивать противоположные мнения для всякого рода утверждений, не заботясь о поиске объективной истины.

Они виртуозно пользовались универсальной гибкостью понятийно-категориального мышления и богатыми лингвистическими возможностями (не только не избегали расплывчатости, неконкретности, двусмысленности суждений, но и специально провоцировали их в дискуссии), создали специальную теорию диалога — беспредметного, пустословного «спора ни о чем».

Распространение «вненаучных» приемов спора в эту эпоху наглядно иллюстрируется не только осуждением со стороны Сократа и высмеиванием естественно-научных занятий у Аристофана, но и другими фактами.

Сократ, стремясь ликвидировать недостатки софистической философии и эристики, превращает публичный спор в беседу с глазу на глаз двух равноправных партнеров, совместно ищущих истину (*эристический диалог*). Это жанр высокохудожественно оформленной философской беседы.

Основная цель такой беседы — рождение истины на глазах собеседника — определяет готовность Сократа отказаться от своей точки зрения, если оппонент представит достаточно веские аргументы против нее.

Метод поиска истины — *майевтика* (метод повивальной бабки) — распределял функционально роли собеседников как ведущего и ведомого, т.е. задающего определенные вопросы, с одной стороны, и ищущего ответы на них и приходящего к определенным выводам — с другой.

Диалогическая форма изложения получает методическую разработку только у Платона. В теории диалога Платон ставит цель — нахождение знания, имеющего всеобщее значение, в противовес субъективной истине софистов.

Его диалог не только исключает какие-либо грубости между собеседниками и личные недоразумения, но и завершается, как правило, благополучным итогом — совместным нахождением истины.

Его диалог предполагает нравственную ответственность говорящего за злоупотребления им формальными возможностями ритори-

ки. Платоновский диалог основывается на особом композиционном принципе — поэтапном (поступательном) движении проблемной мысли.

Первым, кто «системно исследовал логическую природу диалога», стал Аристотель. В своих работах он определяет и анализирует основные типы умозаключений в зависимости от характера вывода: достоверного, вероятного, ложного.

Установив, что несимметричность ролей собеседников влечет за собой противоположность их стратегий, Аристотель подробно описывает общие и специальные стратегии собеседников по отдельным типам диалогов. Самым достойным признается диалектический спор.

Традиционно основой эристик считалась *теория речевого воздействия*. Современная же речевая практика выдвигает другие приоритеты: по словам философа Н.А. Безменовой, «...центральной проблемой неориторики» (т.е. риторики современной) стала «проблема речевого взаимодействия, лежащая в основе любой интеракции». Основы теории речевого взаимодействия были заложены М.М. Бахтиным.

Отправная мысль о диалоге высказана им при анализе сократического представления о диалогической природе истины и человеческой мысли о ней. М.М. Бахтин видел смысл культуры в диалоге, понимаемом не как обычный спор, обмен мнениями, словесная перепалка. Его диалог имеет силу и значение всеобщности, присущей человеческому сознанию, в каких бы формах оно ни проявилось, только «диалогическое общение — сфера подлинной жизни слова».

Анализ основных этапов развития диалога как специфической формы общения и осмысления его проблем позволяет выявить своеобразие данной формы общения и акцентировать внимание на ее основных чертах (признание плюрализма мнений, равноправие индивидуальных позиций, логическое доказательство как основа убеждения, нравственная ответственность говорящего за злоупотребления им формальными возможностями риторики, наличие модальной информации в высказываниях собеседников, облегчающей их взаимодействие).

Логическая организация текстов-диалогов Спор представляет собой разновидность аргументативного диалога, аргументативного текста, при этом нет абсолютного единогласия по поводу наименования и соотношения элементов этой структуры среди исследователей — от

Аристотеля до современных разработчиков теории аргументации. Однако прослеживается своеобразная преемственность в определении элементов аргументативного текста, позволяющая считать наиболее существенными следующие из них.

Тезис — утверждение, формулирующее доказываемую идею, предлагающее определенное толкование фактов. Необходимой предпосылкой процесса обоснования (аргументации) тезиса для Аристотеля служило несовпадение личной позиции с общепринятым мнением, для современной прагматики и когнитологии — обычная неочевидность тезиса.

Аргументы (доводы) — утверждения, с помощью которых обосновывается истинность тезиса; они обладают доказательной силой для тех, кому адресована аргументация (так называемое широкое понимание аргумента, в узком смысле это только суждения, а не факты, примеры, документы, вещественные предметы). В литературе об аргументативных текстах выделяются различные типы аргументов. Так, А.В. Стешов на основании степени воздействия на ум и чувства людей выделяет аргументы сильные, слабые и несостоятельные.

Сильные — аргументы, не поддающиеся опровержению, истреблению, разрушению. Это:

- суждения из точно установленных фактов;
- положения законов, уставов, руководящих документов;
- выводы экспериментов и заключения экспертов;
- примеры и мнения признанных авторитетов;
- показания свидетелей и очевидцев событий, статистические обобщения.

Слабые — аргументы, поддающиеся критике, как-то:

- выводы из недостаточных статистических данных;
- энтимемы (умозаключения по неполной схеме силлогизма);
- софистические уловки и суждения, построенные на алогизмах;
- ссылки на авторитеты, малоизвестные слушателям;
- аналогии, непоказательные примеры;
- тенденциозно подобранные отступления, афоризмы, изречения;
- вероятностные выводы, версии, обобщения.

Несостоятельные — полностью разоблачаемые аргументы, а именно:

- суждения на основе подтасованных фактов;

- ссылки на сомнительные, непроверенные источники, потерявшие силу решения;
- домыслы, догадки, предположения;
- выдаваемые авансом посулы и обещания.

Способ аргументации (способ представления доводов) — способ связи между собой тезиса и аргументов.

Взаимоотношения между компонентами аргументативной конструкции регулируют законы логики, соблюдение которых гарантирует доказательность рассуждения. Кратко суть всех четырех законов может быть выражена следующим образом: *правильное рассуждение должно быть определенным, непротиворечивым, последовательным и обоснованным.*

Исходным пунктом аргументативного диалога и монологического аргументативного высказывания является тезис: *простой* — в элементарном дедуктивном рассуждении, *сложный* — в дискуссионном рассуждении.

Сложный тезис строится по следующей формуле: определяемое понятие плюс два противоположных по смыслу предиката, т.е. сумма тезисов (например, «Перевод классических текстов на сленговый язык: лингвистический эксперимент или литературное хулиганство?»).

Для придания тезису корректной логической формы необходимо прежде всего уточнить содержание понятий, с помощью которых определяется предмет обсуждения или разногласий.

Минимум требований, которому должны удовлетворять аргументы, — их истинность и реальная значимость для слушающего. Истинными аргументы должны быть сами по себе, вне зависимости от истинности обосновываемого с их помощью тезиса.

В риторике и теории аргументации различают тесно связанные понятия: доказательство, аргументацию и убеждение. Под *доказательством* понимают обоснование истинности какого-либо тезиса аргументами, достоверность которых не вызывает сомнения. *Аргументация* представляет собой процесс приведения источников, аргументов в систему для обоснования какой-либо мысли.

В первом процессе соблюдение истинности — непереносимое условие, во втором — желаемое. Логичность не является синонимом убедительности. Логичность — согласованность формы последовательного ряда суждений, принципы согласования которых могут варьироваться в широких пределах.

По структуре доказательство и аргументация не различаются. Доказательство ведет к истинности, аргументация — к убежденно-

сти, которая может быть и ошибочной. Однако очень часто в реальных речевых ситуациях именно доказательство не воспринимается в силу логической принудительности вывода, в силу исконного стремления личности противостоять всему, что навязывается.

Аргументация опирается на веру в правдивость излагаемого, и эмоциональная форма делает доводы намного выигрышнее. Сложные, новые, спорные идеи нужно доказывать, для простых утверждений и отрицаний в ряде случаев достаточно аргументации. Человеческое мышление вовсе не является только логическим, а представляет собой единство логики, чувства, воли.

Убеждение — специфическое отношение субъекта к воспринимаемой информации. Проблема убедительности аргументации — проблема формирования необходимого отношения аудитории к тем положениям и аргументам, которые выдвигаются. Это проблема не демонстрации истинности, а понимания, принятия выдвинутых положений как истинных.

Следовательно, в свою очередь, *убеждение* — это такое доведение до понимания тезиса (идеи), при котором воспринимающий не сомневается в достоверности вывода, истинности или хотя бы разумности мысли, не испытывает колебаний и неуверенности в том, о чем говорит убеждающий.

Правила ведения конструктивного диалога В общении, как и в любой другой человеческой деятельности, в той или иной мере соотносятся конструктивный и деструктивный компоненты.

Под *конструктивным компонентом* в психологии понимается «созидательное творческое начало, проявляющееся в возникновении чего-либо нового, обладающего признаком или группой признаков, ради которых оно было создано», под *деструктивным* — «разрушение, нарушение нормальной структуры чего-либо».

В первой ситуации волевое усилие побеждает возникшую аффективную тенденцию, во втором случае — эмоции преобладают.

Согласовывать мысли и эмоции помогает соблюдение некоторых речевых правил координирования поведения собеседников. Первая попытка определения норм эффективного коммуникативного поведения была предпринята еще Аристотелем.

В главе «О стиле» трактата «Риторика» он выделяет достоинства стиля, определяющие его эффективность: ясность, важность, правдивость. Развернутый и систематический опыт формулирования правил (постулатов, максим, принципов) коммуникации принадлежит Г.П. Грайсу.

Основной принцип, названный «*принципом кооперации*», заключается в требовании делать вклад в речевое общение соответствующим принятой цели и направлению разговора (до Грайса попытки сформулировать подобные правила предпринимал П.Н. Смит).

Сам принцип сотрудничества проявляется и как стремление к «кооперативности» со стороны говорящего, и как предположение о таком стремлении говорящего, проявленное в интерпретации, получаемой адресатом.

Соблюдение названных рекомендаций обеспечивает коммуникативную правильность речи, которая с точки зрения общения является более существенной, чем языковая правильность, т.е. правильность структур, структурных предсказаний. Под *коммуникативной правильностью* понимают соответствие правилам ведения разговора.

Наши высказывания становятся понятнее партнеру, если мы берем на себя ответственность за то, что говорим. Субъективные представления в безличной форме создают видимость объективности и выражают ригористичность, — пишет по этому поводу Е. Мелибруда.

В.В. Богданов так комментирует эту ситуацию в отношении постулата качества:

Если говорящий не уверен в достоверности сообщаемой информации, он, для того чтобы у партнера не сложилось впечатление, будто он его обманывает, прибегает к средствам снижения категоричности, т.е. использует эпистемические выражения типа «насколько мне известно», «если я не ошибаюсь», «кажется», «вероятно», «возможно», «по-видимому» и пр.

Принципы речевого общения, сформулированные Г.П. Грайсом, понятны, но применение их на практике осложняется неоднозначностью трактовки: нет единых и четких критериев для определения параметров важности информации, ее истинности; поэтому известный американский социолингвист прагматического направления Р. Лакофф попыталась преобразовать формулировки постулатов с позиций учета говорящим воздействия своей речи на слушающего.

Не навязывайся. Чем более категорично говорящий формулирует свое мнение, тем менее склонен согласиться с ним слушатель. Для снятия лишней категоричности используется специальная система риторических средств: вопрос в роли утверждения, вводные конструкции и др.

Вслушай собеседника. Любое общение возможно только тогда, когда говорящий и слушающий имеют общий информационный запас, для определения которого нужно научиться организовывать обратную связь между говорящим и слушающим.

Будь дружелюбен. Расположение слушателя быстрее всего завоевывается активной демонстрацией искреннего отношения к нему.

Правила Р. Лакофф определяют лингвистические основы речевого такта.

А.Ю. Панасюк, специалист по вопросам психотехники убеждения, предпринял попытку свести в единую систему требования логики и психологические рекомендации. О необходимости поддерживать сочетание «рацио — эмоцио» писал еще Цицерон:

Оратор должен владеть двумя основными достоинствами: во-первых, умением убеждать точными доводами, а во-вторых, волновать души слушателей внушительной и действенной речью.

Правила формулирования аргументов

С точки зрения логики:

1) содержание аргумента с позиции реципиента (убеждаемого) должно соответствовать действительности;

2) тезис должен логически вытекать из аргумента.

С точки зрения психологии:

1) желательно искать и показывать личный интерес реципиента в принятии этого тезиса (сильные аргументы);

2) в аргументе должны учитываться индивидуальные особенности системы ценностей реципиента.

В процессе убеждающего воздействия, наряду с качеством доводов, огромное значение имеет и порядок их представления, который зависит от многих факторов; важнейшие из них — исходная установка на восприятие убеждаемого и психологический закон восприятия, получивший название «фактор края» и обоснованный в трудах немецкого психолога Г. Эббингауза только в конце XIX в., хотя известен он был давно.

Так, М.В. Ломоносов в своем «Кратком руководстве к красноречию» писал:

Из доводов сильные и важные должно положить наперед, те, которые других слабее, в середине, а самые сильные — на конце утверждения, ибо слушатели и читатели больше началу и концу внимают и оных больше помнят.

Расположение аргументов *Исходная установка реципиента негативная.*

Расположение аргументов: индуктор (убеждающий) начинает с сильных (для данного реципиента) аргументов и заканчивает не очень сильными.

Исходная установка реципиента позитивная. Расположение аргументов: индуктор начинает с относительно слабых (для данного реципиента) аргументов и заканчивает сильным, учитывая, таким образом, «эффект края».

А.Ю. Панасюк определяет ситуации, в которых аргументативное воздействие противопоказано, апелляция просто бесперспективна.

Это ситуации «рационально неразрешимых противоречий», когда срабатывают психологические барьеры «вероятности» и «значимости» (собеседник имеет другие представления), или в ситуациях сознательной блокировки по типу «а я все равно не согласен», в таких случаях следует формировать аттракцию (располагать собеседника к себе).

Приемы формирования аттракции делятся на вербальные и невербальные (кинестические).

К в е р б а л ь н ы м относятся:

- «*имя собственное*» (собственное имя очень значимо для человека, но реципиент, слыша имя, не должен при этом фиксировать на нем свое внимание);
- «*золотые слова*» (встроенные в текст слова-комплименты, произносимые как бы между прочим и не замечаемые реципиентом);
- «*любимая тема*» (разговор о любимом не только располагает к собеседнику, но и является своеобразным тестом на соотношение в структуре личности дела и самолюбия; невозможно работать с теми людьми, у которых очень чувствительное «я»).

На формирование аттракции влияют позы открытости/закрытости, положения корпуса тела, головы, рук (ладоней).

Два аспекта в сознании человека (эмоции и интеллект) одинаково важны в убеждающем воздействии, и не менее важно их гармоничное соотношение, ибо только контролируемые эмоции помогают делу.

Для достижения конструктивного общения необходимо соблюдать правила и стратегии общения, диктуемые обобщенным принципом, получившим название «принципа кооперативности», или «принципа сотрудничества».

4.2. Монолог и основные виды монологической речи

Академический словарь русского языка определяет *монолог* как «речь наедине с самим собой или продолжительную речь одного лица, обращенную к слушателям». Устная монологическая речь является сложной формой речевой коммуникации.

Устная монологическая речь лежит в основе древнейшей науки — риторики, которая сыграла огромную роль в истории развития человечества.

Монологическая речь есть процесс целенаправленного сообщения, сознательного воздействия на людей посредством языка. Оратор обращается к слушателям со своими соображениями по определенной тематике, облеченными в соответствующие языковые формулировки, с определенной целью, по определенному поводу и при определенных обстоятельствах.

Целью монологического высказывания может быть либо информирование слушателей, либо пробуждение в них тех или иных чувств и эмоций, либо побуждение их к определенным действиям. В соответствии с этим выделяют информационную речь (выступление), убеждающую и побуждающую.

Информационная речь Задача информационной речи — помочь познать и усвоить новое, дать представление о предмете, а это достижимо при условии, если речь интересна и ясна. В ней может доминировать повествование, описание, рассуждение, особенно в такой его разновидности, как объяснение.

Повествование — это движение; описание расчленяет предмет, рассказывает о частностях и придает им наглядный вид, как на картине; *объяснение* показывает, каков предмет в действии или каково его устройство. Ощущение движения, вызываемое повествованием, конкретность, характерная для описания, и закономерный порядок, присущий объяснению, — наиболее важные черты речи, имеющей познавательное значение.

Информационной речи присущи следующие характеристики:

- 1) актуальность сообщения;
- 2) отсутствие спорных моментов;
- 3) наличие элементов, пробуждающих любознательность слушателей;
- 4) удовлетворение информационно-интеллектуальных ожиданий слушателей (ответы на все поставленные оратором и аудиторией вопросы).

Информационная речь с первого до последнего слова — продукт обдуманного плана. Иначе она не будет ясной и интересной. Достичь того и другого можно, если она построена с учетом интересов слушателя, на целесообразном сочетании элементов старого и нового, конкретна в частностях и в целом, если она поддерживает

ощущение поступательного движения, использует конфликтно-драматические моменты, создает в аудитории все нарастающее ожидание, завершаемое развязкой.

Вступление следует строить так, чтобы оно вызывало внимание, активизировало интерес, поясняло намерения оратора. Главная часть речи должна быть развернута в соответствии с планом и с учетом тематического задания, состава аудитории и коммуникативной ситуации в целом.

В заключении подчеркивается смысловая доминанта речи, поясняется поставленная цель, максимально активизируется интерес слушателей, закрепляется необходимый для достижения цели речи эмоциональный фон аудитории.

Выступления данного функционального профиля являются востребованными в условиях стремительной интенсификации информационных потребностей современного общества. Наука и основанные на ней высокие технологии стали сегодня основным фактором в трансформации общественных отношений. Ведущие страны мира превратились в информационные общества, т.е. общества, основанные на знаниях.

Это связано с ускорением темпов развития науки, о которых свидетельствуют даже сухие цифры статистики. Так, в конце XX в. профессиональных ученых насчитывалось более 5 млн человек во всем мире. Около 90% всех научных открытий и изобретений, когда-либо сделанных человеком, пришлось именно на XX в.

В последнее десятилетие можно говорить об информационной стадии развития постклассической науки. Путь, по которому люди строят, хранят, передают информацию, радикально изменился, знания очень быстро устаревают. По современным оценкам, 80% тех, кто сегодня заканчивает вузы, должны будут еще дважды за свою жизнь переучиваться и менять профессию.

Поэтому главный акцент сегодня ставится в образовательной технологии на умении работать с информацией. Исследование как тип деятельности теряет свою исключительную принадлежность к научной отрасли. Это оперативный инструмент освоения действительности.

Поэтому специалисту-профессионалу, желающему быть конкурентоспособным в современном мире, надлежит освоить сферу научной коммуникации: закономерности ее функционирования, формы взаимодействия ее субъектов (устные и письменные), т.е. жанры.

К важнейшим жанрам информационной речи относятся хроникальное и научное сообщения, отчетный и исследовательский

доклады, академическая и научно-популярная лекции, политическое обозрение и научный обзор.

Хроникальное сообщение содержит информацию о развитии (изменении) чего-либо за определенный период, о процессе производства, истории чего-либо, биографические сведения. Разбивка на разделы осуществляется по временному признаку и должна быть логичной, определенной, ясной.

Различают несколько видов *научного сообщения* в зависимости от того, какой метод компоновки материала является доминирующим — анализ и синтез, обобщение, группировка материала, сопоставление изучаемого материала.

В научном сообщении, основу которого составляет анализ и синтез (например, на тему «Главные и второстепенные члены предложения», «Части слова» и др.), указываются признаки того или иного понятия. Выделение признаков может осуществляться с помощью слов «во-первых», «во-вторых», что делает высказывание четким и последовательным.

В научное сообщение могут входить также логические определения понятий, комментируемые примерами. Отбор материала подчиняется определенной задаче — например, дать в синтезе характеристику той или иной языковой категории.

Научные сообщения-обобщения — это выделение каких-либо общих признаков, принадлежащих группе рассматриваемых явлений, языковых категорий. Создание таких обобщенных формулировок предполагает рассмотрение вопросов типа «Употребление дефиса в местоимениях и наречиях», «Пунктуация при обращении, вводных словах и вводных предложениях» и др. В результате такого рассмотрения обычно формулируется вывод-обобщение.

Высказывания, основанные на группировке материала (например, на тему «Части речи», «Правописание безударных гласных в корне слова» и др.), начинаются предложением, в котором формулируется основание деления и указываются наименования групп.

В этих начальных предложениях употребляются языковые средства, обозначающие, условно говоря, классификационные отношения: делятся (можно разделить) на группы, выделяются (различаются) группы, можно разбить на такие-то группы по такому-то основанию (по значению, по структуре, по роли в предложении, по цели высказывания и т.д.).

Подобного типа начальные фразы задают определенный путь изложения материала, структуру высказывания — от общего положения к частным. Выступающий должен указать на тот существен-

ный признак (основание), который положен в основу деления рассматриваемой категории на группы. Знание признаков деления обеспечит стройность композиции.

Поэтому подготовке такого сообщения должен предшествовать логический анализ изученного материала, который целесообразно сопровождать составлением таблиц и схем. Таблицы выполняют функции плана для сбора материала и для ответа, в ходе которого осуществляется чтение таблицы и ее анализ, направленный на расшифровку признаков выделения взаимосвязанных групп (подгрупп) и соотношения между ними.

Научное сообщение, в основе которого лежит сопоставление, сравнение изучаемого материала, может строиться на основании полного и частичного сравнения. Сравнение как мыслительная операция и как прием занимает большое место на уроках русского языка.

При полном сравнении у сопоставляемых объектов устанавливаются и признаки сходства, и признаки различия. Например, по данному типу могут быть раскрыты темы: «Существительные и прилагательные как части речи», «Общие и отличительные признаки у предложений с одним главным членом в форме сказуемого» и др.

При частичном сравнении устанавливаются либо сходные (общие), либо отличительные признаки. Подобным образом могут быть построены научные сообщения на темы «Отличия в образовании гласных и согласных», «Отличие союзных слов от подчинительных союзов» и др.

Рассматриваемые сообщения строятся в форме сравнительного описания или сравнительной характеристики.

Авторами выступлений указываются, прежде всего, основание (признак), по которому проводится сравнение, выделяются существенные признаки сходства и отличия. Высказывания могут иметь форму последовательного или параллельного сравнения.

Научное сообщение отличается от научного доклада предварительной или итоговой информативностью. Оно ограничено во времени изложения. В нем аргументация и строгие доказательства, а также обстоятельность изложения не обязательны. Однако научное сообщение всегда предметно и предельно конкретно по своей сути.

Доклад — сложный жанр устной монологической речи, приближенный к письменному тексту, развернутое публичное сообщение на определенную тему (научную, социально-политическую и др.).

Цель — сформировать мнение слушателей по затронутым вопросам, определить характер дальнейших практических действий.

Логика изложения доклада отличается стройной композицией, доказательностью, личность говорящего отступает на второй план.

Как правило, доклад зачитывается с листа и не позволяет импровизаций и отступлений, этого требуют и заранее подготовленные план и тезисы. Отступления от речи необходимы лишь для поддержания обратной связи и намечаются заранее.

Содержательность доклада определяется темой и целью, которую поставил перед собой докладчик. Чаще всего в докладе дается анализ обстановки, сообщаются сведения, ставятся задачи, даются рекомендации и оценки. Как правило, после прочтения доклад обсуждается.

Доклад отчетный — речь, в которой официальное лицо отчитывается перед уполномоченным собранием о проделанной работе, анализирует и оценивает ее результаты.

Такое выступление носит официальный характер, в нем одновременно говорится о предстоящей деятельности и формулируются новые задачи. Его содержание не только обсуждается, но и может корректироваться в каких-то частях, одобряется и нередко принимается как программа к действию.

Отчетный доклад может быть результатом коллективного творчества. В таком докладе, как правило, не бывает экспромтов или импровизаций, вполне правомерных и уместных, а порою и необходимых в других видах красноречия. Доклад отличается продуманностью и строгой аргументированностью всех его разделов и положений, практической направленностью, ясностью выводов и обоснованностью рекомендаций.

Научный доклад, или доклад, читаемый на научной конференции (на симпозиуме, семинаре, международном конгрессе), сходен по структуре с лекцией. Но в отличие от нее доклад, особенно в области естественных наук, бывает обобщением проведенных экспериментов по конкретным социальным и иным исследованиям, поискам и т.д.

Он бывает посвящен отдельному вопросу и за редким исключением должен являться научным открытием или отражать принципиально новый подход к известным явлениям. Такая речь, как и лекция, также отличается строгой аргументированностью и доказательностью.

Научный доклад может также носить гипотетический характер. В таком выступлении пока нет результатов какого-либо конкретного исследования; в нем эксперимент лишь намечается, следовательно, идея или основные положения такого публичного выступления должны восприниматься как поиск, предположение.

Научный доклад может содержать конкретные рекомендации для практики, особенно для внедрения в производство (образование) новой технологии, методов управления и т.д. В отличие от лекции научный доклад становится предметом обсуждения и даже острых дискуссий.

Лекция — научно обоснованное устное изложение учебного материала, системное, доказательное и широко аргументированное, с четко определенной целью; форма популяризации знаний.

Кроме информативной цели — утвердить уже известную истину или открыть новую, осветить проблему, предьявить гипотезу и пр. — задачей лекции является пробуждение у слушателей интереса к предмету разговора. Любая лекция преследует три главные цели: обучение, просвещение, воспитание.

Академическая лекция, в отличие от научно-популярной — выступления перед массовой аудиторией, более информативна, она сообщает определенную сумму знаний с учетом последних достижений науки и практики, показывает слушателям образец живого научного мышления, логики построения научного рассуждения, развития темы.

Если академическая лекция — это строго научное изложение, доминантой здесь является изложение темы, то научно-популярная характеризуется информационно-воспитательной направленностью, здесь доминирует влияние на аудиторию.

Научно-популярная лекция должна завершаться четкими выводами не только научного, но и социального характера. Эти выводы могут выходить далеко за пределы потребностей самой науки, если они тесно связаны с потребностями всего общества и отдельного человека.

Основные требования к композиционному построению лекции таковы: стройная логика изложения, систематизированность рассуждения, доказательность и аргументированность при обосновании явлений действительности. Текст лекции строится по законам жанра устного словесного творчества.

В отличие от доклада языковые особенности лекции более разнообразны: от строгих норм книжного языка, насыщенного терминами, сложными словами и оборотами философского содержания, до элементов разговорной речи.

Лекция всегда отличается определенной обстоятельностью изложения, углубленностью и аргументированностью ораторских суждений и умозаключений и, как правило, имеет прежде всего познавательное значение, помогает слушателю в осмыслении разнообразной и иногда противоречивой информации.

Лекция может иметь характер раздумий, размышлений, сопоставлений имеющихся по данному вопросу точек зрения, глубинного теоретического анализа. Поскольку лекция произносится перед мыслящей аудиторией — прогнозируемой, но всегда новой и неожиданной, — то оратор постоянно балансирует на оси «план — импровизация».

Развернутый план лекции, ее логическая канва — это основные ее вопросы, заранее продуманное развитие темы, заготовленная аргументация, логика перехода от одного вопроса к другому, предварительно намеченный, завершающий лекцию вывод — словом, содержательная схема начала, развертывания и завершения лекции, рассчитанная по времени так, что основное содержание лекции, связанное с доказательством, обоснованием темы, вместе с «зачином» (началом и постановкой вопроса) и заранее намеченной концовкой-выводом укладывается в регламент.

Импровизация (от лат. *improvisare* — «неожиданно») — это совершающееся в ходе лекции мгновенное, сиюминутное, незапланированное заранее, неожиданное для самого лектора творчество, облекающее логический «скелет» лекции в словесную, интонационную, жестовую «плоть и кровь».

Существует мнение, что вузовская лекция чужда ораторскому искусству, что ораторы в высшей школе только педагоги, а не трибуны. Главное в лекции, подчеркивают сторонники сдержанного стиля лектора-педагога, — научность, строгая логика, сила аргументации и доказательности. Но лекция не должна быть «сухой» и свободной от каких бы то ни было эмоций.

Конечно, бывают разные по жанрам лекции: строго образовательные и просветительские, теоретические, установочные, пропагандистские или популяризаторские, обзорные и др.

Но любая лекция, отвечающая требованиям строгой научности, не должна апеллировать лишь к разуму и игнорировать чувственную сторону процесса познания. Из механизма восприятия не следует исключать психологическую компоненту.

Один из талантливейших вузовских профессоров Л.П. Гроссман (1888—1965) говорил о «поэтике красноречия», рассматривая лекцию как «явление художественного порядка», которое «строится на конкретном и ярком представлении о предмете чтения, излагается живым литературным языком и подчиняется строгой и стройной композиции».

И затем, отмечая образцы русского университетского красноречия, Гроссман писал «о художественной природе университетского

преподавания», идею которого выдвинул Н.В. Гоголь, в 1834 г. начавший курс своих лекций в Петербургском университете.

Тематическая прозрачность, яркость изложения, пластическая ясность, внутренняя стройность и эмоциональность, способная возбуждать воображение слушателей, — вот в каких элементах видел профессор Гроссман художественность вузовской лекции.

Эстетичность и художественность лекции, как он справедливо утверждал, обеспечиваются и таким элементом, как артистичность — это внешнее изящество речи, свободная импровизация, умение лектора увлекать слушателей, возбуждать их воображение. Лекция должна быть такой завершенной и цельной, такой привлекательной и одухотворенной, чтобы «представлялась стройной поэмой», — утверждал Гроссман.

Научное обозрение и политическое обозрение по своей форме принципиально не отличаются друг от друга, различия предмет речи и стиль изложения. В обозрении ярко проявляется позиция автора. Обозревать — значит наблюдать и обдумывать замеченное, анализировать, группировать, классифицировать.

Обозреватель должен:

- 1) возбуждать интерес аудитории, рассказывать ей о событиях, процессах, происходящих в политической либо научной жизни;
- 2) отстаивать передовые точки зрения и способствовать выработке у слушателей «личной стратегии»;
- 3) обнаруживать в явлениях (научных теориях, открытиях, гипотезах, точках зрения) их сущность, показывать противоречия;
- 4) осмысливать ход общественно-политического (научного) развития через выяснение сущностных связей, определение линии развития явлений путем прогнозирования;
- 5) способствовать практическому решению проблем (политических, научных).

Предмет обозрения составляют общие вопросы политики, науки и др. Для предмета обозрения характерна пространственно-временная или тематическая связь обозреваемых явлений, они подводят итог определенного периода деятельности в той или иной сфере общественно-политической либо научной жизни.

Основной метод обозрения заключается в том, чтобы с помощью глубокого рассмотрения определенной совокупности фактов, объединенных временем, пространством, познакомить аудиторию с происходящими в обществе (науке) процессами, сложившимися ситуациями, возникшими проблемами. Обозревая явление во внешних и сущностных его характеристиках, оратор приводит аудиторию к необходимой идее.

В политическом обозрении в отличие от научного может иметь место иносказание и сарказм в адрес оппонентов, патетика при характеристике различных явлений действительности.

Рассмотрим ведущие принципы создания информационной речи.

1. *Принцип «резервных знаний» оратора.* Речи, производящие наибольшее впечатление, возникают в результате полноты знания. Необходим большой запас сведений, из которого можно отобрать самое нужное. У дерева познания много ветвей, и корни его глубоки. Автором заготавливается значительно большее количество материала, чем войдет в информационную речь, так как часть сведений может понадобиться лишь самому выступающему для более глубокого и всестороннего понимания вопроса.

Чтобы быть объективным при изложении какого-либо вопроса, не следует соглашаться с первым же автором, на которого вы натолкнулись, или останавливать свой выбор на источниках, идеи которых соответствуют вашим. Возможно, после всестороннего изучения вопроса придется изменить собственное мнение. Значительное количество материала необходимо только в процессе разработки темы, как нужны леса при строительстве домов, но их убирают после окончания стройки, остается только аудиторный материал.

2. *Принцип жесткости в отборе освещаемых фактов* означает, что приводимые факты, цифры, имена, даты, примеры, цитаты должны быть уместными, достаточными и точно проверенными, должны соответствовать обосновываемым или иллюстрируемым положениям.

Приводя фактический материал, оратор должен давать точную ссылку на источник или, когда нет необходимости полностью указывать источник или когда дается небольшая выдержка, приводить только имя автора или имя вместе с названием книги либо статьи. Необходимо проверять приводимые статистические данные с точки зрения компетентности и беспристрастности источника.

3. *Принцип взаимосвязи известного и нового.* Публику интересует все новое, не похожее на старое, однако имеющее к нему непосредственное отношение. При подготовке к информационной речи необходимо сделать обычное интересным, а новое — понятным.

Во-первых, если тема старая, ее развивают в связи с новыми фактами и насущными интересами.

Во-вторых, если тема новая и необычная, ее развивают, опираясь на общеизвестные факты и житейский опыт. Элементы старого и нового сопоставляются путем уподоблений и контрастов. И действительно, понять новое — значит заметить, в чем оно схоже с обычным и чем отличается от уже известного.

Сравнения пробуждают и удовлетворяют любознательность. Они вызывают вопрос: «Какова природа этого предмета?» — и отвечают на него, указывая, на что похож и на что не похож данный предмет, они приводят в движение мысль слушателя и облегчают ее ход. В ту минуту, когда оратор произносит: «Цивилизация подобна библиотеке с выдачей книг на дом», — ум слушателя начинает работать, пытаясь найти общий признак, объединяющий цивилизацию и библиотеку.

Когда же оратор объяснит, что мы заимствуем все уже изученное и унаследованное предшествующими поколениями: Старый и Новый Завет, систему Коперника, печатный станок и т.д., слушатель с чувством удовлетворения начинает постигать существенное сходство между цивилизацией и библиотекой, у него даже складывается новое представление о цивилизации. Без уподоблений и противопоставлений почти нельзя обойтись, когда нужно объяснить малоизвестные явления.

4. Принцип отражения динамики мышления в ораторской речи. При прочих равных условиях внимание устремляется к тому, что находится в движении. Это правильно не только в отношении физического движения, но и в отношении движения, возникшего в воображении.

Даже движение как переход от одной мысли к другой само по себе способно обусловить интерес к ним. Слушатели чувствуют потребность в упорядоченном поступательном развитии идей, доступном их пониманию. Порхать с одного на другое без всякой ощутимой связи — значит совершенно дезориентировать слушателя.

Это убивает его естественное желание последовательно и непрерывно накапливать впечатления. Аналогичную ошибку может сделать оратор, если он, желая соблюдать последовательность, слишком растянет речь, расчленив ее на двадцать главных разделов. Живое внимание, возникшее в начале речи, рассеется и сменится утомлением.

Отражение динамики мышления в речи осуществляется:

а) в виде последовательной, логической цепи вопросов и ответов; вопросы могут прямо формулироваться или подразумеваться — важно, чтобы они сами возникали в сознании слушателей;

б) с помощью речевых средств подчеркнутой логичности — показателей последовательности подтем и вывода: еще один вопрос, следующий момент, далее, перехожу к вопросу о..., к тому же; во-первых, первое, первый вопрос, первый момент, первая особенность; во-вторых, второе, второй вопрос, другой момент, другая

особенность, в дополнение, наконец, и последнее; итак, следовательно, таким образом, ибо, а поэтому и др.

Существуют *три главных принципа популяризации научной информации*: лексико-семантический перевод, конкретизация и занимательность. Эти три принципа сочетаются, переплетаются, активно взаимодействуют. Способы и приемы такой трансформации строго научной информации различны и многообразны.

Популярное изложение предполагает сознательный и целенаправленный отбор языковых средств, для того чтобы обеспечить ясность и доступность содержания лекции. Слушатель прежде всего должен понимать слова, из которых соткан звучащий текст лекции. Если слова и их звуковой состав и значение не будут восприняты и поняты, процесс декодирования высказывания затруднится.

Поэтому естественно, что популярное изложение отличается от научных формулировок в отборе слов и конструкций. Поиск простой, доступной формулировки — это одновременно поиск разъясняющей формулировки. Поэтому в популярном изложении необходимо повторять одну и ту же мысль, варьируя ее словесное выражение до тех пор, пока она не запечатлется в сознании самых разных слушателей.

Простота слога отнюдь не означает упрощения излагаемой идеи. Специфика научного языка состоит в точном фиксировании научных понятий в терминах. В научно-популярной лекции научные понятия могут и должны использоваться, но обязанностью лектора является объяснение специальной лексики.

Таким образом, объяснение может осуществляться различными способами: логическим истолкованием понятия, переводом иноязычного слова на русский язык, использованием синонимов, справкой о происхождении слова (этимологической справкой), включением термина в понятный контекст, живыми примерами и т.д.

Одним из приемов популяризации научной информации является сведение абстрактного к конкретному, или конкретизация изложения.

Осуществляется это различными путями, в частности с помощью словесной наглядности (т.е. использования образных средств языка — сравнений, метафор, эпитетов, помогающих через слово «увидеть» абстрактную идею), разного рода иллюстраций, экспериментов, фактов из жизни и практики слушателей и т.п.

При этом должно соблюдаться правило: идти от простого, близкого, известного к сложному, далекому, новому.

Большую роль в конкретизации играет «ключевой образ» изложения, т.е. такое сопоставление, которое позволяет в образной,

чувственно-наглядной форме представить главную мысль, самую сущность вопроса, причем не просто проиллюстрировать ее, а передать предметно — в виде неожиданного яркого или хорошо знакомого всем образа, взятого порой из совершенно другой области человеческой деятельности.

Примеры — один из самых эффективных приемов разъяснения сложной научной информации. При их помощи удается приблизить предмет к слушателю. Существенные качества примера — доходчивость и уместность.

В информационных речах главные достоинства примеров — ясность и возбуждаемый ими интерес. Примеры могут быть фактическими или предположительными, иметь вид кратких или подробных иллюстраций. При всех прочих равных условиях фактический пример производит большее впечатление, чем предположительный, и, кроме того, может являться достойным элементом обоснования в доказательстве.

Тем не менее примеры-предположения имеют свои преимущества: к ним можно обратиться, когда не располагаешь фактами; их можно построить так, чтобы они точно подходили к вашему утверждению; они могут оказаться более типичными и поэтому более отвечающими действительности, чем какой-нибудь единственный реальный случай (предположительный п р и м е р: вообразите, что вы выступаете с информационной речью перед разнородной по возрасту и интересам аудиторией. Какие приемы активизации внимания будут уместны в этом случае?).

Популярное изложение базируется также на сочетании рационального и эмоционального элементов. Следует стремиться к тому, чтобы пробудить чувства людей, их эмоции, без которых нет полнокровного познания. Эмоциональность научно-популярного изложения обуславливается разными причинами.

Аудитория может эмоционально откликнуться на саму манеру чтения лекции, если оратору присуща страстность, изложение открыто полемично, а язык оратора выразителен и индивидуален.

Пробуждает эмоции слушателей, а вместе с ними интерес к теме, заинтересованность проблемой так называемый эффект соучастия. Этот эффект возникает в том случае, если лектору удается связать глобальные научные проблемы с жизненными материальными и духовными потребностями своих слушателей.

Убеждающая речь Убедить — значит логическими доводами доказать или опровергнуть какое-либо положение. Это чисто логическая за-

дача. На практике эти речи рассматривают как агитационные, в которых любыми методами — логическими и психологическими — оратор убеждает согласиться с ним в спорном вопросе.

Такая речь стремится определить образ мышления и поведения, но не представляет собой призыва к непосредственному действию.

Предмет речи — вопросы факта (что представляет правду, а что нет) или вопросы поведения (что надо делать, а что не надо). Как и всякая речь, она должна быть интересной. Интерес, который оратор должен вызвать, можно определить вопросом «Чему же верить?» или «Что делать?». Тема убеждающей речи должна быть содержательной, обсуждаемый вопрос — спорным, но разрешимым.

Важнейшие жанры убеждающей речи: политическая и экономическая программы, парламентское выступление, обвинительная, защитительная и самозащитительная речи и др.

Политическая речь посвящена актуальным вопросам времени и обычно носит программный характер. Такая речь отражает требование момента, убедительна по своей аргументации, четкости постановки проблем.

Политическая речь обладает огромной мобилизующей силой и произносится, как правило, руководящим деятелем, лидером. Речь зачитывается и, так как является программным документом, не допускает двусмысленности, интолкувания и импровизации.

Судебное красноречие — один из древнейших видов ораторского искусства. Как прокурорская (или обвинительная), так и адвокатская (или защитительная) речи своим объектом имеют определенную личность или группу людей, а точнее, то совершенное ими деяние, за которое они привлекаются к судебной ответственности. Поэтому и прокурорская, и адвокатская речи носят по преимуществу оценочный характер и отличаются нравственно-правовой направленностью.

Предельная объективность, аргументация и доказательность «в деталях» — необходимые условия успеха таких публичных выступлений. Вместе с тем в них существен психологический момент, обязательна как можно более полная и верная характеристика личности подсудимого, а тем более мотивов (побуждений) преступления.

В суде прокурор и адвокат противостоят друг другу, поэтому их речи обычно имеют состязательный характер: чье слово окажется сильнее? кто из них будет более убедителен и, соответственно, сможет повлиять на приговор суда?

Речи в суде обращены не только к судьям, но и к совести и сознанию общественности. Это обстоятельство становится особен-

но очевидным, когда судебное заседание идет при открытых дверях, а рассматриваемое дело весьма поучительно по своему социально-воспитательному значению.

Однако обвинительная и защитительная речи вместе с тем отличаются друг от друга. Прокурору, или, как писал А.Ф. Кони, публично говорящему судье, всегда легче. Он — обвинитель, выступающий от имени государства и от имени народа.

Структура прокурорской речи чаще всего состоит из характеристики рассматриваемого дела, из оценки установленных фактов, формулировок, определения и разбора состава преступления, из характеристики подсудимого, его деяний, в том числе и заслуг перед обществом, если они есть, морального облика привлеченного к суду. Такая речь завершается рекомендацией или предложением о мере наказания или об оправдании, если для этого имеются основания.

Выступление обвиняющего — это речь блюстителя законности, обязанного говорить доказательно, не унижая подсудимого и не допуская такой ситуации, при которой он не мог бы защищаться. Прокурорская речь, как бы сурова она ни была, не может быть лишена чувства такта и предельной объективности.

Об этом такте, корректности, исчерпывающей продуманности формулировок в обвинительной речи обстоятельно и мотивированно говорил в своей работе «Задачи обвинения» А.Ф. Кони. Он писал об огромной моральной и, разумеется, юридической ответственности прокурора, выступающего на процессе, о том, что прокурор облечен большими правами и доверием и поэтому обязан умело пользоваться ими, речь должна быть образцом объективности.

В прокурорской речи неуместны не только издевательский тон, подтрунивание по отношению к обвиняемому, но даже юмор.

А.Ф. Кони в своих речах являл образец предельной объективности, деловитости, честности и ответственности. Достаточно познакомиться хотя бы с такими его речами, как «По делу об утоплении крестьянки Емельяновой ее мужем» (1872) или «По делу о Станиславе и Эмиле Янсенах...» (1869), чтобы убедиться в верности высоких оценок прокурорского речевого стиля А.Ф. Кони.

Хорошая обвинительная речь требует тщательной подготовки, предполагающей составление плана выступления, систематизацию материала и оформление записей, написание конспекта и текста речи, репетицию выступления. От судебного оратора требуется соблюдение трех условий: детальное знание материалов дела, строго логичное построение речи, простота языкового оформления.

Обвинительная речь, как правило, состоит из следующих элементов:

- 1) вступительная часть;
- 2) основная часть: изложение фактических обстоятельств преступления; анализ и оценка собранных по делу доказательств; обоснование квалификации преступления; характеристика личности обвиняемого и потерпевшего; предложение о мере наказания; рассмотрение вопросов, связанных с возмещением причиненного ущерба; анализ причин и условий, способствовавших совершению преступления, и предложения по их устранению;
- 3) заключительная часть.

Обращаясь к виду защитительной речи, следует сказать, что адвокату всегда труднее выступать, защита обвиняемого при всех случаях — дело не такое уж легкое. Адвокат акцентирует внимание на былых заслугах подсудимого, смягчающих его вину перед обществом.

Адвокатская речь исполнена чувства гуманности и снисхождения. Защитник обязан искать и находить в биографии и деле обвиняемого факты, дающие ему основание просить о снисхождении при вынесении неизбежного приговора. Но сама такая просьба должна серьезно аргументироваться.

Мы уже не говорим о тех случаях, когда адвокат на основании фактов доказывает, вопреки утверждениям обвинительного акта и прокурорской речи, невиновность подсудимого и ставит вопрос о его оправдании. И во всех случаях адвокат — не «антипрокурорская сторона», а «единоборец» за правду, закон и справедливость в суде. Поэтому адвокат, как и прокурор, продвигается к единой цели — выяснению истины в рассматриваемом судом деле.

Российская судебная практика воспитала немало талантливых адвокатов и выработала свою культуру защитительной речи. Структурно защитительная речь состоит из введения, главной части, которая включает анализ фактических обстоятельств дела и юридической стороны предъявленного обвинения, и заключительной части.

Учитывая обстоятельства дела, адвокат определяет главный тезис защиты:

- 1) оспаривает обвинение в целом, доказывая невиновность обвиняемого за отсутствием в его действиях состава преступления, за отсутствием самого события преступления или за непричастностью к нему обвиняемого;
- 2) опровергает обвинение в отношении отдельных его частей;
- 3) оспаривает правильность квалификации, доказывая необходимость изменения предъявленного обвинения на статью Уголовного кодекса, влекущую более легкое наказание;

4) обосновывает меньшую степень вины и ответственности обвиняемого, приводя смягчающие его вину обстоятельства.

Допускается законом речь подсудимого, или *самозащитительная речь*, — третий основной вид судебного красноречия. Она по своей сути примыкает к речи адвокатской, хотя и ведется в иной форме и в более трудных условиях.

Следует, однако, заметить, что этот вид речи развивался на политических процессах. Уголовнику, виновному в ограблении, изнасиловании, убийстве и других тяжких преступлениях, фактически ничего не остается, как умолять суд о снисхождении. Иное дело — речь на политическом процессе, когда судьи и обвиняемый представляют совершенно враждебные друг другу классовые стороны.

На таких судебных разбирательствах речь обвиняемого нередко вырастает в обвинительную, изобличающую речь, направленную не только против самого суда, но и социального строя, представляемого им. Такая речь по существу является острополитической.

Общественно-обвинительная и *общественно-защитительная* речи в судебном процессе занимают второстепенное место (редко произносятся). По сути они принципиально не отличаются от прокурорской обвинительной и адвокатской защитительной речей.

Авторы речей характеризуемого вида выступают от имени и по уполномочию определенных коллективов, выражают их волю и мнение по данному процессу и рассматриваемому делу. Как общественный обвинитель, так и защитник не только оперируют параграфами кодексов законов, но и обращаются к морально-нравственным принципам и нормам общества, добиваясь справедливого приговора суда.

Рассмотрим п р и н ц и п ы построения убеждающей речи.

1. Убеждающую речь любого вида составляет единая, цельная система аргументации, при компоновке которой доминирующим является *принцип сочетания рационально-логической и эмоционально-риторической аргументации, рассуждения и внушения*.

Соотношение рационального и эмоционального в устной речи — это взаимосвязь содержания и формы в их диалектическом единстве. Под рациональным в публичном выступлении понимаются прежде всего знания, фактический материал, аргументация, составляющие первооснову содержания и убедительности воздействия на слушателей.

Эмоциональное — это фон, который создается интонацией, силой жеста, выразительностью мимики, энергией и поведением говорящего. Для создания необходимого эмоционального фона важно

уметь пользоваться образными и наглядными средствами, яркими запоминающимися примерами и т.д. для того, чтобы рациональное содержание стало зримым, выпуклым, конкретным и оттого максимально убедительным.

Помогают подчеркнуть содержание, сделать речь ярче, выразительнее, эмоционально насыщеннее тропы, фигуры, пословицы, поговорки, крылатые слова и выражения, юмор.

Что бы ни делал человек, его деятельность выступает как проявление трех составляющих психики — сознания, подсознания и моторики. Чтобы побудить собеседника к активности, нужно воздействовать на его сознание, возбудить подсознание (эмоциональную сторону) и включить в соответствующую деятельность.

Желаемый отклик убеждающей речи — воля слушателей к целеустремленному мышлению и, как следствие, к действию. Процесс убеждения идет как на сознательном, так и на подсознательном уровнях, т.е. используются логические и психологические доводы. Повлиять на взгляды аудитории можно только двумя методами — *убеждением* и *внушением*. Эти способы воздействия на аудиторию не существуют изолированно друг от друга.

Логические соображения часто подкрепляются приемами, непосредственно влияющими на желания и чувства. С другой стороны, чем выше интеллектуальный уровень слушателей, тем более они будут полагаться на разумные доводы, склоняющие к убеждению и действию; чем более вески логические доказательства, тем более устойчиво психологическое воздействие.

Логические доводы — это применение суждений, примеров, статистических данных, компетентных мнений, цель которых — вызвать убеждение и соответствующее действие. Все логические методы можно классифицировать как индуктивные и дедуктивные. Индукция — умозаключение от частного к общему, дедукция — от общего к частному.

Мы применяем индукцию, когда из наблюдения массы частных случаев делаем обобщающий вывод обо всей совокупности таких случаев. Частными случаями могут быть предметы, взаимоотношения, качества, положения.

Мы пользуемся дедукцией, когда из суждения о правильности общего убеждения или принципа делаем вывод, что правильны и отдельные случаи их приложения. Этот положенный в основу принцип не должен быть общим в самом широком смысле слова; он обладает только большей общностью, чем извлекаемые из него выводы.

Психологические доводы — воздействие оратора на чувства аудитории. Следует учитывать установки слушателей и строить и развивать свою речь так, чтобы она пробуждала интересы, соответствующие цели коммуникации.

Оратор должен также преодолеть или оставить в состоянии покоя те желания слушателей, которые стали бы препятствием к формированию убеждения или готовности действовать. Мотивом убеждений и действий может оказаться одна или несколько потребностей, испытываемых людьми в повседневной жизни.

Целевые установки убеждающей речи могут быть связаны непосредственно с инстинктом самосохранения, стремлением к физическому благополучию, которое включает не только желание безопасности, но и свободы и деятельности.

С ними связаны мотивы физического порядка — стремление к удобству, комфорту и ко всему, что соответствует привычкам. Опытным оратором учитываются экономические и профессиональные стремления аудитории; стремления к благополучию своей семьи, к хорошей репутации, к престижу, к завоеванию авторитета или власти.

Когда нет других противоположных интересов, слушатели с большой охотой поддержат то, что предлагается им как истина и справедливость. Стоит только по-настоящему пробудить чувство справедливости, великодушия, сострадания, как слушатели будут настаивать на действиях, направленных на подавление зла.

Классическая схема последовательного воздействия на сознание человека включает следующие элементы: внимание — интерес — желание — действие. Внимание можно привлечь необычностью изложения, визуальными средствами; интерес возникает, когда реципиент понимает, что может удовлетворить какую-то из своих потребностей; желание возникает, когда он увидит, что цель достижима; действие является результатом желания и подсказки, что надо сделать.

Как видим, логические и психологические доводы неразрывно вплетаются в структуру аргументации, выступают как две стороны единого процесса убеждения. Например, оратор в своей речи вызывает к чувству долга, к сознанию практической осуществимости предложения и к понятливости слушателей; далее излагает подробности предлагаемого, подтверждает сказанное фактами и в то же время усиливает призыв к разуму и совести аудитории и т.д.

Силой воздействия обладают также образные средства языка. Каждый язык — язык образов. Образ — особая форма сравнения.

Неизвестное соединяется с известным. Сегодня, например, очень употребительны образы из мира спорта: говорят — «министр забил в свои ворота», что означает: он вложил в свой замысел всю энергию и тем не менее получил результат, противоположный желаемому.

Оратор находится в поисках ярких образов, которые выявят суть высказываемого. С чем я могу сравнить то, что хочу сообщить? Какое образное описание можно применить? Образы не создаются искусственно, они приходят, когда мы зорко наблюдаем за жизнью. Яркие образы остаются в памяти людей, абстрактные рассуждения, как правило, нет.

Вот несколько сравнений: «Закон об обеспечении государственного бюджета был костылем, который помог преодолеть трудности только одного года», «Мы едем в очень длинном туннеле, в котором долго не увидим свет» и др. Однако не следует забывать, что с помощью образов можно многое представить наглядно, но ничего нельзя доказать.

Если оратором избран логический способ изложения аргументации, то здесь могут быть использованы следующие способы доказательства: прямое и косвенное (апагогическое и разделительное).

Прямое доказательство основывается на каком-нибудь несомненном положении, из которого непосредственно выводится истинность тезиса. Термин «прямое доказательство» в судебном делопроизводстве имеет несколько иной смысл. Прямым доказательством юристы называют показания свидетелей — очевидцев какого-либо преступления, в отличие от непрямых доказательств, под которыми понимаются показания свидетелей, которые о совершенном преступлении знают уже из «вторых рук».

В *косвенном доказательстве* истинность тезиса обосновывается посредством опровержения истинности противоречащего положения; иначе говоря, в ходе косвенного доказательства вначале доказывают ложность отрицания предложенного тезиса и из этого выводят истинность заданного тезиса.

Косвенное доказательство имеет два вида: апагогическое и разделительное.

При *апагогическом* косвенном доказательстве (от *греч.* *apagoge* — вывод; *apagogos* — уводящий, отводящий) осуществляется не прямое, как бы в сторону направленное доказательство. Апагогическое доказательство ведется следующим образом. Вам необходимо доказать истинность какого-то тезиса. Мы временно допускаем, что противоречащий тезис истинен, и выводим из него все вытекающие следствия.

Поскольку тезис ложен, естественно, что следствия, вытекающие из него, будут противоречащими действительности. Доказав это, мы тем самым показали, что тезис, противоречащий нашему тезису, ложен. Но если данный тезис ложен, то противоречащий ему тезис, т.е. наш, необходимо истинен.

Такой тип доказательства называется также «доказательством от противного», что терминологически неточно, так как в действительности это «доказательство от противоречащего», ибо из ложности противного суждения нельзя сделать вывод об истинности другого противного суждения, это возможно только в случае противоречащих суждений.

Разделительное косвенное доказательство применяется в тех случаях, когда известно, что доказываемый тезис входит в число альтернатив, которые полностью исчерпывают все возможные альтернативы данной области.

Доказательство ведется следующим образом: последовательно исключаются все члены разделительного суждения, кроме одного, который и является доказываемым тезисом. Так, если установлено, что некоторое действие могло быть вызвано только одной из четырех причин — А, Б, В, Г, и если, кроме того, выяснено, что ни А, ни Б, ни В не могли вызвать его, то, следовательно, причиной данного следствия является Г.

Косвенное доказательство является частным случаем доказательства от предположения, известного еще Аристотелю и заключающегося в том, что доказываемое суждение выводится путем допущения какого-либо предположения. Применение косвенного доказательства связано с известной трудностью.

В процессе этого доказательства приходится временно отклоняться от тезиса, который обсуждается, привлекать дополнительный материал, что, конечно, усложняет весь процесс рассуждения. Термин «косвенное доказательство» встречается в судебном делопроизводстве, но там он имеет несколько иной смысл.

Юристы косвенным доказательством называют доказательство, удостоверяющее искомый факт посредством других фактов, которые прямо и непосредственно не свидетельствуют «против» или «за» обвиняемого, но взятые в совокупности с другими известными суду обстоятельствами дела позволяют определить, кем совершено то или иное преступление.

2. При построении убеждающей речи следует отдавать предпочтение *принципу качественного подхода к отбору аргументов количественному* (в классической формулировке «аргументы не считают, а

взвешивают»). Аргумент — это логический довод, истинность которого проверена и доказана практикой.

Являясь необходимой частью всякого доказательства, аргументы выполняют роль фундамента в структуре аргументации. Опытному критику достаточно поставить под сомнение хотя бы один из аргументов, как сразу рушится все доказательство. Принцип «чем больше аргументов, тем лучше» является ошибочным. Не количество аргументов влияет на исход дела, а их надежность и неуязвимость.

Наиболее сильным аргументом в процессе доказательства являются факты, истинность которых не подвергается сомнению. Слабые аргументы должны быть исключены из речи вовсе. Следует отметить, что один и тот же аргумент для разных людей может быть и сильным, и слабым. Поэтому при определении силы аргументов следует учитывать особенности аудитории.

3. *Принцип неослабления в композиционной подаче аргументов (кульминационный и антипирамидальный (гомеров) их порядок)* связан с тем, что очередность приводимых аргументов влияет на их убедительность. Несильные аргументы, как правило, подкрепляются более сильными. Синтактика аргументации (последовательность аргументов) может быть кульминационной (пирамидальной) и антикульминационной (антипирамидальной). В первом случае средней силы доводы располагаются в начале обоснования, сильные — в конце, во втором — наоборот.

Как считают психологи, важная мысль лучше и полнее воспринимается в том случае, если она сформулирована в начале или в конце изложения; это связано с психологическим законом работы памяти — «фактором края» или законом первого и последнего места, сформулированным Г. Эббингаузом. Наиболее убедителен следующий порядок аргументов: сильные — средние — самый сильный (гомеров порядок).

4. *Принцип разъединения и объединения аргументов*, если аргументы сильны, лучше приводить их порознь, подробно развивая каждый в отдельности; если же есть только несильные аргументы, следует объединить их. Квинтилиан говорил: «...несильные взаимно подкрепляют друг друга. Лишенные значения качественно, они убедительны количеством — тем, что все подтверждают одно и то же обстоятельство...»

Сильный довод, если есть возможность, эффектно представить в виде дилеммы, так как вывод, сделанный слушателями, более впечатляющ для них, нежели услышанный. Например, в случае

очевидной лжи оппонента можно сказать, что, возможно, он заблуждается искренне, возможно — обманывает сознательно.

Речь, призывающая к действию Призывающие к действию речи так же, как и другие, содержат необходимые фактические данные, пробуждают психическую восприимчивость, приводят к согласию, но, кроме того, обладают специфической особенностью: они должны заставить слушателей почувствовать потребность сделать то, к чему их призывает оратор.

Слушателей призвали к действию — к новому, к продолжению или прекращению прежнего — значит, их убедили. Призыв к действию бывает прямым или косвенным; действие может наступить когда-нибудь или немедленно. Но имеются в виду действия самих слушателей, а не отсутствующих.

При подготовке призывающей к действию речи оратору необходимо:

- 1) учесть актуальность темы для слушателей;
- 2) оценить способность слушателей к действиям, которые вы рекомендуете, к которым призываете;
- 3) определить, насколько сильна оппозиция; возможно ли призвать слушателей к действию или только убедить часть аудитории;
- 4) связать предлагаемую слушателям программу действий с возможностью реализации их потребностей.

Задача побуждающей речи — вызвать к действию мотивы, определяющие взгляды людей на их поведение. Каким образом? Все определяется инициативой оратора.

Однако полезно учесть следующие п р а в и л а:

- 1) сочетайте мотивацию с другими элементами речи (синтез психологических и логических средств воздействия);
- 2) мотивировка должна соответствовать аудитории и обстановке (учет интересов слушателей, а также объединяющих и разъединяющих оратора и аудиторию признаков);
- 3) развивайте мотивировку с помощью конкретных примеров (побуждающая речь не должна состоять из одних лишь лозунгов — общих положений; сам по себе мотив к действию еще не обладает побуждающей силой, необходимы подкрепляющие данные);
- 4) избегайте банальных призывов (ответим же на властный зов чувства долга..., недостойное гражданина поведение..., мы должны следовать заветам тех, кто отдает свою жизнь за... и т.д.) или апеллирующих лишь к чувствам; в стремлении пробудить какое-либо чувство нельзя заходить слишком далеко, предпочтительнее обращаться к фактам, вызывающим эмоции, чем к самим эмоциям.

Разновидностью призывающей к действию речи является *политическое выступление* (в частности, речь на митинге, воззвание и лозунг).

Речь митинговая носит острополитический характер и посвящена всегда злободневной и общественно значимой проблеме, обладает высоким эмоциональным накалом, предельной напряженностью интонаций и высоким пафосом. Митинговая речь выражает чувства и стремления аудитории; цель ее — дать оценку происходящему и убедить аудиторию.

Выступающему с речью на митинге следует помнить, что:

- речь должна быть лаконичной;
- в речи должен быть только один тезис;
- не следует повторять уже известные аргументы;
- позволительно критиковать идею прозвучавшего уже выступления, но ни в коем случае не личность самого оратора;
- следует выступать ясно, доступно, эмоционально и динамично, обходясь без листа.

Митинг посвящается выдающемуся текущему событию внутреннего, внешнеполитического или международного характера или же какому-либо особому случаю (факту), требующему быстрой мобилизации людей на конкретное свершение.

Митинговая речь, как правило, взволнованна и вдохновенна. Заключительные слова должны быть яркими, эмоционально воздействующими. Митинговое слово всегда оперативно и действенно и в любой сфере общественной жизни имеет огромное организующее (или дезорганизующее) значение.

Митинговая речь может продолжаться и час, и 10—15 минут. Но в любом случае она отличается (должна отличаться!) яркой эмоциональностью, предельной четкостью интонаций и высоким пафосом.

Такая речь должна обнаруживать новые аспекты темы, подкрепляться свежими фактами, а потому и восприниматься по-новому. Данная речь призывна и всегда предназначена для коллективного выражения общих, единых по характеру чувств и стремлений. Она нередко является своеобразной прелюдией к мобилизации коллективных усилий для достижения важной и неотложной цели.

Воззвание — обращение к какой-либо группе людей с призывом к какому-нибудь действию. Различают коммерческие, социальные, политические воззвания.

В наше время наиболее частыми являются коммерческие призывы, которые приглашают к покупке чего-либо, к вложению де-

нег, предлагают различные услуги. Зачастую в коммерческих призывах используются не прямые речевые тактики (купите, приобретайте и др.), а косвенные — например, дается броская характеристика товаров и услуг, приводится мнение авторитетного лица (специалиста) по поводу надежности предлагаемого товара, выгоды совершаемой сделки и др.

Социальные воззвания призывают к улучшению жизни общества в целом и отдельных его групп, призывают поддержать деятельность общественных организаций, реформы в различных сферах жизни общества, оказать помощь в благоустройстве города; это призывы о помощи конкретным людям в связи с болезнью, бедственным материальным положением и др.

Социальные речи-призывы обращены к чувствам людей, рассчитаны на понимание и сочувствие, сострадание. Поэтому в них информация о причине обращения и суть просьбы облечены в эмоциональную форму — сдержанно-эмоциональную, лишенную броских фраз, но исключая равнодушие.

Близки к социальным воззваниям личностные призывы. Но это не призывы о помощи целому обществу или его отдельным представителям, это призывы к внутреннему миру человека. Их задача — активизировать усилия людей по самосовершенствованию, коррекции привычек, свойств своей натуры. Например, призывы к здоровому образу жизни, против курения, наркотиков, к самовоспитанию и самосовершенствованию и др.

Политические воззвания активизируются в период выборов различного масштаба, во время подготовки к политическим мероприятиям (референдуму, митингу, акции протеста и др.), при наступлении кризиса в политико-экономической сфере, когда требуется экстренное решение наболевших проблем.

Структура политического воззвания состоит из сообщения причины обращения к определенной структуре власти (или группы населения, или всему обществу), изложения сути обращения (к чему, собственно, призывают, к каким действиям). Особое требование к политическому призыву — причины обращения должны быть достаточно аргументированны, текст воззвания — лаконичен и доступен пониманию широких слоев населения.

Лозунг — краткая, четкая, хорошо запоминающаяся фраза, не требующая никаких обоснований или доказательств (в отличие от тезиса) ни для говорящего, ни для слушающих. Это призыв, выражающий в краткой форме руководящую идею, задачу, требование, и а п р и м е р: «Есть только один наркотик — это спорт», «Мы —

за уютные дворы и чистые улицы нашего города», «Поддержим отечественного производителя!», «Голосуем за...!», «Да здравствует демократия!» и т.д.

Лозунг является значимым элементом убеждающего воздействия, однако не следует им злоупотреблять. Во все времена было, есть и будет немало ораторов, говорящих с высокой трибуны лозунгами, за которыми не следует никаких доказательств. Выступления порой сводятся к выкрикам лозунгов, для решения которых оратор не знает ни путей, ни рецептов, пусть даже обрисованных в самом общем виде.

Такое выступление может нравиться слушателям с невысоким уровнем образования, поскольку оратор старается воздействовать не на разум аудитории, а на чувства, оперировать не логическими, а эмоциональными категориями.

Ведущие принципы создания призывающей к действию речи следующие.

1. *Принцип комплексной мотивации желаемого действия.* Побуждающая речь не вызовет, как правило, ответной реакции, если будет содержать немотивированный или недостаточно мотивированный призыв (не поступай дурно, веди себя прилично, голосуй за демократа и др.), оратору следует подкрепить призыв к действию комплексом мотивов, учитывая особенности аудитории и ситуацию общения.

Это должна быть апелляция одновременно к нескольким потребностям слушателей — физическим, экономическим, социальным, игровым и т.д. Призывая к действию, речь можно построить так, чтобы в каждом ее разделе содержалось указание на особый мотив действия. Наиболее частое сочетание мотивов объединяет сознание ответственности или чувство долга, с одной стороны, и соображения личной выгоды — с другой.

2. *Принцип преобладания позитивной формы призывов над негативной.* Действие (или программа действий), к которому оратор призывает аудиторию, зачастую связано с затратой средств, усилий, времени, с отказом от удобств.

Поэтому в отправных пунктах речи необходимо вызвать компенсирующие чувства в пользу вашего предложения. Позитивная мотивация должна преобладать над негативной, чтобы речь возымела должный эффект. Заметим, что призывы, обращенные к чувству долга, отнюдь не должны выдвигать на первый план только малоодоушевляющее и не особо приятное сознание обязанности; они должны сочетаться с обращениями к чувствам гордости, преданности общему делу, к сознанию мощи и превосходства и т.д.

3. *Принцип максимальной конкретизации ожидаемой деятельностной реакции.* Для того чтобы вызвать желательную деятельностную реакцию слушателей, в основной части речи более целесообразен конкретный пример, иллюстрирующий главную идею, нежели внушительное количество фактов.

В заключении же побуждающей речи содержится, как правило, не только призыв к непосредственному действию, но и указывается конкретный характер действий. Часто призыв действовать полностью входит только в заключение и заменяет его целиком, если ранее была представлена достаточно исчерпывающая мотивировка. В таком случае достаточно одной-двух фраз.

Следует избегать традиционных, но устаревших приемов с наизыванием пафосных лозунгов, а если и использовать их, то с осмотрительностью. Не нужно опускать детали, отсутствие которых может вселить в аудиторию недоумение и облегчит возможность уклониться от действия.

Действия, к которым призывают, должны казаться такими простыми и легкими, что слушателю проще согласиться с ними, чем им воспротивиться. Однако никогда не стоит просить аудиторию сделать что-либо, если вы не питаете особых надежд, что они это сделают.

4. *Принцип неназойливой предписательности.* Любая неармейская аудитория будет испытывать чувство внутреннего противодействия, если ей указывают, предписывают и уж тем более приказывают что-либо сделать. Если слушатели согласны с оратором, их следует только подтолкнуть к действию, указав направление, необходимо отказаться от жестких формулировок, резких заявлений, менторских предписаний о программе действий.

Воодушевляющая речь Воодушевляющая речь обращена к чувствам, желаниям людей, призвана пробуждать лучшие глубинные душевные порывы, склонять слушателей к осознанию первичности долга перед личной выгодой. В воодушевляющей речи не приводятся новые сведения, факты.

Ее цель — обратить внимание слушателей на уже известное, но не до конца осознанное, воздействовать в первую очередь на чувства, активизируя духовную жизнь.

Важнейшие жанры воодушевляющей речи: военно-патриотическое выступление, приветственная, поздравительная и поминальная речи, богословско-церковное красноречие и др.

Военно-патриотическая речь обычно произносится командиром перед решающим сражением. Разумеется, в сфере военного иску-

ства используются разнообразие виды красноречия. Но по своей форме, жанровым особенностям они существенно не отличаются от социально-политического и академического красноречия.

Предельно краткая речь носит призывный патриотический характер, сурова по сути и всегда одухотворена идеей героизма, требует совершения личного подвига, проявления мужества. Одна из особенностей такой речи определяется тем, что она не подлежит обсуждению и тем более критике.

Пафосная по характеру, по призывному интонационному строю, лаконичная по форме, четкая и ясная в установках, военно-патриотическая речь — это не только призыв к подвигу и героизму, но и приказ. Такая речь особенно впечатляет и воодушевляет ее слушателей, если произносится человеком, известным своей смелостью, отвагой и пользующимся популярностью.

Приветственная речь относится к так называемым *рамочным речам* (среди них также речи по поводу открытия чего-либо и благодарственные), которые не являются центром мероприятия, но обрамляют событие, берут его в рамку.

При произнесении приветственной речи используют оборот, кратко (и индивидуально!) представляющий основного докладчика без преувеличенной похвалы в его адрес. Не следует чествовать каждого как величайшего деятеля столетия.

Чрезмерные тирады с превосходными степенями производят неловкое впечатление. Зачастую при представлении оратора публике рассматривается содержание его доклада. Это ошибка. Оратора нужно лишь представить, обрисовав тему его выступления двумя-тремя фразами. Ни в коем случае не следует пересказывать суть его доклада.

Некоторые ораторы, специализирующиеся на приветствиях, имеют «комплекс соперничества» (по Веллеру). Они произносят речь, чтобы показать слушателям: только не думайте, что я не имею представления о деле... Главный докладчик бывает после этого в затруднительном положении, поскольку отдельные части его речи требуют изменений.

В приветственной речи следует соблюдать следующую последовательность.

1. Открыть заседание и приветствовать слушателей. Избегайте стереотипных оборотов речи типа «мне выпала особая честь» и т.д. Заранее обдумывайте, нужно ли особым образом выделить в приветствии присутствующих на собрании (конференции, симпозиуме и пр.) крупных общественных, политических деятелей.

2. Поприветствовать или представить докладчика или докладчиков. Оратор с вводной речью выполняет функцию посредника. Он представляет основного докладчика. Возможно, выступающий с приветствием должен кое-что сказать о личности докладчика, может быть, сделав это изобретательно. Суть заключается в краткости. Уместны юмористические выражения, яркая мысль.

3. Предоставить слово докладчику.

Для речи, завершающей собрание, нужно обдумать следующее:

1. Слова благодарности оратору. Уместны простые, деловые и в то же время сердечные слова. Старайтесь избегать речевых штампов типа: аплодисменты показывают..., реакция слушателей очевидна.

2. Кратко обосновать благодарность. В нескольких фразах дать оценку самым существенным моментам доклада.

3. Попрощаться со слушателями.

Поздравительная (торжественная) речь — это эмоциональное высказывание по торжественному поводу; ее назначение — создать праздничное настроение, согреть сердца слушателей. А значит, при подготовке такой речи мы должны спросить себя: что движет слушателями в этот праздничный час? Торжественная речь убедительна, если в ней присутствует «дыхание поэзии». Наиболее часто встречается юбилейная речь как вид торжественной речи.

Юбилейная (похвальная) речь бывает двух подвидов: посвященная какой-либо знаменательной дате — юбилею предприятия или организации, и речь, произносимая в честь отдельной заслуженной перед обществом личности. И та, и другая речи носят праздничный характер, всегда торжественны. Вместе с тем они имеют в определенной степени подытоживающий характер. Бывает, правда, что юбилейная речь, посвященная празднику организации, носит и чисто деловой характер, и тогда она мало чем отличается от политической речи.

Юбилейная речь в честь заслуженного деятеля произносится в полуторжественной и дружеской атмосфере, неизменно имеет похвальный характер. Она выражает уважение и почет юбиляру, исполнена добрых чувств и пожеланий ему.

В такой речи главным достоинством становится шутка, юмор, меткая характеристика юбиляра, воспоминания о важных фактах его жизни. Все это нередко сочетается с чтением адресов, дружеских коллективных писем и даже специально написанных стихов.

Особенно хорошо воспринимаются речи экспромтные, как бы импровизированные, идущие от всей души. И наоборот, вызывают чувство досады юбилейные «речи», заранее написанные или выученные.

Юбилейное слово, произносимое в адрес заслуженного деятеля искусств, может сопровождаться шуточными импровизациями, инсценированными коллективными выступлениями артистов, сольным пением, а порою и балетным номером. Здесь красноречие органически сочетается с разными видами искусства, становясь частью художественного представления.

Для юбилейной речи в честь заслуженного деятеля может быть предложен такой план: приветствие; повод для произнесения речи; характерные пункты жизненного пути юбиляра; краткая характеристика наиболее ярких сторон его натуры; подчеркивание положительных сторон; приведение соответствующих примеров; возможно, рассказ о событиях с личным участием выступающего, относящихся к юбиляру; резюме о значении деятельности юбиляра; возможно, выражение благодарности; пожелания на будущее.

Нередко при произнесении праздничных речей получается «бесконечная череда». При пятом поздравляющем ораторе успехом могут пользоваться только короткие и забавные пассажи.

Надгробная (поминальная) речь, посвященная ушедшему из жизни, всегда носит оценочный характер. Исполненная печали, а порою трагедийной интонации, такая речь всегда впечатляюща. В слове об ушедшем, как говорится в народе, принято «добром помянуть» — «De mortuis aut bene, aut nihil» («О мертвых либо хорошо, либо ничего»).

Всякое надгробное слово не только выражает печаль, но и содержит краткую характеристику скончавшегося человека, его свершений, а нередко и призыв к здравствующим продолжать дело ушедшего.

Такие речи, как правило, произносятся в тех случаях, когда скончавшийся оставил заметный след в общественной жизни, в науке, технике, искусстве своим трудолюбием, талантом и честностью.

Надгробное слово друга должно быть достойным и простым. Здесь отвечают на вопрос: кем он нам был, что значит он для нас сегодня? Лучше всего простые слова о достоинствах умершего без какой-либо чрезмерности. В заключение уместно привести цитату из Библии или стихотворное изречение.

Богословско-церковное красноречие — одно из древних, имеющее немалый опыт воздействия на массы. Мы говорим по преимуществу о христианской религии и особенно таких ее влиятельных разновидностях, как православие и католицизм.

Основным видом богословско-церковного красноречия является *проповедь*, неизменно исполненная веры в то, что она воплощает

«абсолютную истину», хотя и не исключает раздумий слушателей над «смыслом жизни». Наиболее характерная ее черта — морально-этическая назидательность.

Исполненная милосердия, любви и добра к людям, проповедь является средством воздействия на человека. Проповедник не видит нужды в том, чтобы аргументировать и точно доказать свои мысли, он говорит «словом Божиим», а оно, как принято по церковному катехизису, «не подлежит проверке».

Любое стремление к действительному знанию и даже «излишнее любопытство» всегда осуждались церковью. Вот почему всякая церковная проповедь построена прежде всего на слепой вере в то, что все в мире «в руке Божьей».

Заранее продуманная, рассчитанная на эмоциональное возбуждение прихожан, нередко на их воображение, церковная проповедь читается по ходу богослужения. Прерывается действие, замолкает орган, прекращается хоровое пение и другие ритуалы, и на амвоне появляется духовное лицо, начинает свое «слово».

Для богословской риторики, как и богословия вообще, характерен приоритет веры над знанием. Однако в своей проповеднической деятельности церковь уже не представляет человека ничтожным, а, напротив, старается как-то возвысить его. Богослов-ритор твердит о единстве современной науки и веры. Не отрицая земных радостей, богословская риторика одновременно напоминает о «небесах», обращая к ним взоры верующих.

Различают также такие виды богословского красноречия, как лекция в духовных семинариях и академиях, как речь на соборах, посвященных различным теологическим проблемам, толкованию тех или иных канонов, апостольских «посланий» и т.д. В них можно усмотреть и следование правилам формальной логики, и отточенность звучащего слова, и элементы ораторского искусства в духе современности.

Ведущие п р и н ц и п ы создания воодушевляющей речи следующие.

1. *Принцип сдержанной патетики.* Поскольку воодушевляющая речь обращена прежде всего к чувствам, она должна быть искренней в их выражении, сдержанной и достойной; излишняя эмоциональность, сентиментальность делают тон речи неискренним, а оратор теряет в глазах слушателей достоинство.

Поэтому следует обращаться не к самим эмоциям, а к фактам, вызывающим эмоции. Если оратор стремится создать у слушателей позитивный эмоциональный настрой, обращается к позитивным

чувствам, следует учесть меру возбуждения аудитории, не заставлять видеть все в розовом свете.

2. Принцип предупреждения штампованности речевой формы. Люди предпочитают тактичное, сдержанное отношение к тому, что подлежит чувственной сфере. Искренность, проникновенность ораторской речи зависит не только от тона произнесения, но и от речевой формы — тех слов и выражений, которые употребляет выступающий.

Украшательные элементы речи — эпитеты, метафоры и пр. — должны подвергаться строгому отбору; здесь нет места штампам, стертым метафорам. Воодушевляющая речь — это всегда новое, свежее, а потому проникновенное слово о чем-то известном, близком слушателям.

3. Принцип панегиричности. Данный принцип рассматривается в отношении речей похвального содержания и подразумевает исключение из речи критики, негативных элементов в адрес виновника торжества.

Развлекательная и сокровенная речи Развлекательная речь не содержит иной цели, кроме заключающейся в самом ее названии. Она сама по себе должна развлечь и потешить слушателя. Можно было бы сказать, что ее цель просто поддержать внимание и интерес слушателя, но здесь имеется в виду занимательность — интерес как самоцель.

Ее часто слышишь на банкете и в иной обстановке, где люди в приятном общении проводят время. В ней и шутка, и серьезная мысль, и правда, и вымысел. В ней юмор, много личного, ирония, насмешливая серьезность, карикатура и преувеличения.

Разновидностями развлекательных речей являются речи *комические* и *драматические* (повествование с захватывающим сюжетом).

Если предполагается, что речь будет юмористической, стоит подумать о шуточных нападках на привычки, на образ жизни и поведение людей в целом или определенной группы. Допустимы преувеличения в описании обычных ситуаций или личных качеств; уместен иронический показ оборотной стороны того, о чем вы говорите; целесообразно прибегать к умолчанию и внезапной развязке. Возможно использование исторических анекдотов — рассказов о забавных историях, произошедших с великими людьми.

Если вы решили отказаться от комической речи, то это может быть рассказ или описание известного вам или лично пережитого события, например рассказ об охоте, рыбалке, о научной экспеди-

ции, о посещении завода, киностудии или рассказ о каком-либо захватывающем событии, например об оказании помощи при наводнении, пожаре, о восхождении на горные вершины или о погружении в морские глубины и т.д.

В рассказе обязательно должен присутствовать эпизод, связанный с опасностью и борьбой, элементы драматизма. Драматические элементы в речи — это конфликт, ожидание, развязка. Подобные истории можно представить от первого лица, в настоящем времени. Это создает впечатление, что событие разворачивается при слушателях, т.е. создается «эффект соучастия».

Важнейшие жанры развлекательной речи: застольная речь (тост), устный бытовой рассказ и др.

Застольная речь (тост) делится на два подвида. Первый подвид — это слово, произносимое на официальных, в особенности дипломатических, приемах. Исполненная известной приподнятости, а нередко и дружеских чувств, такая речь носит деловой и политический характер и редко отличается от социально-политического красноречия.

Иное дело тост — часть фольклора, многовековое народное творение. В нем вполне допустимы даже некоторые похвальные преувеличения в оценках, уместны славословия, но тосту противопоказана какая бы то ни было критическая нотка. Сердечные чувства, пожелания здоровья, добра и успехов во всем неизменно определяют интонацию такой застольной речи, являются ее атрибутом.

Опытный тамада — мастер такой речи. Он всегда знает, что и когда, о ком и как сказать. Его слово может быть подхвачено и продолжено другими. Бывают, конечно, и говоруны, колоритный тип которых показал А.П. Чехов в рассказе «Оратор» (1886) в образе Запойкина. Этот выпивоха обладал «редким талантом произносить экспромтом свадебные, юбилейные и похоронные речи». Но таких типов приличное общество своим тамадой не выберет, да и вряд ли захочет допустить к столу.

Тосты желательно тщательно готовить, поскольку они должны воодушевлять. Остерегайтесь эпического размаха. Некоторым застольным ораторам из лучших побуждений удастся превратить горячий и роскошный свадебный обед в холодный и безвкусный, к большому сожалению гостей, которые вряд ли это простят.

Как-то немецкого композитора Хампердинка во время праздничного обеда попросили произнести речь «между двумя блюдами». Он встал, дружески посмотрел на окружающих, откашлялся, потер руки и — опять сел. Один из гостей сказал, что это была лучшая речь из всех, которые он когда-либо слышал.

Никогда не говорите слишком долго, даже если умеете весело высказываться в компании.

Главные формы комического пафоса — юмор и сатира.

Смех — неотъемлемый элемент человеческого существования, его проявления разнообразны. Смех как грань сознания и поведения человека (и в первую очередь речевого) является выражением жизнерадостности, душевной веселости, жизненных сил и энергии и при этом — важным звеном доброжелательного общения.

Смех — это также форма неприятия и осуждения людьми того, что их окружает, насмешка над чем-либо, непосредственно-эмоциональное постижение неких противоречий. Источником смеха является комическое (от др.-греч. *komos* — деревенский праздник). Рассмотрим виды комического — юмор и сатиру.

Юмор сочетает внешне комическую трактовку предмета с внутренней серьезностью. Диалектика фантазии приоткрывает за ничтожным возвышенное, за безумным — мудрость, за своенравными странностями — подлинную природу вещей, за смешным — грустное, «сквозь видимый миру смех... незримые ему слезы» (по словам Н.В. Гоголя).

Юмор и сатира различаются по их отношению к социальной жизни людей. Если необоснованные претензии человека или группы людей, явно не отвечающие их действительному значению и возможностям, не опасны, безвредны для других людей и вызывают со стороны лишь улыбку или веселый смех по поводу своих заблуждений и именно в этом значении и с этой целью осваиваются художественно, создается юмористическая ситуация.

Сатира же возникает тогда, когда несостоятельные претензии лиц или целой общественной группы опасны для других людей, враждебны интересам общества, художественно выявляются и беспощадно осмеиваются в их подлинном значении. Сатире присуща бескомпромиссность суждений о предмете осмеяния, откровенная тенденциозность.

Для высшего проявления сатиры — сарказма — характерна резко выраженная негативная окрашенность эстетического объекта, поэтому данный вид комического чаще используется в убеждающих и призывающих к действию речах, нежели развлекательных.

Сатира «моделирует» свой объект, создавая образ высокой степени условности, что достигается за счет преувеличения, заострения, гиперболизации, гротеска. «Сверхзадачей» сатиры является возбуждать и оживлять воспоминание о высших жизненных ценностях (добре, истине, красоте), оскорбляемых низостью, глупостью и уродством.

В целом область юмора и сатиры в художественном творчестве достаточно широка, довольно значительной является переходная сфера между юмором и сатирой.

Ирония (от греч. *eironeia* — притворство) как промежуточный эффект комического способна иметь либо сатирическую, либо юмористическую направленность.

В своем простейшем виде ирония представляет собой один из способов иносказания, когда предмет или какое-то его свойство обозначается словом или словами прямо противоположного смысла с целью комической характеристики действительного значения предмета. Приведем классический пример иронии: «Откуда, умная, бредешь ты, голова?» (обращение лисицы к ослу из басни И.А. Крылова).

Немецкий критик, философ культуры Ф. Шлегель, говоря об иронии, утверждал, что «в ней все должно быть шуткой и все всерьез, все чистосердечно откровенным и все глубоко скрытым». Иронический взгляд на мир способен освобождать человека и его речь от проявлений догматического мышления, от односторонности, штампованности мыслей и речи.

В иронии смешное скрывается под маской серьезности, с преобладанием отрицательного (насмешливого) отношения к предмету; в юморе — серьезное под маской смешного, обычно с преобладанием положительного («смеющегося») отношения.

Ведущие п р и н ц и п ы создания развлекательной речи:

1. *Принцип доминирования юмористической тональности комического.* Развлекательная речь должна потешить слушателей, создать позитивное настроение, психологический фон релаксации, а значит, здесь доминирует юмористическая тональность — смех от радостной беспечности и избытка сил и свободы в сочетании с неограниченной фантазией незлобного рассудка.

2. *Принцип калейдоскопичности приемов комического.* Развлекательной речи присуще игровое, карнавальное, празднично-веселое изложение; здесь сочетаются самые разнообразные приемы комического.

Существуют различные к л а с с и ф и к а ц и и приемов комического:

1) по авторской принадлежности: оригинальные и заимствованные;

2) степени краткости: остроты и анекдоты;

3) технике порождения: преимущественно логические (алогизмы и парадоксы) и преимущественно лингвистические (стилевой контраст; комический эффект тропов иронии (в узком смысле слова),

гиперболы и литоты с возможностью доведения их до гротеска, а также отдельные фигуры речи, например каламбур).

Этот вид речи не предназначен для широкой публики. С такой речью обращаются к очень близким людям, делясь с ними самыми сокровенными чувствами.

Потребность в такой речи возникает в минуты душевных потрясений, переживаний, глубоко личных и в то же время имеющих причастность к чувствам других людей. Такие речи не создаются по заказу и не планируются заранее. Они — движение души, познавшей глубины горя или счастья. Их цель — поделиться переживаниями, разобраться в собственных ощущениях.

К важнейшим жанрам сокровенной речи относятся исповедь, любовное признание, дневниковая запись, личное письмо.

Сфера применения данного вида речи довольно сужена, аудитория, как правило, состоит из одного-двух (редко — более) слушателей. (Исключение составляют письма-исповеди в редакцию радиопрограмм, но здесь уместно говорить скорее о пограничных с другими жанровыми сферами характеристиках жанра.)

Риторическая аргументация глубоко индивидуализированной по своей природе сокровенной речи преимущественно эмоциональна, характеризуется спонтанным изложением, повторами, инверсиями и ретардациями.

Большинство сокровенных речей произносится без предварительной подготовки, хотя не исключены и заготовленные элементы речи для максимально эффективного воздействия на реципиента, если произносимая речь характеризуется комплексом прагматических ожиданий.

Таким образом, доминирующим принципом в данном типе речей является принцип господства интуитивно-эмоционального начала в сочетании с речевой чрезмерностью.

4.3. Риторические основы процесса общения

Речевая ситуация и речевое действие Речевое общение происходит в определенных условиях, с определенными участниками и с обозначенной целью. Совокупность этих элементов речевого общения называют *речевой ситуацией*.

Структуру речевой ситуации описал в свое время еще Аристотель в своей «Риторике»:

Речь складывается из трех элементов. Из самого оратора, из предмета, о котором он говорит, и из лица, к которому он обращается; он-то и есть конечная цель всего (я разумею слушателя).

Речевая ситуация, по Аристотелю, и определяет три рода риторических речей: совещательные, судебные и эпидейктические, и в свою очередь три основных типа слушателей (адресатов речи) — просто зритель для эпидейктических (торжественных) речей, дело которых «хвалить» или порицать; судья, член суда для судебных речей, дело которых «обвинять или оправдывать»; политик — государственный муж — для совещательных (политических) речей, дело которых «склонять или отклонять», «давать советы» относительно того, какое решение предпочесть или отвергнуть на благо государства и сограждан.

Типы речевых действий чаще всего выделяются в соответствии с речевыми целями говорящего: сообщение, информация, убеждение, побуждение, оценка (похвала или порицание). Речевое действие — это основная единица речевого поведения говорящего для достижения определенного результата.

Правильное видение речевой ситуации (ее структурных элементов: с кем говорим, где говорим и с какой целью говорим?) и способность привести в соответствие с ней высказывание, речь (дискурс) — «это и есть существо риторических знаний и умений, самое главное в риторике» (А.К. Михальская).

Умения оценивать речевую ситуацию и анализировать ее значимы для формирования других умений: изобретать содержание речи, располагать изобретенное по определенной схеме (типу речи или типу дискурса), правильно выражать содержание в словесной форме.

Типы речи (дискурса), как было отмечено ранее, выделяются в соответствии с речевыми целями говорящего. От этого зависит их тематика, способ изложения, особенности языка.

Н а п р и м е р: «Приведенные факты свидетельствуют о зарождении в нашем обществе новых политических сил» — так может сказать политик.

«Факты неопровержимо свидетельствуют: мой подзащитный невиновен» — так может сказать адвокат.

«Факты — вещь упрямая: как бы ни хотелось нам думать иначе, приходится признать необходимость нового подхода в изучении этого исторического периода» — так высказывает свое мнение в лекции, докладе ученый.

Как видим, от речевой ситуации — условий и обстановки, в которой происходит речевое общение, — зависит используемый вид публичной речи.

Речевые цели Классификация по видам и жанрам дает возможность ориентироваться в вопросах: для какой аудитории предназначена речь, каковы должны быть выразительные средства в том или ином жанре? Например, в судебной речи будет присутствовать судебная терминология, для такой речи не характерны элементы публицистичности; в политической речи — общественно-политическая лексика, и в ней уместна публицистичность.

Однако жанр не дает ответа на практический для риторики вопрос: как, каким образом достичь желаемого — убедить либо воодушевить слушателей, призвать к каким-нибудь действиям либо просто информировать о чем-либо, а может, развлечь или передать сокровенные чувства, душевные волнения?

К п р и м е р у, оратор может следовать всем требованиям жанра, использовать соответствующий жанру лексический словарь, выразительные средства, а выступление не находит желаемого отклика у слушателей, нередко слушатели вообще не понимают, для чего все это говорится оратором. Проанализируем подобную ситуацию.

Перед спортсменами выступает тренер, он поздравляет с блестящей победой одного из них, перечисляет все его успехи в спорте. Спортсмены присоединяются к поздравлению, среди них царит радостное настроение. Между тем тренер желал большего: на примере этой победы поднять боевой дух спортсменов, необходимый в предстоящих соревнованиях, хотел, чтобы среди спортсменов царила не только радость, но и воодушевление. Для этого он должен был ясно осознать цель своего выступления и то, каким образом она может быть достигнута.

Специалисты риторики отмечают: воодушевляющая речь строится на основе примеров, однако эти примеры должны не просто перечисляться, а подаваться так, чтобы задеть глубоко личные чувства каждого слушателя, вселить надежду, уверенность.

Следовательно, тренер должен был обратить внимание не только на сам факт победы спортсмена, но и на то, какими душевными, нравственными усилиями она досталась. Убедить спортсменов, что этот высокий духовный подъем он отмечает не только у победителя, но и у всех своих подопечных, верит в сияние победной звезды для каждого из них и призывает принять вызов спортивной борьбы, чтобы победить.

Это должна была быть воодушевляющая речь социально-бытового вида. В этом же виде могут существовать и другие речи, имеющие цель не воодушевить, а, к примеру, сообщить определенную информацию. Если бы тренер посвятил свою речь истории ка-

кого-либо вида спорта, он бы излагал факты, спортивные события, комментировал их, не обращаясь к глубинным чувствам спортсменов, не призывая, не аргументируя, не убеждая.

Следовательно, для ораторского мастерства важно не только знание жанровых особенностей публичной речи, но и четкое представление о цели выступления и приемах, помогающих достижению цели.

Ц е л и оратора могут быть следующие:

- информировать (информационная речь);
- убедить (убеждающая речь);
- призвать (призывающая к действию речь);
- воодушевить (воодушевляющая речь);
- развлечь (развлекательная речь);
- поделиться сокровенными душевными переживаниями (сокровенная речь).

Реализация цели — это мысленное предвосхищение оратором реакции слушателей на речь и в соответствии с этим выбор определенных риторических приемов. Практика свидетельствует, что, как правило, одна из целей оратора становится ведущей, а в сочетании с ее приемами используются и другие.

К примеру, цель информационной речи — полное внимание слушателей и хорошее усвоение ими информации — будет достигнута наиболее успешно, если оратор привлечет приемы развлекательной речи, в частности занимательность.

Опытные лекторы знают, что удержать внимание слушателей, не усыпить их помогают периодические отступления шуточного, либо иронического, либо юмористического свойства. В свою очередь, в развлекательной речи нередко содержится, точнее, обыгрывается какая-либо информация, как, например, в занимательном рассказе о событиях, случившихся во время каникул в походе, в экспедиции, в гостях у друзей и т.д.

Правильно выбрать цель речи с точки зрения риторики (информировать, убедить, призвать, воодушевить, развлечь, поделиться сокровенным чувством) и произнести эту речь ярко — еще не значит произнести благородную речь.

Ярко и талантливо выступали, к примеру, Гитлер и Муссолини и увлекли своими фашистскими речами значительную часть населения Германии и Италии, ввергли нашу планету в кровавую бойню мировой войны. Слово — это большая сила, и использовать ее нужно с великим чувством ответственности, — ответственности за сохранность жизни на Земле, за праведность мыслей и чувств человека.

Преградой перед безответственностью выступает нравственность. Из глубокой древности звучат основные нравственные критерии, записанные в древнейшей книге — Библии: чти отца твоего и мать твою; не убий; не прелюбодействуй; не укради; не произноси ложных слов на ближнего твоего; не пожелай добра ближнего твоего.

Они дают основу для формирования таких качеств, как достоинство, с которым переносит человек жизненные трудности, милосердие к слабым, оступившимся, обездоленным, любовь к людям как сообществу равных и свободных личностей, неприятие насилия над человеком и внутренняя потребность защитить его личностные права и свободы, уважение к духовным ценностям, контроль за своими желаниями материальных благ.

Образно можно сказать: нравственность в ораторском искусстве — это сердце речи. Правду услышат многие люди и сохранят в памяти как образец для себя, своих решений и поступков.

Убедительный пример — публичные выступления в защиту демократических свобод академика, физика по профессии, правозащитника по мировоззрению А.Д. Сахарова. Они подтверждают крылатые слова: «Великие мысли исходят из сердца».

Я глубоко благодарен за присуждение мне высокой, волнующей награды — Нобелевской премии Мира... Я с особым удовлетворением воспринял формулировку Комитета, в которой подчеркнута роль защиты прав человека как единственного прочного основания для подлинного и долговечного международного сотрудничества. Эта мысль кажется мне очень важной. Я убежден, что международное доверие, взаимопонимание, разоружение и международная безопасность немыслимы без общества, свободы информации, свободы убеждений, гласности, свободы поездок и выбора страны проживания. Я убежден также, что свобода убеждений, наряду с другими гражданскими свободами, является основой научно-технического прогресса и гарантией использования его достижений не во вред человечеству, тем самым — основой экономического и социального прогресса, также является политической гарантией возможности эффективной защиты социальных прав. Таким образом, я защищаю тезис о первичном, определяющем значении гражданских и политических прав в формировании судеб человечества.

Стремясь к защите прав людей, мы должны выступать, по моему убеждению, в первую очередь как защитники невинных жертв существующих в разных странах режимов, без требования сокрушения и тотального осуждения этих режимов. Нужны реформы, а не революции. Нужно гибкое, плюралистическое и терпимое общество, воплощающее в себе дух поисков, обсуждения и свободного, недогматического использования всех социальных систем...

Тысячелетия назад человеческие племена проходили суровый отбор на выживаемость, и в этой борьбе было важно не только умение владеть ду-

бинкой, но и способность к разуму, к сохранению традиций, способность к альтруистической взаимопомощи членов племени. Сегодня все человечество в целом держит подобный же экзамен. В бесконечном пространстве должны существовать многие цивилизации, в том числе более разумные, более «удачные», чем наша. Я защищаю также космологическую гипотезу, согласно которой космологическое развитие Вселенной повторяется в основных своих чертах бесконечное число раз, при этом другие цивилизации, в том числе более «удачные», должны существовать бесконечное число раз на «предыдущих» — и «последующих» — к нашему миру листах книги Вселенной. Но все это не должно умалить нашего священного стремления именно в этом мире, где мы, как вспышка во мраке, возникли на одно мгновение из черного небытия бессознательного существования материи, осуществить требования Разума и создать жизнь, достойную нас самих и смутно угадываемой нами Цели.

Образ оратора как система качеств личности Какие же качества личности оратора и его речевое поведение особенно существенны для достижения эффективности речи? Насчет личности говорящего Аристотель писал:

Есть три причины, возбуждающие доверие к говорящему, потому что есть именно столько вещей, в силу которых мы верим без доказательств, — это разум, добродетель и благорасположение. Если, таким образом, слушателям кажется, что оратор обладает всеми этими качествами, они непременно чувствуют к нему доверие.

Плутарх, сравнивая двух ораторов, Демосфена и Фокиона, говорил, что «одно-единственное слово, один кивок человека, внушающего к себе доверие, весит больше иных пространственных доводов». Демосфена он относил к числу величайших ораторов, а Фокиона — искусных, поскольку Фокион воздействовал на слушателей не только силой речей, но и безукоризненностью жизни.

Требования римского ритора Квинтилиана к личности оратора обобщены в совете-афоризме: если хочешь стать хорошим оратором, стань сначала хорошим человеком.

Цицерон высказывал рекомендации о внешности: внешний вид оратора должен быть приятен слушателям. Оратору необходимо владеть своим взглядом, ибо как лицо есть изображение души, так глаза — ее выражение. Держаться нужно прямо и спокойно, расхаживать изредка, не быть расслабленным, но и не производить лишних движений, особенно не размахивать руками.

В отношении голоса Цицерон писал:

Не нравится мне, когда буквы выговариваются и изысканным подчеркиванием, также не нравится, когда их произношение затемняется излишней небрежностью; не нравится мне, когда слова произносятся слабым, умирающим голосом, не нравится также, когда они раздаются с шумом и как бы в припадке тяжелой одышки.

Голос должен звучать просто и естественно, ровно, мягко. Эти качества голоса вырабатываются с помощью специальных упражнений.

Важно, чтобы оратор, ориентируясь на совершенство, говорил своим языком, искал свой стиль речи, определил ритм, в котором будет произноситься речь. Речь, по утверждению Цицерона, должна произноситься безостановочно, как речной поток. «В словах заключается как бы некий материал, а в ритме — его отделка», — писал Цицерон.

И следует заметить, что в Древней Греции и Древнем Риме ораторское искусство предполагало не только образную речь, но и получаемое от нее эстетическое наслаждение, подобно тому, как доставляет наслаждение слушателям музыка, пение, художественное чтение. Отсюда и такое внимание к ритму речи.

Композиция публичной речи и план ее подготовки свидетельствуют о том, что к устному выступлению следует готовиться через подготовку письменного текста, так как «перо — лучший и превосходный наставник красноречия».

С целью общего развития оратора, его кругозора, эрудиции Цицерон рекомендовал заучивать как можно больше отрывков из художественных произведений, поэтических текстов, изучать историю.

Умение пользоваться словами и большой запас ярких, нешаблонных выражений образуют, по мнению Цицерона, почву и фундамент красноречия. Как же выбирать слова-кирпичики для этого фундамента?

Цицерон рекомендовал:

- 1) среди слов общеупотребительных избегать затасканных и прившихся, пользоваться избранными и яркими;
- 2) среди слов старинных либо слов новых (неологизмов) необходимо выбирать слова, приемлемые для живого современного языка;
- 3) при выборе метафоры учитывать уместность ее употребления.

Современная риторика указывает конкретные качества личности оратора, которые способствуют достижению эффективности речи: обаяние, артистизм, уверенность, дружелюбие, заинтересованность, увлеченность. Обаятельный оратор — тот, кто умеет быть самим собой, быть естественным.

Мы слушаем не речь, а человека, который говорит. «Лучший образец для подражания — это вы сами», — утверждает классическая риторика.

Психологи установили, что на популярность оратора влияют: внешность (общий облик, одежда, манера держаться); подчеркнута женственная манера речи и всего поведения — у женщин и мужественная — у мужчин; эмоциональность и экспрессивность.

Качество обаяния тесно связано с артистизмом — умением общаться со слушателями с игровой установкой (однако играть необходимо самого себя). И если эмоции оратора и артистизм искренни и направлены на благоприятный результат выступления, то это все передается слушателям, и их ответная реакция будет такой же.

Качества говорящего, дружелюбие и искренность, сразу оцениваются положительно слушателями, и это во многом определяет действенность речи оратора. Однако эти качества должны подкрепляться компетентностью оратора в обсуждаемом вопросе: необходимы доказательность суждений, достаточная подтвержденность тезисов примерами и фактами, обоснованность выводов и т.д.

Увлеченность предметом речи и объективность оратора в рассмотрении обсуждаемых спорных вопросов являются также основными условиями успеха выступления.

В заключение обобщим положения общей риторики, посвященные речевому поведению оратора:

1. «Слушателя надо уважать!» — советует риторика.
2. «Старайтесь не говорить о том, что вас не интересует», — рекомендует риторика.
3. «Уверенность, дружелюбие, искренность, объективность, увлеченность оратора заразительны: они передаются слушателям», — обобщает риторика.



Глава 5 РЕЧЕВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ



5.1. Риторическая деятельность на этапе изобретения

На этапе изобретения выделяются две стадии деятельности:

- 1) аналитико-концептуальная стадия, на которой вызревает стратегический замысел выступления;
- 2) комплектационно-разработочная стадия, на которой ведется подбор конкретного материала.

Динамику начальных этапов работы над выступлением с информационной точки зрения демонстрирует таблица, которая основана на материале, приведенном в литературе по проблемам ораторского мастерства.

Как видно, даже в самом начале подготовки выступления, в момент выбора темы, она для оратора не выступает как *tabula rasa* («чистая доска»): оратор обязательно располагает какими-либо, часто неосознанными, разрозненными и случайными, представлениями о предмете речи и желательном смысловом наполнении высказывания.

На аналитико-концептуальной стадии изобретения происходит первичное упорядочение этих расплывчатых представлений и кристаллизация замысла речи. Далее организуется отбор недостающего материала по намеченным направлениям, и вновь полученная информация, уже не только соотносимая с регламентом выступления, но и обычно даже превышающая его объем, как правило, не бывает оптимально систематизированной. Эта задача решается уже вне рамок раздела изобретения, составляя прерогативу этапа расположения материала.

Итак, на первой, *аналитико-концептуальной*, стадии работы над содержанием речи осуществляются:

- выбор темы, если будущему оратору дана такая возможность;
- определение основной идеи высказывания и осмысление целевой установки речи;
- формулирование названия речи;
- продумывание ее предварительного, эскизного плана.

Выбор темы и названия выступления Тема для выступления либо предлагается оратору извне, либо избирается им самостоятельно. При возможности выбора темы (например, при анализе предусмотренной преподавателем тематики докладов и сообщений для подготовки к семинарскому занятию) следует руководствоваться такими важнейшими критериями, как:

- *соответствие познаниям и интересам самого оратора*. Сам оставаясь «хладным и безучастным» к своей теме, оратор вряд ли сможет пробудить энтузиазм в слушателях. Огромное значение имеет «эффект заражения» собственной увлеченностью;
- *соответствие интересам слушателей (общечеловеческим или групповым)*. Например, такая тема речи, как «Профилактика и преодоление стрессов», относится к категории, имеющей общечеловеческий интерес и не требует особой подготовки. В то же время, планируя выступление перед аудиторией студентов-филологов о философии экзистенциализма, разумно связать тему с профессиональными интересами слушателей, например, сформулировав ее так: «Мировоззрение экзистенциализма и литературное творчество»;
- *новизна и актуальность*. Так, можно ожидать, что тема выступления «Судьба книги в компьютерный век» благодаря злободневной постановке вопроса будет воспринята с большим интересом, чем близкая к ней, но более общая — «Роль книги в духовном развитии человека»;
- *дискуссионность, проблемность*, которая придает драматизм изложению, позволяет оратору не оставаться в стороне и высказать свою личную точку зрения на вопрос, что обычно ценится слушателями. К примеру, читая лекцию о предметном своеобразии риторики или педагогики, оратор может из методических соображений усилить проблемное начало в формулировке темы, представив ее так: «Риторика (педагогика) — наука или искусство?» (хотя подобная однозначная

формулировка вопроса с чисто научной точки зрения не правомерна, и суть дела заключается именно в синтетической природе предмета обсуждения).

Кроме рабочего наименования речи, которое нейтрально и прямо указывает ее тему, дополнительным резервом привлечения внимания слушателей служит специальное придумывание более яркого и броского «рекламного», заинтересовывающего названия для выступления.

Так, с риторико-психологической точки зрения само по себе название знаменитого уморительно смешного выступления из фильма «Карнавальная ночь» («Есть ли жизнь на Марсе?») было, несмотря на всю свою расхожесть, сформулировано удачнее, доступнее и интереснее, чем если бы речь для той же ситуации произнесения в клубе именовалась строго и сухо (скажем, «Проблема существования внеземных цивилизаций»). Рекламное и тематическое наименования высказывания иногда соединяются в двойном заглавии, например: «Жемчужины речи (об использовании пословиц и поговорок)».

Существуют разнообразные приемы придания названию рекламного, заинтересовывающего характера.

Перечислим некоторые широко распространенные приемы, продемонстрировав их реализацию на примере названий студенческих сообщений об особенностях использования жестов в ораторских выступлениях и оценке жестового поведения слушателей:

- *привнесение образного начала* («Человек как открытая книга»; «Говорящие руки»; «Жесты — детекторы лжи»);
- *постановка вопроса*. Возможно формулирование вопросов общего, частного либо альтернативного характера. Сравним: «Знаете ли вы язык жестов?»; «Как научиться пониманию без слов?»; «Жесты: помощники или предатели?» (в последнем примере в сочетании с метафорой, одушевляющей жесты);
- *привлечение фразеологизма, цитаты*: «Создайте свой имидж своими руками» (обыгрывание поговорки и одновременно прямого значения выделенного выражения); «Безмолвный мысли знак» — цитата из старинного стихотворения, где о жесте говорится так: «Безмолвный мысли знак, // Знак чувства бессловесный»;
- *рифмовка*, которая представляет собой старинную риторическую фигуру гомеотелевта соотносительно с прозаическим текстом остального выступления и обеспечивает особенно прочное запоминание придуманного названия («Используем

жесты вовремя и к месту»; «Ораторский жест — на искренность жест»; «Жест — согласие или протест?» (в комбинации с альтернативным вопросом) и т.д.).

Помимо того, в «рекламных» названиях отмечается использование так называемой «интригующей» лексики и фразеологии относительно универсального характера (слов и выражений типа *загадки, метаморфозы, открытия, парадоксы, секреты, необычный, сенсационный, феноменальный, удивительный, путешествие в мир...*, например: Тайны жеста; Особый увлекательный язык).

Формирование целевой установки речи Рассмотрим типологию выступлений в зависимости от их общей цели. Для успеха речи важное значение имеет также максимально более точное и четкое осмысление оратором цели предстоящего выступления. *«Для того, кто не знает, к какой пристани он держит путь, ни один ветер не будет попутным»*, — заметил философ Сенека.

В случае публичного выступления это означает, что сколь бы благоприятными ни были условия речи и первоначальная настроенность аудитории, оно не сможет по-настоящему состояться и оправдать затраченное на него время без осознанно избранной и воплощаемой говорящим цели.

Под **целью речи** в риторике понимается представление о желательной реакции слушателей, на достижение которой должна быть направлена вся работа оратора над высказыванием.

Выделяются *общая* цель (определенный тип цели) и *конкретная* цель, реализуемая в единичном выступлении. Еще в римской риторике вычленили триаду общих ораторских целей: научить (*docere*), подвигнуть (*moveere*), усладить слух, развлечь (*delectare*). К этому разграничению генетически восходит современная типология общих целей и основанных на них функциональных групп высказываний, сложившаяся в американской прагматической риторике.

Называются следующие общие цели и соответственно жанровые группы ораторских выступлений:

- 1) информационная (характерна, к примеру, для лекции, доклада, сообщения);
- 2) убеждающая (реализуется в обвинительной или защитительной речи);
- 3) призывающая к действию (в митинговой речи, рекламном выступлении);
- 4) воодушевляющая (в проповеди, военно-патриотическом выступлении);

5) развлекательная (в некоторых тостах, в устном юмористическом рассказе);

6) сокровенная (примерами могут служить исповедь, признание в любви).

Второй, третий и четвертый из перечисленных типов целей, которые присущи выступлениям с особенно развитой аргументацией, иногда объединяются в понятие агитационной направленности. Очевидно, что в высказывании может ставиться не одна, а две или несколько общих целей, однако среди них различаются основная и дополнительные.

Так, абсолютное большинство выступлений несет в себе какую-либо новую информацию. Однако эта цель ставится как основная, например, в речи лектора об архитектурных памятниках Великобритании, в то время как основной целью выступления туристического агента, который сообщит часть аналогичных сведений, будет стремление призвать к действию, побудить к принятию решения о посещении данной страны.

Конкретные цели выступления формулируются на базе каждой из общих целей по условной модели: конкретная цель — общая цель — соответствующая главная мысль.

Например, конкретные цели вступительной лекции по курсу риторики могут быть следующими:

- сообщить (проинформировать) о том, что в своем классическом понимании риторика является учением об убедительной речи и искусством ее создания;
- убедить в том, что риторические умения полезны всем и каждому и в деловом, и в межличностном общении;
- воодушевить слушателей тем, что умение говорить красноречиво и убедительно поддается постепенному развитию и совершенствованию при условии целеустремленности, трудолюбия, веры в успех («ораторами становятся»).

Всю приведенную совокупность целей, выдвигаемых для реализации в выступлении, будем именовать его *целевой установкой*.

Еще раз подчеркнем, что чем более многогранно и полно осмысливается оратором целевая установка выступления, тем больше шансов на успех оно имеет. Так, представим, что в описанном случае оратор решит ограничиться узко информационной целью, уже на первоначальном этапе насытив свою лекцию максимумом сведений из истории риторики, но при этом упустит из виду значимость дополнительных целей.

В результате он не сможет сформировать у слушателей положительную мотивацию, дать тот эмоциональный импульс, который необходим для дальнейшей работы над курсом, и окажется не в силах разжечь искру интереса к предмету.

Основные источники подбора материала к выступлению На *комлектационно-разработочной* стадии этапа изобретения в распоряжении оратора, обобщенно говоря, имеются следующие основные источники информации:

- 1) собственные размышления, воспоминания, фантазия;
- 2) специально организованные наблюдения и личный опыт в затронутой области;
- 3) консультирование у авторитетных лиц;
- 4) чтение, восприятие радио- и телепередач.

Как правило, чем более разнообразные источники изобретения привлекаются оратором, тем содержательнее и интереснее для слушателей становится выступление. Особенно выигрышным и любопытным для аудитории является наличие собственного опыта оратора в освещаемой области (применение того метода «ролевой примерки», «вхождения в образ», который нередко используют журналисты для подготовки остропроблемных публикаций).

Применение эвристических схем для изобретения содержания речи. Еще в эпоху Просвещения были сформулированы два на первый взгляд радикально противоречащих друг другу тезиса: «Люди перестают мыслить, когда перестают читать» (*Д. Дидро*) и «Очень многие люди читают только для того, чтобы не думать» (*К. Лихтенберг*).

Безусловно, пользование источниками четвертой группы способно обогатить оратора интеллектуальными находками многих талантливых и неординарных людей (часто даже значительно отдаленных от оратора во времени и пространстве). Однако первоначальное насыщение мозга заимствованными идеями и примерами чревато подавлением процесса формирования у того, кто готовится к речи, собственного видения проблемы. Поэтому в плане очередности обращения к указанным источникам возможно сформулировать принцип приоритетности (предварительного использования) первого из источников изобретения содержания речи. На практике это означает, что риторически подготовленный человек при работе над смысловым наполнением выступления не станет сразу же срывать с места и бежать в библиотеку в погоне за чужими мыслями и словами.

Чтобы не дать заглухнуть росткам собственного понимания вопроса и рационально спланировать тот же информационный поиск,

будущую деятельность, он попытается вначале сделать то, что в его собственных силах, осмыслить возможные содержательные грани рассмотрения темы.

Каким же образом может быть организовано размышление оратора над содержанием будущей речи? Ведь далеко не всегда свежие и ценные идеи могут с готовностью рождаться в сознании по приказу человеческой воли, по внутренней команде: «А ну-ка, думай!» В этом плане на помощь оратору приходит знание перспективных направлений, делающих более плодотворной работу ума.

В классической риторике это совокупности топосов («общих мест», универсальных типов связей между предметом речи и действительностью — например, следующие смысловые модели: род и вид, целое и часть, внешние и внутренние свойства, имя (происхождение названия, время и место, причина и следствие, логическое и образное сравнения, противоположное и т.п.)).

Топосы сравнивают с выдвижными отсеками гигантского шкафа, где хранится несчетное множество идей, потенциально соотносимых с темой высказывания. Уже Аристотелем были описаны 24 топоса. В «Кратком руководстве к красноречию» М.В. Ломоносовым перечислены 16 важнейших топосов.

Топосы позволяют сформировать разветвленную сеть связей между ключевыми понятиями темы и другими понятиями, которую можно представить в более строгой табличной форме, чередуя указания исходных идей, топосов и производных идей, или в более свободной схематической форме, в виде так называемого «дерева идей».

В самой речи найденные идеи актуализируются выборочно, сопрягаясь в порядке, удобном для оратора, а вовсе не обязательно в последовательности их возникновения (не случайно уже Ломоносов указывал на то, что для успешной творческой деятельности ума равно необходимы и способность к установлению взаимосвязей, сочетанию идей, и способность к торможению излишних ассоциаций).

«Наследницами» классической системы топосов являются современные *эвристические схемы*, которые пропагандируются, в частности, в американской риторике. Известно, что само слово «эврика» буквально означает «нашел» (легендарный возглас Архимеда, открывшего названный его именем закон о действии выталкивающей силы на погруженное в жидкость тело). Эвристические схемы в области риторики могут выглядеть как перечни вопросов, которые позволяют взглянуть на тему с различных сторон.

Безусловно, если сама проблема предстоящего обсуждения рождает творческое вдохновение оратора, искусственные опоры («мыс-

лительные подпорки») могут и не понадобиться. Вместе с тем даже в случае искреннего интереса, проявленного к предмету разговора, будет бесполезным сверить направления стихийного движения собственной мысли с их универсальным и упорядоченным логикориторическим арсеналом.

После самостоятельных раздумий и работы над содержательным наполнением выступления будущий оратор с возникшими у него вопросами обращается к источникам готовой информации. Здесь мы ограничимся отдельными, наиболее общепризнанными рекомендациями в области знакомства с литературой о предмете речи, которые способны значительно расширить смысловые горизонты постижения темы.

Рекомендации по рациональной работе с литературными источниками изобретения. Информационный поиск при обращении к литературным источникам проходит три главных ступени:

- 1) библиографический поиск (обнаружение сведений об интересующих оратора изданиях);
- 2) документальный поиск (получение на руки самих изданий);
- 3) теоретико-фактографический поиск (выбор в источниках тех сведений, положений и примеров, которые перспективны для отражения в выступлении).

Кратко остановимся на путях осуществления библиографического поиска, ведь эмблемой библиографии не напрасно издревле служит золотой ключ, отпирающий двери ко всем наукам.

Важнейшим «кладезем» библиографической информации являются каталоги, ныне представленные не только в картотечной, но и в электронной форме. Каталоги могут быть организованы по различным принципам: существуют алфавитный, предметный (тематический), систематический каталоги.

Предметный подход основан на выделении ключевых понятий-тем, располагаемых далее по алфавитному принципу; систематический — на выделении различных отраслей наук, шифр каждой из которых при необходимости уточняется по отдельному специальному указателю.

Поиск дополнительных сведений об изданиях, развивающих определенную отрасль науки, в особенности новейших, может вестись при просмотре реферативных журналов. Они содержат сведения об источниках в какой-либо области, опубликованных за последний период, причем не только сами библиографические позиции, но и краткие аннотации работ либо рефераты иностранных изданий.

Среди реферативных журналов ученым-гуманитариям хорошо известна периодически поступающая информация, подготавливаемая ИНИОН РАН (Российским академическим Институтом научной информации по общественным наукам). Сейчас подобные обзоры также имеют печатный и электронный варианты.

Помимо того, «скрытыми библиографическими пособиями» именуется ссылки на литературу в уже найденных источниках по теме выступления. Это прежде всего прикнижные и пристатейные списки литературы, а также подстрочная и внутритекстовая библиографическая информация.

Данный путь рассматривается как весьма перспективный, поскольку в случае его использования принимается в расчет работа, проделанная непосредственно квалифицированными специалистами по проблеме. Такой метод поиска знаменитый французский литератор Андре Моруа называл «звездным»: каждое издание словно бы протягивает лучи, освещая путь к другим.

Если желательно обеспечить полноту и многосторонность сообщаемых сведений, следует, насколько это позволяет время подготовки, придерживаться принципа разнообразия путей библиографического поиска.

При определении рациональной последовательности знакомства с подобранными литературными источниками специалисты по научной организации умственного труда принимают во внимание следующие ф а к т о р ы:

- степень трудности текста для усвоения — переходят от более простых и доступных для восприятия источников к более сложным, требующим большей подготовленности читателя (например, от знакомства со статьей предметного словаря-справочника к монографии, специально посвященной данной проблеме);
- степень теоретичности источника (от более теоретически нагруженных работ к более прикладным, выводящим практические следствия из усвоенных постулатов — например, от соответствующего раздела вузовского учебного пособия к методическим рекомендациям, раскрывающим проблемы преподавания данной темы);
- широта охвата проблемы (от источников более общего и широкого профиля к более узким по тематическому охвату — например, от книг, панорамно охватывающих проблему в целом, к журнальным статьям, отражающим частные аспекты темы);

- обратная хронологическая последовательность (от источников, содержащих свежую информацию, к более старым, показывающим историю изучения темы). Это дает возможность сразу же быть в курсе современного состояния вопроса, не принимая на веру устаревшие сведения.

Готовясь к речи, человек может оказаться заживо погребенным под грудой книг (а может, напротив, возвыситься над нею благодаря ее помощи). Это зависит от степени рациональности в работе с литературными источниками изобретения содержания высказывания.

При знакомстве с отдельным литературным источником на теоретико-фактографической ступени информационного поиска оправданной представляется опора на принцип гибкости в выборе стратегии чтения.

Образную формулировку отмеченного принципа представляет собой уже известное суждение английского философа Ф. Бэкона (XVII в.): «Одни книги мы пробуем, другие — проглатываем, и лишь немногие разжевываем и перевариваем». Бесспорно, количество изданий по самым разным областям знаний в наши дни чрезвычайно велико и обогащается «с быстротой поражающей», поэтому значение данного принципа возрастает в условиях «информационного взрыва».

Виды чтения классифицируются по:

- а) степени охвата объема источника (сплошное, целостное и выборочное);
- б) глубине усвоения материала (чтение-просмотр, ознакомительное и изучающее (аналитическое, углубленное)).

Сжато охарактеризуем особенности различных стратегий чтения по глубине «погружения в материал».

Чтение-просмотр всегда бывает выборочным, это своего рода беглая «постановка диагноза» книге. В этом случае повышенное внимание обращается в первую очередь:

- на обложку и титульный лист издания;
- на аннотацию, где в предельно лаконичной форме могут даваться сведения об авторе, основных раскрываемых вопросах, своеобразии издания и его читательском адресе;
- на оглавление, которое позволяет сразу же видеть структуру работы;
- на предисловие и послесловие, которые могут содержать общую характеристику времени написания произведения и историю его создания, биографические сведения об авторе, различные отзывы о книге, значение произведения для настоящего периода;

- на графический и иллюстративный материал, представляющий информацию в наглядной и компактной форме (в этом смысле психологически закономерно поведение детей, которые первым делом ищут в новой книжке картинки);
- на величину абзацев. Этот критерий не абсолютен, но в то же время бывает достаточно демонстративным. Считается, что дробные абзацы сигнализируют о насыщенности текста большим количеством различных идей, а объемные — о значительной степени развернутости и основательности содержащейся в источнике аргументации;
- на наличие именных и предметных (понятийных) указателей, дающих представление о круге охваченного материала.

В результате просмотра делается предварительный вывод о необходимости использования издания и о последующей стратегии работы с отдельными структурными частями.

В процессе *ознакомительного* чтения осуществляется «смысловое взвешивание» информации (ее сортировка на главную и второстепенную, на новую и уже известную, на истинную и спорную, сомнительную, маловероятную).

При определении смысловой ценности информации внешними ориентирами служат:

- структурные признаки (расположение в тексте: особое внимание должны привлекать начало и конец всего произведения или его фрагмента и конец отдельной фразы, где в славянских языках чаще всего размещается новая информация — рема);
- языковые признаки (использование показателей подытоживания слов и выражений типа *следовательно, как видно из изложенного*, превосходной степени прилагательных и наречий типа *старейший, наиболее известный, ярче всего*; модальных частиц *только, лишь, именно* и т.п.);
- графические признаки (изменение плотности шрифта, набор прописными буквами, подчеркивание, цветовая печать и т.п.).

Итоги ознакомительного чтения могут фиксироваться с помощью закладок или, если используется книга из личной библиотеки оратора, в системе графической разметки текста и пометок на полях (так называемых маргиналий). При этом используется разнообразная символика: математическая, пунктуационная, линии разных конфигураций и др.

В ходе изучающего чтения (внимательнейшей проработки, штудирования текста) обычно ведутся записи. Они могут опираться на выписки или самостоятельно формулироваться читателем, иметь

форму плана, тезисов либо конспекта (в последнем случае основные положения источника сопровождаются отдельными аргументами и примерами).

Из возможных систем размещения записей наименее рациональной является сплошная запись в тетради, а наиболее эффективной признается запись на карточках (так называемый рассыпной конспект).

Его удобство заключается прежде всего в возможности мобильной переконфигурации материала и замене переписывания расклеиванием. Недаром Д.И. Менделеев открыл свой знаменитый периодический закон после того, как целый день перетасовывал карточки с написанными на них характеристиками химических элементов, по-разному систематизируя материал и раскладывая своеобразные «пасьянсы» (во многом благодаря тому, что нужная информация была представлена в динамичной форме). Достоинства данной системы записи раскрываются при условии соблюдения следующих требований:

- следить за тем, чтобы содержание карточки было единым, раскрывало какую-либо одну из подтем или микротем выступления;
- четко указывать авторство приводимых положений: являются ли они цитатой из литературного источника (и какого конкретно) или же собственными комментариями читателя;
- вести запись только на одной стороне карточки. Продуманное ведение и систематизация записей по прочитанному материалу поможет оратору не только подготовиться к отдельному единичному выступлению, но и постепенно сформировать свой уникальный и неоднократно востребуемый рабочий архив по интересующей его тематике (сокровищницу уже переработанной, сжатой и пропущенной сквозь индивидуальное сознание информации), которая может быть упорядочена, в зависимости от индивидуальных предпочтений, в ящиках с карточками-разделителями либо в папках с тематическими конвертами.

В традиции ораторского и художественного слова многократно подчеркивалось определяющее значение раздела изобретения для успешного протекания всех дальнейших этапов в работе над текстом. Еще Катон выдвинул в качестве своего «риторического кредо», девиза лаконичный постулат: *«Освой дело, а слова придут»*.

Цицерон высказывал следующее максималистское, ориентированное на высокий идеал соображение: *«Речь должна расцветать и разворачиваться лишь на основе полного знания ее предмета»*.

Пусть же суждения великих, оттеняющие значимость владения существом вопроса для свободного порождения речи, послужат для вас уроком и напутствием в вашей собственной ораторской практике.

5.2. Композиция выступления. Риторическая деятельность на этапе расположения материала

Понятие композиции и деятельность оратора при построении речи Слово «композиция», как вам хорошо известно еще со школьной скамьи, имеет общеэстетическое значение, т.е. используется применительно к произведениям различных видов искусств: художественной литературы, живописи, музыки и др.

При этом термин «*композиция*» в разных сферах своего использования обладает известной общностью значения и обычно трактуется как «построение, составление» (что восходит к буквальному переводу с латыни). При более глубоком осмыслении обнаруживается, что данное понятие не столь элементарно и, как и его означаемое, включает определенные слагаемые.

Даже в самом общем плане понятие «композиция» охватывает три составляющие:

- 1) разделение материала на части;
- 2) соотношение частей между собой и со всей речью в целом;
- 3) последовательность их размещения.

Три смысловых компонента рассматриваемого понятия диктуют состав деятельности оратора на этапе расположения материала. Им соответствуют три глобальные операции: структурирование подобранного материала, установление мотивированной соразмерности (пропорциональности) частей, определение порядка их следования.

Заметим, что в античных источниках по риторике обсуждаемый этап деятельности оратора (расположение) имел наименование «диспозиция» — однокоренное со словом «композиция». Этот термин встречается, например, в «Войне и мире» Л.Н. Толстого — в XIX столетии он обозначал приказ войскам принять определенное расположение перед битвой. Таким образом, оратор на этом этапе предстает в образе полководца, выстраивающего войско идей в наиболее боеспособном и неуязвимом порядке, избирающего свой надежный авангард и арьергард.

Итак, на какие же композиционные блоки делится материал выступления? Хотя древние авторы, включая Аристотеля, как вам

известно из курса истории риторики, выделяли в структуре выступления восемь составных частей, наиболее закрепившимся и устоявшимся является вычленение в составе любого текста на первом уровне сегментации т р е х универсальных элементов: *вступление — основная часть (развертывание, или экспликация, темы) — заключение.*

Эти части фигурируют в плане любого школьного сочинения и обозначаются римскими цифрами, что отражает их укрупненный характер, соответствие делению первого порядка. Точно таким же образом их можно обозначать и в конспекте будущей устной речи.

Кстати говоря, подобная типология составных частей высказывания принципиально не противоречит упомянутой восьмичастной схеме античных источников, поскольку вступление и заключение (пролог и эпилог) непременно входили в последнюю.

Намек на очерченное деление нетрудно уловить уже в хрестоматийной цитате из трактата Платона «Федр», которая содержит яркий, в буквальном смысле живой развернутый образ:

Всякая речь должна быть словно живое существо — у нее должно быть тело с головой и ногами, причем туловище и конечности должны подходить друг другу и соответствовать целому.

Наличие названных трех частей хотя бы в эскизной, редуцированной форме, можно обнаружить в составе абсолютного большинства выступлений, даже самых кратких. Так, в известном фильме Н. Михалкова «Сибирский цирюльник» в исполнении самого режиссера и актера звучит непродолжительное, но с идейной точки зрения весьма знаменательное выступление Александра III: «Господа офицеры! Стать под пули — не задача. Храбрость в опасности — это терпение. Терпение — это победа. Русский солдат терпелив, вынослив и потому непобедим. Любите русского солдата. Берегите его. Счастья вам, юнкера!»

В этом высказывании, несмотря на его лаконизм, присутствует обращение, а также призывы и пожелание, которые являются типовыми конструктивными приемами во вступлении и заключении соответственно.

Указанные три части обычно наличествуют даже в импровизированных выступлениях с так называемой свободной композицией, развивающихся по модели «потока сознания» оратора. Трехчастное построение текста нередко служит первичной основой для мобилизации интеллектуальных усилий оратора, который вынужден обдумывать предстоящее выступление в условиях цейтнота, и отражается в его беглых набросках за несколько минут до речи.

Общие правила построения выступления К числу общих правил построения выступления принадлежит *правило «золотого сечения»*, которое направляет поиск оптимальных пропорций структурных частей речи. Само название правила имеет переносный смысл. Слово «золотой» здесь использовано в значении наилучший, счастливо найденный, как показатель высочайшего достоинства.

Такое терминологическое наименование было дано знаменитым гением Возрождения Леонардо да Винчи, однако сущность данного правила известна еще со времен античности: оно прилагалось к творениям разных видов искусств, в первую очередь пластических.

Применительно к ораторскому выступлению формулировка правила звучит так: *вступление и заключение речи (ее композиционное обрамление) по объему суммарно не должны превышать одну треть всего высказывания.*

Важно обратить внимание на то, что если оратор способен организовать внимание слушателей и подвести итоги выступления за более короткое время, нежели треть высказывания, его следует за это только поощрить.

Данное правило устанавливает исключительно верхнюю черту, критический рубеж продолжительности вступления и заключения. Применение правила — вопрос простейшей арифметики.

К примеру, если вам предстоит произнести получасовую лекцию о жизненном и творческом пути писателя перед старшеклассниками, вступление и заключение (общая характеристика эпохи и литературных предшественников, рассказ о родословном древе будущего классика, оценка значения творчества автора, отзывы потомков и т.п.) обычно не должны занимать более 10 минут.

В противном случае, если на это есть время, тему лекции следует сформулировать иначе, чтобы более подробно затронутые аспекты выступили как центральный предмет обсуждения.

Функциональная оправданность характеризуемой закономерности заключается в том, что на меньшем текстовом промежутке основной части, нежели две трети выступления, оратору сложно раскрыть содержание речи, которое окажется обедненным и недостаточно убедительным.

В то же время излишне растянутое вступление или заключение вызывает усталость и нетерпение слушателей (в этой связи можно вспомнить наглядный образ немецкого профессора Х. Леммермана, который заметил, что слишком долго сервируя стол на глазах у гостей, мы рискуем навлечь на себя их раздражение).

Красочную картину полного провала речи, в которой выступающий проигнорировал правило «золотого сечения», обрисовал видный судебный оратор и теоретик красноречия А.Ф. Кони.

Возможно, из курса истории риторики вы помните трагикомический сюжет о том молодом защитнике, который, выступая по малозначительному делу о краже, принялся на протяжении часа проследживать эволюцию понятия собственности сквозь различные страны и эпохи.

Наконец объявив: «Теперь перехожу к обстоятельствам дела» (т.е. обратившись непосредственно к основному содержанию речи), — он вынужден был сразу же завершить выступление из-за как нельзя более красноречивого сокрушенного вздоха и восклицания, вырвавшихся у старшины присяжных.

Еще одной фундаментальной закономерностью построения речи является «*фактор края*» («эффект границы»). Его сущность касается психологии восприятия и памяти в целом и сводится к следующему: *начало и конец любой последовательности запоминаются ярче, чем ее середина*. В отношении ораторской речи это значит, что подготовка композиционного обрамления (вступления и заключения) требует особого внимания и тщательности.

В теории и практике ораторского искусства на отмеченное обстоятельство обращалось внимание издавна. Не случайно в черновиках Демосфена после его вынужденного самоубийства обнаружилось около 50 вариантов возможных вступлений к ораторским произведениям на различные темы.

Эти предварительные заготовки составляли драгоценный риторический фонд, предмет заботливого обдумывания и должны были позволить найти такое начало даже импровизированной речи, которое бы захватило внимание слушателей и обеспечило нужную тональность ее восприятия. Прямое указание на «фактор края» давал М.В. Ломоносов: «Слушатели... больше началу и концу внимают и оных больше помнят».

Вместе с тем в литературе по общей психологии данная закономерность носит имя немецкого ученого XIX в. Г. Эббингауза (упоминается как «закон Эббингауза»), и в этом нет ни малейшей несправедливости. Вспомним, что именно XIX в. — время зарождения и расцвета экспериментальной психологии.

Именно Эббингаузом прежде неоднократно подмеченная тенденция в усвоении информации была статистически подтверждена многочисленными опытами. Какой бы материал ни предъявлялся испытуемым (будь то цифры, абстрактные геометрические фигуры или слова), результат оставался одинаковым: ярче врезались в сознание и память начало и конец предложенного ряда.

Блестящую иллюстрацию действия данного психологического закона дает эпизод из жизни всенародно популярного героя-

разведчика Штирлица — тонко рассчитанный им сценарий беседы со штаурбанфюрером Рольфом. Штирлицу необходимо узнать подробности дела о том чемодане с передатчиком, который, как он видит, занесли в кабинет к Рольфу.

Разведчик начинает этот очень важный для него разговор, показывая на заветный чемодан и со смехом спрашивая: «Ты что, готовишься к эвакуации?» После того как Рольф, желающий достойно ответить на эту не слишком лицеприятную шутку, сам объясняет все обстоятельства дела, Штирлиц, внезапно хлопнув себя по лбу, произносит: «Я стал склеротическим идиотом... Я ведь шел к тебе за снотворным. Все знают, что у тебя хорошее шведское снотворное». Таким образом, ни вступление к разговору, ни его завершение не имели отношения к прямым вопросам, маскируя подлинную цель беседы, и притупили бдительность Рольфа.

Задачи вступления и заключения, приемы их конструирования Какие же положения риторики полезно учесть, чтобы надлежащим образом продумать вступление и заключение речи? Прежде всего следует исходить из тех задач, которые стоят перед оратором при произнесении каждой из названных структурных частей речи. Вступление, образно говоря, представляет собой своего рода камертон, который настраивает аудиторию на определенный лад.

Задачи вступления — привлечь внимание слушателей, пробудить их интерес; завоевать доверие, установить контакт, взаимопонимание, растопить тот «незримый ледок» настороженности и предубеждения, который нередко присутствует у аудитории по отношению к оратору и именуется контрсуггестивным барьером общения (естественным психологическим сопротивлением внушению, инородному влиянию); подготовить слушателей к восприятию основной части выступления.

Задачи заключения — напомнить главное, подвести итог сказанному (это подчеркивал уже Платон устами Сократа 24 столетия тому назад), усилить впечатление от речи, призвать к действию. Заключение, по еще одному музыкальному сопоставлению А.Ф. Кони, в идеале должно быть таким, чтобы невольно отдаваться в ушах слушателей после завершения речи, навевать о себе приятно-лиричное или бодрящее, энергетизирующее воспоминание.

В течение столетий в риторике нарабатывалось и обогащалось представление о тех приемах, которые могут «сослужить оратору добрую службу» во вступлении и заключении речи, способствуя реализации их задач. Назовем отдельные подобные приемы, при

необходимости сопровождая перечень краткими комментариями об особенностях их использования.

Так, во вступлении органично звучат:

- приветствие и обращение, представление слушателям незнакомого оратора, выполняющие этикетную роль;
- объявление темы высказывания;
- объявление и объяснение «рекламного», заинтересовывающего названия речи;
- прямое подчеркивание значения темы (ее актуальности, новизны, практической ценности);
- объяснение причин заинтересованности оратора темой. Как лично окрашенный момент, это может помочь заинтересовать слушателей;
- раскрытие сущности центрального понятия темы;
- выдвижение ключевого тезиса;
- постановка цели выступления, что включает в себя использование предшествующего приема (формулирование главной мысли, которую хочет провести выступающий);
- ознакомление слушателей с планом речи. Это должен быть компактный, так называемый аудиторный план, оптимально — с количеством пунктов, укладывающимся в «магическое число» объема оперативной памяти человека 5—2, а не тот рабочий план оратора, который детально, с многочисленными пунктами и подпунктами систематизирует содержание речи, раскрывая «кухню диспозиции»;
- сжатое, выборочное освещение истории возникновения и изучения проблемы (именно сжатое и избирательное, так как иначе велика опасность уклониться от прямого существа дела и пресытить слушателей эпохальным размахом многословия и затянутыми пылью времен подробностями);
- постановка вопроса или серии вопросов, которые являются импульсом для активной внутренней реакции (клише занимательного начала: «Знаете ли вы, что...?») Это могут быть как риторические вопросы, так и вопросы в составе вопросно-ответного хода;
- яркий, особо показательный пример (примеры);
- привлечение и возможное развертывание неслучайного образа, который несет концептуальную нагрузку, проясняет суть одного из основных положений речи;
- сюжетное начало (житейская история, басня, притча, легенда и т.д.). Из трех выделяемых на предельном уровне обобще-

- ния типов речи: описания, повествования, рассуждения — обычно легче воспринимается и наиболее прочно удерживает нить внимания именно повествование;
- юмористическое, сатирическое или ироническое замечание, уместный анекдот. Однако если привлечение юмора выглядит нарочитым, не имеет отношения к теме разговора, то оратор может показаться недостаточно заинтересованно и серьезно относящимся к предмету обсуждения;
 - апелляция к месту и времени произнесения, составу аудитории. Такие вступительные фразы могут быть ситуативно обусловленным экспромтом, а могут планироваться заранее, поскольку от оратора требуется заблаговременное и возможно более точное моделирование образа аудитории и условий произнесения речи. Обычно учет специфики аудитории во вступлении доброжелательно воспринимается публикой как знак внимания и комплимент в адрес слушателей;
 - цитата, но отнюдь не каждая, а лишь особенно оригинальная по смыслу и чеканная по форме (в особенности поэтическая или крылатое изречение). Это позволяет придать выступлению своего рода «устный эпиграф» — в самом начале речи поставить важный интеллектуальный и эмоциональный акцент;
 - обыгрывание пословицы, поговорки, выражение солидарности либо несогласия с нею (с возможной ее трансформацией применительно к теме выступления);
 - демонстрация наглядности, привлекающей непроизвольное внимание и т.п.

Перечисленные приемы нередко комбинируются с усилением результирующего эффекта.

В заключении обычно напоминает главное и формулируются выводы. Оба этих приема являются формами подведения итогов обсуждения. Различие устанавливается исходя из расхождения таких видов информации, как содержательно-фактуальная и содержательно-концептуальная.

Кроме того, для заключения типичны:

- очерчивание перспектив развития или изучения предмета речи;
- призыв, совет, пожелание, предостережение;
- формулирование практических рекомендаций для последующих действий;
- выражение благодарности за внимание и доброжелательность;
- прощание со слушателями.

Отдельные выигрышные приемы завершения речи совпадают с употребительными во вступлении: вопросы для дальнейших раздумий (часто неразрешенные или окончательно не разрешимые); особенно впечатляющие, убедительные примеры и образы; сюжетные и юмористические вставки; цитаты, пословицы и поговорки; привлечение наглядности и т.п.

Разновидности вступлений и заключений В риторической традиции по своим смысловым и структурным особенностям отчетливо противопоставляются два вида вступлений: прямое и косвенное.

Прямым вступлением (обозначения-синонимы — простое, естественное, непосредственное вступление) называется такое начало речи, при котором говорящий практически сразу же знакомит слушателей с темой высказывания и приступает к ее логическому раскрытию. Это так называемое погружение «в самую середину вещей», по словам Горация.

Косвенным вступлением (искусственным, опосредованным) именуется то начало речи, в котором оратор тоньше и глубже, исподволь подготавливает аудиторию к восприятию темы, осуществляя «добровольное пленение» их душ.

Со структурной точки зрения это реализуется в таком выраженном элементе косвенного вступления, как *зачин*, который предшествует собственно вступлению (введению) к речи.

Рассмотрим параллельные *п р и м е р ы*, основанные на широко известной иллюстрации из работы «Советы лекторам» А.Ф. Кони. В первом случае лектор начинает свое выступление весьма целеустремленно, в расчете на аудиторию, заранее настроенную собранно и по-деловому:

Сегодня мы с вами поговорим о законе всемирного тяготения — одном из основных законов физики. Его сущность заключается в установлении того, как зависит притяжение любых предметов от их веса и расстояния между ними...

Во втором случае вступительные фразы лекции звучат более занимательно и интригующе:

В рождественскую ночь 1642 г. в Англии в семье фермера средней руки царил переполох. Родился мальчик, да такой маленький, что его можно было выкупать в большой пивной кружке.

Дальше несколько слов о жизни и учебе этого мальчика, о студенческих годах, об избрании в королевское научное общество и, наконец, имя самого сэра Исаака Ньютона.

После этого можно приступить к изложению сущности открытого им закона всемирного тяготения. Несложно видеть, что в пер-

вом случае использовано прямое вступление, изначально манифестирующее тему и основную мысль речи, а во втором — косвенное, сюжетное начало.

Дополнительно обособляется менее типичное, так называемое *неожиданное вступление* — резко экспрессивное, «взрывное» начало речи, которое может быть связано с какой-либо чрезвычайной ситуацией. Классическим примером в этом смысле служит начало речи Цицерона против Каталины — прямое, требовательное и гневное обращение, которое, вероятно, заставило невольно содрогнуться последнего, хотя бы в душе.

По аналогии с дифференциацией основных видов вступлений к ораторской речи нужно различать два базовых вида заключений (в зависимости от степени новизны по отношению к содержанию основной части, от глубины эмоционального воздействия на слушателей и от структурной сложности).

Прямое заключение — такое завершение речи, которое непосредственно вытекает из остальных положений выступления; напротив, *косвенным* именуется завершение речи, которое обладает меньшей зависимостью, определенным эффектом новизны по отношению к основной части выступления и призвано закрепить эмоционально-заинтересованное отношение слушателей к предмету разговора.

Это становится возможным благодаря присутствию в структуре второго из видов, помимо собственно заключения, более или менее развернутой концовки.

Приведем профессионально ориентированную иллюстрацию. В завершение речи, посвященной творчеству И.С. Тургенева, можно отметить, что творчество писателя обладает как большим нравственным значением (утверждает гуманное начало в человеке), так и высокой эстетической ценностью (являет замечательный образец искусства слова).

Наряду с этим А.Ф. Кони, лично хорошо знавший Ивана Сергеевича, в речи, посвященной его памяти, говорит то же самое и, сверх того, делает проникновенную концовку:

Благодарно преклоняясь перед памятью Тургенева за все, что он оставил нам, — за все высокие и чистые чувства, которые он умел возбуждать, — за то неоценимое художественное наслаждение, которое он дал нам вкушать в своих незабвенных творениях, я невольно обращаюсь мыслью к другому великому русскому писателю.

Творения Достоевского представляются мне глубокой шахтой, прорытой в самые недра человеческой души, со сложными подземными ходами, в конце которых таится золото сердечных движений и слезы умиления и сочувствия людскому несчастью.

А Тургенев в своих творениях напоминает мне готический храм, глубоко заложенные в землю стены которого стремятся вверх, чаруя взор своими цветными лучистыми окнами, изящными пролетами и кружевной резьбой и, переходя в стройные башни, смело поднимаются в ясное небо, в небо возвышенных стремлений, благородства мысли и чувства, в небо нравственного идеала.

В первом из описанных заключений дается прямой вывод в непосредственной близости к высказанному ранее. Во втором случае дана развернутая и живописная образная характеристика, проливающая новый свет на оценку говорящим значения творчества обоих русских классиков.

Способы развертывания основной части высказывания Способы изложения, используемые в основной части выступления, разграничиваются по наличию и характеру смысловой связи отдельных конструктивных вопросов — подтем.

Параллельный способ организации материала — изложение, при котором основные вопросы выступления фактически автономны и равноправны в смысловом плане. Примером может являться выступление на собрании по пункту повестки «Разное», затрагивающее не связанные между собой подтемы.

Данный способ изложения наименее типичен. В принципе, для оратора обычно более выигрышно постараться установить хотя бы косвенную смысловую связь частей выступления, чтобы обеспечить органичный переход между ними и единство восприятия речи.

Хронологический способ организации материала — изложение, при котором отдельные вопросы выступления находятся в отношениях временной связи. Таким образом часто бывают построены характеристики исторических эпох и событий, выступления о жизни замечательных людей.

Хронологический способ изложения допускает не только прямой порядок подачи материала, но и ее инверсивную — обратную и переструктурированную — последовательность сопоставительно с реальным ходом событий.

В трудах по риторике издавна проводилось это разграничение. Выделялись историческое и поэтическое повествования, причем последнее расценивалось как особенно многообещающее с точки зрения обострения внимания слушателей.

Когда вам нужно рассказать школьникам о биографии писателя, этот прием (например, изложение начиная с какого-нибудь любопытного, захватывающего, загадочного эпизода, детали, а уже затем

объяснение предшествующего и последующего) может помочь вызвать интерес класса не только во вступлении, но и в основной части речи.

Логический способ организации материала — изложение, при котором отдельные вопросы выступления находятся в отношениях причинно-следственной связи. Подобный способ изложения встречается в рассуждениях.

В курсе формальной логики хорошо известны два варианта рассуждения: дедуктивный («выведение», умозаключение от общего к частному, синтетико-аналитический ход мысли, аристотелевская модель рассуждения) и индуктивный («наведение», умозаключение от частного к общему, аналитико-синтетический ход мысли, сократическая модель рассуждения).

Как известно, прославленный сыщик Шерлок Холмс считал своим излюбленным методом рассуждения именно *дедукцию* — движение мысли от основ своей оригинальной «системы», от общих представлений о механизмах совершения и раскрытия преступлений, через рассмотрение обстоятельств конкретного дела к выводу о его разгадке.

В случае применения дедукции оратор, независимо от того, по какому сценарию складывалось предварительное осмысление темы, строит речь сходным образом, по следующей цепочке: тезис, выступающий как предположение, гипотеза — его доказательство или опровержение при опоре на факты и примеры — вывод.

В случае же *индукции* траектория мысли такова: описание отдельных фактов и примеров — их сопоставление, анализ и комментарии — обобщающий вывод.

Выбор между дедуктивным либо индуктивным вариантом подачи материала производится оратором с учетом ряда факторов.

Важнейшими из них являются следующие:

- *степень заинтересованности слушателей предметом обсуждения.* Как правило, индуктивное изложение благодаря первоначальному вводу живых примеров и подробностей позволяет активизировать восприятие.

Так, согласно п р и м е р у, приводимому исследователем устной публичной речи Н.Н. Кохтевым, П.Ф. Лесгафт, видный ученый-физиолог и признанный мастер русского академического красноречия XIX в., при изложении одного из вопросов лекции часто сначала приводил какую-либо зарисовку из жизни — допустим, описание семяшей по улице изящной дамы с перетянутой «осиной талией».

Далее следовала характеристика ее поведения: она капризна, раздражительна, мнительна, склонна к меланхолии, у нее часты перепады настроения, она по семь раз на дню ссорится с поклонниками и т.п. Одной из причин такого состояния духа выступает дискомфорт от ненатурального положения внутренних органов при чрезмерной перетянутости корсета.

На примерах такого рода обосновывался вывод, который сам по себе мог не пробудить достаточного интереса слушателей: физическая и психическая сферы существования тесно взаимосвязаны, даже скрытое неблагополучие в состоянии организма сказывается на всем мироощущении и действиях человека.

Неудивительно, что на упреки в преднамеренной погоне за популярностью у студентов Петр Францевич с достоинством отвечал, что ему незачем гоняться за тем, чем он и так обладает;

- *степень подготовленности аудитории.* Чем более интеллектуально зрелым и подготовленным является контингент слушателей, тем выше уровень развитости у них абстрактного мышления и, следовательно, тем употребительнее дедуктивное изложение. Так, Аристотель рекомендовал использовать именно его в выступлениях перед философами;
- *степень простоты (сложности) темы.* Полагают, что если тема речи достаточно проста, можно сэкономить время, прибегнув к дедуктивному изложению и после объявления тезиса, кратко сославшись на примеры. Однако если тема сложна для восприятия, также правомерен выбор дедуктивного пути. В противном случае разветвленная аргументация и частности могут дезориентировать аудиторию, не давая уловить главное, «увидеть за деревьями лес»;
- *степень спорности тезиса.* Если оратор без предварительного обоснования провозглашает весьма спорный тезис, он автоматически многократно усложняет свою задачу, создает негативную установку восприятия, так как часть аудитории сразу же формирует свое отношение к высказанному утверждению, «встречая его в штыки», и настраивается отрицательно в отношении дальнейшего.

Поэтому при выраженной спорности отстаиваемой идеи более оправданным и предусмотрительным будет позаботиться о создании аргументативной базы для своей позиции, что опережало бы непосредственное знакомство с тезисом.

Так, например, оратор-лектор может рассчитывать на сравнительно безболезненное и даже одобрительное восприятие

большинством студентов тезиса о пользе конспектирования для усвоения материала и вести рассуждение на этот счет дедуктивным путем.

Однако тезис о том, что шпаргалками пользоваться не следует ни при каких обстоятельствах, является менее эмоционально нейтральным для той же аудитории, и провозгласивший его лектор рискует прослыть оторванным от реальной жизни моралистом, если предварительно не приведет аргументы в пользу своей точки зрения;

- *национально-культурные особенности.* К примеру, как признают сами немцы, в германской интеллектуально-речевой традиции предпочтение отдается дедуктивному построению рассуждения.

Напротив, в американской риторике обычно пропагандируется популярное объяснение материала в индуктивном ключе. Открывая книги одного из ее крупнейших мастеров, Д. Карнеги, мы имеем возможность в этом не раз убедиться. Практически в каждой главе, основанной на практике лично проводившихся автором занятий, мы встречаемся с индуктивным ходом рассуждения. При этом беллетристически изложенные примеры из жизни великих людей и простых, рядовых граждан опережают высказываемое поучение. Американизированная индуктивная манера подачи материала оказывает определенное влияние и на динамику установок восприятия в постсоветском информационном пространстве.

Помимо сравнивавшихся нами дедуктивной и индуктивной моделей, с общей логической точки зрения выделяется также *изложение по аналогии*. Аналогия определяется как умозаключение «от частного к частному», при котором на основании сходства предметов по каким-либо признакам делается вывод об их подобии по другим признакам.

Такое рассуждение с позиций логики является нестрогим, не обладает абсолютной достоверностью и жесткой принудительностью вывода (недаром расхожим стало изречение о том, что всякая аналогия хромает). Однако в риторическом смысле аналогия, будучи показательной и наглядной для адресата, может в итоге помочь оратору достигнуть цели убеждения.

Отметим, что часто в ходе реального выступления указанные способы построения основной части сочетаются друг с другом, и это является весьма положительной чертой, позволяющей избежать однообразия, шаблонности изложения.

В завершение лекции необходимо еще раз подчеркнуть, что оратор, уделяющий должное внимание построению своего выступления, сможет избежать многих его недостатков, чреватых потерей интереса и уважения аудитории.

К ним относятся: структурная рыхлость, аморфность — отсутствие четкости в построении высказывания; скачкообразность изложения — отсутствие упорядоченности; затянутость или скомканность отдельных композиционных частей, неумение рационально распорядиться временным бюджетом речи; трафаретное и поэтому малоинтересное для слушателей построение текста и др.

Напротив, соразмерность и выверенная последовательность компонентов выступления, их наполненность содержанием, соответствующим своеобразию каждой части, положительно воздействуют как на сознание, так и на подсознание адресата, способствуя системному усвоению материала и радуя эстетическое чувство в душе слушателя.

5.3. Речевая сторона выступления

Выбор стиля публичного выступления Тот, кто предлагает вниманию слушателей сообщение, ставит перед собой задачу не только предоставить в их распоряжение определенный материал (инвенция) и распределить его так, чтобы им было удобно воспользоваться (диспозиция), но и «подать» материал определенным образом, «определенным слогом». За слог и отвечает раздел риторики *элокуция*.

Исторически оформление элокуции в качестве основной области риторики объяснялось прежде всего политическими причинами. После падения Римской республики (31 г. до н.э.), где красноречие чуть ли не конституционно вменялось в обязанность граждан, оно отошло в распоряжение школьных учителей, именно школьные учителя стали «руководить» риторикой.

Проводя занятия по декламации, они намеренно предлагали ученикам так называемый отвлеченный (часто романтический) материал, направляя их внимание исключительно на риторические фигуры, которые подлежали каталогизации и заучиванию.

Однако в задачи знатока в области элокуции входил не только отбор нужных ему фигур, но и организация их в некое целое, в составе которого фигуры гармонично расположены относительно друг друга.

Приведем сведения о тех речевых средствах, которые эффективнее всего приводят к нужной говорящему цели. Характер выска-

звания зависит от того, где мы говорим, с кем и зачем, т.е. от речевой ситуации. В зависимости от особенностей речевой ситуации выбирается для выступления определенный функциональный стиль речи.

Функциональные стили речи — это устойчивые разновидности речи для каждой сферы общения с учетом речевой ситуации.

Функциональные стили различаются между собой внутриязыковыми признаками: принципами отбора, сочетания и организации средств общенационального языка. Выделяют пять функциональных стилей: официально-деловой, научный, публицистический, художественный и разговорный.

А.М. Пешковский, ученый-языковед, отмечал, что оратор должен говорить литературно, т.е. в полном согласии с законами письменной речи, и в то же время с учетом особенностей устной речи и психологии слушателей. Этот вид собственно литературной речи Пешковский называл «подделкой письменной речи под устную».

Данная стилистическая черта современной публичной речи называется разговорностью и предполагает простоту в сочетании с безупречностью литературно-произносительных навыков. В публичном выступлении органично сливаются книжная и разговорная речь. Они дополняют друг друга, создавая своеобразный ораторский стиль.

Литературная разговорность — это как бы «лицо» современного публичного выступления, то, что прежде всего бросается в глаза. Теперь обратимся к анализу основных стилистических признаков, или качеств, публичной речи, определяющих ее доходчивость и эффективность. К ним относятся:

- правильность (соблюдение литературных норм);
- ясность и простота;
- краткость;
- богатство и эмоциональность.

Ясность — прежде всего доступность материала для слушателей. Она достигается четкой композицией, убедительностью аргументов, простотой и эмоциональностью языка.

Простота — это умение говорить доступно о сложных и серьезных вещах, посредством наипростейших средств выразить наиболее сложное, добиться того, чтобы люди не могли не понять тебя.

Краткость — как известно, «сестра таланта». Еще Цицерон утверждал, что «величайшее достоинство оратора — не только сказать, что нужно, но и не сказать того, что не нужно». Марк Твен рассказывал, что однажды ему так понравилась речь миссионера-проповедника, что он решил пожертвовать ему доллар. Проповедь

длилась уже час, и Марк Твен понизил свое подаяние на половину доллара. Проповедь продлилась еще полчаса, и он решил, что не даст ничего. Когда священник спустя два часа закончил, Марк Твен взял доллар с тарелки для подаяния, чтобы компенсировать потерю своего времени.

Богатство и эмоциональность. А.Ф. Кони писал: «Нужно знать свой родной язык и уметь им пользоваться». Богатство речи определяется прежде всего активным и пассивным словарным и фразеологическим запасом человека, а также стилистической гибкостью при пользовании этим запасом.

По подсчетам филологов, активный запас современного культурного человека составляет 3—4 тыс. единиц, а пассивный — около 15 тыс. слов и фразеологизмов. Чем шире активный запас оратора, тем легче он «находит» слова. Один из многих показателей богатства и стилистической гибкости речи — умение пользоваться синонимическими ресурсами языка.

В речи тропы и фигуры не должны опознаваться, бросаться в глаза, восприниматься как добавленное сверх необходимости, «для красоты». Фигурам следует занять в речи настолько естественное место, чтобы речь была без них немыслима.

Типы речевого воздействия на слушателей Речевые фигуры представляют собой формы непрямого воздействия на аудиторию, в силу чего построенные из них высказывания фактически не могли быть поставлены под сомнение или корректно опровергнуты с помощью обычных речевых операций, базирующихся на логике.

Различают прямые и косвенные (непрямые) *тактики речевого воздействия*. Прямая тактика речевого воздействия есть тактика открытого типа. Говорящий сообщает слушателю просто и непосредственно то, что имеет в виду. Эта тактика предполагает вертикальную модель речевого взаимодействия.

При таких отношениях между говорящим и слушателем происходит иерархически структурированная коммуникация. Причем более высокий уровень иерархии занимает в обычных случаях говорящий.

Все, что в условиях вертикальной модели взаимодействия предлагается слушателю, — это выслушать установку и начать действовать в соответствии с ней. Критическое отношение к сообщению в этом случае исключается.

Достоинство прямых тактик в точности и последовательности, в «неконфликтности по отношению к критерию искренности».

Однако для того, чтобы прямая тактика речевого воздействия была эффективной, она должна отвечать следующим **т р е б о в а н и я м**:

- сообщение предполагает, что коммуникативная цель говорящего не является предосудительной (т.е. может быть указана в сообщении без ущерба для последнего);
- сообщение формулируется предельно четко и допускает лишь одно верное толкование;
- сообщение аргументировано или, по крайней мере, подлежит аргументации в случае необходимости;
- аргументы, в том случае, если они есть, не содержат логических ошибок;
- языковые единицы, отбираемые для сообщения, точно реферируют к речевой ситуации;
- языковые единицы, отбираемые для сообщения, в идеале однозначны, а выражаемые ими понятия определены и градуированы точно.

Существуют такие коммуникативные ситуации, в которых прямой речевой акт невозможен и нежелателен. **Н а п р и м е р**, этикетная речевая ситуация: «Ваш друг приглашает вас провести вечеринку вместе с ним. Компания, в которую вас приглашают, не устраивает вас, но состоит из людей, которые дороги вашему другу. Вы чувствуете себя вынужденным отказаться. Каким образом ваш отказ может быть представлен в речи?»

Общий принцип построения косвенных речевых тактик базируется на том, что фактически любая косвенная тактика речевого воздействия предлагает читателю некоторую загадку — большей или меньшей трудности, разгадав которую, слушатель не только получит представление о содержании сообщения, но и поймет, по какой причине сообщение строится непрямо.

Косвенная тактика речевого воздействия задействует личностные характеристики слушателя, позволяет слушателю участвовать в «конструировании» содержания сообщения, т.е. строится горизонтальная модель речевой ситуации.

Если прямая тактика речевого воздействия всегда предполагает правильное решение (иногда даже путем демонстративного указания на него), которое может быть четко сформулировано, то косвенная тактика отнюдь не обязательно ведет слушателя только исключительно к одной-единственной цели. Каждый слушатель может «разгадать» косвенную тактику по-своему.

В качестве **п р и м е р а** приведем два варианта (немецкий и датский) объявления одного и того же содержания. Объявления вывешены у входа в частные парки.

Немецкий вариант: *«Вход на территорию частного парка воспрещен».*

Датский вариант: *«Частный парк. Просим принять это к сведению».*

Косвенная тактика речевого воздействия, как уже отмечалось выше, базируется на использовании речевых фигур.

5.4. Образность и эмоциональная выразительность речи

Не секрет, что для слушающего каждая новая высказанная мысль трудна для понимания. Ему надо дать время вдуматься, усвоить ее, надо задержать на ней внимание. В риторике существуют приемы «усиления формой», своеобразное повторение.

Но речь не может быть с длинными паузами и перерывами, иначе в ней не будет ритма и нужного темпа. Чтобы не быть утомительным и скучным в повторении, нужно излагать повторяемые мысли в различных оборотах речи, описывать предмет с разных сторон, создавая стереобраз.

Изобразительные средства делают речь наглядной, так как воздействуют не только понятийно, но и образно, т.е. дают зрительную, слуховую, обонятельную, вкусовую, тактильную информацию. Изобразительная речь воспринимается быстрее, находит более глубокий эмоциональный отклик, вызывает сопереживание, теснее связана с оценкой на уровне «хорошо — плохо» и лучше сохраняется в памяти.

Различные подходы к классификации тропов и фигур Риторические средства, создающие выразительность и эффективность речи, были рассмотрены еще задолго до начала новой эры и взяты на вооружение всеми, кто практически учился риторике.

Во многих современных учебных пособиях по риторике ставшее традиционным деление риторических приемов на фигуры и тропы квалифицируется как не вполне «историческое» и даже не вполне «логичное».

Дело в том, что античность рассматривала тропы в составе фигур, причем признаки, различающие их, точно не были сформулированы. Между тем различия эти действительно были трудноуловимыми. Поэтому возникал чрезвычайно большой разнобой в трактовке одних и тех же приемов, появились весьма сложные и часто довольно искусственные классификации, в составе которых тропы то становились отдельной группой, то, наоборот, разбивались на

подгруппы. Описать отношения между фигурами и тропами довольно сложно.

«Официальная» точка зрения (отраженная, в частности, в «Литературном энциклопедическом словаре», словарная статья «Фигуры», автор — М.Л. Гаспаров; словарная статья «Тропы», автор — В.П. Григорьев), например, рассматривая тропы как одну из разновидностей фигур, традиционно квалифицирует их как фигуры переосмысления. При этом утверждается, что выявить какую бы то ни было систему в отношениях между тропами и фигурами затруднительно.

Но система, тем не менее выявленная авторами «Общей риторики», предполагает, в сущности, довольно прозрачные отношения между тропами и фигурами: тропы, по их мнению, затрагивают только одно слово, причем лишь его семантику, в то время как фигуры есть операции с группами слов.

Это лишь два примера из многочисленных попыток «прояснить» традиционно не очень прозрачные даже в самой классической риторике отношения между фигурами и тропами. Семиотический подход Ц. Тодорова привел к стихийному расширению значений у некоторых тропов, например к переносу понятий «метафора» и «метонимия» в область кино.

Поэтому «теория тропов и фигур» из чисто филологического аспекта переходит в другие области и играет в них существенную роль (например, в искусствоведении). Неориторика изучает эволюцию тропов в связи с развитием художественной речи в целом.

На наш взгляд, проблема тропов требует не только системного, но и исторического подхода. Классические определения тропа и фигуры (оба принадлежат Квинтилиану) дают не слишком много возможностей увидеть дивергентные признаки. Сравним:

«Троп есть такое изменение собственного значения слова или словесного оборота в другое, при котором получается обогащение значения».

Фигура определяется двояко: во-первых, «как и всякая форма, в которой выражена мысль»; во-вторых, фигура в точном смысле слова определяется как «сознательное отклонение выражения мысли от обыденной и простой формы».

Немногое, что можно уловить в этих определениях, — это то, что тропы предполагают вариации значений, фигуры — прежде всего вариации структур.

Примем традиционную в риторике классификацию и будем рассматривать средства выразительности как совокупность, систему риторических тропов и фигур.

Понятие риторического тропа Как уже было сказано, большое значение в художественной и ораторской речи имеют семантическая словесная изобразительность и выразительность, которые заключаются в том, что писатель или оратор употребляют слова в *переносном, иносказательном* смысле. Такие слова называются тропами.

Троп (от греч. *trapos* — поворот) — оборот речи, употребление слова или выражения в переносном значении в целях достижения большей художественной выразительности. При этом в сознании говорящего и адресата речи одновременно присутствуют два смысла, два значения такого слова или такого выражения — прямое и переносное.

Рассмотрим важнейшие особенности тропов.

1. Тропы — это средство познания мира и освоения его мыслью и словом. Переносы значения с одного предмета на другой (т.е. называние одним словом разных, но каким-то образом связанных предметов и явлений) отражают ход познавательной деятельности человека. Рассматривая окружающий мир, человек обнаруживает в нем: а) сходные явления и вещи, группирует их, называя одним словом (метафора): деревья в зимнем серебре; б) он также группирует вещи и явления по их близости, смежности друг с другом (метонимия): «не то на серебре — на золоте едал» (А.С. Грибоедов).

2. Переносы значения, тропы, создают живой образ, отражают субъективный взгляд на мир, выражают эмоции говорящего, оценки, как бы предлагают каждому стать творцом, художником. Образное, переносное употребление слова или выражения никогда не оставит адресата речи равнодушным, так как рождается только в результате внимательного, заинтересованного взгляда творца речи на мир. Риторические тропы обеспечивают осуществление, реализацию одного из законов риторики — закона эмоциональности речи.

3. Риторические тропы (и фигуры) дают возможность слушателю получить удовольствие от обращенной к нему речи. Тропы — это творческая игра со словом, в которую включается и адресат. Поэтому тропы делают речь приятной, привлекательной для слушателя.

4. Образное восприятие мира имеет свои законы. Образ, метафора помогают кратко передать весьма сложное содержание (вспомните любую пословицу или фразеологизм). Чтобы убедиться, попробуйте, например, точно объяснить, что означает выражение «погнаться за двумя зайцами».

5. Образный оборот, как правило, нагляден, зрим, а значит — лучше и легче понимается, надолго остается в памяти. Все это способствует интересу и вниманию слушателя к образной речи.

Итак, выгоды образной речи очевидны: краткость при содержательности, эмоциональность, понятность, легкая запоминаемость

(не случайна образность народной речи, громадный запас пословиц и поговорок, фразеологизмов).

Обычно разговор о тропах начинается с метафоры.

Метафора (от *греч.* *metaphora* — перенос) — это употребление слова в переносном значении на основе сходства в чем-либо двух предметов или явлений.

Как и всякая процедура сравнения, процедура метафоризации предполагает:

- 1) то, что сопоставляют;
- 2) то, с чем сопоставляют;
- 3) признак, по которому осуществляют сопоставление (признак должен быть совпадающим).

«Слагать хорошие метафоры, — говорил Аристотель, — значит подмечать сходство». А также советовал: «Всего важнее для оратора — быть искусным в метафорах, только этого нельзя перенять у другого; это признак таланта», «Метафоры нужно заимствовать... из области родственного, но не очевидного... и усматривать сходство в вещах, очень даже различных». Его точку зрения подтверждали многие, например: «Метафора — это миф в миниатюре» (*Д. Вико*).

С точки зрения функции метафору принято квалифицировать как характеризующий троп. П р и м е р ы: колючий свет, совесь грызет, мысли текут, подошва горы, молоко берез, перст судьбы.

Катахреза (от *греч.* *katachresis* — злоупотребление, неправильное употребление слова) — соединение противоречивых понятий, употребление слова не в соответствии с его этимологическим значением. П р и м е р ы: красные чернила, электрическая конка, запоздалый аргумент молчания.

Синестезия (от *греч.* *synesthesia* — одновременное восприятие) — троп метафорического типа. Его особенность в том, что он задействует сразу несколько областей чувств: зрение, слух и вкус, обоняние и осязание и прочие разнообразные комбинации. П р и м е р ы: приведите мне довод, который я мог бы пощупать; холодное рассуждение, звучащие краски, вкусное слово.

Аллегория (от *греч.* *allegoria* — иносказание) — иносказательное изображение отвлеченного понятия при помощи конкретного образа; последовательно переводит мысль в «картину». Впоследствии «картина» должна быть снова разгадана как мысль. То, что сравнивается, в случае с аллегорией обычно не представлено вообще, оно выводится за пределы текста. «Фокус» аллегии в том, что представления, передаваемые посредством картины, обычно трудны для восприятия в своем «первозданном» виде.

Чаще всего это некие абстрактные понятия (правда, честь, невинность), с трудом поддающиеся постижению. Эти-то абстрактные понятия и передаются в виде совершенно конкретных картин.

П р и м е р на открытии конгресса японистов в Москве: «В который раз уже отправляется в плавание наш фрегат «Паллада». (Пример содержит аллегорию, открывающуюся для тех, кому известна история плавание с дипломатической миссией к берегам Японии фрегата русского флота «Паллада» в 1852—1855 гг., в результате чего был заключен договор о мире и дружбе, определена морская граница и начато движение русских торговых судов в Японию. Аллегория прочитывается как очередная акция (в ряду предшествующих акций), инициированная русскими для дальнейшего сближения наций.)

П р и м е р ы: образы лисы (хитрость), змеи (коварство), льва, волка (жестокость) в баснях, сказки Салтыкова-Щедрина.

Метонимия (от *греч.* metonymia — перенаименование, называние по-другому). Метонимию определяют как ассоциацию по смежности. Механизм метонимии заключается в замещении «имени предмета» его признаком или именем другого предмета, находящегося в связи с первым предметом.

Типичные отношения между членами метонимии (того, что называют, и того, о чем умалчивают):

- творец и творение (*читать Пушкина* — читать произведения Пушкина);
- носители признака и признак (*«если бы молодость (молодые люди) знала, если бы старость (старики) могла»*);
- предмет и материал (*важная бумага (документ) из управления*);
- содержимое и содержащее (*газета (автор статьи) ошибается*);
- между местом и людьми там находящимися (*«но тих был наш бивак открытый» (М.Ю. Лермонтов)*).

Синекдоха (от *греч.* synekdoche — соотнесение, обозначение через намек) — представление целого в значении части этого целого или, наоборот — представление части в качестве целого.

Классические **п р и м е р ы** синекдохи — «Все флаги в гости будут к нам» (*А.С. Пушкин*), «И слышно было до рассвета, как ликовал француз» (*М.Ю. Лермонтов*).

Антономазия (от *греч.* antonomasia — перенаименование, называние иначе) предполагает использование собственного (чаще всего общеизвестного) имени вместо имени нарицательного.

Расширяет возможности наименования. Антономазия, подобно аллегории, для того чтобы быть прочитанной, предполагает под-

ключение «новых знаний». Свойства лица, которыми наделяется объект, должны быть заранее известны. П р и м е р: Плюшкин (о жадном человеке); Отелло (о ревнивце); временами он просто Цицерон, короче, Склифосовский.

Эпитет (от *греч.* epitheton — приложение) — художественное, образное определение. П р и м е р ы: буйный ветер, чисто поле, край задумчивый и нежный (*С. Есенин*), заплаканный лед (*И. Анненский*).

Сравнение — уподобление одного предмета другому на основании общего признака. П р и м е р ы: Золотою лягушкой луна распласталась на тихой воде. // Словно яблонный цвет, седина у отца пролилась в бороде (*С. Есенин*); Ярким солнцем в лесу пламенеет костер, // И, сжимаясь, трещит можжевелник; // Точно пьяных гигантов столпившийся хор, // Раскрасневшись, шатается ельник (*А. Фет*).

Олицетворение — приписывание неодушевленным предметам признаков и свойств одушевленных. П р и м е р ы: О чем ты воешь, ветр ночной, о чем так сетуешь безумно? (*Ф. Тютчев*); Что шумишь, качаясь, // Тонкая рябина, // Головой склоняясь // До самого тына? (*И. Суриков*).

Гипербола — художественное преувеличение. П р и м е р ы: И миллионом черных глаз смотрела ночи темнота (*М.Ю. Лермонтов*); В сто сорок солнц закат пылал (*В. Маяковский*). Обратный прием — *литота* (художественное преуменьшение).

Парафраз — троп, состоящий в замене названия лица, предмета или явления описанием их существенных признаков. П р и м е р ы: царь зверей (вместо «лев»); туманный Альбион (вместо «Англия»); у А.С. Пушкина: певец Гяура и Жуана (о Байроне).

Выделяют несколько риторических средств, в основе которых лежит ирония.

Ирония (от *греч.* eironeia — притворство) — контраст видимого и скрытого смысла; отличается от настоящего притворства тем, что этот риторический троп, как и метафора и метонимия, одновременно вызывает и удерживает в сознании говорящего и адресата сразу два значения слова или выражения: прямое (буквальное) и переносное (противоположное первому). Игра двух значений и создает нужный эффект — тонкую, скрытую насмешку.

Простейший вид иронии — *антифраз*, когда в противоположном смысле употребляется одно слово. Так, слабого «доходягу» называют Геркулесом, бедняка — Крезом, безобразного — Аполлоном и т.д.

Ирония в эстетике — это вид комического, элементарной моделью которого служит структурно-экспрессивный принцип речевой, стилистической иронии (идейно-эмоциональная отделка).

Ироничное отношение реализуется очень разнообразно: с помощью *гротеска* (творчество Дж. Свифта, Э.Т.А. Гофмана, М.Е. Салтыкова-Щедрина), *парадокса* (А. Франс, Б. Шоу), *пародии* (Л. Стерн), остроумия, контраста, смешения стилей и т.д.

Итак, в ораторской речи необходимо использовать тропы, однако нужно соблюдать чувство меры. П. Сергеич сравнивал «цветы» красноречия с красными чернилами и курсивом в рукописи. Если весь текст написан красным или курсивом, он так же теряет выразительность, как вовсе лишенный тропов. Следовательно, яркость речи должна сочетаться с ее естественностью. Чтобы говорить блестяще, оратор должен обладать не только хорошей подготовкой, но и определенной смелостью, позволяющей находить нужные картины в процессе самой речи и не бояться употребить пришедший на ум образный оборот. Вот как об этом говорил Квинтилиан:

Всякая мысль сама дает те слова, в которых она лучше всего выражается; эти слова имеют свою естественную красоту, мы ищем их, как будто они скрываются от нас, убегают; мы все не верим, что они уже перед нами. Красноречие требует большей смелости; сильная речь не нуждается в белилах и румянах.

Фигуры как особые формы выражения содержания Слово фигура в составе термина «риторическая фигура» соответствует латинскому слову *figura*, что означает «оборот речи, очертание, изображение, вид» и греческому слову *schema* — «схема».

Фигуры речи — это особые формы синтаксических конструкций, с помощью которых усиливается выразительность речи, увеличивается сила ее воздействия на адресата.

Такие «узоры», по которым можно «вышивать» отдельную фразу, складывались тысячелетиями в практике риторической деятельности, теоретически осмысливались риторами.

Насчитывается несколько десятков риторических фигур. Нам же придется ограничиться только теми риторическими фигурами, которые абсолютно необходимы, потому что встречаются и сейчас в любой публичной речи, эффективны и просты в употреблении и представляют собой тот минимум, без которого ни о какой риторике не может быть и речи.

Подходов к рассмотрению фигур существует много. Самый продуктивный и употребительный в речи — *градация* фигур, в основе которого лежит повтор.

Повтор — обозначение группы и отдельных конструкций. Повтор в широком смысле заключается в повторении языковых элементов любых уровней.

Коммуникативная функция повтора — повторяемые сегменты фиксируются памятью и влияют на восприятие вопроса, проблемы. Устная речь по причине своей линейности и необратимости не дает возможности слушающему задержаться на определенной информации. Чтобы дать возможность слушающим зафиксировать информацию, используются повторы.

Для того чтобы речь не казалась однообразной, повторяющиеся сегменты употребляются в видоизмененной форме.

На основании данной риторической фигуры бытует афоризм: что скажут трижды, тому верит народ.

Повторы делают речь легкой, запоминающейся, так как придают ей определенный ритм.

Разновидности повторов, создаваемых на различных языковых уровнях:

- *геменация* — букв.: повтор слов на лексическом уровне (а годы шли, шли, шли);
- *анафора* — единоначалие, повтор одних и тех же элементов в начале каждого параллельного ряда (суров закон, суров, но справедлив);
- *эпифора* — единоокончание, повтор конечных элементов предложения, который позволяет подготовить вывод, следствие (спереди посмотришь — русский, сзади — русский, а вовнутрь — новый русский);
- *стык*, или *анадиплозис* — повтор слова, которым заканчивается предыдущее предложение, в последующем предложении (Он не прав. Не прав любой, кто сердится);
- *эпанод* — повтор с отрицанием, например: выбор — в отсутствии выбора;
- *парономазия* — повтор слов, которые называют паронимами (мы равноправны, но не равны, ибо разными нас сделала природа). Повтор в этом случае помогает подчеркнуть, оттенить какие-то смысловые нюансы;
- *полиптогон* — повтор слова в разных падежных формах (выборы выборам рознь);
- *синтаксический параллелизм* — повторение однотипных синтаксических структур (начал во здравие, кончил — за упокой). Параллелизм конструкций заставляет не только сопоставлять эти конструкции, но и смысл этих конструкций (нет человека — нет проблемы; количество преступников растет — количество жертв падает);
- *полисиндетон* — многосоюзие. Повторяемость союзов позволяет подчеркнуть однородность синтаксических структур и в

то же время несоответствие связываемых ими элементов. На п р и м е р: И художник, и богатые заказчики, и друзья богатых заказчиков, и супруга художника — все довольны. Правда, совесть ропщет. Или классический пример: «И жизнь, и слезы, и любовь» (А.С. Пушкин).

Асиндетон — бессоюзи. Позволяет добиться интересных смысловых отношений между словами. При отсутствии союзов возникает возможность создания внутренне свободных структур, дающих необычные ряды с точки зрения структуры и содержания. На п р и м е р: а представители власти, говорят, переселяются в столицу, говорят, ездят на курорты, говорят, проворовываются, говорят, врут, говорят, дерутся.

Антитеза — фигура контраста, заключающаяся в противопоставлении по значению слов и оборотов. Антитеза — удобная форма для афоризмов, пословиц, поговорок. П р и м е р ы: тише едешь — дальше будешь; любишь кататься — люби и саночки возить; семь раз отмерь — один раз отрежь.

Антитеза является, с одной стороны, фигурой, а с другой — формой для поиска идей. Антитеза позволяет экономить речевые средства, выражая глубокое содержание малой формой, она дает возможность создать серию контрастов. В основе антитезы лежат пара или пары антонимов, например: «И ты воздашь моей могиле то, что я сделал твоей колыбели» (В. Гого).

Эллипсис — фигура языковой и речевой экономии. Она предполагает пропадание целых фрагментов высказывания: считается, что фрагменты легко могут быть восстановлены по смыслу. На п р и м е р: сумка — на столе; на Мамаевом кургане тишина.

Часто эллипсис употребляется совместно с параллелизмом, что позволяет передать концентрацию мысли на определенных ключевых моментах, выразить однонаправленность концентрации усилий, дает возможность экономить речевые средства. На п р и м е р, для построения загадок: в 20 лет он павлин, в 30 — лев, в 40 — верблюд, в 60 — собака, в 70 — обезьяна, в 80 — ничто.

Период (от греч. *periodos* — круг, окружение) — предложение, структурно и содержательно завершенное. Устная речь не терпит длинных предложений. В устном варианте предложения следует адаптировать. Период — единственная пространная конструкция, которая нарушает это правило и нормально воспринимается на слух.

По структуре период — большое сложное предложение, которое распадается на две части: первая часть представляет собой параллельно построенные предложения, произносимые с восходящей интонацией, вторая часть — вывод, произносимый с нисходящей

интонацией. Их разделяет кульминация, отмечаемая паузой. **Н а п р и м е р:** «Если вы будете требовательны к доказательствам обвинения, если трусливость перед тем, что скажут о вас, не заставит вас унижаться до устранения рассудительности в вашем решении — вы только исполните вашу миссию» (*А.Ф. Кони*).

Существуют различные типы периодов в зависимости от отношений придаточных и главной части (бывают придаточные временные, условные, определительные и т.д.).

Предложения-периоды используются в текстах, в которых необходимо сделать вывод — в судебных речах, например. Здесь первая часть — перечисление аргументов, вторая — вывод.

Градация (от *лат. gradatio* — постепенное усиление, «лестница»). Перевод отражает суть понятия — постепенное изменение признака (нарастание или убывание). В основе градации лежат языковые или контекстуальные синонимы. Минимальное количество синонимов — три.

Существует два типа градации: возрастающая и убывающая, **н а п р и м е р:** плестись, ползти, тянуться, идти, бежать, нестись, мчаться; Было у отца три сына. Старший умный был детина, средний был и так и сяк, младший вовсе был дурак.

Фигуры диалогизма организуют не фразу или период, но аргумент, а часто и часть речи. Поскольку диалогический фрагмент композиционно завершен, он может быть широко амплифицирован и иногда представляет высказывание в высказывании: в его пределах возникают самостоятельные по отношению к тексту взаимосвязи.

Риторический вопрос — утверждение в вопросительной форме. Употребляется в двух видах: как одиночный риторический вопрос для подчеркивания узловых моментов в повествовании и как серия риторических вопросов, блок, группа.

Риторический вопрос может использоваться провокационно: ответ на него известен, однако говорящий тем не менее предлагает другой ответ. Так, например, у Гоголя: «Знаете ли вы украинскую ночь?» — сам собой подразумеваемый ответ: «Конечно!» — предполагает тем не менее другой ответ: «О, вы не знаете украинской ночи!»

Вопросно-ответный ход — прием, который заключается в том, что говорящий формулирует вопрос, побуждая слушателя к размышлению. **Н а п р и м е р:** «Если этот факт действительно имел место, то почему истица не указала на него в своем исковом заявлении и не рассказывала о нем в суде? Разве она могла бы оставить такое немаловажное обстоятельство без внимания? Об этом факте в судебном заведении впервые заявила свидетель Павлова уже посла

дачи Вороновой объяснений по заявленному иску. Это поставило истицу в нелепое положение, которое она теперь пытается всячески оправдать и исправить, ссылаясь на упущения своего адвоката».

Предупреждение — намеренное выдвижение ритором контраргумента и ответа на него. Используя эту фигуру, оратор находит возражения, на которые он в состоянии ответить.

Ответствование — постановка вопроса от лица аудитории и ответ от лица оратора. Фигура упреждает нежелательный вопрос или возражение, ответ на который затруднителен. «Вы спросите, в чем отличие интуитивизма от субъективизма? Не правда ли, это заслуживает внимания. И вот в чем дело.

Интуитивизм утверждает, что интуитивное знание дает предмет целиком, сразу, тогда как рассудочный анализ имеет дело с частями предмета, из которых слагается целое; далее, интуитивное знание дает содержание самой вещи и ее действительной сущности и, следовательно, имеет абсолютный характер, тогда как рассудочный анализ оперирует с символами, имея, следовательно, относительный характер» (В.М. Бехтерев).

Дубитация — ряд вопросов к воображаемому собеседнику для постановки проблемы и обоснования формы рассуждения. **Н а п р и м е р:** Чьи права и законные интересы охраняет закон в этом деле? Кто прав в этом споре? Какими нормами права следует руководствоваться при его решении?

Оксюморон (от *греч.* *oxus* — острый, *moros* — глупый) — соединение несоединимого. Компоненты оксюморона не столько исключают, сколько противоречат друг другу. **Н а п р и м е р:** живой труп, параллельные кривые, передовые отстающие, известные новости.

Посредством суждений парадоксального типа делаются наиболее интересные смысловые открытия. Оксюморон изображает противоречивую сущность действительности.

Парадокс (от *греч.* *paradoxos* — неожиданный, странный) — утверждение, изречение, противоречащее на первый взгляд здравому смыслу, но таящее в себе более глубокое значение, чем общепринятое, банальное высказывание, которое служит в парадоксе предметом иронии. «Лучшее правительство то, которое меньше всего правит», — сказал американский философ Т. Джефферсон. О. Уайльд: «Не откладывай на завтра то, что можно сделать послезавтра». Термин «парадокс» возник в Древней Греции (так называли оригинальное, самобытное мнение).

Целый философский трактат под названием «Парадоксы» принадлежит Цицерону. Парадокс — великолепное риторическое средство,

придающее речи блеск. Парадокс помогает разрушить догму, высмеять устаревшее, надоевшее, пошлое. Это риторическое оружие, научиться владеть которым так же сложно, как фехтовальщику шпагой.

Как и ирония, *намек* — средство непрямого (косвенного) информирования. Это значит, что адресат сообщения получает высказывание, которое может понять и буквально, но должен расширить, дополнить, развить далее его смысл работой собственной мысли.

Чем удачнее намек, тем больше вероятность, что адресат почувствует: что-то недоговорено, и правильно восстановит невысказанное. В книге П. Сергеича «Искусство речи на суде» есть блестящая глава «О недоговоренном».

Приведем из нее общие рекомендации, касающиеся намека.

1. Опытный оратор всегда может прикрыть от слушателей свою главную мысль и навести на нее, не высказываясь до конца. «Додумав» мысль оратора, выполнив работу по разгадыванию намека, слушатели — уже не критики, полные недоверия, а единомышленники оратора, восхищенные собственной проницательностью. Мысль так же заразительна, как чувство.

2. Не договаривайте, когда факты говорят за себя. Эта рекомендация полезна в любой речевой ситуации, нужно только четко и ясно подать нужные факты.

3. Наиболее широкая и естественная сфера для намека — область похвалы и порицания. Неумелое восхваление переходит в лесть, насмешку, оскорбление или пошлость. Ничего так не требует сдержанности в выражениях, как похвала и порицание. «Хочешь воздать должное Цезарю, — говорится у Шекспира, — скажи: Цезарь».

Итак, если рассматривать соотношение тропов и фигур, то можно сделать вывод, что фигуры — более сильные приемы выразительности, чем тропы, потому что они дают возможность охватить текст целиком как единую структуру, построенную по определенному принципу.

Эмоциональность речи Соответствие формы содержанию речи может быть выражено через сочетание рационального и эмоционального. Рациональная часть высказывания выражается в логико-композиционной структуре текста, а эмоциональная часть — в эстетических компонентах речевых средств. Причем эстетический, эмоциональный аспект речи воспринимается сразу, создавая первые впечатления о ней.

Впоследствии они могут либо укрепиться под воздействием рациональных средств, либо ослабнуть, или вовсе нейтрализоваться. Поэтому теория риторики требует разумного сочетания рационального и эмоционального в речи.

Эмоциональность речи выступает важным критерием культуры речевой деятельности, средством вербального воздействия. Суггестивная функция слова определяется такой характеристикой, как повелительность. Ее создают ритм, темп и громкость речи, а также модальные глаголы. Сознательная регуляция говорящим этих показателей речи существенно сказывается на результативности воздействия слова.

Выразительность — эстетическое упорядочение высказывания, средств привлечения внимания, с ее помощью создается атмосфера, настроение высказывания.

Выразительная речь способна в потоке информации «удержаться на плаву». Кроме того, выразительные компоненты внутри сообщения выделяют в нем главное и тем самым облегчают восприятие всего сказанного.

Но самое главное — привлечь внимание к нужным компонентам содержания, правильно структурировать текст. Так, письменный текст, поделенный на абзацы, снабженный заголовком и содержащий выделенные определенным шрифтом ключевые слова, выразительнее текста, представляющего собой сплошную «простыню» нерасчлененной информации.

В слове закреплено не только понятие, но и чувства, настроения, желания, переживания. Образная выразительность, особенно перифраза и аналогия, является «средством поднятия темы», «путем восхождения на эмоциональные высоты».

С помощью эмоциональных средств можно возвысить стиль публичной речи, придать ей торжественность и величавость. Удачная форма с соответствующим содержанием воздействует на слушателей комплексно, многофакторно, всесторонне.

Содержательная речь, но не красивая внешне, — отмечал Тацит, — это как неотделанное строение, где стены крепки и прочны, но недостаточно выполированы и блестят.

Успех устного выступления состоит в «мгновенном действии», в «производстве эффекта на слушателей».

Эмоциональную выразительность устной речи можно придать через многократное повторение одних и тех же образно-художественных слов. Смысл от этого не меняется, однако все зависит от интонации говорящего.

Через интонацию говорящим передается оценочная характеристика содержания и текста. Симметрическое построение параллельных смысловых единиц в тексте создает эстетически значимый определенный словесный орнамент, который повышает эмоциональную силу данного сочетания слов.

Для выражения нужных мыслей важную роль играет *логическое ударение*. Оно является *эмоциональным ударением*, или *интонированием речи*.

О роли эмоциональной интонации писал известный педагог А.С. Макаренко:

Я сделался настоящим мастером только тогда, когда научился говорить «иди сюда» с 15–20 оттенками, когда научился двадцати нюансам в постановке лица, фигуры, голоса. И тогда я не боялся, что кто-то ко мне не подойдет или не почувствует того, что нужно.

Цицерон писал, что, искусственно раскрашивая речь, можно выразить соответствующее отношение к произносимому и тем самым вызвать аналогичные чувства у слушающих:

- гнев выражается голосом резким, возбужденным, порывистым;
- тоска и уныние — голосом жалостным, отчаянным, прерывистым, слезным;
- страх — голосом подавленным, растерянным, унылым;
- решимость — голосом напряженным, твердым, грозным, выражающим стремительность и суровость;
- радость — голосом открытым, мягким, нежным, веселым, непринужденным;
- подавленность — голосом с оттенком мрачной жесткости, сдавленным и приглушенным.

В речевой деятельности эмоции проявляются по-разному. Одним свойственна преувеличенная громкость и навязчивая расположенность, другим — холодность и подчеркнутая учтивость.

Эмоциональность речи фиксируется:

1) в соотношении используемых речевых средств (интонационных, словарных, структурных) и общего объема текстов, их композиционного построения, образности и метафоричности;

2) в содержательной стороне текстов, определяя их эмоциональную модальность, а также типические для индивида модальности целостного речевого поведения.

В состоянии повышенной отрицательной эмоциональности в речи снижается количество выдвигаемых тезисов и суждений, уменьшается объем активного лексикона. Мысли начинают «топтаться» вокруг одних и тех же слов, слова обыгрываются разными прилагательными и определениями. Повышается количество аргументов на один и тот же тезис.

В речи растет количество оценочных суждений, вплоть до оскорблений, в слова вкладывается больший объем представлений. Слова не успевают за мыслями, увеличивается количество жестов, указывающих на объем и направление.

Тезис и суждение объединяются, причина не выделяется, а следствие выдается за результат. В такой классической «эмоциогенной ситуации» оратор подменяет свое речевое сообщение (типа критического резюме) фрагментами чужого текста, цитированием, штампами.

В противоположность жесткой регламентации кода языковых обозначений в условиях интервью, научной дискуссии, операторского репортажа, где нет строгих ограничений, где отсутствует строгий отбор лексических или синтаксических средств, более четко обнаруживает себя произвольная форма эмоциональной регуляции.

В речи появляются метафоры, интересные ассоциативные сравнения, опускаются слова-заместители. Такая эмоциональная окраска текстов оказывает сильное влияние на создание благоприятного психологического климата, на достижение целевой установки.

Эмоциональность регулируется в зависимости от целей и задач устного высказывания. Такое регулирование эмоций осуществляется в заранее спланированном выступлении или речи. Степень эмоциональности задается в зависимости от стилистических особенностей речи. Так, в научной и официально-деловой речи количество эмоционально-выразительных средств будет ограничено рамками этих стилей.

В публицистической (наставление, утешение) или художественной (здравница, поздравление) речи количество этих средств будет больше, так как возрастает степень зависимости конечного результата от эмоциональной окраски содержания текста.

В текстах-опровержениях степень эмоциональной окраски выше и ее характер сложнее, чем в текстах-доказательствах и текстах, резюмирующих содержание предъявленного вербального материала, что представляет интерес для организации разных условий вербального общения.

Наибольшее количество эмоционально-экспрессивных средств встречается в разговорной речи. Стилистические рамки здесь отсутствуют, а следовательно, появляется больше возможностей для психологической выразительности.

Таким образом, знание и учет в своей повседневной речевой деятельности механизмов эмоционального воздействия на слушателя может значительно повысить эффективность устной речи, оказать существенную помощь в эмотивном вербальном общении.

С другой стороны, произвольное регулирование своих эмоций дает возможность оратору исключить из своей речи негативно воздействующие эмоции на слушателей, обеспечить стабильно ровные отношения с партнерами по общению, особенно в отрицательно воздействующих на психику условиях.

Эмоциональное поведение оратора Цицерон объединял с важнейшей его задачей:

Нет ничего важнее в говорении, чем склонить слушателя на сторону оратора, и для этого слушатель должен быть так потрясен, чтобы им больше руководило сильное душевное волнение или экстаз, чем сила разумного суждения.

Ведь люди судят гораздо чаще под влиянием ненависти, любви, страсти, раздражения, скорби, радости, надежды, страха, заблуждения, и вообще какого-нибудь душевного движения, чем сообразно с истиной, с предписаниями, с правовыми нормами и с законами.

Эмоции могут так же воспроизводиться в сознании, как и мысли. При этом «язык мысли и язык слов не совпадают друг с другом», так как запоминание мысли не связано с запоминанием слов, которыми она выражена.

Доказательством является тот факт, что если требуется воспроизвести мысль теми же словами, то это очень затрудняет запоминание самой мысли.

Эксперименты показывают, что осмысление фразы, которую произносит носитель языка, является своеобразным переводом с языка мысли на язык слов, а понимание ее другим индивидом есть обратный перевод с языка слов на язык мысли. Установлено, что сопровождение такого перевода эмоциями повышает эффективность запоминания мысли и качество ее воспроизведения за счет эмоциональной мотивации мыслительного процесса.



Глава 6 ПУБЛИЧНАЯ РЕЧЬ



6.1. Общериторические законы

Закон диалогического взаимодействия участников речи Риторика утверждает: речь должна быть «сшита» по мерке слушателя, как платье по мерке заказчика. По убеждению Аристотеля, начинать речь без предварительной оценки слушателей — это все равно, что выходить в море без карты, а чтобы вызвать расположение слушателей, оратору необходимо знать, когда, в каких обстоятельствах, по каким причинам человеком овладевают чувства — гнев или смирение, любовь или ненависть, зависть, страх и т.д. Эти факторы оратору необходимо учитывать, чтобы в процессе речи по незнанию не спровоцировать у публики нежелательные эмоции.

Чтобы расположить публику, оратор также должен учитывать состав слушателей, особенности поведения, характерные для аудитории, состоящей, например, из людей:

- а) зрелого возраста;
- б) благородного происхождения;
- в) богатых;
- г) могущественных (обладающих властью);
- д) счастливых (удачливых).

Даже по этому небольшому перечню видно, как широко охватывать факты учит нас Аристотель — от общественного положения, возраста до психологического состояния публики (счастливые, удачливые люди или угнетенные материально либо душевно и т.д.).

Попробуем осмыслить, почему такое большое внимание уделял Аристотель «фактору адресата», какими он видел отношения между оратором и слушателем в речевой ситуации?

Если судить по тексту трактата «Риторика», то мы можем с уверенностью сказать, что античными ораторами и риториками слушатели воспринимались как лица активные, деятельные, потому что они, когда произносили речи, думали, мысленно соглашались и

возражали, оценивали речь, ее смысл, готовились к принятию решения, делали выводы, т.е. действовали.

Следовательно, *оба участника речевой ситуации, по Аристотелю, являются активными деятелями, субъектами речевого общения.*

Риторика, классическая и современная, обладает большим набором специальных приемов, которые помогают включить слушателя в процесс публичной речи: риторические приемы, обращения оратора к слушателям, выделение важнейших в смысловом отношении фрагментов речи, ободрение и одобрение слушателей, признание оратором ошибочности своих прежних взглядов, сожаление по поводу допущенных ошибок и т.д.

Здесь уместно вспомнить афоризм В.Ф. Одоевского: *«Говорить есть не что иное, как возбуждать в слушателе его собственное внутреннее слово»* («Русские ночи»).

Однако следует отметить, что совершенно по-другому понималось речевое общение на протяжении многих столетий в Западной Европе и Америке. Речевое общение, трактовали учебники по речевому мастерству, — это передача информации от активного субъекта (говорящего) пассивному объекту.

Уже к концу XX столетия наметился поворот к рассмотрению речевого общения как *взаимодействия равноправных участников*. Поэтому в современных западных риторических руководствах оратору рекомендуется заранее составлять «портрет» аудитории: ее социальный состав, количество слушателей, возраст, круг особых интересов, личные особенности и т.д.

Все это надо знать, чтобы аудиторию включить в процесс общения, чтобы она не была пассивным объектом. И только в этом случае оратор сможет реализовать первый и главный закон современной риторики — эффективное речевое общение возможно только при диалогическом взаимодействии участников речевой ситуации.

Чтобы диалогизировать речевое общение, т.е. сделать слушателя активным участником речевого действия, классическая риторика выработала *принципы речевого поведения оратора*. Перечислим эти принципы: внимание к адресату, близость содержания речи интересам и жизни адресата, конкретность.

Умелые ораторы на всем протяжении речи стремятся постоянно обращаться к слушателям, чтобы те не были пассивными. Но следует помнить, что в ходе выступления не стоит затрагивать темы, которые вызовут у слушателей негативную реакцию, без особой нужды, как учит риторика, высказывать в категоричной форме такое мнение, с которым данная аудитория заведомо не согласится.

Однако при необходимости убеждения слушателя в правильности высказанного оратором мнения возможен спор, дискуссия и даже полемика.

Приведем пример выступления, в котором был реализован общетериторический закон ведения публичной речи на основе учета «фактора адресата». Оратора пригласили выступить перед студентами гуманитарных факультетов с сообщением на научную тему «Технология аналитического чтения». Можно было бы оратору объективно изложить научные данные, обобщить их, воздерживаясь от всяких оценок, и не привлекать к обсуждению данной проблемы слушателей.

Однако оратор, зная «социальный статус» слушателей, избрал другой вариант ведения публичной речи: вначале он сообщил цель выступления — «познакомить аудиторию с одной из технологий аналитического чтения», затем продолжил:

Ученые и философы утверждают, что любая дисциплина, любой материал могут быть легко усвоены путем разложения их на семь полочек, на семь единиц. Этими единицами являются следующие философские категории: общее, особенное, единичное, сущность, содержание, форма, явление.

Попытаемся это доказать на примере прочтения и анализа содержания письма Д.С. Лихачева:

Быть специалистами, профессионалами-гуманитариями я не призываю. Но... не должно быть слепых к красоте, глухих к слову и настоящей музыке, черствых к добру, беспамятных к прошлому. А для всего этого нужны знания, нужна интеллигентность, дающаяся гуманитарными науками. Читайте художественную литературу и понимайте ее, читайте книги по истории и любите прошлое человечества, читайте литературу путешествий, мемуары, читайте литературу по искусству, посещайте музеи, путешествуйте со смыслом и будьте душевно богаты.

Да, будьте и филологами, т.е. «любителями слова», ибо слово стоит в начале культуры и завершает ее, выражает ее.

Содержание данного письма разложили на семь полочек. (На протяжении всего текста оратор обращался к слушателям. Таким образом слушатели вовлекались в ход рассуждений оратора.)

Общее: всех уникальных людей, которых именуем интеллигентами, роднит то, что их духовные ценности неотделимы от способа существования этих людей.

Особенное: все, о чем пишет Д.С. Лихачев в этом письме, и не только в этом письме, а во всех своих трудах, идет от убеждений человека, выстрадавшего свою правду на протяжении долгой жизни, человека, у которого в отличие от многих мысль, слово и поступок никогда не расходились, какое бы время — сталинское, брежневское, горбачевское, ельцинское — ни стояло на дворе.

Единичное: особенности индивидуального стиля Д.С. Лихачева. Лексика — ключевые слова: интеллигентность, прошлое, культура, слово, красота; синтаксис — развертывание мысли в однородных членах предложения, каждый из которых уточняет, конкретизирует мысль; использование сложных предложений для выражения системы аргументов.

Сущность: духовность.

Содержание: раскрывается понимание духовности, называются существенные признаки этого понятия.

Форма: письмо, обращение к своим современникам, забывшим в ежесуточной суете будней о душе.

Явление: все отдать ученикам, как Христос в своих десяти заповедях, как Владимир Мономах в «Поучении», обращенном к своим детям.

При прочтении любого текста вы можете дать свое видение содержания материала с позиций этих семи понятий.

Таким образом, эффективность понимания текста с помощью такого анализа очевидна, поскольку содержание речи оратора и анализируемого текста близки интересам студентов, которые, в свою очередь, привлекались к обсуждению данной проблемы по ходу всего выступления.

Закон продвижения и ориентации адресата в речи Второй закон общей риторики требует, чтобы *слушатель знал уже в начале речи о конечной ее цели*. В этом случае слушатель может проследить, не затягивает ли оратор свою речь и правильно ли он продвигается от начала речи к ее концу.

Способами создания движения речи являются ее структура, индивидуальный речевой стиль, темп речи, громкость и др. Для успеха публичной речи классическая и современная риторика рекомендуют оратору определить такую структуру речи, в которой переходы от одной смысловой части к другой создавали бы впечатление, что оратор движется вперед, не отвлекаясь, не «застревая» и не возвращаясь снова и снова к тому, что уже сказано.

В классической риторике были выработаны даже принципы построения и употребления в речи отдельной фразы, способствующей легкости ее восприятия. Аристотель называл фразу, которая «сама по себе имеет начало и конец и размеры которой легко обозреть — периодом». Что же такое период?

Период — это риторическая фигура, которая состоит из двух частей, восходящей и нисходящей по интонации. Начало и завер-

шение фразы произносятся одинаково спокойно. Каждая из частей, в свою очередь, может иметь несколько частей — «членов» периода. Период, по убеждению Аристотеля, — это форма организации речи, которая нужна, чтобы адресат «видел цель».

Главным теоретиком и практиком периода был Цицерон. Период, по Цицерону, — основной способ придать прозаической речи ритм.

Все, кто с давних пор изнывает под бременем долгов, кто, частью по лениности, частью вследствие плохого ведения дел, потерял под собой твердую почву, кому осточертели судебные повести и приговоры, а также публикации о продаже с аукциона их имущества, — все они в своем подавляющем большинстве из города и деревень, как слышно, двигаются в лагерь Катилины (*Цицерон. Вторая речь против Катилины*).

Как видим, периодическая речь — это речь, организованная именно таким образом, чтобы в начале фразы и говорящий, и слушающий уже предчувствовали развитие и завершение основной мысли речи. Этому способствуют интонационная законченность и замкнутость периода.

Задаче создания ощущения движения служит и такой риторический прием, как повтор: это повторение темы, общего тезиса речи, ключевых слов; повторы в «скрепах» («переходах») от одной части речи к другой, повторы в заключительной части выступления и т.д.

Приведем пример из первой речи Цицерона против Катилины:

До каких пор, скажи мне, Катилина, будешь злоупотреблять ты нашим терпением? Сколько может продолжаться опасная игра с человеком, потерявшим рассудок? Будет ли когда-нибудь предел опасной твоей заносчивости?

Все три фразы Цицерона означают одно: «Доколе?» Повторение слов, выражений, фраз способствует, как утверждает риторика, запоминанию речи и активизирует внимание слушателей.

Закон эмоциональности речи Общериторический закон эмоциональности речи требует от говорящего умения произнести речь выразительно, экспрессивно. Однако степень, сила выражаемых говорящим эмоций должны быть подчинены чувству меры, а характер этих эмоций должен соответствовать характеру адресата и особенностям речевой ситуации.

Закон эмоциональности речи реализуется с помощью выразительных средств, основное место среди которых занимает метафора. Оратор должен использовать в основном не языковые метафоры (крошка — о ребенке, звезды — о глазах), а живые, яркие образы, картины душевной, духовной, эмоциональной жизни человека. Метафора должна быть свежей, творческой.

Так, например, известный ученый-славист А.А. Потебня передал впечатление о музыке такими словами: «...*сладкая, страстная мелодия... вся сияла... росла, таяла*», а М. Цветаева при описании мастерской художника Н. Гончаровой использовала следующие метафоры: *пустыня, пещера, палуба* и др. Возможности метафоры в риторическом аспекте велики: она помогает глубже и полнее описать и проанализировать предмет речи.

Закон уважения адресата, получения удовольствия от общения Любая публичная речь оратора должна доставлять радость, приносить удовольствие слушателю. Какие же специальные средства использует ритором, чтобы сделать речевое общение приятным?

Это «игровые» фигуры речи, юмор, поэтические цитаты, афоризмы, шутки и т.д. Выбор риторического средства зависит от:

1) особенностей речевой ситуации (кто ее участники, каковы отношения между ними, о каком предмете идет речь);

2) личностных и индивидуальных особенностей говорящего (темперамент, характер);

3) национальных речевых и коммуникативных традиций (для речевого поведения итальянца характерна выраженная коммуникативная стратегия близости, а для англичан — отстраненности).

В заключение еще раз заметим, что *все четыре общериторических закона связаны между собой одной целью — необходимостью учитывать «фактор адресата».*

6.2. Общие правила публичного выступления

В речах важно все: содержание, интонация, манера изложения, жесты, мимика. Необходимо помнить, что почти половина информации передается через интонацию. Одни и те же слова, сказанные по-разному, могут привести к противоположным результатам.

Говорить следует достаточно громко, ясно, отчетливо, выразительно и просто, чтобы обеспечить доходчивость, не монотонно, но и не усыпляющими «волнами» (то выше, то ниже). Эмоциональность выступления должна соответствовать содержанию и учитывать ситуацию. Не нужно стремиться к громкости за счет напряжения голосовых связок, необходимо научиться использовать резонаторы: полость рта, носоглотку, лобные пазухи, грудную клетку.

Необходимо научиться правильно дышать для регулировки дыхания в процессе выступления. Неподготовленный человек страдает от

острого кислородного голодания; у него раздуваются вены, краснеет лицо, выступает пот, учащается дыхание и пульс. Чтобы избежать подобного, необходимо работать над постановкой голоса и дыхания, научиться без ненужных пауз, незаметно между звуками делать вдохи.

Максимальная эффективность достигается при гармонии мысли и слова, обеспечивающей логическую перспективу речи и ясность в сочетании с простотой изложения. Чем суше и абстрактнее изложение, ниже его эмоциональность, тем слабее восприятие выступления.

Но эмоциональность не ограничивается внешними проявлениями, важны внутренняя сила и убежденность, которые могут быть подкреплены только внутренней потребностью высказаться, вызванной деловой необходимостью. Недопустимы поучения и нравоучения, но нельзя и льстить аудитории.

Основные моменты речевой подготовки:

1. Определение целей речи;
2. Анализ аудитории и ситуации;
3. Отбор и ограничение предмета речи;
4. Сбор материала;
5. Создание плана речи;
6. Подбор слов для речи;
7. Практика произнесения вслух.

Говорящий должен принимать во внимание людей, которые будут составлять его аудиторию. Представление об образовании, профессии, возрасте аудитории — это лишь начальные сведения. Они могут помочь сделать из слушателей заинтересованных собеседников.

Люди любят, когда к ним обращаются лично, как к партнерам в разговоре. Непринужденность позы, умение смотреть аудитории в глаза, гибкость и задушевность интонации, шутка и многое другое помогут создать ощущение равновесия и комфорта, вызовут доверие слушающих.

Внимание, несомненно, должно поддерживаться на протяжении всей речи, но завоевать его мы обязаны с самого начала.

Методы, наиболее часто используемые ораторами для окончания речи:

1. Вызов или обращение;
2. Вывод;
3. Цитата;
4. Иллюстрация;
5. Побуждающий стимул;
6. Личное намерение.

А. Монро приводит следующие *типы ораторов*, чья речевая манера далека от совершенства:

- актерствующий красноречивым, говорящий больше для демонстрации собственной персоны, чем для общения;
- прорицатель (оракул), демонстрирующий, что знает все, а также больше заботящийся об аплодисментах, чем о понимании;
- отшельник, игнорирующий аудиторию;
- виноватый оратор, стыдящийся того, что он говорит;
- болтун, подавляющий аудиторию словесным потоком.

Естественность и непринужденность выступления, размышление и выбор, рождение слова «на глазах аудитории» очень важны. Не помеха ли этому столь тщательная подготовка, о которой говорилось выше? Ответ всегда однозначен: чем основательнее подготовка оратора к выступлению, тем живей и непосредственной будет осуществляться им акт творения речи.

Не следует, предупреждают все специалисты в один голос, выучивать заранее текст выступления. Это чаще всего выливается в неестественное, негибкое изложение. Оратор имеет склонность к поспешности, произносит слова, не обдумывая их значения.

Кроме того, метод заучивания текста плох тем, что не дает возможности вносить изменения, требующиеся для адаптации речи к реакции аудитории. Метод чтения выступления такой же негибкий, как и метод запоминания, он также создает барьер между говорящим и аудиторией.

Поскольку глаза говорящего должны быть прикованы к записям, он не может смотреть на своих слушателей, а лишь бросает на них быстрые взгляды. Если он не обладает особыми навыками чтения с листа, то не может использовать и достаточную голосовую гибкость, интонационное богатство, отличающее живую речь.

В некоторых специфических ситуациях, однако, не обойтись без записей, поскольку требуется тщательный подбор слов. Взять, например, послание президента конгрессу или научный доклад. В таких случаях оратору рекомендуется заранее попрактиковаться в чтении, чтобы добиться живости и разнообразия изложения. Но по возможности советуют избегать чтения с листа как неэффективного и формального метода.

Большинство хороших ораторов используют метод импровизации. Надо подчеркнуть, что при этом речь очень тщательно планируется, но слова никогда не заучиваются наизусть. Вместо этого оратор откладывает план-конспект и практикуется в громком произнесении речи, меняя слова каждый раз.

Ряд советов приводит Д. Карнеги. Некоторые из них наиболее актуальны для деловых переговоров, бесед или выступлений.

Проявляйте уверенность. Данное положение Д. Карнеги обосновывает ссылкой на психолога У. Джеймса:

Кажется, что действие следует за чувством, но на самом деле действие и чувство сочетаются: управляя действием, которое находится под более непосредственным контролем воли, мы можем косвенно управлять чувством, не находящимся под этим контролем.

Важно быть уверенным в себе (для чего необходимо владеть материалом с большим запасом), но не быть самоуверенным.

Старайтесь выглядеть опрятно и изящно. Это повышает самоуважение, укрепляет уверенность в себе и вызывает уважение слушателей. Улыбайтесь и старайтесь вызвать положительную реакцию.

Из рекомендуемых обобщенных планов выступлений для делового общения больше всего подходит следующий:

- изложение фактов (краткое освещение ситуации);
- высказывание соображений, вытекающих из них, или конкретных предложений по существу;
- приглашение к сотрудничеству или действиям.

Но сначала необходимо привлечь внимание аудитории и вызвать интерес, а в завершение можно раскрыть мотивы, побуждающие людей к действию.

Начало выступления наиболее трудно. Вступление должно быть кратким (одно или два предложения). Не начинайте выступление слишком формально и не показывайте, что вы слишком тщательно его готовили. Свобода, непреднамеренность и естественность тона ведут к успеху.

Завершение речи — самый важный элемент, который помнится дольше всего. Заканчивая, не говорите о том, что вы заканчиваете, но не оставляйте речь незавершенной.

Можно предложить такие варианты концовок: призвать к действию, сделать слушателям подходящий комплимент, вызвать смех, процитировать подходящие поэтические строки, создать кульминацию и т.п. Подготовьте хорошие начало и конец и свяжите их. Возможно краткое резюме высказанных положений.

Важно не только то, что вы говорите, но и как вы говорите. Если смотреть поверх слушателей или на пол, то беседа или публичное выступление будут «убиты». Хорошее выступление — это разговорный тон и непосредственность. Рекомендуется акцентировать наиболее важную мысль ударением, силой звука, изменением темпа или паузами.

Очень важно и трудно быть ясным; используйте для этого ассоциации и сравнения. Избегайте специальных терминов, если не все слушатели связаны с вашей профессией. Используйте экспонаты, иллюстрации, образные сравнения для того, чтобы усилить зрительное восприятие слушателей. Старайтесь быть более конкретным и определенным. Абстрактные суждения и утверждения сопровождайте примерами. Можно повторять главные мысли, но не следует употреблять дважды одни и те же фразы. Не пытайтесь затронуть слишком много вопросов, особенно если выступление небольшое.

В небольшом выступлении невозможно должным образом рассмотреть больше одного-двух вопросов. Не употребляйте избитых слов, выражений и сравнений. Создавайте свои собственные сравнения. Будьте своеобразны.

Следовательно, публичная (ораторская) речь должна быть:

- публичным мышлением;
- диалогичной (скрытой формой диалога);
- ситуативной и реактивной (управляемой обратной связью);
- спланированной и организованной предварительно, но откорректированной и окончательно сформированной в процессе выступления, проблемной;
- развернутой менее, чем письменная, но больше, чем устная;
- необратимой во времени (как и устная речь);
- простой по конструкции фраз;
- построенной не по нормам и правилам литературного языка и грамматики, а по законам устной речи;
- доходчивой, образной и эмоциональной.

Важным элементом публичного выступления являются ответы на вопросы. Никогда не уклоняйтесь от ответов; если не знаете, то попросите спрашивающего зайти к вам позже и подготовьте ответ.

6.3. Основные средства публичной речи

Требования к публичной речи Деловое общение может выражаться в разных формах. Это и совещания, и собеседование, и полемика... Но в какой бы форме ни осуществлялось общение, оно всегда включает в себя монологи и диалоги участников, маленькие или большие публичные речи.

Публичная речь — это не изящная словесность, не риторическое упражнение. Она является средством достижения деловых

ц е л е й, а не самоцелью. И тем не менее она должна отвечать ряду требований, которые делают ее убедительной, красноречивой, доказательной, логичной, продуманной, а то и просто красивой.

Речь как компонент делового общения должна обладать качествами хорошего собеседования с некоторыми поправками в отношении голоса, манер, темы и используемых средств.

Определим некоторые из этих т р е б о в а н и й.

1. Речь должна быть с начала и до конца захватывающе интересной и полезной.

2. Она должна быть составлена правильно в композиционном отношении и содержать вступление, главную смысловую часть и заключение.

3. Речь должна быть ориентирована на слушателей в зависимости от того, предназначена она для индивидуального собеседования или выступления перед большой аудиторией.

4. Речь должна быть обращена к разнородной аудитории.

5. Она должна достигать цели, будучи только воспринятой на слух.

Цель речи непосредственно связана с темой выступления, хотя полностью они не совпадают.

Выбор темы речи должен соответствовать вашим познаниям и интересам. При этом следует учесть такие простые рекомендации:

а) обратиться к литературе, опыту или собственным знаниям;

б) провести предварительные беседы со специалистами, заинтересованными лицами или возможными слушателями;

в) продумать и записать возможные варианты темы выступления;

г) выбрать круг вопросов, подготовка по которым даст вам и вашим слушателям больше пользы;

д) выбрать уместную тему, подходящую ситуации, условиям, времени;

е) выбрать тему, подходящую аудитории.

В последнем случае нужно учесть специфические интересы аудитории. Для этого надо определить, что составляет ее основные, групповые, злободневные и конкретные интересы.

Основные интересы обычно касаются главных вопросов жизнедеятельности (жизнь, здоровье, безопасность, престиж, надежность и гарантированность благополучия в будущем). Выбор темы, связанной с основными интересами, всегда актуален, и слушатели обычно охотно включаются в обсуждение данных вопросов, если они не ставятся в отвлеченно-абстрактной форме.

Групповые интересы — другая лучшая тема для выступления. Оратор, выделив их, своей речью еще больше сплачивает коллектив, объединяет людей вокруг их группового интереса. Таким интересом может быть коллективное хобби или объединяющий мотив сплачивания групп.

Злободневные интересы — это интересы сиюминутные, остроактуальные. Выбор такой темы также делает речь успешной. Нужно иметь в виду, что актуализирована может быть практически любая тема. Главное — сделать это не искусственно, для чего нужно обращать внимание на конкретные интересы.

Конкретные интересы — это повседневные интересы людей, то, что более всего их занимает. Конкретные интересы по своей сути — это актуализированные основные интересы большинства людей, их потребности в конкретных предметах (жилье, питание, транспорт, условия работы, развлечения и т.п.).

Имея в виду различные интересы, требуется формулировать цели публичной речи. *Конкретная цель* речи может быть выражена сразу простым и понятным тезисом, например: «Я объясню вам новые должностные инструкции». Такая цель проста и понятна. Следует только иметь в виду, что конкретная цель не должна формулироваться в общеизвестных понятиях.

Определив конкретную цель, нужно сформулировать *конкретную целевую установку*. Она дает направление аудитории и самому оратору. Дело в том, что слушатели сами по себе не склонны доискиваться, какие мотивы и намерения движут оратором. Поэтому оратор сам должен пояснить то, чего он хочет достичь речью, например, уведомить слушателей о новых принципах распределения обязанностей и о введении этого распределения в действие сразу после ознакомления с ним.

В числе средств публичной речи необходимо выделять собственно логические средства, методы доказательства и аргументации, фактические средства, тактические методы, психологические приемы, структурно-композиционные и организационно-методические средства, специальные приемы и способы невербального воздействия.

Логические средства публичной речи Представляют собой совокупность правил, позволяющих корректно и непротиворечиво обосновывать спорные положения или предмет речи.

Суждение — форма мышления, выраженная в языке, представляющая собою утверждение или отрицание чего-либо о предмете. В каждом суждении необходимо выделять два компонента: субъект

и предикат. Субъект суждения указывает на его предмет, а предикат — на свойство или отношение, которое приписывается субъекту. Независимо от конкретного содержания все суждения могут быть выражены в подобной логической форме и соотнесены между собой по значениям истинности.

Суждения могут быть:

- общеутвердительные;
- частично утвердительные;
- общеотрицательные;
- частично отрицательные.

Виды суждений характеризуют их природу и логическую форму.

Определение представляет собою логическую операцию, предназначенную для прояснения значения используемого термина, выражения неизвестного термина через значение уже известного, уточнение этого смысла и значения.

Использование определений как логических средств в речи предполагает соблюдение нескольких правил.

1. Объем термина *S* должен быть равнозначен объему *P*. Нарушение этого правила ведет к нарушению соразмерности логической операции определения.

2. Определение нельзя давать с помощью «порочного» круга, например: «Вращение — есть вращательное движение».

3. Неправильными считаются тавтологические определения, т.е. определение неизвестного предмета через самого себя, по принципу «масло масляное».

4. Некорректными считаются все определения, использующие отрицание, или отрицательные определения.

5. Нестрогими и некорректными с логической точки зрения принято называть определения, связанные с образными выражениями, поговорками, разговорными оборотами, использующие метафоры, гиперболы, неясные и многозначные слова.

Применение определений в речи связано с прояснением слов, которых слушатели не знают, уточнением их значения, пояснением новых терминов через уже известные.

Классификация — разновидность определения. Это логическая операция распределения предметов, терминов или аргументов по классам. Цель классификации — раскрыть объем понятия посредством перечисления всех входящих в него терминов.

Публичная речь предполагает логически корректное использование понятий и терминов. Понятие предполагает мыслительную операцию, связанную с обобщением, выделением общего признака

класса предметов, группирование класса по принципу указания на единичные признаки, общие, существенные и несущественные, родовые и видовые.

Языковой основой понятия служат слова, имена, термины. Образование понятий связано со сравнением, анализом, синтезом, абстрагированием и обобщением. В каждом понятии различаются объем (класс предметов, имеющий выделенный признак) и содержание (признак или совокупность признаков).

Фактические средства публичной речи К фактическим средствам отнесем пример, статистику, иллюстрацию, наглядное пособие. Все эти средства в той или иной степени выражают «короля доказательства» — факт.

Пример — наиболее доходчивый прием публичной речи. Примером может быть *экземплярное суждение*. Если оратор говорит: «В качестве примера могу сослаться на следующий случай...», это и есть *экземплярное суждение*.

Пример-факт в отличие от *экземплярного суждения* отсылает слушателя не к событию, не к опыту, а к конкретному факту. Если первое — пояснение, то второе — элемент доказательства.

Пример-предложение — вывод из *примера-факта*. Если оратор произносит: «Таким образом, факты говорят следующее...», то он формулирует *пример-предложение*. В примерах этого рода классифицируются типичные случаи, подмечаются специфические и общие черты, делаются выводы и предположения.

Шуточные примеры также используются в публичной речи и часто могут оттенить достаточно серьезные вещи.

П р а в и л а применения примера сводятся к следующему:

1. Пример должен быть целевым.
2. Не следует навязывать смысла примера.
3. Нельзя объяснять слишком многое с помощью одного примера.
4. Нельзя повторять один и тот же пример несколько раз.

Приводя примеры, нужно позаботиться о том:

- а) насколько уместен пример;
- б) типичен ли он;
- в) достаточно ли примеров в речи;
- г) содержит ли пример призыв к чувствам слушателей.

Статистические данные — это пример в цифровом выражении и соотношении. По сути, статистика — это факты в цифрах. **П р а в и л а** использования статистических данных таковы.

1. Необходимо проверить статистические данные с точки зрения компетентности и беспристрастности источника.

2. Обязательно указать источник.

3. Формулируя статистические факты, требуется избегать неопределенных выражений.

4. Статистически сравнивать можно лишь совместимые величины.

5. Утверждать можно только то, что подтверждено совокупностью данных.

Наглядные пособия — тоже фактический аргумент в публичной речи. В число наглядных пособий входят чертежи (в том числе и на доске), карты, плакаты, иллюстрации, модели, образцы. Всякое наглядное пособие не только подтверждает мысль, но и просто привлекает внимание, вызывает интерес.

Используя наглядные пособия, нужно учитывать следующее:

а) наглядными пособиями требуется пользоваться целесообразно, т.е. только с целью пояснения излагаемого материала, возбуждения интереса и переключения внимания;

б) наглядные пособия надо подготовить заранее;

в) придать им общедоступный вид;

г) тесно связать речь с использованием наглядных пособий;

д) произнося речь, нужно обращаться к слушателям, а не к наглядным пособиям;

е) требуется убрать пособие, как только в нем отпадает необходимость, иначе оно будет отвлекать внимание слушателей.

Мастерство устного выступления В неязыковых вузах, к сожалению, не принято изучать основы речевого общения, ораторское искусство в частности. Это приводит к низкой речевой культуре на всех уровнях бытового и официально-делового общения. Тогда как в зарубежной системе образования риторике уделяется достаточно много внимания. Изучение речевой коммуникации не только введено в учебные планы, но и учитывается во внеаудиторной работе. В частности, регулярно проводятся конкурсы по ораторскому искусству.

Искусство оратора заключается в способности выделять приемы красноречия и речевые тактики, анализировать их уместность и воссоздавать их в собственной речи с учетом эмоционально-волевых и умственных возможностей слушателей.

В принципе оратор не обязан чувствовать и испытывать то, что он внушает другим. Он может даже не верить в то, в чем хочет убедить своих слушателей. Но он должен точно представлять, что мо-

гут почувствовать или предпринять слушатели при восприятии тем или иным образом построенной речи.

От просто красноречивого человека оратор отличается способностью размышлять над тем, при каких обстоятельствах, для какого типа слушателей и для достижения каких целей те или иные проявления дара красноречия являются особенно уместными и действенными. Таким образом, эффективность речи оратора в первую очередь определяется не ее искренностью, а совершенством освоенных им речевых умений и навыков.

Мастерство устной монологической речи приходит с опытом. Некоторые молодые ораторы (и таких не так уж мало) испытывают скованность и даже страх перед публичным выступлением. Не имея достаточного опыта выступлений, они нередко недооценивают свои возможности, не владеют в должной мере психологически целесообразными и риторически эффективными речевыми приемами и тактиками. Вот некоторые причины, вызывающие скованность оратора.

Чрезмерное погружение в собственные переживания. Чтобы исключить или ослабить эту помеху, специалисты рекомендуют сконцентрировать свое внимание на содержании речи, внушая себе при этом: «Представляемая мною позиция важнее моей особы». Но для этого, как минимум, надо иметь четкую, продуманную позицию.

Недооценка собственных возможностей. Следует заставить себя поверить, что подготовленность к выступлению отличная, собранный по теме материал весьма информативен и должен произвести нужное впечатление на слушателей.

Кстати сказать, одной из обычных причин, по которой люди оказываются непонятыми, является то, что они сами недостаточно ясно понимают, что хотят выразить. Поэтому тщательная подготовка к предстоящей речевой коммуникации позволит поверить в собственные возможности.

Недостаток опыта. Противодействие здесь одно: накапливать опыт. Рекомендуется использовать любую возможность для развития своей коммуникативной компетенции в целом: выступать почаще на семинарах, вступать в дискуссии о спорте, политике, культуре и на другие темы, особенно в кругу друзей.

Ошибочная оценка слушателей. Некоторые молодые ораторы склонны видеть в любом негативном поведении аудитории предвзятое отношение к нему. Иногда это действительно так, но в большинстве случаев аудитория нейтрально или доброжелательно настроена по отношению к оратору, особенно начинающему. Поэтому

необходимо приучить себя видеть в слушателях не злонамеренных цензоров, а понимающих партнеров.

Воспоминания о провале. Нужно смириться с мыслью, что одно из выступлений действительно может оказаться неудачным (кстати, даже с опытным оратором может случиться неудача, не говоря уже о том, что далеко не каждое выступление приносит полное удовлетворение).

Преодоление последствий неудач является составной частью процесса становления оратора, а осуществляется оно путем скрупулезного анализа выступления, способа изложения информации и аргументации основных положений, вплоть до манеры изложения и невербального поведения в ходе выступления (мимики, жестов, позы и др.). При этом словосочетание «молодой оратор» не означает возраст, а прежде всего подразумевает опыт.

Ни один оратор, как бы тщательно он ни готовился к выступлению, не застрахован полностью от неудач. Но опытного оратора отличает быстрое и четкое реагирование на различные неполадки в процессе речи.

К примеру, выступающий вдруг *потерял нить выступления*, оборвал речь на полуслове и не знает, что говорить дальше. Иной на его месте может просто закончить речь, в лучшем случае затронет новую тему. Что же сделает оратор-профессионал?

Прежде всего, сохранит спокойствие: ничего страшного, такое может случиться с каждым, надо найти нить повествования! Собравшись, повторит последнюю высказанную мысль, сначала дословно, а потом другими словами, используя языковую модель: «Я хочу еще раз подчеркнуть...» Если это не помогло, то следует потянуть время. К примеру, превратить мысль последней фразы в начало новой фразы либо рассказать любопытный случай, как бы связанный с последней фразой, — это и украсит речь, и, возможно, поможет вспомнить ее продолжение.

Если и это не дало результата, то придется ответить себе (и аудитории) на вопрос чисто логический: какие выводы следует сделать из высказанной напоследок мысли? Эти выводы и станут той нитью, которая соединит прерванное выступление. Теперь остается комментировать вывод (выводы), и помеха устранена.

В противном случае, к сожалению, выступление следует закончить примерно такими словами: «Это в основном все, что я хотел сказать по этому вопросу. Если в ходе дискуссии мне представится возможность высказаться еще раз, я готов дополнить свое выступление».

Еще пример — *оратор оговорился*. Как тут поступить? Извиниться перед аудиторией: «Прошу прощения, я оговорился. Такое с каждым может случиться. Я, конечно же, имел в виду следующее...», или сделать вид, что никакой оговорки вообще не было? Все зависит от существа оговорки.

Следует быстро определить, меняется ли от этого смысл высказывания. Могут ли слушатели из контекста понять, что в действительности должно было быть высказано? В соответствии с этим и выбирается вариант речевого поведения.

Малозначительные оговорки исправлять не стоит — надо просто продолжать выступление. Некоторые слушатели вообще не заметят ошибки, а большинство из тех, кто все-таки заметит, будут снисходительны к оратору. Если же из-за оговорки искажается смысл высказывания, необходимо сразу же поправить себя.

Бывает и такое: *слушатели зевают, переговариваются друг с другом, ухмыляются, что-то выкрикивают с места, а некоторые даже покидают зал в разгар выступления*.

Здесь надо помнить, что не всякая негативная реакция (или принимаемая за негативную) слушателей вызвана оратором или относится именно к нему. Не следует воспринимать ее как личное оскорбление или неуважение к содержанию выступления.

Совсем другие причины могут побудить отдельных слушателей раньше срока покинуть зал: прием у врача или прием у инспектора по жилищным вопросам, вызов на дом мастера по ремонту телевизора, посещение больного и т.д.

Возможно, они заранее договорились об этом с организаторами мероприятия, но те не проинформировали оратора (этот факт, кстати, желательно уточнить после выступления).

Не следует спешить, волноваться, если у кого-то из слушателей слипаются глаза. Возможно, они провели бессонную ночь: подготовка к предстоящему экзамену, уход за больным ребенком, затянувшийся домашний праздник и т.д. Поэтому не стоит отпускать в их адрес резких реплик, что может негативно повлиять на оставшихся слушателей.

Напротив, рекомендуется оживить свою речь, чтобы как-то удержать внимание слушателей, разнообразить ее речевыми тактиками (примерами из жизни, любопытной информацией, легким юмором) с учетом конкретной речевой ситуации.

Разговоры в аудитории могут быть вызваны тем, что предыдущий оратор высказал то же самое или прямо противоположное, и слушатели обмениваются впечатлениями, а может, обсуждают удач-

но приведенную информацию. Если же слушатели сознательно мешают выступлению, то можно указать им на значимость темы выступления и последующего ее изложения для присутствующих и сослаться на авторитет аудитории в целом.

Из зала послышались реплики — опытный оратор быстро оценивает изменение речевой ситуации в связи с этим: помешает ли реплика достижению цели выступления и в какой степени (ни в коем случае, незначительно, существенно). В соответствии с этой оценкой он может либо просто игнорировать реплики, либо отмечать их, либо аргументированно отвечать на них сразу же или в соответствующем месте выступления.

Проигнорировать можно реплику незначительную или банальную.

Если слушатель повторяет ее, можно предложить ему высказать свое мнение в выступлении.

Если реплика представляет, по мнению оратора, определенный интерес для решения затронутой проблемы, то следует рассмотреть ее сразу или пообещать вернуться к ней при изложении соответствующей части выступления. Но обязательно не забыть вернуться!

Если же ясно, что грубой репликой слушатель хочет сбить или вывести из равновесия оратора, подвергая при этом сомнению саму цель выступления, то желательно сразу же переходить в наступление и остроумными и неожиданными выражениями парировать реплики с места, конечно, не опускаясь при этом до оскорбительных фраз.

Для специалистов по социальной работе, социальных менеджеров, для управленческих работников сервиса различных уровней крайне важно овладеть основами устной монологической речи как наиболее сложной в системе устной речевой коммуникации.

Известно, что наиболее крупные успехи в управленческой сфере и в деловом мире выпадают нередко на долю тех, кто вдобавок к своим профессиональным знаниям обладает способностью хорошо говорить, убеждать, склонять людей к своей точке зрения, рекламировать себя и свои идеи.

А в заключение несколько советов, которые приводят Бибель и Х. Швальбе в книге «Личность, карьера, успех».

1. Настройтесь на аудиторию.

2. Сперва выясните, отвечает ли содержание вашей речи интересам аудитории. Если ваши интересы расходятся с ее интересами, попытайтесь навести мосты взаимопонимания.

3. Держитесь во время выступления уверенно, демонстрируя твердую убежденность в своих словах.

4. Ваш взгляд должен быть направлен на слушателей. Ни в коем случае не избегайте взглядов, направленных на вас. Не смотрите в одну точку. Прежде чем начать выступление, обведите взглядом аудиторию, как будто вы хотите убедиться в том, что она готова к восприятию ваших слов.

5. Начинайте говорить только после того, как установится тишина.

6. Начинайте речь с краткого обращения к аудитории, после которого должна последовать секундная (в случае необходимости и более длительная) пауза.

7. С первых же слов внимательно наблюдайте за реакцией аудитории.

8. Следите за четкостью речи, не говорите слишком быстро и ни в коем случае не говорите монотонно.

9. Если вы заметите, что часть аудитории менее внимательно слушает вас, обратите свой взгляд в ее сторону, как будто вы обращаетесь именно к ней.

10. Если вы заметили, что аудитория устала, начните говорить тише, а затем резко повысьте голос (но не настолько, чтобы аудитория почувствовала, что вы хотите специально взбодрить ее).

11. Если вы заметили, что слова, только что сказанные вами, нашли поддержку аудитории, постарайтесь немедленно развить затронутую тему.

12. В момент, когда вам удалось добиться положительной реакции со стороны аудитории, перейдите на главную тему выступления. Положительные эмоции, вызванные вами у слушателей, помогут вам добиться у них одобрения ваших слов.

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

14. Провокационные реплики также не должны выводить вас из равновесия.

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

16. В критические моменты выступления необходимо говорить убежденно, уверенно, с акцентуализацией каждого слова.

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

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

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

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



Глава 7 ТЕХНИКА РЕЧИ



7.1. Компоненты техники речи

Существуют три категории ораторов: «одних можно слушать, других нельзя слушать, третьих нельзя не слушать». То, что мы говорим, в значительной мере предопределяет, будут ли нас слушать или даже не смогут не слушать нас. Но от нашего голоса зависит, можно или нельзя нас слушать вообще.

Для оратора большое значение имеет техника речи, составными частями которой являются *постановка речевого дыхания, дикция и орфоэпия* (т.е. правильное литературное произношение).

Суть *техники речи* — в координации дыхания, голоса, артикуляции при соблюдении норм произношения. Это обеспечивает такие качества голоса, как звучность, темп, тембр, высота, четкость дикции.

Сила голоса оратора имеет очень большое значение для аудитории. Если он говорит чрезмерно громко да еще имеет крикливый голос, то это вызывает раздражение у слушающих его людей, и эффект выступления существенно снижается.

Если оратор говорит тихо, его могут слышать только находящиеся рядом, а до остальных суть его речи не доходит, что также вызывает неудовольствие аудитории. Поэтому говорить надо так, чтобы была полная уверенность, что речь не утомляет слушающих и им всем хорошо слышно.

Речь, как тихая, так и громкая, может быть монотонной, что быстро утомляет аудиторию, и оратора перестают слушать. Чтобы избежать этого, во время выступления постепенно и плавно то повышайте, то понижайте голос, делайте его то громким, то тихим.

Оратор, который хочет быть убедительным, говорит медленно и в низкой тональности. Но он должен оставаться в рамках естественного диапазона своего голоса, иначе он будет казаться неискусным.

Чтобы добиться *звучности голоса*, необходимо правильно поставить дыхание. Это означает дышать глубоко, включая диафрагму в процесс вдоха и выдоха. Это значит также уметь контролировать свое дыхание, экономно распределяя выдох. У хорошего оратора соотношение длительности вдоха и выдоха должно быть 1:15—1:20.

Многие ораторы ошибочно считают, что вдох нужно делать на знаках препинания или по окончании фразы. На одном вдохе можно произнести только короткую фразу. Если же вы произносите длинную фразу, то по мере приближения ее конца неизбежно падают сила и звучность голоса.

Дышать надо часто, поддерживая постоянный запас воздуха, причем вдох делать следует во время естественных (логических) пауз и незаметно.

Кроме чисто физиологических, есть и психические предпосылки полноты и звучности речи. Это уверенность в себе, душевный подъем, увлеченность предметом разговора.

Чем лучше подготовлен оратор, чем большим количеством интересных фактов он располагает, тем увереннее себя чувствует и, как следствие, тем легче ему придать своему голосу звучность и выразительность.

Каждый звук речи обладает характерной окраской, или *тембром*. Подобно другим элементам голоса, тембр зависит от психического состояния оратора. Звучание голоса не будет чистым и прозрачным, если ваши идеи не ясны или безжизненны, и вы сами это чувствуете. Обратите внимание, как по-разному звучит голос, когда вы утомлены, подавлены, стесняетесь или сердитесь. Пожалуй, невозможно совершенно изменить тембр голоса. Но можно сделать многое, чтобы добиться его улучшения.

Н е д о с т а т к а м и тембра являются: а) одышка; б) хрипота; в) резкость; г) гортанность; д) гнусавость.

Хороший тембр — это звучание открытое, насыщенное, ясное, с чистыми вибрациями.

Такое звучание — результат глубокого, контролируемого дыхания, свободной вибрации голосовых связок и ничем не стесненных резонирующих камер, т.е. гортани, полостей рта и носа. Сдавренность сильно вредит качеству звука. Необходимо чувствовать, насколько легко звуковой поток устремляется к передней части рта.

Техника говорения включает в себя и понятие *темпа речи*, который характеризуется такими показателями, как быстрота речи, длительность звучания отдельных слов, интервалы и длительность пауз.

Скорость речи весьма разнообразна и зависит от особенностей самого оратора и характера содержания его речи. Большинство ораторов произносят от 120 до 150 слов в одну минуту.

Торопливость речи, вызываемая робостью, — один из наиболее распространенных и серьезных недостатков. Слишком быстрая речь является следствием полного безразличия оратора к аудитории. Хорошие ораторы никогда не говорят скороговоркой. Они дают слушателям время, чтобы вникнуть в наиболее содержательные мысли речи.

Вялая речь — порок флегматичных и ленивых людей. Такие ораторы долго раскачиваются, прежде чем вымолвят слово, а когда наконец добираются до конца высказывания, слушатель уже теряет способность следить за течением их мысли.

Темп речи определяется также и длительностью звучания отдельных слогов и самих слов. Слоги, как и слова, подобно гармонии, можно растягивать и сжимать, что зависит от их значения и выражаемых ими чувств. Нервные, порывистые ораторы для наиболее выразительного звучания больше налегают на громкость, чем на протяжность звучания. В результате возникает неприятная для слуха резкость.

Наши чувства в речи передаются не только при помощи слов, но и посредством *разнообразных интонаций*. Иногда именно в интонации кроется истинный смысл сказанного.

Психологи насчитали больше 20 интонаций, выражающих различные чувства: радость, удивление, страх, сомнение, негодование, восхищение, злость и т.п. Оратор должен стремиться выразить голосом то чувство, которое соответствует содержанию его речи. О грустном надо говорить печальным голосом, о веселом — радостным.

Настроение оратора не всегда соответствует содержанию речи. Это, естественно, находит проявление и в его голосе. Экспериментально доказано, что слушатели не усваивают до 30% интересующей их информации, если интонация говорящего не соответствует содержанию его речи.

Поэтому выступающий должен научиться сдерживать себя, овладеть своими чувствами, думать в момент выступления только о нем и своих слушателях, а не о чем-либо другом. Если оратор погружается в содержание речи и забывает обо всем, кроме того, что он говорит, голос его будет звучать хорошо и верно, отражая те чувства, которые он хотел бы передать своим слушателям.

В технике речи большое значение придается работе над *дикцией*. Многие ораторы говорят небрежно, неотчетливо, не разжимая зубов, неправильно артикулируя звуки, и в результате аудитория те-

ряет интерес к выступлению, не в силах разобраться в нечленораздельном бормотании выступающего.

В обычном разговоре такое произношение допустимо, так как смысл речи подсказывается ситуацией, общей темой беседы, т.е. собеседники понимают друг друга с полуслова. Если же один из них не понял чего-либо из речи другого, он тотчас же его переспросит. Во время выступления перед большой аудиторией понимания с полуслова быть не может. Слова должны произноситься четко и ясно, поскольку любое отклонение от норм произношения и ударения переключает внимание аудитории с существа речи на ее форму, тем самым отвлекая от восприятия смысла.

Особенно распространенным недостатком среди деловых людей являются ошибки в произношении и ударении, которые отвлекают их собеседников от существа сказанного и создают негативный психологический фон. Поэтому надо постоянно следить за *правильным произношением и ударением*.

В качестве примера приведем слова, в которых в процессе делового разговора чаще всего делаются неправильные ударения: валовой (не *ва́ловый*), опто́вый, экспе́рт, созво́нимся, приня́ть, алкогóль, видение (способность видеть), видéние (призрак), департа́мент, катало́г, диало́г (не *диáлог*), дистиллиро́ванный, добы́ча, догово́р (мн. догово́ры), докуме́нт, занятóй (человек), за́нятый (дом), заслуженный, избало́ванный, кварта́л (четверть года), киломе́тр, колóсс, ма́ркетинг, ме́неджмент.

Если вы не уверены в правильном произношении или употреблении какого-либо слова, обратитесь к орфоэпическому, толковому или орфографическому словарям.

Отчетливость произношения часто зависит от помещения, где выступает оратор. Чем больше пространства, тем речь должна быть медленнее, чтобы все было слышно. Звук не распространяется так быстро, как свет. Для того чтобы звуковые волны не смешивались и не заглушали друг друга, нужно дать время для их распространения. Однако тот, кто обладает четким и ясным произношением, может меньше внимания уделять громкости своего голоса. Речь оратора с хорошей дикцией, даже если он говорит тихо, хорошо слышна в любом помещении.

Хорошая дикция предполагает умение *«держат паузу»*. Пауза облегчает дыхание, дает возможность сообразить, к какой мысли следует перейти дальше. Она позволяет важным соображениям глубже проникнуть в сознание слушателя.

Короткая пауза перед кульминационным моментом речи и после — один из способов выделить его. Пауза применяется между отдельными элементами мысли (фразами, придаточными предложениями, законченными суждениями). Она также оттеняет наиболее существенные слова.

Главная задача паузы — психологическая. Она нужна для того, чтобы привлечь внимание аудитории и дать ей рассмотреть говорящего, обеспечив тем самым возможность подготовиться к восприятию его речи. Оратору же пауза нужна для того, чтобы успокоиться, снять излишнее волнение. Паузой можно заинтриговать слушателей, а ее отсутствием, внезапным началом речи ошеломить их. В обоих случаях — это психологический прием, цель которого привлечь внимание, вызвать интерес.

Учеными экспериментально установлено, что интонации и паузы способствуют 10—15-процентному приращению информации, вызывая у собеседников ассоциации и предложения.

Однако паузы в речи говорящего не всегда несут смысловую нагрузку. Чаще всего такие паузы возникают из-за того, что он затрудняется в поисках слова, которое наилучшим образом выразило бы его мысль. Эти паузы — свидетельства прерывистости устной речи, совершенно естественного ее свойства.

Если случаев прерывистости в речи говорящего немного и они отражают поиски необходимого средства выражения мысли, их наличие не только не мешает аудитории, но порой даже активизирует ее. Однако, когда прерывистость речи очень сильна, это свидетельствует либо о незнании оратором предмета речи, либо о его чрезмерном волнении, либо о плохом владении словом.

7.2. Внешний облик оратора

Мнение об ораторах составляется *по внешним данным во время выступления*. Во всяком случае, хорошая речь на добрую четверть воспринимается чисто зрительным путем. Слушатели присматриваются к оратору: как он стоит, какое у него выражение лица, какая походка, как он жестикулирует.

Слушатели хотят знать, что он представляет сам по себе. Движимые любопытством, они хотят сразу составить мнение об ораторе — положительное или отрицательное — и, сами того не сознавая, хотят решить, будут ли их симпатии на стороне оратора и воспримут ли они то, что он им скажет.

Выступить публично — это значит дать слушателю возможность познакомиться с вами. Если внешние данные не только не помогут, а скорее навредят, то, надо думать, вы еще не овладели всем необходимым для публичного выступления.

В данном параграфе рассматриваются следующие элементы речевой деятельности: внешность, манеры, поза, жесты. Но прежде всего следует подтвердить основной принцип: *подлинно движущая и направляющая сила внешних данных и приемов оратора заключается в его глубоком переживании взаимного общения с аудиторией.*

Настоятельная внутренняя потребность выполнить свой долг перед слушателями даст гораздо больше для правильного внешнего поведения, чем нарочитые технические приемы. Всякие ухищрения в осанке, манерах, жестах никогда не создадут настоящего облика оратора, воодушевленного мощной идеей и желанием поделиться ею с аудиторией.

Внешность «С лица воду не пить...» С неказистой внешностью оратору приходится только мириться. Да и вовсе не нужно быть красивым, чтобы увлечь аудиторию своей речью. Но когда придется встать и взять слово, вы должны быть уверены, что ваш внешний вид отвечает требованиям слушателей и обстановки.

Не допускайте эксцентричности в одежде: и без того все взоры будут устремлены на вас. Женщины должны снимать шляпы с широкими полями и вообще привлекающие внимание головные уборы. Вуалетки не нужны. Перчатки и сумки будут только мешать. Ничто не должно связывать свободу движений.

Не надевайте плотно обтягивающих костюмов, стесняющих движения плеч и рук. Мужчины должны быть чисто выбритыми, следует освободиться от ненужных вещей, оттопыривающих карманы, и убрать торчащие из бокового кармана карандаши и ручки. Женщинам рекомендуется не надевать кричащие украшения. Скромность в одежде предпочтительнее назойливого шика. Не вызывайте удивления и зависти — это помешает воспринимать то, что вы говорите.

Манеры Надлежащие манеры оратора имеют более существенное значение, чем его внешность.

Группа слушателей — нечто большее, чем простое скопление людей. Она подчинена законам психологии внимания. В ней каждый склонен к такой же реакции, как и все: благоприятной или

неблагоприятной. Это прекрасно учитывают опытные ораторы. Они знают, что раз удалось возбудить интерес аудитории, то естественная заразительность настроений поможет его поддержать. Они понимают, что если не завладеть вниманием всей группы в целом, невозможно будет удержать кого-либо своим влиянием.

Психология слушателя такова, что он требует от оратора больше, чем это возможно в ином случае. Когда разговаривают двое или трое знакомых, их беседа протекает в обстановке свободы и равенства каждого при обмене мыслями. Совершенно иное — официальная обстановка, в которой произносится речь. Здесь нет свободы и равенства.

Слушатель вовсе не склонен забывать, что приходится на время вашего выступления как бы поступиться своей индивидуальностью, пожертвовать удобством и временем. В силу ограничений, налагаемых правилами общественного приличия, он отдает себя временно во власть оратора.

Одни пришли на собрание против желания, лишь подчиняясь чувству долга; другие уступили настойчивой просьбе друга, мужа или жены. Понятно, что слушатели предъявляют к оратору особые требования: они предоставили ему главную роль — оратор должен с этим считаться.

Если он будет держать себя *нерешительно, безразлично и как бы извиняясь* за свою миссию, чувство ожидания у слушателя немедленно сменится разочарованием и досадой.

Еще одна особенность психологии слушателей: *они ощущают потребность в интимной и теплой атмосфере частной беседы*. Им не по душе несколько натянутая, официальная обстановка публичного доклада.

Если оратор ничего не сделает, чтобы изменить положение, ему поставят это в вину. Слушатели хотят, чтобы он свел к минимуму отчуждение и сблизился с аудиторией, как добрый знакомый.

Подумайте, какие возможности поднять настроение упускаются оратором, когда он стоит в застывшей позе, устремив взгляд в потолок или погрузившись в кипу заметок, один вид которых вызывает у слушателя содрогание. Оратор — живой человек, а не говорящий автомат.

Вы должны овладеть умением создать *дружескую* и вместе с тем *деловую атмосферу*. Вы должны быть *скромны* и в то же время *воодушевлены* своими убеждениями. Неважно, робели ли вы перед слушателями, внушали ли им недоверие; ваше прямое дело — наладить с ними контакт.

Поза Далеко не всегда и не все ораторы знают, как правильно стоять. Но понаблюдайте за собой. Многие ли ваши коллеги принимают правильную позу в обстановке менее сложной, чем обстановка публичного выступления?

Конечно, не имеет большого значения, если в случайной беседе с друзьями вы сидите, развалившись на стуле и даже свесившись с него, наваливаетесь всем корпусом на стол или подпираете дверной косяк. Но ни одна из этих поз не помогает удержать внимание слушателя.

Кроме того, некоторые лица, не обладающие опытом публичных выступлений, усваивают новые дурные привычки, стараясь освободиться от ощущения непривычной обстановки и чувства неловкости. В обычной беседе они никогда бы не приняли неподвижную, словно в строю, позу, не перегибались бы вперед и назад, не раскачивались бы вправо и влево, не топтались бы бесцельно на месте.

Но если усвоена привычка к правильной и удобной манере стоять, затраченный вами труд даст многое и для позы, и для чувства уверенности, появится привычное ощущение устойчивости, равновесия, легкости и подвижности всей позы.

Учтите, что для правильной координации движений и течения мыслей жесты должны скорее предшествовать или как бы слегка предвосхищать ход мысли, а не отставать от него. Следите за тем, чтобы более выразительные места речи подчеркивались движением.

Жесты Все мы жестикулируем, в большинстве случаев даже не отдавая себе в этом отчета. Обычно считается, что жесты заключаются в движениях рук и кистей, и действительно, это самые выразительные и бросающиеся в глаза жесты. Но и любое телодвижение с целью подчеркнуть значение произносимых слов тоже жест.

Почти невозможно говорить с увлечением и убежденно без неуловимого сложного сочетания движений головы, шеи, плеч, корпуса, бедер и ног. Таким образом, в жестикуляции нет ничего не свойственного всем и каждому и присущего только одним профессиональным ораторам.

Впрочем, для начинающего оратора, еще не привыкшего к жестикуляции руками при публичном выступлении, правильно пользоваться жестами — трудная задача. Сначала ему необходимо приобрести должную осанку и умение владеть собой во время выступления. А затем заняться работой над жестом.

Если во время учебных занятий на курсах искусства речи у вас возникает острое желание сделать, скажем, жест руками, не подавляйте его, сделайте движение в соответствии с возникшим импульсом.

Если таких импульсов при выступлении нет, *никогда не прибегайте к произвольной и механической жестикуляции*. Практиковаться в технике жеста можно во время подготовки или на занятиях, когда преподаватель дает соответствующее указание. При достаточной тренировке и развитии подвижности мышц, возможно, возникнет и естественный импульс к соответствующему жесту.

Восприимчивость к жестикуляции руками глубоко заложена в сознании слушателя. В сочетании со словами жесты тоже «говорят», усиливая их эмоциональное звучание. Когда жестами пользуются при описаниях, или с целью подражания, или при желании указать место и движение, они помогают вносить в изложение нужную ясность.

Жест имеет ценное значение и как физическое выражение творческих усилий оратора, дающее нам некоторое удовлетворение. В известных пределах нам даже нравится наблюдать за оратором в самом процессе его работы. И ему самому при передаче своих мыслей доставляют удовлетворение физические проявления чувств, сопровождающие мысль и ищущие выхода.

Вкрадчивая и гладкая речь оратора, у которого слова льются без всякого видимого усилия, оставляет какой-то осадок предубеждения и недоверия. Осмысленная и выразительная работа рук и кистей создает впечатление мужественной силы и отвечает естественной человеческой потребности в движении, которая не находит достаточного удовлетворения в интеллектуальной деятельности.

Кроме того, жест имеет и другое достоинство: он помогает создать гармонию равновесия в позе оратора и ощущение этого равновесия у самих слушателей. Мы с помощью рук балансируем при ходьбе, ту же роль руки играют и в процессе речи.

Вы можете применять различные виды жестов: жесты для выражения душевных движений, описательные, указующие, подражательные. *Выразительные* жесты наиболее употребительны.

Напряженность, длительность, размах рук подчеркивают эмоциональную насыщенность идей. Эти жесты обычно сопровождают самые сильные, кульминационные места речи, но могут также подчеркивать идеи умиротворения, поощрения и похвалы, утешения и т.д.

Если, описывая разительный контраст в объеме двух книг, вы руками показываете приблизительно их размеры, вы прибегаете к *описательным* жестам. Равным образом при их помощи можно показать движение — быстрое и медленное, прямое и закругленное — и даже дать представление о движении в отвлеченном смысле слова, например о тенденции роста, падения и т.д.

Указующие жесты — самые простые их всех видов. Обычно они состоят в указании рукой или пальцем местоположения или на-

правления. Ораторы, обладающие артистической жилкой, часто с большим эффектом пользуются *подражательной* жестикуляцией. Попробуйте оживить следующее описание при помощи подражательных приемов, не упуская из виду, что жест — не только движение рук.

При жестикуляции пользуйтесь следующими правилами.

1. *Жесты должны быть произвольны.* Прибегайте к жесту по мере ощущения потребности в нем. Не подавляйте импульса наполовину. Если начали поднимать руки, но не дали им свободного движения вверх, то получится что-то вроде жеста, которым распугивают кур: кыш-кыш. Такая жестикуляция довольно обычна у новичков.

2. *Жестикуляция не должна быть непрерывной.* Не жестикулируйте руками на протяжении всей речи. Не каждая фраза нуждается в подчеркивании жестом.

3. *Управляйте жестами.* Не старайтесь походить на ветряную мельницу, придержите силы в запасе; помните, что жестикуляция — элемент равновесия всей позы. Никогда жест не должен отставать от подкрепляемого им слова.

4. *Вносите разнообразие в жестикуляцию.* Не пользуйтесь без разбора одним и тем же жестом во всех случаях, когда нужно придать словам выразительность.

5. *Жесты должны отвечать своему назначению.* Их количество и интенсивность должны соответствовать характеру речи и аудитории. Например, взрослые, в противоположность детям, предпочитают умеренную жестикуляцию.

Как только вы овладели жестом, необходимо посвятить некоторое время упражнениям в его технической отделке.

В общем во время речи не следует думать о жестикуляции, кроме случаев, когда вам начнет казаться, что она чрезмерна и ее следует сократить.

В общении оратора с аудиторией играет роль не только голос, но и весь его внешний облик. Хорошее общее впечатление от внешности оратора, его манер, позы и жестов крайне необходимо для успеха речи.

Но здесь есть и своя отрицательная сторона. Внешние данные могут отвлечь внимание слушателей от содержания речи. Это возможно, если манеры и приемы оратора не будут помогать лучшему выражению идей, которыми он делится со слушателями, и, следовательно, не станут служить своему прямому назначению.

Лучшая черта во внешнем облике оратора — *корректность*. Неотъемлемые качества хороших ораторских манер — непринужден-

ность, воодушевление, уверенность и дружеский тон. В правильной позе сочетаются непринужденность осанки и легкость движений. Жесты — это любые движения, усиливающие впечатление от высказываемых идей.

Жестикуляция руками, хотя ее можно классифицировать в соответствии с назначением (выразительная, описательная, указующая, подражательная), на самом деле может оказаться разнообразной до бесконечности. При надлежащем применении жесты, всегда непринужденно возникающие, но поддающиеся контролю, представляют собой проявление настроений и мыслей оратора.

Итак, чтобы произвести должное впечатление и убедить собеседника или аудиторию, одного желания, воодушевления и знания вопроса недостаточно. Нужно как можно глубже и полнее знать своих слушателей, тщательно продумать все аспекты убеждающего воздействия, о которых говорилось выше, вести убеждение при благоприятных обстоятельствах, не унывать при неудаче, учиться на своих ошибках. Тогда и придет умение, а с ним и искусство говорить непринужденно, красиво и убедительно.



Глава 8

УСТНАЯ РЕЧЬ. ПОЛЕМИЧЕСКОЕ МАСТЕРСТВО



8.1. Подготовка к выступлению

Публичные выступления Умение выступать в публичных аудиториях является одной из важных особенностей деятельности любого руководителя. Многие люди от природы имеют дар устных выступлений. Они могут произносить речи экспромтом, без видимых усилий, легко говорят в любой момент, доставляя удовольствие себе и слушателям.

Но не каждый наделен способностями выдающегося оратора. Многих пугает сам факт появления на публике. Этой боязнью страдают даже люди, вполне уверенные в себе в других ситуациях. Многих беспокоит необходимость выступлений, и они стремятся, чтобы их ораторские способности соответствовали их профессиональному мастерству в других сферах деятельности.

Они искренне хотят выйти на трибуну и выразить свои мысли наилучшим образом, но им трудно это сделать. Карьера таких лиц может застопориться, потому что, страшась предстоящего публичного выступления, они ищут любой предлог, чтобы уйти от него или перепоручить кому-нибудь. Между тем люди, которые часто отменяют свои выступления, лишают себя возможности улучшить репутацию.

Для таких людей полезным может оказаться содержание данного параграфа. При наличии соответствующей тренировки и опыта любой человек может произнести речь, которую положительно оценят и запомнят слушатели. Подготовка таких речей требует работы и знания. Этот параграф поможет овладеть искусством подготовки и произнесения речей независимо от того, обладаете вы даром слова от природы или вам требуются помощь и приложение значительных усилий, чтобы стать хорошим оратором.

Следует иметь в виду, что формирование навыков устных выступлений (как и навыков, развитие которых рекомендуется в дру-

гих главах пособия) требует серьезной самостоятельной работы и планомерных усилий. Важна также помощь близких вам людей, которым вы доверяете, а также наличие соответствующих технических устройств, обеспечивающих эффективную обратную связь, необходимую при выполнении индивидуальных упражнений (видеокамеры, видеомагнитофона и телевизора).

Лишь при выполнении этих условий гарантируется успех. Мы не обещаем вам качеств выдающегося оратора, но ваши выступления будут привлекать внимание людей и способствовать формированию и развитию вашего имиджа.

Поведение в ходе выступления Настройтесь на аудиторию. Установите, отвечает ли содержание вашей речи ее интересам. При несоответствии постарайтесь «навести мосты взаимопонимания».

Держитесь во время выступления уверенно, демонстрируя твердую убежденность в своих словах.

Прежде чем начать выступление, обведите взглядом аудиторию, убедитесь в том, что она готова к восприятию ваших слов. Начинайте говорить только после того, как установится тишина.

Начинайте речь с краткого обращения к аудитории, после которого должна последовать секундная, а в случае необходимости — и более длительная пауза.

Вступительные слова не должны быть громкими. Это поможет лучше контролировать ход выступления и привлечь внимание аудитории. Следите за четкостью речи. Не следует произносить ее ни слишком быстро, ни монотонно.

Во время выступления ваш взгляд должен быть направлен на слушателей. Не избегайте взглядов, направленных на вас, не смотрите в одну точку. Наблюдайте за реакцией аудитории.

Если вы заметили, что только что сказанные вами слова вызвали оживление слушателей, постарайтесь развить затронутую тему. Это поможет завоевать аудиторию и вызвать ее одобрение. Переходите к изложению главного вопроса после того, как удастся добиться положительной реакции слушателей.

Сохраняйте самоконтроль на всем протяжении выступления. Не подавайте виду, что речь дается вам с трудом, что вы устали или в какие-то моменты чувствуете себя неуверенно.

Не вступайте в дискуссию, даже если с мест раздаются провоцирующие выкрики. Они не должны выводить вас из равновесия. Скажите, что после выступления вы охотно ответите на любой вопрос. Этим вы выиграете время, чтобы настроиться на дискуссию.

Кроме того, в ходе дальнейшего выступления дискуссионные вопросы могут быть сняты.

В критические моменты выступления необходимо говорить особенно убежденно, уверенно, артикулируя каждое слово. Нелицеприятные для аудитории моменты выступления следует подкреплять очевидными примерами. Не забудьте подчеркнуть, что насущная необходимость заставляет вас затронуть подобную тему. Полезно бывает сгладить остроту несколькими комплиментами слушателям.

Если заметили, что аудитория устала, начните говорить тише, потом повысьте голос.

Обобщающие выводы должны быть логично связаны с содержанием речи. Заканчивая выступление, не забудьте поблагодарить присутствующих за внимание.

Композиционное построение речи

1. Вступление

Задачи:

- вызвать интерес к теме;
- установить контакт с аудиторией;
- подготовить слушателей к восприятию речи.

Приемы привлечения внимания:

- обращение;
- изложение цели выступления, обзор главных моментов, которые предстоит сообщить;
- прием сопереживания;
- парадоксальность ситуации;
- апелляция к интересам аудитории;
- прием соучастия;
- обращение к событиям, неизвестным аудитории;
- апелляция к географическим или погодным условиям;
- обращение к речи предыдущего оратора (ораторов);
- апелляция к авторитетам или известным аудитории источникам информации;
- апелляция к собственной личности;
- юмористическое замечание;
- вопросы к аудитории.

2. Основная часть

Задачи:

- сообщить информацию;
- обосновать свою точку зрения;
- убедить аудиторию;
- побудить слушателей к конкретным действиям.

3. Заключение

Задачи:

- суммировать сказанное;
- повысить интерес к предмету речи;
- подчеркнуть значение сказанного;
- поставить задачи;
- призвать к непосредственным действиям.

Методы:

- краткое повторение основных проблем (выводов);
- обобщение сказанного;
- указание перспектив;
- иллюстративная концовка;
- лозунг.

Развитие навыка выступать экспромтом Для того чтобы научиться выступать экспромтом, целесообразно применять следующее упражнение:

- напишите названия тем на отдельных карточках, сложите их, вытащите одну наугад;
- сузьте тему до того, о чем вы можете говорить (ничего не записывайте. Все шаги этого упражнения нужно делать мысленно). Примите во внимание аудиторию;
- обдумайте основную мысль или пункты, о которых вы хотели бы сказать;
- решите, каким будет заключение — что бы вы хотели донести до слушателей или сделать, когда закончите произносить речь;
- начните с главного утверждения, которое позволит слушателям узнать, о чем вы собираетесь говорить;
- мысленная подготовка должна проходить по тем же пунктам, которые рекомендуются для подготовки речей. Следует, однако, учесть, что времени при выступлениях экспромтом гораздо меньше. Подготовка и вступительное утверждение должны занимать не более 15 с. После соответствующей практики вы сможете снизить его до 5 с;
- когда почувствуете, что готовы, начинайте говорить вслух, неплохо бы записать себя на диктофон.

При анализе выступления ответьте на следующие вопросы:

- Вы придерживались темы?
- Вы осветили те пункты, которые мысленно наметили?
- Было ли заключение сильным?

При необходимости выступления экспромтом на собраниях целесообразно учитывать следующее.

- Изучите повестку дня собрания. Беспокоят ли вас какие-либо пункты? Есть ли связь каких-то пунктов с тем, что вы делаете?
- Кто будет присутствовать на собрании? Могут ли быть у кого-нибудь скрытые планы относительно вас?
- Даже если этого нет в повестке дня, просмотрите то, над чем работаете, работали раньше или собираетесь работать в будущем. Ознакомьтесь с последними фактами и показателями.

Если к вам обратились с вопросом...

Убедитесь, что поняли вопрос. Перефразируйте его или попросите уточнить.

Отведите взгляд от задавшего вопрос. Сконцентрируйтесь на том, что хотите сказать. Быстро определите основные моменты. Обдумайте заключение.

Одна из наилучших форм экспромта — сделать так, чтобы основные пункты охватывали прошлое, настоящее и будущее.

Подкрепите основные мысли специальными сведениями. Если у вас нет их с собой, заявите, что всем заинтересованным предоставите информацию позднее.

Используйте отведенное вам время, сохраняя спокойствие.

Избегайте бессмыслицы, отвлечения от темы, извинений, не изображайте удивление, остерегайтесь недооценки собственных сил и возможностей.

Подойдите к четкому заключению или заканчивайте говорить. (Существует выражение: «Встаньте, выскажитесь и замолчите». Это хороший совет. Следуйте ему.)

Подготовка к программному выступлению Старайтесь говорить не только по конспекту, хотя его наличие обязательно при ответственном выступлении. Точно фиксируйте время, необходимое для произнесения речи.

Как готовить текст выступления

Пишите так, как говорите, а не как пишете (закончив редактирование текста и прочитав его вслух, уберите из доклада все, что «не звучит как живое слово»). Рекомендуется также заключать в скобки фразы, которые в случае необходимости можно опустить.

Включите в каждый абзац 3—5 предложений (иначе вы можете потерять то место, на котором остановились).

При написании используйте преимущественно глаголы в активной, а не в пассивной форме (правильнее сказать: «Мы открыли

пять новых филиалов», чем «Нами были открыты пять новых филиалов»).

Ограничивайте количество слов в предложении (слушателям будет трудно воспринимать слова докладчика, если предложения будут длинными).

Доклад должен быть отпечатан аккуратно и ясно. Перепечатайте его через два интервала шрифтом, который вам будет легко прочесть. Оставляйте между абзацами промежутки в три интервала.

Подчеркните слова или фразы, которым вы придаете особое значение (сделайте на полях доклада пометки, помогающие выразительной подаче текста).

Напишите слово «пауза» рядом с теми пунктами, где нужно сделать драматическую паузу.

Как следует репетировать

Если текст написали не вы, найдите время ознакомиться с ним до выступления.

Репетируйте вслух, произнесите те пункты и факты, которые вам запомнились.

В ходе репетиций читайте так, как говорите, а не так, как читаете.

Успех выступления «по написанному» зависит от вашего умения запоминать и читать, но не пытайтесь заучивать. Репетируйте, чтобы запоминать идеи, а не слова.

Прочитайте про себя текст. Это поможет вам выделить главное, когда будете читать речь, чтобы у слушателей осталось то же впечатление, что и у вас после прочтения про себя.

Взгляните на страницу, молча прочитайте группу слов. Поднимите глаза и произнесите их, глядя на аудиторию и вкладывая в слова точный смысл. Продолжайте репетировать.

Если есть возможность, репетируйте со слушателями. Особенно полезно репетировать с человеком, который сможет стать вашим редактором и будет честно критиковать вашу речь.

Отрабатывайте визуальный контакт с аудиторией, жесты и паузы в наиболее ответственные моменты выступления. Вы должны научиться читать не хуже телевизионного комментатора.

Во время выступления нужно держать голову поднятой. Если вам это непросто, смотрите на слушателей в начале предложения и — что более важно — когда его заканчиваете. Не позволяйте голове и голове падать в конце фразы. Это перечеркивает все, что вы сделали.

Тренировки позволят с каждым разом читать и произносить все большие куски текста. Со временем вы сможете заставить слова «плавно подниматься со страниц и оживать».

Репетируя, читайте текст с энтузиазмом и выражением. Во время репетиций не бойтесь преувеличивать. Все будет выглядеть нормально во время реального выступления.

Запишите все на кассету и прослушайте ее — все должно быть как при реальном выступлении. Проверьте, насколько живо звучит текст. Создается ли впечатление, что вы говорите, а не читаете?

Читая текст, пользуйтесь пальцем как указкой. Если потеряли место, где читали, когда поднимали и опускали взгляд, не показывайте вида и не впадайте в панику. Найдите место, на котором остановились, даже если придется повторить фразу. Сделайте на ней ударение: пусть всем покажется, что так и было задумано.

К концу текста замедлите темп. Читайте, глядя прямо на слушателей. Ваш голос должен звучать сильно и напряженно. Таким образом, вы дадите слушателям понять, что произносите заключительную мысль.

Засекайте время, затраченное на репетицию. Оставайтесь в рамках отведенного вам времени. Не ускоряйте выступление, лучше говорите чуть медленнее, чем делаете это обычно. Уберите лишний материал и сократите время выступления.

Запишите одну-две репетиции на видеокамеру. Посмотрите на себя объективно.

Хотя бы одну репетицию проведите в той одежде, в которой будете выступать, тогда во время выступления будете чувствовать себя в ней комфортно и уверенно.

Вопросы для самопроверки при просмотре репетиций на видеокассете:

- Был ли создан хороший визуальный контакт? Охватил ли я взглядом всех слушателей?
- Звучал ли голос живо и заинтересованно?
- Показался ли я естественным и серьезным?
- Выражались ли мысли спокойно и логично?
- Можно ли было выделить основную часть?
- Была ли достигнута цель речи?
- Были ли жесты свободными и уместными?
- Не передал ли я нервозность слушателям своими манерами, жестами и голосом?
- Не употреблялись ли в выступлении лишние слова, которые ослабляли значение моих доводов («может быть», «значит» и др.)?
- Не говорилось ли речь в излишне быстром темпе, который заставлял слушателей напрягаться, чтобы успевать за мной?
- Использовался ли более медленный темп речи, чем обычно, для выражения наиболее важных мыслей или усиления значимости идей?

- Была ли речь понятной для слушателей?
- Оправданно ли использовались наглядные пособия?
- Проявляется ли в выступлении соответствующий имидж? Соответствовала ли одежда выбранному имиджу?

Что нужно сделать перед выступлением

Проверьте свои записи или текст речи — лежат ли они в нужном порядке.

Ознакомьтесь с новой информацией. Может ли она затронуть или повлиять на ваше выступление? Будьте готовы что-либо изменить.

Держите руку на пульсе событий. Для вашего выступления могут иметь значение решения, принятые накануне.

Если вы выступаете совместно с кем-то, оставьте время, чтобы встретиться с ним и окончательно согласовать выступления.

Появитесь на месте заранее. Осмотрите помещение и, если нужно, измените что-нибудь.

Проверьте микрофон (если будете его использовать).

Если вы используете слайды, просмотрите их, убедитесь, что они сложены в нужном порядке, проверьте и сфокусируйте проектор и т.д.

Проверьте, нет ли отвлекающих моментов. Печатный материал на стенах, развешенные плакаты будут отвлекать слушателей от вашего выступления.

Проверьте свой внешний вид перед зеркалом, убедитесь, что прическа в порядке.

Если вам на трибуне нужна вода, проверьте, есть ли она там. Не полагайтесь на других.

Если вы находитесь за столом президиума, не забывайте о том, что вы «главная фигура». Аудитория смотрит на вас в ожидании.

Когда вы поднимаетесь, чтобы начать речь, держитесь уверенно.

Перед тем как начать говорить, сделайте паузу. Сосчитайте до трех. Посмотрите на слушателей. Утвердите свое присутствие. Сконцентрируйтесь на дыхании.

Читать текст выступления или доклад сложнее, чем выступать с импровизированной речью. Это требует большей практики и подготовки по следующим причинам:

- при чтении голос теряет воодушевление и живость;
- читая без подготовки, можно потерять контакт со слушателями;
- если читать без подготовки, темп речи ускоряется и появляется монотонность.

Как готовиться к чтению с листа

Текст для выступления по форме должен отличаться от текста, который вы отдаете в печать.

Используйте крупный формат строк.

Текст должен быть напечатан с двойными интервалами между строками и тройными — между абзацами.

Каждый основной пункт начинайте с новой страницы. При чтении новой страницы в голосе всегда присутствуют подъем и энергия. Это важно при переходе к новому пункту.

Абзац не должен переноситься на новую страницу, так же нужно поступать и с предложениями. Вряд ли стоит переворачивать страницу на середине мысли.

Используйте только одну сторону листа: толстая стопка бумаги еще не означает длинную речь.

Нумеруйте страницы. Предпочтительнее ставить номера в правом углу листа.

Не скрепляйте страницы: перед выступлением снимите все скрепки.

Вы можете пометить текст в том месте, где хотите сделать наибольший акцент, прочитать медленнее или выдержать паузу, но не делайте слишком много пометок.

Сделайте два текста — для репетиций и выступления. Перенесите в последний лишь те пометки, которые абсолютно необходимы для выступления.

Окончательную репетицию проводите с текстом для выступления.

Кафедра (пюпитр) должна быть удобной, чтобы вам не пришлось опускать голову при чтении.

Убедитесь, что кафедра не закрывает вас. При чтении текста вы должны быть уверены, что все слушатели хорошо вас видят.

Во время репетиций вы можете понять, что некоторые предложения слишком длинны и громоздки, есть слова, которые трудно произносить. Замените их, чтобы вам стало легче говорить.

Никогда не давайте текст слушателям перед выступлением — они пришли не для того, чтобы проверить вашу способность читать вслух. Исключение можно сделать для журналистов.

Активно используйте голос, старайтесь включить свои актерские способности.

Предложения не должны быть длинными и состоять более чем из 15 слов.

Используйте фразы разной длины, чтобы за одним длинным предложением не следовало другое.

Построение предложений должно быть простым и ясным, избегайте условных предложений.

Не употребляйте жаргонных слов и специальных терминов.

Исключите неясные и ничего не значащие определения и наречия.

Избавьтесь от «мертвых» фраз, словесных штампов и лишних слов. Не нужно употреблять фразы «в текущий момент», «в настоящий момент». Используйте слово «сейчас».

Уберите из выступления ничего не значащие выражения типа: «по сути дела», «честно говоря», «я должна добавить», «интересно отметить», «на это необходимо обратить внимание», «это следует запомнить», «стоит сказать», «для вашего сведения я могу сказать», «могу ли привлечь ваше внимание», «позвольте сказать» и др.

Упрощайте времена глаголов. Придерживайтесь простого настоящего, прошлого и будущего («мы идем», «мы шли», «мы пойдем»). Избегайте сложных времен («мы собираемся пойти», «мы бы пошли»).

Приводя цитату из книги, употребляйте настоящее время («Лев Толстой напоминает нам...», «Чехов говорит об этом по-другому») за исключением упоминания конкретного времени («Уинстон Черчилль в 1942 году постановил...»).

Как отвечать на вопросы

Типы вопросов:

- нейтральные, обычно требующие информации или пояснения;
- дружеские, изменяющие отношение к сказанному (например: «Я согласен с тем, что вы сказали, но что мы можем сделать?»);
- антагонистические (враждебные). Обычно являются прологом к спору или несогласию с тем, что вы сказали («Вы имеете в виду, что...»).

При ответах на вопросы учитывайте следующее.

Не делайте высокомерного вида. Отвечайте на вопросы спокойно и точно. Если вы отнесетесь к спрашивающему надменно, можете настроить против себя всю аудиторию.

Отвечайте на нейтральные и дружеские вопросы, просто давая информацию.

Покажите задающим враждебные вопросы, что понимаете, почему они так ко всему относятся, дайте им понять, что не имеете ничего против них лично и хотели бы найти с ними общий язык. Пусть вводная часть к вашему ответу будет, например, звучать так: «Я знаю, что с этими фактами трудно смириться, но есть доказательства. Могу я повторить их для вас?»

Внимательно выслушайте вопрос.

Повторите или перефразируйте вопрос, чтобы убедиться в том, что вы его поняли, и чтобы каждый слушатель его услышал.

Определите термины — как из вопросов, так и те, которые будете использовать в ответе.

Если нужно, разделите вопрос на несколько частей и отвечайте на каждую по отдельности.

Отвечайте кратко и по существу. Старайтесь говорить правду. Не вводите ничего нового.

Если спрашивающий перебивает, сделайте паузу и дайте ему закончить, затем продолжайте свой ответ, но не позволяйте ему отвлекать вас от сути.

Если человек продолжает перебивать, не завязывайте спор, но постарайтесь закончить ответ. Ваши слушатели заметят грубость оппонента и встанут на вашу сторону.

Если вы ответили на вопрос, а его задают снова, спросите слушателей, ответили ли вы достаточно полно.

Если ответ будет утвердительным, переходите к следующему вопросу. Ответ давайте только на один вопрос.

Если спрашивающий задает несколько вопросов в одном, спросите его, какой является главным, и отвечайте на него. Наиболее полно отвечайте на вопрос, в котором чувствуете себя увереннее всего.

Если вопрос содержит ложную информацию (например: «Ваша компания увольняет персонал...»), исправьте этот факт, а затем отвечайте. Так как вы имели дело с ошибочным материалом, дальнейших вопросов обычно не возникает.

Связывайте ответы со своей речью (например: «Как я уже сказал...»).

Если вопрос спорный, отвечайте на него прямо, отстаивая свою точку зрения.

Не позволяйте задающему вопрос произносить речь. Остановите его и спросите, в чем заключается вопрос.

Если кому-то трудно сформулировать вопрос, помогите ему.

Избегайте жаргона, специфических терминов и сокращений.

Не позволяйте другим вставлять в вашу речь слова или пытаться прочитать ваши мысли (например: «Значит, вы полагаете...»). Сформулируйте то, что сказали, еще раз, более понятно.

Не давайте поспешных обещаний.

Не позволяйте одному или двум слушателям монополизировать время, отведенное для вопросов.

При критических вопросах, прерывающих вашу речь:

- сделайте паузу, не пытайтесь перекричать того, кто вас перебивает;
- признайте факты, о которых вам говорят, если для этого есть основания;
- предложите перебивающим поговорить с ними отдельно, позже;
- позвольте слушателям взять на себя обязанность успокоить того, кто мешает закончить речь;
- не ввязывайтесь в полемику, оставайтесь спокойным и объективным;
- будьте готовы «получить раны» и не показывать виду, что они были нанесены;
- никогда не «выпрашивайте» вопросы. Если они иссякли, повторите свое заключение. Если это не было сделано, ваши слушатели уйдут, помня последние слова, которые услышали — ответ на последний вопрос.

Выступление перед негативно настроенной аудиторией Перед выступлением в «сложной» аудитории необходимо соответствующим образом настроиться. Важно убедить себя в необходимости сохранять самоконтроль в любой ситуации и управлять ею с начала и до конца. Вас «должно хватить» на все время выступления.

Не теряйте спокойствия при негативной реакции аудитории на ваше выступление. Старайтесь не допускать необдуманных действий.

В случае негативной реакции слушателей на выступление не рекомендуется:

- спорить;
- пытаться взывать к логике или здравому смыслу (эмоции им не подчиняются);
- советовать или указывать, что они должны делать и как себя вести;
- приказывать;
- высмеивать;
- стыдить;
- не принимать их в расчет, игнорировать их интересы, продолжая «гнуть свою линию»;
- спрашивать о мотивах их поведения;
- отвечать на атаку противодействием;
- «играть на нервах».

Помните также, что при попытке оказать прямое давление слушатели могут рассмеяться в ответ, язвительностью ответить на уг-

розы; проигнорировать «проповедь», чтение морали, обращенные к ним; ответить на критику или обвинения теми же действиями.

При негативной реакции аудитории на ваше выступление старайтесь предпринять следующие меры.

Заранее уясните свои цели и позицию. Избавьтесь от неопределенности. Все, что вы говорите, должно быть для вас ясно и убедительно.

Соберитесь с мыслями, чтобы достигнуть поставленных целей. Не обманывайтесь, что сможете «все придумать на ходу». Любой экспромт должен быть хорошо подготовлен.

Всегда держите наготове «козырные карты» вашего выступления и в трудный момент используйте их.

Придерживайтесь фактов. Поработайте дома, чтобы вас не сбили с толку вопросами. Во время подготовки выпишите наиболее трудные вопросы, которые вам могут задать, и подготовьте ответы. Запишите свои ответы на кассету, чтобы узнать, как вы с этим справляетесь.

Избегайте психологических игр. Не позволяйте загадывать вам загадки. Попросите конкретизировать поставленные вопросы. Если информация некорректна, скажите об этом, затем исправьте ее.

Избегайте бойких и необдуманных ответов. Делайте паузу перед тем, как ответить, даже если вопрос не самый трудный. Чтобы выиграть время, можно записать заданный вопрос.

Поняв, что реплика или вопрос носят провокационный характер, оставайтесь спокойным и убедите себя сохранять самоконтроль; заставьте себя сосчитать до десяти и дайте обдуманный и взвешенный ответ.

Не говорите слишком много, не давайте пространных ответов.

Устанавливайте временные рамки для ответов. Используйте фразу: «Другие вопросы есть?» — как сигнал к тому, что вы уже дали необходимый ответ.

Не возвращайтесь к вопросу, который уже закончили освещать. Среди слушателей могут оказаться люди, которые снова захотят вернуть вас к тому, о чем вы уже говорили. Не допускайте этого. Скажите: «Мы уже обсудили данный вопрос, теперь перейдем к следующему». Можете пообещать ответить на этот вопрос в индивидуальном порядке после выступления.

Будьте тактичным во время ответов на вопросы. Относитесь вежливо к каждому слушателю. Поблагодарите за вопрос, скажите, что он интересен для вас.

Если вы допустили ошибку, признайтесь в этом.

Не уходите от признания ваших интересов (если считаете допустимым выразить их в аудитории), это поможет вам добиться доверия, особенно если вы выступаете перед большой аудиторией.

Не отклоняйтесь от обсуждаемой темы. Ответы должны быть по существу.

Не давайте возникнуть ненужной вам дискуссии.

Внимательно выслушайте реплики, обращенные к вам.

Сталкиваясь с враждебностью и эмоциями, необходимо найти нужный тон. Следует категорически отказаться от саркастического юмора или привычной манеры обороняться, насмешек и унижения аудитории.

Тщательно подбирайте фразы, предназначенные для того, чтобы успокоить аудиторию.

При попытках начать говорить среди шума можно сказать следующее: «Я был бы очень признателен, если бы в помещении сохранялась тишина, чтобы я мог вас услышать». Подобная реплика позволит вам сохранить лицо и не оскорбит разговаривающих.

При попытках одного слушателя доминировать в дискуссии можно воспользоваться такой фразой: «Благодарю вас... но давайте выслушаем и других. Уверен, что все точки зрения заслуживают внимания». Таким образом можно завоевать доверие аудитории.

При попытках кого-либо негативно воздействовать на аудиторию можно обратиться к слушателям со словами: «Полагаю, что каждый имеет право на самостоятельную оценку обсуждаемой темы. Надо лишь придерживаться фактов и правил совместной работы». Подобным путем можно также завоевать расположение аудитории.

При сильном раздражении говорящего не прерывайте его, дайте возможность закончить свое высказывание и развеять злость. Когда выступающий «иссякнет», задайте вопрос о его чувствах прямо: «Вы сердитесь? И вас можно понять. Давайте вместе посмотрим, что можно сделать, чтобы справиться с ситуацией». Вы признаете чувства этого человека и располагаете аудиторию к себе.

При активных помехах вашему выступлению можно прямо обратиться к аудитории: «Когда меня постоянно перебивают, трудно сосредоточиться на том, что я говорю».

При обвинениях, выдвигаемых в ваш адрес, можно дать нейтральную оценку тому, что говорит ваш оппонент: «У этой темы много сторон...», «Давайте разберемся, в чем смысл ваших обвинений...»

При шуме в зале и отсутствии интереса помогает акцентирование внимания на последствиях, к которым приводит такое поведение: «Такой уровень шума не позволяет мне сказать вам главное».

В крайних случаях, когда вам, по существу, срывают выступление, может быть использован и «ответный выпад»: «Вы оклеветали меня...», «Когда я слышу подобное, становится трудно говорить спокойно». Подобные ответы позволяют слушателям узнать, что вы действительно чувствуете в данный момент. Не следует, однако, преувеличивать свои чувства и становиться излишне эмоциональным. В подобном случае особенно необходимо сохранять самоконтроль и говорить решительно и понятно. Таким образом вы показываете аудитории, что ведете себя откровенно и прямо и хотите, чтобы к вам относились с уважением. Вы должны дать понять, что полностью управляете ситуацией.

Заканчивайте каждое выступление на хорошей ноте, повторите положительные моменты вашей речи и их связь с интересами слушателей.

8.2. Дискуссия

Для обозначения процесса обмена противоположными мнениями и защиты собственной позиции в русском языке употребляются однородные понятия: дискуссия, спор, диспут, полемика, прения, дебаты.

Нейтральным в этом синонимичном ряду является слово «*спор*», применяемое для обозначения целой жанровой группы — аргументативного диалога. Наибольшая определенность достигнута в объяснении содержания понятий «*прения*» и «*дебаты*», которые квалифицируются словарями как синонимы (оба обозначают публичное обсуждение вопроса, обмен мнениями по вопросу, освещенному в докладе).

Термин «*диспут*» употребляется для обозначения процесса обмена противоположными взглядами по вопросам нравственности, общественной практики, поисков смысла жизни преимущественно в молодежной среде. Сложнее обстоит дело с определением понятий «полемика», «дискуссия», так как в речевой практике и в теоретических исследованиях можно встретить позиции как полностью их отождествляющие, так и практически противопоставляющие.

Болгарский исследователь Г. Гиргинов считает, что дискуссия предполагает теоретически осмысленное диалогическое общение между людьми, которые ведут публичный спор, обращаясь к более или менее научно обоснованным доводам и аргументам, добываясь логической стройности и выдержанности рассуждений.

Полемика определяется им как «острая форма диалога с целью публично защитить свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента» (здесь ярко отражена этимология слова — от *греч.* *polemikos* — воинственный, враждебный).

Г. Гиргинов предлагает следующее разграничение: в дискуссии осуществляется многостороннее критически-творческое обсуждение проблем, связанных с новой идеей, в полемике главным становится стремление сторон отстоять свою точку зрения и доказать неправильность точки зрения оппонента. И дискуссия, и полемика ведутся по существу поднятых вопросов, превращая в объект диалога ядро проблемы.

Учитывая все вышесказанное, правомерно использовать термин дискуссия для обозначения всей жанровой группы, т.е. для обозначения такой разновидности диалогического текста, как аргументативный.

В дискуссии, как речевом произведении, отражены основные текстовые признаки. Каждое речевое произведение строится с определенной прагматической установкой. Это коммуникативное намерение в дискуссии обычно определяется ведущим, но реализуется участниками по мере соблюдения психологических правил речевого поведения.

Тема дискуссии должна выражать тезис дискуссионного рассуждения, который в отличие от элементарного дедуктивного, строящегося по схеме «тезис — аргументы — вывод», содержит два или несколько тезисов и предполагает равную необходимость их аргументации.

Создание тезисов дискуссионного рассуждения возможно при постановке дискуссионного (проблемного) вопроса, который вырастает из логического соединения определяемого понятия (предмет рассуждения) и выявленных его противоположных свойств, качеств. В общем виде тезис будет содержать определяемое понятие плюс одна из взаимоисключающих характеристик.

Тема рассуждения дискуссионного типа и дискуссии как текста составляется по формуле: определяемое понятие плюс два противоположных по смыслу предиката, т.е. сумма тезисов.

Дискуссия — составной текст, сложенный из нескольких частей, часто несамостоятельных (контекстуальная неполнота реплик диалога). Содержание такого текста складывается из вербализованного смысла и из подразумеваемого. Мысль опирается на общий опыт говорящих, на ситуацию, с учетом невербальных сигналов, а также с ориентировкой на речевой контекст.

Социальные роли участников дискуссии различны. Ведущий выполняет регламентирующие функции: объявляет тему, уточняет позиции, представляет оппонирующие стороны, следит за течением процесса, подводит итоги.

Лица, высказывающие и обосновывающие противоположные точки зрения, называются по-разному у разных авторов: *коммуникаторы* (О.Г. Дзюбенко), *оппонент — пропонент* (Л.Г. Павлова), *индуктор — реципиент* (Е. Мелибруда). Лица, задающие вопросы и высказывающие сомнения, предположения, называются *репликаторами*. Не участвующие в обсуждении, но присутствующие на нем — слушатели, или зрители. Их роль заключается в создании особого микроклимата комфорта либо дискомфорта, влияющего на психологическое состояние коммуникаторов.

У каждого из участников дискуссии имеются определенные представления относительно обсуждаемого предмета.

Задача дискуссии — отыскание такого общего знания об этом предмете, которое бы опиралось на частичные представления участников и признавалось ими всеми. **Итог** дискуссии — не просто арифметическая сумма всех имеющихся представлений, не чье-то частное мнение, а нечто более объективное, поддерживаемое абсолютно всеми участниками обсуждения.

Цель дискуссии — убеждение собеседника в правоте обосновываемой точки зрения — предполагает применение для облегчения логического аргументирования специальных технических приемов, получивших название «*корректных приемов спора*», в отличие от некорректных приемов, или уловок.

Первые носят по преимуществу технический характер, в них есть элемент хитрости, но нет прямого обмана. К ним относят тактические установки: проявлять инициативу; не обороняться, а наступать; концентрировать действия, направляемые на центральное звено системы аргументов противника или на наиболее слабое ее звено; использовать эффект внезапности и др.

Вторые представляют собой различные обманные действия, сознательно применяемые и, естественно, недопустимые. Знать их необходимо, чтобы предвидеть, что можно ожидать от неразборчивого в средствах противника, и уметь вывести его на чистую воду.

Существует множество уловок, из которых наиболее часто применяются:

- софизмы — намеренные, но тщательно замаскированные нарушения требований логики (в отличие от паралогизмов — произвольной логической ошибки);

- подмена тезиса;
- намеренное запутывание, или сбивание с толку.

Среди вторых отдельно рассматриваются так называемые «недопустимые» аргументы, большая часть которых получила собственные наименования:

- «аргумент к публике» — апелляция к мнениям, чувствам, настроениям слушателей;
- «аргумент к личности» — приписывание противнику недостатков, реальных или мнимых, представляющих его в невыгодном свете;
- «аргумент к массам», или демагогия — попытки взволновать слушателей, используя групповой эгоизм, предрассудки;
- «аргумент к тщеславию» — лесть;
- «аргумент к несмелости» — обращение к мнению лица, которому оппонент не осмелится возражать или противоречить;
- «аргумент к палке» — элементарные угрозы и т.д.

Дискуссия представляет собой составной текст, обладающий всеми текстовыми признаками, что и монологический (тематическая и структурная связность, развернутость, прагматическая установка), но имеющий свои отличительные особенности (коммуникативно обусловленная смена ролей, социально закрепленные функции участников, диалогическое единство как структурная единица).

Психологическое воздействие в ходе дискуссии Среди участников дискуссии можно выделить:

- сторонников определенного способа разрешения проблемы;
- оппонентов, предлагающих другой способ решения;
- участников, не занявших определенной позиции, — в силу чего их можно склонить к одной или другой точке зрения.

Стратегии дискуссии. Ход дискуссии зависит от того, какую стратегию предполагают использовать ее участники. Возможны пять вариантов поведения.

1. *Соревновательная стратегия* — ведет к такому исходу конфликта, который предполагает победу одной из сторон и поражение другой. Лицам, склонным к использованию соревновательной стратегии поведения в условиях групповой дискуссии, стоит задуматься: не разрушатся ли в результате существующие отношения, столь необходимые в будущем? Достаточно ли сил, чтобы гарантировать победу? Что случится, если соперничающая стратегия потерпит крах? Не вызовет ли ее применение обострения отношений в других областях? Приведет ли стратегия к наиболее желательному решению?

2. *Избегание* — принимает различные формы: нейтральность (утверждения типа: «В настоящее время у нас нет точки зрения по данному вопросу» — позволяют избежать участия в конфликтных дискуссиях); изоляция (стороны преследуют свои интересы независимо одна от другой, вступая в ограниченное взаимодействие); уход (полное разделение сторон).

3. *Приспособление* — связано с ориентацией на интересы оппонента. Это происходит в ситуации, когда необходимо жертвовать некоторыми своими интересами ради поддержания хороших отношений; требуется демонстрация дружелюбия с целью поощрения кооперативного поведения оппонента; конфликтующим сторонам не хватает сил и энергии для проведения других стратегий; результат конфликта имеет низкую значимость для одной из сторон.

4. *Компромисс* — данная стратегия избирается в случае, когда конфликтующие стороны не видят возможности взаимоприемлемого решения конфликта, интересы сторон не кажутся взаимозависимыми или согласованными, отмечается примерный паритет сил, стороны недостаточно доверяют друг другу, чтобы совместно работать над полностью удовлетворяющим решением.

5. *Центрирование интересов* — эта стратегия приводит к удовлетворению стремлений всех участников конфликта и возможна при наличии у конфликтующих сторон некоторого уровня доверия друг к другу. Кроме того, требуется определенная взаимосвязь интересов, примерное равенство сил (или готовность более сильной стороны отказаться от соперничества), заинтересованность конфликтующих сторон во взаимоприемлемом решении из-за страха чрезмерных издержек, порождаемых ситуацией тупикового равновесия или ввиду желательности хороших отношений в будущем.

Высказывания участников дискуссии могут быть отнесены к одной из трех областей:

1) *эмоционально-позитивная:*

- демонстрация солидарности, повышение статуса другого, помощь, поощрение;
- освобождение от напряжения, демонстрация удовлетворения, улыбки, шутки;
- демонстрация согласия, понимания, одобрения;

2) *ориентация на задачу:*

- дача указаний, подразумевающая автономию другого;
- выражение чувств, желаний, мнений, оценки, анализ;
- дача информации, ориентировки, подтверждения, уточнения;
- просьбы об информации;

- просьбы, мнения, оценки, выражение чувств;
- просьба указаний, способов действий;

3) эмоционально-негативная область:

- выражение несогласия, демонстрация пассивного отрицания, отказ от помощи;
- демонстрация напряжения;
- подчеркивание различий, снижение статуса другого, защита себя.

При анализе публичных дискуссий важно выделить следующие моменты:

- с помощью каких именно средств участники публичных дискуссий стремятся оказать воздействие на слушателей;
- каким образом изменяется тактика воздействия на протяжении дискуссии.

Во всякой дискуссии можно выделить два аспекта:

- содержательный, связанный с обсуждаемой темой;
- позиционный, связанный с межличностным взаимодействием участников.

План содержания включает в себя следующие элементы:

- формулирование и описание истории появления определенной проблемы, решение которой является целью дискуссии;
- формулирование и обоснование конкретного пути решения данной проблемы;
- опровержение точки зрения оппонента на способы разрешения проблемы.

Основные виды тактики поведения в конфликте (тактики воздействия):

- рациональное убеждение (использование фактов и логики для подтверждения своей позиции и убеждения оппонента);
- давление (требование, приказы, угрозы);
- апелляция к власти, санкции (использование взысканий и вознаграждений);
- дружелюбное обращение (создание у оппонента впечатления о наличии у него привлекательных качеств);
- коалиционная тактика (просьбы о поддержке, предложения о союзе);
- заключение сделок (взаимный обмен благами, обещания);
- введение оппонента в состояние волнения, растерянности;
- управление его вниманием;
- создание эффекта неожиданности;
- не отменяемые обязательства (одна из сторон осуществляет определенное действие до тех пор, пока ее условия не будут приняты) и др.

Приемы содержательного воздействия

1. Обсуждаемая проблема

Высказывания, касающиеся истории возникновения проблемы, изложение ее содержания, оценки с точки зрения сложности, проработанности, значимости.

- Повышение значимости обсуждаемой проблемы («Этот вопрос важен и требует немедленного разрешения»).
- Снижение ее значимости («Вопрос не актуален»).
- Обсуждение формальных аспектов проблемы («Этот вопрос не проработан», «Ранее было принято другое решение»).

2. Точка зрения выступающего

Упоминание о позиции выступающего в отношении путей решения проблемы. Формулирование подхода к решению проблемы, сообщение о собственном способе решения, представление аргументов в пользу своей точки зрения.

- Формулирование и обоснование общего подхода к рассмотрению проблемы.
- Сообщение своей позиции и ее обоснование с помощью:
 - аргументов по существу;
 - аргументов от авторитета;
 - аргументов от большинства;
 - подсознательного абстрагирования — представления своей точки зрения как проявления более общего принципа, истинность которого доказывается («Включив данный вопрос в повестку дня, мы проявляем непоследовательность»).

3. Точка зрения оппонента

Формулирование позиции оппонента и ее критика.

- Оспаривание общего подхода к проблеме («Данный вопрос нельзя рассматривать исключительно с моральной точки зрения»).
- Опровержение позиции оппонента:
 - путем безапелляционных оценок и навешивания ярлыков («Это уловка»);
 - с помощью разного рода аргументов (или доказательств ложности аргументов оппонента).

Приемы позиционного воздействия

1. Выступающий

Суждения, касающиеся социальных, половых, возрастных, психологических и других признаков субъекта выступления.

- Сообщение по собственной инициативе сведений, повышающих доверие к выступающему, его значимость («Как врач, я имею право утверждать...»; «Мы, представители закона...»).

- Защита от критики, касающейся личности выступающего, путем приведения фактов или иными способами («Мы не можем этого сделать, потому что...»).

2. *Оппонент*

Высказывания, касающиеся личности оппонента (упоминание его качеств, угрозы в его адрес и др.).

- Понижение доверия к оппоненту. Сообщение фактов, дискредитирующих, по мнению выступающего, противника перед слушателями, либо навешивание ярлыков («В правительстве я чувствую присутствие дьявола», «демагоги»).

- Обращение непосредственно к оппоненту с просьбами, призывами к согласию, угрозами («Я призываю правительство отказаться от данного законопроекта»).

3. *Слушатели*

Непосредственные обращения к слушателям с просьбами, угрозами и др.

- Просьбы, призывы, требования — это высказывания, непосредственно побуждающие слушателей к определенным действиям. Относятся либо к содержанию обсуждаемой проблемы («Прошу поддержать мою позицию»), либо к формальным аспектам дискуссии («Будьте честны и беспристрастны»). Различаются между собой по степени авторитетности.

- Угрозы, построенные по следующему принципу: «Если моя точка зрения не будет принята, в дальнейшем для вас это будет иметь негативные последствия».

- «Задабривание» — высказывания, либо повышающие значимость, самоуважение слушателей («Не буду долго задерживать ваше внимание»), либо создающие позитивное отношение к выступающему («Отнеситесь к партии как к гаранту реализации инициатив»).

- Обязывание («Вы обязаны это сделать»).

- Навязывание («Нельзя не знать о том, что...»).

- «Эмоциональный удар» — сообщение фактов, вызывающих раздраженную эмоциональную реакцию слушателей для привлечения их внимания или введения в состояние удивления, растерянности.

Итак, в ходе любой дискуссии осуществляется психологическое воздействие на всех ее участников. Но при всем многообразии стратегий и приемов содержательного и позиционного воздействия главное остается неизменным: как бы ни различались точки зрения оппонентов и как бы ни накалялись страсти, нельзя нарушать общепринятые этические границы, ибо еще Аристотель, наряду с логосом и пафосом, называл и другую важнейшую категорию научной риторики — **э т о с**.

8.3. Аргументация

Тактика аргументации Тактический раздел аргументации дает одну из экспозиций рассмотрения практических форм аргументирования.

Термин «тактика» обычно включает в себя значение теории и практики подготовки и ведения военных действий, способы и приемы общественно-политической, спортивной, а равно борьбы вообще с точки зрения методов и средств достижения цели, победы над противником.

Понятие тактики характеризует также способы достижения какой-либо частной цели в рамках общей генеральной линии, именуемой *стратегией*.

Тактику применительно к аргументации можно охарактеризовать как определенную методику, схему действий, замысел, сюжет.

Тактика представляет собою метод или систему методов, которая позволяет, во-первых, проводить свои аргументы максимально эффективно; во-вторых, добиваться снижения эффективности аргументации противника; в-третьих, активно контролировать ход обмена доводами посредством применения выбранной методики; в-четвертых, выражать в тактике общие стратегические цели.

Особенность тактических приемов такова, что все они лояльны по отношению к оппоненту и не нарушают ни одного из правил рациональной организации аргументации.

Наиболее общей тактической рекомендацией является принцип, который гласит: «*Создавай трудности противнику*».

Другой тактический прием — *использование в своих целях аргументов и резервов противника*. Это означает применение доводов противника для опровержения его же тезиса, для вскрытия целей, средств и мотивов его аргументации.

Один из наиболее распространенных тактических приемов — *прием концентрации аргументов*.

Его суть выражается принципом «В единении сила!». Данный прием характеризует накопление в своем поле аргументации таких доводов, каждый из которых независимо от других поддерживает собственный тезис или опровергает тезис противника и группируется по истинной характеристике, способу интерпретации, фактической основе и пр.

Применение тактического приема концентрации аргументов служит сразу нескольким целям.

Первая из них — содержательная. Она обусловлена необходимостью всестороннего рассмотрения предмета обсуждения.

Вторая цель, собственно тактическая, обусловлена тем, что в условиях проведения оппонентом активной атаки по одному из звеньев аргументации (даже при условии ее успешности) делает эффективность этой атаки противника минимальной.

Такой прием позволяет безболезненно для других аргументов и для тезиса отказаться от атакованного и опровергнутого аргумента, действуя по принципу «Король умер — да здравствует король!».

Аргумент опровергнут, но он не бросает тени сомнения на обоснованность других аргументов, тезиса, поля аргументации в целом. Более того, это даже создает убеждение в надежности аргументируемого тезиса.

Если концентрация собственных аргументов способствует тактически выигрышу, то концентрация аргументов противника этому противодействует. Средством нейтрализации данного приема, примененного противником, может быть прием *деконцентрации аргументов*.

Суть его заключена в древнем как мир принципе «Разделяй и властвуй». В конкретной практике аргументации применение такого принципа выражается в расчленении сил противника, в нарушении единства его позиции.

Особенность применения указанного приема обусловлена поиском слабого звена в аргументации оппонента и целенаправленными атаками именно на это слабое звено с целью, во-первых, «провалить» слабый аргумент и, во-вторых, обнаружив связи слабого звена в поле аргументации противника с другими звеньями доказательства, бросить тень сомнения на обоснованность позиции в целом.

Такой прием эффективен лишь тогда, когда удалось найти действительные, а не надуманные связи слабого аргумента и других доводов и оснований аргументации. Но это только один из элементов подготовительной работы.

Другой необходимой частью подготовки применения приема деконцентрации аргументов является иллюстрация данной связи. Это может быть: занесение в протокол, акцент, привлекающий внимание (для публичной дискуссии), посвящение этому специального вопроса, публикация в печати и т.п. Только после этого можно рассчитывать на разрушительное действие приема деконцентрации аргументов.

Может быть также использован тактический прием, который условно назовем *бременем доказывания*. Его применение заключается в том, что, как показывает практика, в наиболее выгодном положении оказывается та сторона, которая вынуждена больше доказывать, аргументировать.

Это приводит, во-первых, к преждевременному растрачиванию аргументов, что не дает возможности приберечь наиболее сильные доводы для завершения аргументации; во-вторых, делает позицию более открытой для выбора слабого звена и атаки на него.

Указанный тактический прием, выражаемый принципом «Истина в молчании!», лежит в основании тактики, которая состоит в том, чтобы переложить все тяготы доказательства на плечи оппонента.

В применении данного приема трудно рассчитывать на многословность оппонента (хотя, если с ней доводится встречаться, то это обязательно нужно использовать). Задачи тактики связаны с побуждением оппонента более расширенно толковать свое поле аргументации или, соответственно, доказывать его с привлечением как можно большего числа аргументов.

Логическим завершением приемов концентрации и деконцентрации аргументов и приема перекладывания доказательства на плечи противника является применение приема *пунктации*.

Названный прием рекомендует наиболее сильные аргументы оставить напоследок и брать слово в конце, следуя принципу, что чаще всего побеждает тот, кто говорит последним. Безусловно, это нужно трактовать таким образом: побеждает тот, кто, выступая последним, имеет в запасе сильный довод по существу.

К числу тактических приемов относятся такие приемы, как *постулат свершившегося факта*, *введение противника в заблуждение относительно направления удара*, *внезапность нападения*, *методы тактической обороны*, *рекомендующие обороняясь — нападать и нападая — обороняться*, *тактические компромиссы*, *методы уклонения от борьбы в невыгодных условиях или в неподходящее время*.

Очень эффективным является так называемый *обоюдоострый аргумент*. Использование этого приема связано с тем, что существует такой род доводов, который может быть использован (в определенных обстоятельствах) как против одной, так и против другой стороны.

Недаром показания следствию в классической юриспруденции начинаются с предупреждения, что все сказанное подозреваемым или обвиняемым может быть использовано для усиления обвинения.

Важным тактическим приемом является рекомендация *не доказывать очевидного*. Известно, что истина не требует многословия для своего доказательства. Тем более что многословное доказательство всегда более открыто для критики и опровержения, чем сдержанность.

Наконец, как правило, очевидное либо аксиоматично, либо тривиально, доказательством чего являются общие места и банальности в аргументации.

Нарушение данного правила в политической аргументации чаще всего приводит к профанированию самого объекта доказательства, тривиализации аргументации, превращению ее в пустые декларации.

Следующее тактическое правило можно назвать правилом *подготовки сильного аргумента*. Практически это выражается в рекомендации не использовать сильный довод без соответствующей подготовки.

Тактика может выражаться в постановке уточняющих вопросов, выдвижении соответствующих аргументов, готовящих аудиторию к восприятию сильного довода.

Названное тактическое правило тесно связано с двумя другими:

1) ради сильного аргумента необходимо отказаться от всех слабых и сомнительных доводов, которые вольно или невольно могут бросить тень сомнения на главное звено аргументации;

2) сильный аргумент лучше ввести в действие не как готовый факт, а как вывод, рассуждение, заключение. Сила аргумента от этого удваивается.

Воздействие сильного будет еще более весомым, если прямое доказательство подкрепить косвенным, доказательством от противного (приводящим к противоречию, если берутся прямо противоположные основания для доказательства).

Таким способом не только усиливается действие данного аргумента, но и отсекаются пути его опровержения, рассеиваются те сомнения, которые могут возникнуть.

Важным тактическим приемом предстает правило *разъединения и объединения аргументов*. Буквально оно сводится к тому, что сильные аргументы нужно использовать отдельно друг от друга, а слабые доводы для усиления их воздействия требуется объединить.

Последнее обусловлено тем, что слабые аргументы в случае их совместного использования взаимодополняют друг друга и имеют меньше тактических издержек при их критике. Объединение же сильных доводов нецелесообразно. Каждый из них должен принести самостоятельно выигрышные тактические очки.

Существует множество *частных тактических рекомендаций*, таких, как: не доказывать большего, если можно ограничиться меньшим; не объяснять того, что не требуется в данном споре, а также того, что в принципе необъяснимо, для объяснения чего нет фактов

или рабочих гипотез, то, что вы сами до конца не понимаете, или то, во что вы сами не верите. Тактика рекомендует не допускать путаницу в объяснениях, избегать формальных противоречий, отвечать сентенциями на факты.

Подключение к этому процессу официальной печати, прессы и общественного мнения зачастую дает совершенно обратный эффект. При этом официальные проработки, а иногда и сведение счетов с оппонентом с использованием притянутых за уши доводов, создает оппоненту ореол «оскорбленного и униженного», «мученика, распятого на кресте», «гонимого властью имущими» и т.п.

Существенную роль в аргументации играют *вопросы и ответы на них*. Вопросы служат специфическим видом доводов и могут применяться для выяснения, сомнения в истинности, уточнения информации, характеристики используемых в аргументации средств.

С помощью вопросов могут формулироваться познавательные, проблемные ситуации, и, наконец, вопросы могут использоваться как тактические приемы и разного рода уловки.

В отличие от утверждений и суждений, которые проверяются (верифицируются и фальсифицируются) стандартным образом, вопросы невозможно оценивать явным образом как истинные или ложные.

Однако это не означает, что они не могут быть корректными или некорректными, уместными или неуместными, осмысленными или неосмысленными (бессмысленными), предметными или беспредметными, требующими ответа или риторическими.

В большинстве вопросов запрашивается дополнительная информация, предлагается сделать выбор между альтернативами. Обычно такие вопросы называются вопросами типа «или». Их логическая форма имеет следующий вид: А или В? Н а п р и м е р: «Вы проводите свой отпуск в санатории или в спортивном лагере?» Такие вопросы называются разделительными. Иногда разделительные вопросы имеют более сложную форму: «Верно ли, что А есть В или С?» Н а п р и м е р: «Верно ли, что все углы треугольника бывают острыми или тупыми?» При этом сразу возникает необходимость следования правилам корректности разделительных вопросов. В простом разделительном вопросе (А или В?) одна из запрашиваемых альтернатив должна быть верной. В противном случае весь вопрос превращается в *некорректный*.

В сложном разделительном вопросе вопрос «Верно ли, что А...» должен подтверждаться одной из запрашиваемых альтернатив. Иначе вопрос также превращается в некорректный.

Чтобы вопрос был *полным*, число запрашиваемых альтернатив должно быть исчерпывающим. Так, вопрос об углах треугольника некорректным не назовешь, но он не является полным, поскольку кроме острых и тупых углов существуют еще и прямые.

Вопросы могут быть не только некорректными или неполными. Они могут быть *бессмысленными*. Так, вопрос «Верно ли, что все углы треугольника зеленые или красные?», как и вопрос «Что горячее — громкое или белое?» относятся к числу бессмысленных (несмысленных) вопросов.

Вопрос — это сорт требования, а ответ — предоставление (или непредоставление) затребованной информации. В любом вопросе содержится элемент наведения на ту информацию, которую требуется получить. Правда, нередко это наведение является косвенным, неявным. Так, в вопросе «Кто написал роман “Верверлей”?» подразумевается, что имеется роман с подобным названием, и, если он существует, то есть (или был) автор этого романа.

Приведенный выше вопрос относится к вопросам, требующим дополнительной информации к той, которая уже известна. Грамматическим признаком таких вопросов будут слова «кто», «когда», «почему», «кем» и т.п., прямые вопросительные слова.

В вопросе подобного сорта тоже содержатся такие элементы, по соотношению которых можно судить об их корректности. Это прежде всего смысловые соответствия частей вопроса. Если оно нарушено, то вопрос становится некорректным.

Есть вопросы, уточняющие истинность определенного суждения, например: «Есть ли жизнь на Марсе»? Грамматическим признаком таких вопросов служит частица «ли». Они так и называются «ли-вопросы». И на них распространяются аналогичные требования корректности.

В числе других типов вопросов можно выделить так называемые *условные* вопросы: «Верно ли, что если растёт сопротивление проводника, то напряжение сети повышается?» Такой вопрос имеет вид: если А, то В; *соединительные* вопросы: «Верно ли, что Аристотель был учителем Александра Македонского и творцом силлогистики?»; *сравнительные* вопросы: «Бронза тверже алюминия?»

Итак, к числу вопросов, которые следует отклонить в аргументации, можно отнести следующие:

- 1) вопросы с ложными альтернативами;
- 2) основанные на многозначности терминов, синонимии;
- 3) основанные на нарушении соотношения объемов понятий;
- 4) с бессмысленными альтернативами;

- 5) содержащие в себе противоречие;
- 6) основанные на нарушении правил определения и классификации.

Тактическое использование вопросов предполагает их применение как тактических приемов в аргументации. К числу таких приемов следует отнести все случаи употребления вопросов, имеющих своей целью не прояснение некоторой ситуации, не затребование дополнительной информации, а получение тактического выигрыша. Зачастую это связано с различными нарушениями регламента, процедуры спора.

Таким нарушением является непомерно большое число вопросов. Конвенция спора предполагает, что вопросы как аргументы особого типа требуют предоставления ответа.

Если вопрос оставлен без внимания (без ответа), то это означает, что оппонент либо не в состоянии ответить на поставленный вопрос (не располагает нужной информацией), либо не желает отвечать на него. И то, и другое — плохо.

В обоих случаях это ведет к тактическому проигрышу. Но при непомерно большом количестве вопросов, заданном одной стороной другой стороне, возникает ситуация на первый взгляд неразрешимая: нельзя не отвечать на вопросы, а ответить на все просто невозможно.

Контрприемом этому должна быть селекция вопросов. Необходимо разделить вопросы на неосмысленные и осмысленные, и неосмысленные вопросы отвергнуть.

Среди оставшихся вопросов нужно выделить корректные и некорректные. Отказавшись от последних, остальные следует разделить на предметные и беспредметные.

И наконец, среди осмысленных, корректных, предметных вопросов требуется оставить уместные (относящиеся именно к данному сюжету обсуждения) и ответить на них.

Сама процедура селекции обычно «отвращает» оппонента от злоупотребления вопросами, ибо любое отклонение некачественных вопросов приводит к тому, что он подрывает свою позицию, доверие к ней и к себе.

Если же число вопросов и после этого не уменьшается, то следует выступить с инициативой дополнения конвенции спора принятием правил, ограничивающих число вопросов, ибо их чрезмерное количество затрудняет конструктивное обсуждение спорного положения.

Если все эти меры не возымели положительного действия, то спор следует прекратить как бесперспективный, возложив на оппо-

нента вину за нарушение конвенции. А это тоже хоть и маленькая, но победа.

Некорректной является пикировка вопросами, это наиболее зримый образец нарушения конвенции путем злоупотребления вопросами. И виновным здесь оказывается не тот, кто первый начал, а обе стороны.

В качестве тактического приема может использоваться такая методика, как *игнорирование вопросов*, оставление их без ответов. Если оппонент «не слышит» вопроса или просто пренебрегает им, нужно повторить его. Повтор вопроса должен обязательно сопровождаться объяснением и обоснованием, например: «Не получив ответа на вопрос, я вынужден повторить его».

В том случае, когда и это не действует на оппонента, всякое воспроизведение вопроса, его повторение может отрицательно сказаться на собственной позиции, особенно в условиях публичного спора, где всякое повторение вызывает эффект раздражения у слушателей.

В исключительных случаях, при особой важности вопроса его, конечно, можно повторить, обязательно сопроводив пояснением типа «Поскольку вопрос имеет принципиальное значение и ответ на него не получен, то...». Но лучше всего задать тот же вопрос, просто переформулировав его, перестроив или разбив на части.

Если и данные методы не сработали, то нужно снять вопрос с обсуждения, но снять его так, чтобы и на этом нажить «некоторый капитал» и «бросить камень в огород противника».

Разновидностью тактического использования вопросов выступают *отвлеченные вопросы*, т.е. вопросы, напрямую не относящиеся к предмету спора. Они затягивают регламент и уводят обсуждение от главной темы.

Тактическим целям служит ответ на вопрос вопросом. Такие формы реагирования ничего не проясняют, а лишь затрудняют ведение конструктивного диалога. Поэтому их следует оценивать как неуместные заявления.

Наконец, к числу тактического использования вопросов следует отнести такие уловки, как *вопросы к аудитории, вопросы к самому себе, вопросы, вообще не требующие никакого ответа (риторические вопросы), вопросы ни к кому не адресованные, самоотвечающие вопросы, вопросы, на которые вообще нет (и не может быть) какого-либо ответа, вопросы-шутки, уловки, казуистические и спекулятивные вопросы*.

Ответами на вопросы могут быть лишь категорические утвердительные суждения, а не абстрактные рассуждения, разглагольство-

вание, отвлеченные пассажи, шутки, каламбуры, мимика, жестикация, гримасы.

Уловки и приемы аргументации Некоторые тактические приемы можно трактовать как вполне лояльные уловки, хитрости. Лояльные уловки отличаются от нелояльных тем, что они не нарушают исходных правил и конвенций рационально организованной аргументации.

Оттягивание возражения — уловка такого сорта, когда в затруднительном положении в ответ на довод противника сложно сразу найти достойное возражение. В этих случаях ответ на довод оттягивается, ставятся вопросы для выяснения осведомленности оппонента, уточняющие вопросы относительно самого довода и т.д.

Мера лояльности и нелояльности в применении указанного приема весьма условна. Если в результате неожиданного вопроса последовал так называемый шок, то вполне допустимо выиграть время, чтобы прийти в себя.

Неожиданный довод просто может требовать дополнительного разъяснения. В таких случаях, вероятно, вполне уместно использование приема оттягивания возражения. Однако, когда оппонент вообще стремится ускользнуть от ответа на сильный довод, используя для данной цели затягивание регламента, подобный прием становится нелояльным.

Усиление давления представляет собою такой тактический прием, который связан с применением системы аргументов, каждый из которых в этой цепи сильнее предыдущего, весомее и основательнее его.

Такая система приводится в действие, когда осознана попытка противника затушевать какой-либо вопрос, уйти от ответа на него, если он вызвал затруднение. Тогда обоснованной будет тактика напора, акцента именно на это звено аргументации.

Цель такой аргументации ясна и прозрачна: «разработать» слабое звено аргументации оппонента до конца, не выпуская из рук инициативы, победить уже в этом раунде.

Лояльность или нелояльность рассматриваемого приема также весьма условна и относится к моральному аспекту аргументации.

Если оппонент находится, пользуясь боксерской терминологией, в нокдауне, то это уже дело ваших личных моральных качеств — дать ему время опомниться или «добить», пока он не пришел в себя.

Совсем иную оценку принимает данная система аргументации, если посредством целенаправленного поиска выявлено слабое звено аргументации оппонента, разрушение которого — необходимое условие тактики.

Ловушка — прием-аргумент, который может быть специально введен в обращение, чтобы заманить оппонента в некоторую предметную область.

Как способ аргументации, ловушка очень многообразна. Ею может быть иллюстрация противнику своего якобы слабого места, «ахиллесовой пяты», с целью направить именно на данный предмет все его внимание.

Это дает следующий выигрыш:

- 1) деятельность оппонента в некотором роде подконтрольна;
- 2) он осуществляет обмен доводами в той области, которая вами ранее подготовлена;
- 3) это может просто отвлечь оппонента от действительно слабых мест вашей позиции;
- 4) усиленное обсуждение предоставленных противнику вопросов может просто израсходовать лимит времени, отведенного на спор. А иногда именно это и требуется, чтобы избежать поражения.

Ловушка может быть защитной реакцией против напора противника или против его нелояльных уловок.

Так, если оппонент в ответ на любой ваш довод говорит, что он бездоказателен, тогда следует повернуть его же аргументацию против него самого, заманив его тем самым в им же созданную ловушку.

Так, если требуется провести в споре важную мысль, которая должна поколебать позицию все начисто отрицающего противника, то нужно провести ее в форме утверждения, противоречащего вашей собственной позиции.

Если оппонент не заметит подобной ловушки, то он по инерции отвергнет и это положение, подтвердив тем самым вашу позицию. Останется только зафиксировать данное положение в поле аргументации.

Моральный кодекс спора *Нелояльными* принято считать такие приемы, которые нарушают правила рационально построенного спора, вводят в предметную область обсуждения заведомо ложные доводы, подменяют спорное положение посторонними вопросами и т.п.

Уклонение от темы — наиболее распространенный нелояльный прием. Его применение может быть разнообразным. Он может выражаться в использовании тезисов, ранее не предъявленных к обсуждению.

Другая его разновидность связана с расширением или сужением собственного тезиса или довода, а также расширением или сужением поля аргументации оппонента. В практике аргументирования

это приводит к подмене предмета обсуждения другими тезисами, к неверным оценкам позиций и т.д.

Уклонение от темы может проявляться в развитии одним из оппонентов посторонних тезисов, смещении критериев оценки тезисов и аргументов, подмене строгой верификации такими критериями, которые не оговорены в поле аргументации.

Средством, препятствующим применению приема уклонения от темы, служит четкое определение поля аргументации, предмета спора, спорного положения, тезисов сторон и правил ведения полемики.

Прием *аргумент к личности* выступает средством обращения к субъекту спора. Он выражается в подмене предмета спора обсуждением личных качеств спорящих. Чаще всего он включает различные обвинения сторон, оценки личностных качеств, адресацию не к факту и доказательству, а к обвинению и ярлыку.

Разновидностью данного приема может быть обращение к авторитету, к подмене доказательства цитированием. Использование в споре такого приема нарушает его рациональный характер.

Возникает вопрос, в какой мере ссылка на авторитет, цитирование первоисточников может быть доводом в споре. Очевидно, лишь в той степени, когда цитирование не является основным доказательством. Единственное, чего можно достичь, сославшись на авторитет, — ваша позиция развивается в рамках того же направления, школы, установки, мировоззренческой или идеологической позиции.

Прием *аргумент к аудитории* выражается в обращении к слушателям, зрителям, читателям и др. Апелляция к аудитории для поддержки своей позиции, призывы рассудить спорящих, использование настроения, психологического состояния, интересов, привязанностей, симпатий и антипатий слушателей — все это модификации данного приема.

Неразборчивый в средствах оппонент стремится завоевать расположение аудитории, заигрывая с ней, призывая методом большинства голосов решить тот или иной вопрос.

Аргумент к аудитории — пожалуй, самый сильный довод в арсенале того, кто хочет добиться победы любой ценой. И нужно отметить, что деструктивная сила этого довода много весомее, чем конструктивные способы противодействия ему.

Дело заключается в том, что сила этого довода (деструктивный эффект от его применения) обусловлена теми внутренними напряжениями, которые копятся в сознании, умонастроении, психологии массового субъекта, которому и адресован аргумент.

Этот аргумент может быть детонатором беспорядков, забастовок, различных антигосударственных и антиконституционных действий. Поэтому единственное эффективное средство противодействия данному приему (в экстремальных формах его выражения: провокациях, подстрекательских призывах и т.п.) — это не доводить сознание массового субъекта до того состояния, когда аргумент к аудитории может сыграть роль искры в пороховой бочке.

Прием *аргументация посредством применения силы* также относится к нелояльным приемам. Такое аргументирование связано с различного рода угрозами. Их диапазон может быть очень большим: от угрозы закрыть обсуждение вопроса, если определенная точка зрения не будет принята, до угрозы квалифицировать позицию своего оппонента как несовместимую с некоторым кодексом, общечеловеческой нравственностью или классовым интересом.

Существует очень много различных нелояльных приемов. К их числу относятся различные *провоочки в споре, затягивание регламента, введение партнера и слушателей в заблуждение, погоня за сенсационностью, игра в разоблачения* и пр.

Некоторые из этих приемов можно свести к общим основаниям.

Так, выделяется группа аргументов, направленных *против регламента*. Это нелояльные уловки, ориентированные на срыв спора любыми средствами. К их числу могут относиться разные *выходки, экстравагантные заявления, провокации*. Более изощренной формой нарушения регламента может быть *немотивированный выход из спора*. Иногда это сопровождается заявлением типа: «Если меня здесь не понимают, то я вынужден покинуть зал», «Если мои доводы не принимаются во внимание, то и спорить не о чем» и т.д.

Другая разновидность аргументов против регламента спора — *мусирование инициативы*. Указанный прием имеет также грубую и тонкую форму. Первая заключается в том, что спорщик не дает говорить противнику: топает ногами, свистит, улюлюкает, не слушает оппонента, зажимает уши.

Современные процессы, протекающие в условиях митинговой демократии, дают много модификаций применения этого приема. Вторая разновидность применения данного приема заключается в том, что спорщик «берет горлом», не дает говорить своему оппоненту, занимая весь регламент своими разглагольствованиями.

Доводы, искажающие предмет спора, принято называть *диверсией* в споре. Диверсия тоже может быть грубой и откровенной. К п р и м е р у, только что спорили о статусе народных депутатов,

но вот уже с чьей-то легкой руки обсуждают экологическую обстановку. Не успели принять решение по последней, а вниманием уже завладела проблема спасения национальной культуры. Чаще всего характеризуется такими перескоками с темы на тему митинговый спор.

Хороший режиссер такого рода спора дает выговориться по наиболее наболевшим вопросам, но не доводит обсуждение до принятия решения, подбрасывая очередную острую тему для обсуждения. Главный нелояльный прием как раз и заключается в подобной режиссуре.

Более тонкая диверсия заключается в подмене тезиса избитой фразой, обыденным суждением, легковесной формулировкой. Чем, как не диверсией такого рода можно объяснить популистские лозунги? Поддавшиеся на эту уловку моментально идут по пути наименьшего сопротивления, обсуждают следствия, а не причины проявления, не природу того или иного события.

Аргументы против демонстрации (доказательства в споре) предназначены для ревизии процедур обоснования и доказательства и подмены их на правдоподобные рассуждения.

К их числу относятся намеренные ошибки в доказательствах, софизмы. Можно выделить следующие доводы, направленные против демонстрации.

1. *Софизмы и паралогизмы*, используемые вместо показательных процедур. Паралогизм представляет собой непредумышленную ошибку. В отличие от этого софизм — ошибка, совершаемая с целью запутать противника.

Основанием такого приема может быть использование особенностей языка (синонимия, омонимия, амфиболия, двусмысленность грамматической формы), логическая некорректность (ошибка следования, определения, отождествления), подмена познавательных или практических принципов.

2. *Оттягивание доказательства* (доказательство и опровержение в кредит) — такой прием, когда вместо доказательства приводится предложение типа «Мы не будем доказывать истинность этой мысли...», «Мы не будем останавливаться на этом доводе, ложность которого очевидна для каждого» или «Рассмотрим пока более существенное».

Такой довод может использоваться двояко. С одной стороны, драматургия полемики может привести к необходимости отдать предпочтение чему-либо главному и оставить второстепенное пока без внимания. Это нормальная тактика. Но с другой стороны, ме-

тод оттягивания доказательства может быть способом введения в заблуждение.

3. Псевдоаксиоматический аргумент — в основе которого лежит убеждение, что если есть нечто, известное всем (принятое всеми, одобряемое всеми), то это и истинно (это должно быть, к этому нужно стремиться любыми средствами и т.д.).

4. Неоспоримо доказанное положение — разновидность предыдущего аргумента. В поле аргументации такой довод вводится с помощью суждения типа «современной наукой доказано...». Подобный довод может иметь формулировку, которая сегодня особенно часто встречается на страницах печати: «По мнению ученых, это явление...» В ответ на такой довод необходимо ставить четкие вопросы, конкретные уточнения, которые, как правило, не оставляют от него камня на камне.

Доводы, направленные против протокола, представляют собой разновидность приемов, предназначенных для фальсификации принятых обеими сторонами утверждений относительно предмета спора.

С помощью доводов меняется поле аргументации, осуществляется приписывание оппоненту того, что он не говорил, или, наоборот, отрицается то, что нечто было им ранее высказано в поддержку своего тезиса. Единственное средство противодействия этому нелояльному приему — четкое ведение протокола обсуждения.

Аргументы к личности представляют самую значительную группу нелояльных доводов.

1. Палочные аргументы, т.е. аргументы такого сорта, которые оппонент вынужден принять из-за боязни чего-либо угрожающего, опасного. Откровенная суть подобного аргумента состоит в предложении грабителя выбрать «кошелек или жизнь». Любая угроза является разновидностью палочного аргумента.

В том случае, когда в полемике применен аргумент аналогичного типа, нет смысла идти на обмен угрозами. Такая полемика бесперспективна. Нужно помнить, что силовое давление, с какими бы благими целями оно ни осуществлялось, в ответ вызовет только лишь силовое противодействие.

В споре, так же как и в законах механики, действие равно противодействию. Спор, в котором появилась тенденция к обмену угрозами, лучше всего прервать, пока он не зашел слишком далеко. Необходимо остудить страсти. Может быть, даже надо дать возможность оппоненту, из уст которого вырвалась угроза, прийти в себя и осознать опрометчивость такого шага.

Следующий раунд спора можно начать лишь после переговоров, достижения конвенции, осуждающей доводы подобного типа.

2. Инсинуации, намеки разоблачения — также распространенные в политической аргументации доводы, к которым прибегает неразборчивый в средствах противник. Его стремление сводится к подрыву доверия к доводам оппонента.

При этом используются различные обличительные характеристики, сплетни, недобросовестная информация, сенсационные разоблачения. В разоблачениях упор делается на принцип «чем невероятнее, тем и правдоподобнее».

При этой методике акцент сознательно делается на невероятности информации, во-первых, потому, что именно такая информация вызывает чувство шока, оторопи, и, во-вторых, невероятное правдоподобие так же трудно опровергнуть, как и подтвердить.

В основе доводов подобного типа — муссирование различных слухов. Слухи представляют собою форму альтернативного распространения информации. Известна следующая формулировка «закона» слухов: слух есть функция от произведения важности события на его двусмысленность.

По этому «закону» противодействие слухам, их опровержение, объяснение, запоздалая исчерпывающая информация будут лишь способствовать реанимации слухов, ибо все указанные средства ориентированы на устранение одной из составляющих данной формулы — двусмысленности.

Но чем больше будет рвение в устранении двусмысленности, тем больше внимания будет привлекаться к самому факту, т.е. компенсаторно будет расти второй сомножитель — критерий важности события.

Поэтому устранение слухов заключается в устранении двусмысленности. Полная (и своевременная недвусмысленная) информация о событии превращает второй сомножитель в величину, близкую или равную нулю.

Это делает функцию от произведения двух сомножителей предельно мизерной. Говоря простым языком, слухов не будет, если не будет поводов к ним.

3. Ярлыки и прямые оскорбления — расхожий способ сведения счетов в неорганизованном споре. Они иллюстрируют собою крайне низкий уровень ведения политической полемики.

Если ее целью изначально является конфронтация, желание разрыва или стремление спровоцировать оппонента на непродуманный шаг, то применение такого довода практически неизбежно.

Идти на обмен ярлыками и оскорблениями недостойно не только из уважения к себе, но и из уважения к предмету спора.

Подобные доводы — прямой симптом того, что спор выродился в перепалку. Как и везде, в полемике также бывают необратимые процессы. Поэтому самый рациональный выход из такого положения — прервать обсуждение ввиду нежелания подвергаться оскорблениям.

Некоторой гарантией против применения противником нелояльных приемов должно стать четкое определение поля аргументации.

Средством опровержения нелояльных приемов служит их квалификация как действий и доводов, нарушающих правила рациональной организации спора, культуру полемики, стремление к консенсусу, плюрализм мнений, свободу обсуждения и т.п.

Однако для того чтобы не оказаться в качестве объекта нелояльных аргументов неразборчивого в средствах оппонента, нужно самому быть разборчивым в выборе своих оппонентов. Не с каждым и не по каждому поводу следует спорить.

Удивительно точные рекомендации дал Аристотель в «Топике». Он писал, что не следует спорить с первым встречным, а только с тем, о ком известно, что у него достаточно ума, чтобы не высказать чего-нибудь настолько нелепого и скверного, чего он будет потом стыдиться.

Аристотель говорил, что можно спорить только с тем, кто может спорить основаниями, а не сентенциями, с тем, кто выслушивает доводы противника.

Наконец, спорить можно с тем, кто достаточно справедлив, чтобы оказаться неправым и достойно вынести то, что правда оказалась на другой стороне. Эти советы Аристотеля и сегодня не устарели.

Риторический аспект аргументации Риторика — это теория ораторского искусства. Великий оратор древности Марк Туллий Цицерон так характеризовал обязанности оратора:

1. Найти, что сказать.
2. Расположить найденное по порядку.
3. Придать ему словесную форму.
4. Утвердить все в памяти.
5. Правильно произнести.
6. Расположить к себе слушателей.
7. Изложить сущность дела.
8. Установить спорный предмет.
9. Подкрепить свое положение.
10. Опровергнуть мнение противника.
11. Сделать заключение, придать блеск своим выражениям и снизить положения противника.

Риторика выработала много требований к личности оратора, его языку, темпу и ритму речи, мимике, жестикуляции, расположению материала в речи, риторическим фигурам.

Расположение материала, согласно риторике, должно определяться следующей устойчивой схемой основных разделов: вступление, главная часть, заключение.

Вступление имеет цель — добиться внимания, предварительного понимания и предварительного сочувствия.

Главная часть обычно делится на повествование, излагающее предмет во временной последовательности, разработку, излагающую предмет в логической последовательности.

Последняя включает в себя доказательство и опровержение.

Иногда перед разработкой включается постановка вопроса, а отделяется расчленение вопроса. Повествование, согласно риторике, содержит последовательный рассказ о предмете речи.

К повествованию представляются требования ясности, краткости и правдоподобия.

Ясность должна сделать рассказ понятным, естественно построенным. Краткость должна сделать рассказ запоминающимся, ее главным принципом является мера, т.е. требование держаться между необходимым и достаточным. Правдоподобие должно сделать рассказ убедительным. Главные принципы этого — уместность и соответствие.

Доказательство и опровержение ставят своей целью убедить, обосновать в соответствии с определенными принципами и правилами.

Здесь требуется следить за группировкой доводов и контрдоводов (самые веские — в начало и в конец, а слабые — в середину), за пропорциональностью их развертывания, непротиворечивостью, полнотой, достаточностью.

Заключение речи должно суммировать в сознании слушателей общую картину сказанного, подвести итоги, возбудить нужные чувства у слушателей, призвать к определенному действию.

8.4. Совершенствование навыков устной речи

Выбор формулировки При выборе формулировок выступающему необходимо учитывать особенности устной речи, т.е. он должен излагать свои мысли в соответствии с коммуникативной целью, предметом речи, а также конкретной ситуацией ясно и убедительно.

Убедительность выступления объясняется не только знанием оратором проблемы, но еще и тем, что:

- он хорошо «уловил» ситуацию (в первую очередь учел особенности образа мышления и речи своих слушателей);
- ему удалось донести до слушателей свои мысли наилучшим образом, т.е. в побуждающей к размышлениям, запоминающейся, недвусмысленной и абсолютно доходчивой форме.

Необходимость д о с т у п н о излагать перед аудиторией свои мысли связана с особыми условиями восприятия информации слушателями: слушатель в зависимости от ситуации находится в ином отношении к оратору и его высказываниям (общение в устной форме), чем читатель к автору книги (общение в письменной форме).

В целях облегчения понимания излагайте свои мысли достаточно пространно и подробно. Пользуйтесь для этого так называемой психологической и функциональной избыточностью — *коммуникативными формами*. Сюда относятся: вопросы, повторы, обобщения, перечисления, описания, переходы, возвращение к изложенному, дополнение и др.

При произнесении речи применяйте также приемы изобретательности, привлечения и удержания внимания слушателей. Стремитесь разнообразить свою речь. Держите слушателей в напряжении; это позволит избежать ситуации, когда четверть слушателей занята усвоением содержащейся в выступлении информации, а три четверти борются со сном.

Приемы для привлечения и удержания внимания Использование того или иного из приводимых ниже приемов изобретательности зависит от конкретной ситуации, повода, цели, обстоятельств и предмета речи, от вашего намерения и аудитории.

Применение этих приемов поможет избежать убаюкивающего эффекта.

1. *Неожиданность*. Используйте в речи неожиданную и неизвестную слушателям информацию, а также выпуклые формулировки с «оживляющим эффектом».

2. *«Провокация»*. На короткое время вызовите у слушателей реакцию несогласия с излагаемой информацией, используйте этот период для подготовки слушателей к конструктивным выводам, для уточнения мысли и более четкого определения собственной позиции.

3. *Гипербола*. Не бойтесь прибегать к преувеличению, чтобы заострить внимание аудитории к предмету; это поможет выявить причинно-следственные и условно-следственные взаимосвязи меж-

ду событиями, процессами и поведением людей. Не забудьте, однако, позже, уже без преувеличений, четко изложить свою позицию по затронутой проблеме.

4. Прогнозирование. Основываясь на реальных фактах, делайте прогнозы ожидаемых событий, чтобы подчеркнуть необходимые ценности ориентации, определяющие интересы, требования, пожелания.

5. Сопоставление всех «за» и «против». В качестве обзора познакомьте слушателей со своими аргументами «за» и «против» какого-либо мнения, мероприятия, концепции и т.д. После сопоставления всех аргументов найдите правильное решение проблемы, используйте при этом контрастную аргументацию: «Однако на самом деле...»

6. Делегирование возможностей принимать решения. Широко используйте способности партнеров принимать решения и их комплектность для выяснения предмета обсуждения; за счет постановки соответствующих вопросов вовлекайте партнеров в процесс мышления; воздержитесь от приведения собственных аргументов.

7. Апелляция к авторитету. Для подтверждения правильности собственных мыслей ссылайтесь на авторитет слушателей и авторитет науки.

8. Сопереживание. Увлеченно описывайте события, связывающие вас со слушателями, не упускайте подробностей, важных для аудитории, и темы, заставляя слушателей сопереживать.

9. Внесение элемента неформальности. Учитывайте предмет речи, поведение аудитории, суждения о собственных заблуждениях, предвзятых, ошибках и их последствиях. Каким образом вам удалось избежать одностороннего подхода к той или иной проблеме? Найдите ее новое решение. Это позволит преодолеть сдержанность и предвзятость слушателей и изменить их мнение в вашу пользу.

10. Драматизация. Объясняйте наглядно и увлекательно, сознательно драматизируя, чтобы слушатели могли отождествлять себя с действующими лицами и жизненной ситуацией.

11. Прямое включение. Откажитесь от растянутого вступления или отступлений, если ваши партнеры знакомы с затрагиванием в речи предмета и имеют необходимый запас предварительных знаний; сразу же начинайте с самого главного. Это избавит вас от необходимости разъяснять им все с самого начала и позволит выиграть время для изложения проблемы.

12. Юмор. Не «засушивайте» свою речь. Приводите смешные, парадоксальные примеры, разбавляйте повествование веселыми шутками, забавными историями из жизни окружающих вас людей. Дайте слушателям возможность подумать и отдохнуть.

13. Экспрессия. Не отказывайтесь от средств усиления выразительности — конечно, в зависимости от конкретной речевой ситуации (официальная — неофициальная речь). Сознательно — особенно если вы выступаете без заранее подготовленного текста — выбирайте такие формулировки, которые заметно отличаются от привычного стиля (неожиданные, стилистически необычные, запоминающиеся, привлекающие внимание — экспрессивные лексические средства).

Для того чтобы выделить какую-либо мысль, некоторые ораторы прибегают к приему постепенного усиления эффекта: стилистически нейтральные предметные высказывания они сопровождают экспрессивными формулировками (например, образными сравнениями).

Следует еще раз отметить: использование того или иного приема зависит от конкретной речевой ситуации и личности выступающего. Применение таких приемов с учетом особенностей акта коммуникации может быть достаточно эффективным, однако не следует их выделять и рассматривать отдельно от содержания.

Сами по себе они не имеют особенной ценности и должны характеризоваться в соответствии с их функцией: приемы эти следует использовать дифференцированно и с умом как средство передачи мыслей в процессе делового общения.

Образность в научных сообщениях Опытные ораторы сознательно применяют экспрессивные стилистические средства образного языка: они борются с убаюкивающим эффектом монотонной речи по принципу: разнообразие против смыкающихся глаз!

Они не довольствуются просто участием собеседников в собрании: для них важно конструктивное и критическое участие в обсуждении соответствующей проблемы.

Для наглядного изложения своих мыслей перед партнерами оратору необходимо широко использовать образные сравнения. Они вызывают в сознании у слушателей соответствующие картины, привлекают их внимание, пробуждают интерес к затрагиваемой теме и активизируют мышление.

Отличительными признаками научных текстов прежде всего являются объективированное изложение предмета (абстракция), максимальная точность терминологии и сжатость информации.

Здесь речь идет не об эстетическом воздействии на слушателей за счет применения образных выражений, остроумных намеков или оригинальных формулировок, а о предельной точности понятий, о плотности информации в речи, об обосновывающем деловом стиле

(функциональный стиль науки), что, впрочем, также не лишено эстетического эффекта.

Тем не менее образность встречается и в научных текстах, когда оратор хочет не только проинформировать, но и убедить слушателей; экспрессивные элементы языка (например, метафоры) используются в этом случае для того, чтобы подчеркнуть важные аспекты мышления и аргументации.

При выступлении перед массовой аудиторией научный стиль может быть дополнен элементами разговорной речи, обеспечивающей общедоступность предлагаемой информации: в целях изложения, способствующего процессу познания и формирования сознания и служащего рациональной и эмоциональной активизации слушателей.

Не избегайте оригинальных формулировок, если вы хотите, чтобы ваши мысли доходили до сознания слушателей и легко запоминались.

Слушателям не нужна управляемая компьютером и лишенная всяких эмоций «говорящая машина»; они хотят видеть личность оратора. Поэтому не следует:

- излагать свои мысли с помощью шаблонных выражений, лишенных для слушателя всякой привлекательности;
- говорить трудным для восприятия, сжатым языком письменной научной речи.

То, что подходит для научной конференции (участникам — профессионалам в соответствующей области — приходится на день выслушивать от 10 до 15 кратких научных докладов), не всегда приемлемо для других речевых ситуаций и производственной практики.

Оратор может встретиться с людьми, которые в отличие от него не столь компетентны в затрагиваемом вопросе, внутренне не готовы к восприятию информации, не имеют такого же опыта и не привыкли воспринимать и обрабатывать информацию в таком объеме.

Речь по заранее написанному тексту При характеристике речи можно исходить не только из ее преобладающих целевых качеств (информационная, убеждающая, побуждающая). Важен также и способ ее изложения.

С этой точки зрения различают: речь по заранее написанному тексту (читаемую речь) и так называемую импровизированную (свободную) речь.

При подготовке речи оратор полностью фиксирует на бумаге все ее содержание: он обращается к слушателям, читая готовый текст.

При этом он должен периодически вступать в зрительный контакт с аудиторией, учитывать также и другие языковые средства

воздействия на слушателей (ударения, темп речи, паузы, артикуляция и т.п.). В противном случае речь может превратиться в монотонное считывание с «эффектом насыщения»: монотонной речью голод не утолишь, но сыт ей будешь по горло!

Это замечание не направлено против «готовых речей»; необходимость в них часто возникает на практике, например при научном докладе, когда сказанное точно проверяется и документируется.

Если объем излагаемого материала и его основополагающее значение не допускают возможности свободного изложения речи по тезисам или оратор хочет избежать возможных «шероховатостей» при выступлении, необходимо заранее подготовить полный текст. А также в случае, если какой-либо недостаток оратора не позволяет ему выступить «без бумажки».

Какие выводы вытекают из вышесказанного для речи по заранее написанному тексту?

Если вы собираетесь выступить «по бумажке», спросите себя, пригодна ли импровизация, т.е. не зависящая от текста форма изложения, для осуществления ваших целей.

Объясняется ли невозможность свободной формы изложения объективными принципами?

Можно ли объяснить тот факт, что вы предпочитаете готовые тексты выступлений, отсутствием у вас необходимого опыта, другими субъективными причинами?

При выборе способа изложения учитывайте всю речевую ситуацию в комплексе и увязывайте цель, предмет и значение речи со стоящей перед вами задачей.

При подготовке текста выступления не упускайте из виду особый психологический настрой слушателей: они должны легко и быстро усваивать содержание ваших высказываний.

Чтобы ваша речь была доходчивой, пользуйтесь четкими и легко запоминающимися формулировками.

Отдавайте предпочтение психологически целесообразному строю и объему предложений. Применение кратких, легко обозримых предложений делает высказывания более доступными для слушателей. Если же в научном сообщении встречается предложение объемом более 25 слов, это значительно затрудняет понимание текста слушателями, не имеющими постоянного контакта с обсуждаемой проблемой.

Если текст вашей речи перегружен малопонятными структурно-сложными предложениями, следует основательно заняться их «корчевкой».

Готовясь к выступлению, обязательно прочтите дома вслух текст речи. Вы сами натолкнетесь на сверхдлинные, запутанные предло-

жения, для прочтения которых у вас не хватит дыхания, а у слушателей — желания слушать.

Ясно формулируйте мысли, если вы хотите, чтобы они доходили до сознания слушателей в соответствии с целью выступления. Во избежание недоразумений точно определите значение вводимых понятий.

Простота изложения мыслей является важным условием убедительности ваших высказываний. Отказ от аргументации и чрезмерное увлечение политическими лозунгами значительно снижает эффективность вашей речи.

Имейте в виду: убедительность вашей речи будет зависеть не от ее продолжительности (она должна быть в разумных пределах), а от ее содержания, оказывающего стимулирующее воздействие на аудиторию.

За мыслями многословного оратора слушатели следят без особой охоты; они, правда, не мешают ему говорить, но и не проявляют должного внимания.

Торжественные речи, как известно, нередко читаются «по бумажке». Здесь важно помнить, что вторая половина речи кажется слушателям вдвое длиннее первой (это общеизвестная психологическая закономерность).

Манера изложения Важно, чтобы выступающий не просто безучастно и монотонно считывал свою речь с листа, словно выполняя какое-то обязательное упражнение. Наоборот, ему следует стремиться, чтобы с помощью характерной манеры изложения превратить написанный текст в действительно убедительную речь.

Для того чтобы хорошо выступить, недостаточно просто владеть необходимыми речевыми приемами. Применение этих приемов может помочь излагать свои мысли более убедительно.

Говорите, прежде всего, внятно, ясно и понятно для слушателей, желательно литературным языком и по возможности без диалектных особенностей.

Многое зависит от того, насколько четко вы будете произносить слова.

Избегайте как грубого диалектного, так и утрированного искусственного произношения («тыща» вместо «тысяча» и т.д.).

Говорите не слишком быстро, в умеренном темпе; это тем более необходимо в тех случаях, когда восприятие и усвоение слушателями сообщаемой информации требует немалых усилий; здесь оратор, конечно же, не должен пускаться в «галоп».

Варьируйте темп речи в зависимости от ее содержания. Замедляйте речь при произношении важных и сложных для восприятия мыслей. Быстрее проговаривайте маловажные и не обладающие информационной значимостью фразы.

Выделяйте голосом существенные (подчеркнутые в тексте!) моменты в содержании речи в соответствии с выполняемой ими функцией: слова, понятия, части предложений, предложения. Это поможет аудитории сконцентрировать внимание на самом важном.

По возможности периодически поддерживайте визуальный контакт со слушателями (но не с одним слушателем!).

Быстро пробегайте глазами фразу. Во время ее произношения на мгновение отрывайтесь от «шпаргалки» и снова возвращайтесь к тексту. За счет замедления темпа речи можно добиться необходимого смещения этих фраз (быстрое прочитывание глазами текста и замедление его словесно-звуковой передачи).

Используйте различные сокращения. Это позволит произносить слова в полной форме в умеренном темпе и выиграть время для осуществления визуального контакта с аудиторией.

Внешнее оформление текста речи может быть различным. Текст можно печатать через два интервала, с разбивкой на разделы, с небольшими полями на пронумерованных машинописных страницах. Такой формат особенно удобен, когда у оратора нет трибуны.

В этом случае рекомендуется (особенно при непривычных речевых ситуациях) располагать отдельные предложения на странице следующим образом: первое предложение печатается слева направо до середины страницы; второе — на три интервала ниже и в правой части листа.

Импровизация Для общественной практики и информационной деятельности выступления по готовым текстам важны и необходимы. Однако для эффективного решения коммуникативных задач не менее важным является так называемое свободное изложение речи, т.е. *импровизированная речь*.

Это связано не только с тем, что многие хотят, чтобы ораторы перестали, наконец, в буквальном смысле прочитывать свои выступления по бумажке.

Прежде всего важно помнить, что во многих речевых ситуациях импровизированная речь более пригодна для того, чтобы привлечь и удержать внимание слушателей, установить с ними необходимый контакт и т.д. Такую возможность воздействия на аудиторию ораторам следует использовать шире. Это относится прежде всего к выступлениям на конференциях или собраниях.

Выступающий «обязан произнести речь», здесь с учетом проявляемых к нему требований надо говорить о «смелости выступить с импровизируемой речью», о «смелости говорить свободно вообще».

- Какие отличительные черты импровизированной (свободной) речи можно выделить?
- Означает ли это просто попросить слово и без всякой подготовки изложить слушателям свои мысли в форме речи?
- Чем объясняется воздействие свободной формы изложения на аудиторию?

Говоря об импровизированной (свободной) речи, не имеют в виду совершенно неподготовленную речь. Здесь подразумевается композиционно оформленная и независимая от подготовленного текста речь.

Существенное отличие импровизированной речи от речи «по бумажке» заключается в следующем:

- хотя оратор и готовится тщательно к выступлению, систематизирует содержание, обдумывает композицию речи, он отказывается от того, чтобы целиком и полностью записывать текст выступления и просто зачитать его перед аудиторией;
- оратор ограничивается тем, что письменно фиксирует лишь основные линии содержания речи (в форме высказываний, тезисов, основных пунктов и т.п.), соответствующим образом систематизирует свои записи и пользуется ими в качестве программы в процессе развертывания речи.

Свободная речь, таким образом, представляет собой *речь по тезисам*. Основные моменты фиксируются заранее, но формулирует оратор свои мысли лишь в процессе обоснования, доказательства, оценки, т.е. во время мыслительно-речевой деятельности.

Зафиксированное оратором ключевое слово или группа слов трансформируются в его сознании в объемное содержание. Это содержание, возникшее с помощью ассоциации, стилистически и грамматически формулируется и принимает вид готового предложения в процессе речи.

Во время этого процесса в сознании планируется и подготавливается для произнесения следующая мысль:

- этим творческим процессом, воспринимаемым слушателями как процесс поиска, процесс выбора решения, объясняется живость и притягательная сила импровизации (не зря же считается, что ораторы, не пользующиеся готовыми текстами, говорят свежее и непосредственнее);
- чем лучше оратор владеет материалом речи, тем легче ему формулировать свои мысли.

В исключительных случаях допускается, что опытный оратор при абсолютном владении предметом и навыками устной речи пол-

ностью отказывается от фиксирования на бумаге тезисов своего выступления.

При обдумывании плана речи в первую очередь необходимо учитывать следующее. С избытком подбирайте материал для выступления. Это позволит вам уверенней обращаться с ним.

Уверенности в речи способствуют прежде всего солидные знания в соответствующей области. Если же их нет, если оратор не может свободно обращаться с материалом, то провала ему не избежать.

Помочь оратору должным образом подготовиться к предстоящему выступлению призваны приведенные ниже рекомендации.

Прежде всего важно ответить на следующий вопрос: какая потребность лежит в основе предстоящего выступления, каким образом оратор может удовлетворить ее?

Для общего проблемного обзора можно воспользоваться следующей формой:

Анализ ситуации: что характерно для данной проблемной ситуации?

(Сведения о связи между явлением и сущностью.)

Обоснование необходимости изменения ситуации: почему ситуация должна быть изменена?

(Аргументация со скрытием причин.)

Предложение об изменении ситуации: как надо изменить ситуацию?

(Образ действия при осуществлении изменения.)

В соответствии с этим определите цель своей речи: чего вы хотите достичь своими высказываниями?

Учитывайте при этом причину возникновения и обстоятельства речевой ситуации, и прежде всего состав аудитории.

Спросите себя, что вы уже знаете о предмете изложения.

Изложите на бумаге в форме кратких тезисов сведения о предмете, которыми вы располагаете. Убедитесь, что уже на этом этапе у вас наберется неплохой материал для выступления.

Четко определите, на какие вопросы, вытекающие из тематики речи, вы должны дать ответы слушателям.

Охарактеризуйте ценность темы для слушателей, ее общественную и индивидуальную значимость.

Ответьте на вопросы о сути дела, причинах и следствиях, теоретической основе и связи с практикой, временной ценности.

Соберите недостающий материал для выступлений, проверьте, насколько его можно использовать, и выберите, на наш взгляд, самое важное.

Пользуйтесь на этом этапе специальной литературой по теме выступления, справочниками, словарями, журналами и другими источниками справочного характера.

Продумайте важнейшие моменты аргументации.

Учитывайте жизненный опыт ваших слушателей, уровень их профессиональных знаний.

Попытайтесь разбить пригодный для выступления материал на основные тематические комплексы.

Продумайте, с чего вы начнете речь, какие важные вопросы раскроете в основной части изложения, включая критическое рассмотрение других позиций и точек зрения, что особенно отметите в заключении.

Составьте тезисы речи, обзорно расположите при этом ее части.

По возможности полностью изложите на бумаге ключевую информацию, цитаты, определения. На основе тезисов четко обозначьте этапы достижения цели, например вопросы, обобщения, разбор возражений, гипотезы, разнообразные повторы («другими словами»).

Если у вас нет навыка устных выступлений и вы чувствуете себя не совсем уверенно, произносите свою речь вслух в качестве тренировки (однако не перед зеркалом!).

Если вы можете записать речь на диктофон, проанализируйте свою манеру речи, особенно артикуляцию, темп и ритм изложения, использование междометий (ах, ох и т.п.).

Концентрируя внимание на основных вопросах содержания речи, старайтесь зафиксировать в памяти материал выступления.

Ни в коем случае не стоит заучивать речь наизусть: вы можете потерять нить изложения.



Глава 9 ДЕЛОВАЯ РИТОРИКА



9.1. Культура делового общения

Коммуникативная культура — это знания, умения, навыки в области организации взаимодействия людей и собственно взаимодействия в деловой сфере, позволяющие устанавливать психологический контакт с деловыми партнерами, добиваться точного восприятия и понимания в процессе общения, прогнозировать поведение деловых партнеров, направлять поведение деловых партнеров к желательному результату.

В основе коммуникативной культуры лежат общепринятые нравственные требования к общению, неразрывно связанные с признанием неповторимости, ценности каждой личности: вежливость, корректность, тактичность, скромность, точность, предупредительность.

Вежливость — это выражение уважительного отношения к другим людям, их достоинству, проявляющееся в приветствиях и пожеланиях, в интонации голоса, мимике и жестах. Антипод вежливости — грубость. Грубые взаимоотношения являются не только показателем низкой культуры, но и экономической категорией. Подсчитано, что в результате грубого обхождения работники теряют в производительности труда в среднем около 17%.

Корректность — умение держать себя в рамках приличия в любых ситуациях, прежде всего конфликтных. Особенно важно корректное поведение в спорах, в ходе которых осуществляется поиск истины, появляются новые конструктивные идеи, проверяются мнения и убеждения. Однако если спор сопровождается выпадами против оппонентов, он превращается в обычную свару.

Тактичность также является одной из важных составляющих коммуникативной культуры. Чувство такта — это прежде всего чувство меры, чувство границ в общении, превышение которых может обидеть человека, поставить его в неловкое положение. Бестактны-

ми могут быть замечания по поводу внешнего вида или поступка, сочувствие, выраженное в присутствии других по поводу интимной стороны жизни человека, и т.д.

Скромность в общении означает сдержанность в оценках, уважение вкусов, привязанностей других людей. Антиподами скромности являются высокомерие, развязность, позерство.

Точность также имеет большое значение для успеха деловых отношений. Без точного выполнения данных обещаний и взятых обязательств в любой форме жизнедеятельности дела вести трудно. Неточность нередко граничит с аморальным поведением — обманом, ложью.

Предупредительность — это стремление первым оказать любезность, избавить другого человека от неудобств и неприятностей.

Высокий уровень коммуникативной культуры определяется наличием у субъекта общения следующих личностных качеств:

- *эмпатии* — умения видеть мир глазами других, понимать его так же, как они;
- *доброжелательности* — уважения, симпатии, умения понимать людей, не одобряя их поступки, готовности поддерживать других;
- *аутентичности* — способности быть самим собой в контактах с другими людьми;
- *конкретности* — умения говорить о своих конкретных переживаниях, мнениях, действиях, готовности отвечать однозначно на вопросы;
- *инициативности* — способности «идти вперед», устанавливать контакты, готовности братья за какие-то дела в ситуации, требующей активного вмешательства, а не просто ждать, когда другие начнут что-то делать;
- *непосредственности* — умения говорить и действовать напрямую;
- *открытости* — готовности открывать другим свой внутренний мир и твердой убежденности в том, что это способствует установлению здоровых и прочных отношений с окружающими, искренности;
- *принятия чувства* — умения выражать свои чувства и готовности принимать эмоциональную экспрессию со стороны других;
- *самопознания* — исследовательского отношения к собственной жизни и поведению, готовности принимать от людей любую информацию о том, как они воспринимают тебя, но при этом быть автором самооценки.

Человек начинает лучше понимать других, если познает следующие аспекты собственной личности:

- собственные потребности и ценностные ориентации, технику личной работы;

- свои перцептивные умения, т.е. способность воспринимать окружающее без субъективных искажений, без проявления стойких предрасположений в отношении тех или иных проблем, личностей, социальных групп;
- готовность воспринимать новое во внешней среде;
- свои возможности в понимании норм и ценностей других социальных групп и других культур;
- свои чувства и психические состояния в связи с воздействием факторов внешней среды;
- свои способы персонализации внешней среды, т.е. основания и причины, по которым что-то во внешней среде рассматривается как свое, в отношении которого проявляется чувство хозяина.

Повышение уровня коммуникативной культуры должно быть направлено на развитие следующих социально-психологических умений:

- психологически верно и ситуативно обусловленно вступать в общение;
- поддерживать общение, стимулировать активность партнера;
- психологически точно определять «точку» завершения общения;
- максимально использовать социально-психологические характеристики коммуникативной ситуации, в рамках которой развивается общение;
- прогнозировать реакции партнеров на собственные действия;
- психологически настраиваться на эмоциональный тон собеседника;
- овладевать и удерживать инициативу в общении;
- провоцировать «желательную реакцию» партнера по общению;
- формировать и «управлять» социально-психологическим настроением партнера по общению;
- преодолевать психологические барьеры в общении;
- снимать излишнее напряжение;
- психологически и физически «соответствовать» собеседнику;
- адекватно ситуации выбирать жесты, позы, ритм своего поведения;
- мобилизовываться на достижение поставленной коммуникативной задачи.

Не менее важными составляющими коммуникативной культуры являются знания, умения и навыки, относящиеся к речевой деятельности, т.е. культура речи. В речевой деятельности можно выделить три стороны: содержательную, выразительную и побудительную.

Содержательная сторона речи характеризуется богатством, значительностью и доказательностью мыслей.

Выразительность речи связана с ее эмоциональной окрашенностью: речь может быть яркой, образной, энергичной или, наоборот, сухой, вялой, тусклой.

Побудительная сторона речевой деятельности состоит во влиянии ее на мысли, чувства и волю слушателя. От уровня речевой культуры, охватывающей содержательную, выразительную и побудительную стороны, зависит степень восприятия речи слушателями.

К числу *основных показателей культуры речи* в деловом общении можно отнести:

- словарный состав (исключаются оскорбляющие слух (нецензурные), жаргонные слова, диалектизмы);
- словарный запас (чем он богаче, тем ярче, выразительнее, разнообразнее речь, тем меньше она утомляет слушателей, тем больше впечатляет, запоминается и увлекает);
- произношение (нормой современного произношения в русском языке является старомосковский диалект);
- грамматику (деловая речь требует соблюдения общих правил грамматики, а также учета некоторых специфических отличий, в частности, центральное место в деловой речи должно быть занято существительными, а не глаголами);
- стилистику (к хорошему стилю речи предъявляются такие требования, как недопустимость лишних слов, правильный порядок слов, отсутствие стандартных, избитых выражений).

Особенности развития каждой личности, уникальность ее внутреннего мира и деловой среды позволяет говорить и об уникальности индивидуальной коммуникативной культуры. Важно помнить, что коммуникативная культура поддается развитию в процессе социально-психологического обучения.

Виды делового общения Корпоративное общение отличается от общения в широком смысле тем, что в его процессе ставятся цель и конкретные задачи, которые требуют своего решения.

В деловом общении невозможно прекратить взаимоотношения с партнером (по крайней мере, без потерь для обеих сторон).

Значительную часть делового общения занимает *служебное общение*, т.е. взаимодействие людей, осуществляемое в рабочее время, в стенах организации.

Однако деловое общение — понятие более широкое, чем служебное, так как включает в себя взаимодействие и наемных работников, и собственников-работодателей и происходит не только в организациях, но и на различных деловых приемах, семинарах, выставках и пр.

Деловое общение — это процесс взаимосвязи и взаимодействия, в котором происходит обмен деятельностью, информацией и опытом.

Деловое общение можно условно разделить на *прямое* (непосредственный контакт) и *косвенное* (между партнерами существует пространственно-временная дистанция). Прямое деловое общение обладает большей результативностью, силой эмоционального воздействия и внушения, чем косвенное.

Различают два вида делового общения: вербальное и невербальное. *Вербальное* общение (от лат. *verbalis* — словесный) осуществляется с помощью слов. При *невербальном* общении средством передачи информации являются позы, жесты, мимика, интонации, взгляды, территориальное расположение и пр.

Деловое общение может осуществляться в различных стилях. Выделяют три основных ст и л я общения:

- *ритуальный* — в соответствии с ним главной задачей партнеров является поддержание связи с социумом, подкрепление представления о себе как о члене общества. В ритуальном общении партнер — лишь необходимый атрибут, его индивидуальные особенности несущественны, в отличие от следования роли — социальной, профессиональной, личностной;
- *манипулятивный* — в этом случае к партнеру относятся как к средству достижения внешних по отношению к нему целей. Огромное количество профессиональных задач предполагает именно манипулятивное общение. По сути, любое обучение, убеждение, управление всегда включает манипулятивное общение;
- *гуманистический* — направлен на совместное изменение представлений обоих партнеров, предполагает удовлетворение такой человеческой потребности, как потребность в понимании, сочувствии, сопереживании.

Гуманистическое общение детерминируется не столько снаружи (целью, условиями, ситуацией, стереотипами), сколько изнутри (индивидуальностью, настроением, отношением к партнеру). В данном общении больше, чем в других видах, прослеживается зависимость от индивидуальности.

Партнер воспринимается целостно, без разделения на нужные и ненужные функции, на важные и неважные в данный момент качества. Вместе с тем существуют ситуации, когда данное общение и даже его отдельные элементы неуместны.

Кроме того, каждому человеку присущ свой индивидуальный стиль, или модель поведения и общения, который накладывает характерный отпечаток на его действия в любых ситуациях.

Индивидуальный стиль общения зависит от индивидуальных особенностей и личностных черт, жизненного опыта, отношения к людям, а также от характерного для данного общества вида общения.

Деловое общение реализуется в следующих основных формах: деловая беседа; деловые переговоры; спор, дискуссия, полемика; деловое совещание; публичное выступление; телефонные разговоры; деловая переписка.

Деловая беседа — передача или обмен информацией и мнениями по определенным вопросам или проблемам. По итогам деловых бесед принятие решений, заключение сделок необязательно.

Деловая беседа выполняет ряд функций, в том числе:

- взаимное общение работников из одной деловой сферы;
- совместный поиск, выдвижение и оперативная разработка рабочих идей и замыслов;
- контроль и координирование уже начатых деловых мероприятий;
- стимулирование деловой активности и пр.

Деловая беседа может предварять переговоры или быть элементом переговорного процесса.

Деловые переговоры — основное средство согласованного принятия решений в процессе общения заинтересованных сторон. Деловые переговоры всегда имеют конкретную цель и направлены на заключение соглашений, сделок, контрактов.

Спор — столкновение мнений, разногласия по какому-либо вопросу, борьба, при которой каждая из сторон отстаивает свою точку зрения. Спор реализуется в форме диспута, полемики, дискуссии и пр.

Деловое совещание — способ открытого коллективного обсуждения проблем группой специалистов.

Публичное выступление — передача одним выступающим информации различного уровня широкой аудитории с соблюдением правил и принципов построения речи и ораторского искусства.

Деловая переписка — обобщенное название различных по содержанию документов, выделяемых в связи с особым способом передачи текста.

Письма, исходящие из вышестоящих организаций, содержат, как правило, указания, уведомления, напоминания, разъяснения, запросы. Подведомственные организации направляют вышестоящим сообщения, запросы. Организации обмениваются письмами, содержащими просьбы, предложения, подтверждения, извещения, сообщения и пр. Переписка как вид делового общения делится на собственно деловую и частно-официальную.

Деловое письмо — это корреспонденция, направленная от имени одной организации другой. Она может быть адресована коллективу или одному человеку, выступающему в качестве юридического лица.

К такой корреспонденции относятся коммерческие, дипломатические и другие письма. Частным официальным письмом является деловое послание, которое адресуется от имени частного лица организации частному лицу. Деловая переписка сохраняет и в настоящее время ряд этических и этикетных норм и правил, которые очеловечивают ее, ограничивая ее канцелярский характер.

Телефонный разговор Телефон — это то, что может сделать человека всесильным или совсем лишить его власти. Он может быть неприятным, как неожиданный гость, он может отвлечь вас от основной работы, стать полноправным хозяином у вас дома или в конторе. Он может съесть уйму вашего времени.

Отвечая на звонок, вы открываете настежь двери собственного дома, позволяя вламываться туда кому не лень. Неудивительно, что при такой бесцеремонности и навязчивости телефон может стать причиной серьезных стрессов, недоразумений, разного рода осложнений и неприятностей.

Телефонные разговоры занимают значительное место в деловой жизни. По подсчетам специалистов, на них тратится до 27% рабочего времени. А сколько деловых разговоров приходится вести по телефону дома, а порой и находясь на отдыхе! И если человек не владеет культурой телефонного общения, не знает элементарных правил его ведения или пренебрегает ими, то это может существенно подорвать его авторитет, навредить карьере, снизить эффективность его деятельности.

Профессиональное умение вести разговор по телефону производит благоприятное впечатление на собеседника и всех присутствующих, повышает репутацию говорящего, способствует успеху его дела, позволяет решать поставленные задачи.

С помощью телефонных разговоров деловые люди обмениваются необходимой информацией, договариваются о чем-либо (о встрече, совместных мероприятиях, дальнейшем сотрудничестве и т.д.), консультируются по различным вопросам, наводят необходимые справки.

По телефону можно выразить просьбу, отдать приказ или распоряжение, проконтролировать чью-то деятельность, поздравить в связи с достигнутыми успехами, праздниками, памяtnыми датами и др.

Телефон дает возможность устанавливать и поддерживать контакты с нужными людьми. Одним словом, телефон сегодня стано-

вится незаменимым средством в работе. Однако, активно используя телефон в деловой жизни, не следует забывать об очень важном условии: время, затраченное на звонок, должно соответствовать степени сложности решаемой проблемы. В противном случае телефон может превратиться в чудовище, поглощающее у вас массу полезного времени.

Некоторые ошибочно полагают, что чем чаще человек пользуется телефоном, чем больше телефонов стоит у него на столе, тем важнее и солиднее он выглядит, тем больше информации он получает, тем успешнее идут у него дела. Это далеко не так.

Чрезмерное увлечение телефоном скорее может навредить работе, поэтому прибегать к его помощи нужно только в случае необходимости.

Очень важно по возможности упорядочить ведение телефонных разговоров в течение дня. Целесообразно установить часы, когда вам можно звонить, это позволит освободить время для основной работы. Коллеги и подчиненные должны знать, что вас нельзя отрывать телефонными звонками, когда вы заняты неотложными делами. Их можно попросить поговорить от вашего имени.

Следует научиться прогнозировать, кто и когда вам скорее всего позвонит, чтобы соответствующим образом подготовиться к разговору.

Ведение телефонного разговора — это своего рода искусство, овладение секретами которого необходимо деловому человеку.

Телефонный разговор, как правило, строится по определенному образцу, имеет свою структуру.

Вот основные элементы композиции разговора по телефону:

1. Взаимные представления.
2. Введение собеседника в курс дела.
3. Обсуждение ситуации.

(Необходимо иметь тщательно продуманный перечень главных и второстепенных вопросов, требующих короткого и конкретного ответа.)

4. Заключительное слово.

Как и при непосредственной встрече, в разговоре по телефону очень важно первое впечатление о собеседнике, поэтому далеко не безразлично, какие слова в начале разговора прозвучат в трубке, каким тоном они будут произнесены.

Однажды в одной из газетных публикаций рассказывалось, как автор статьи звонил по телефону какому-то руководящему товарищу не очень высокого ранга. Во всяком случае, секретарша ему по

штату не положена. Набрал нужный номер, и в трубке раздалось: «Обожди!»

Он еще моего голоса не слышал, не знает, с кем будет говорить — с мужчиной или женщиной, с молодым человеком или заслуженным ветераном, — и тем не менее: «Обожди!» — с возмущением пишет корреспондент. — Пустяк? Да нет, не могу согласиться.

У человека воспитанного, строгого к себе и не только свою персону уважающего, не может быть в обиходе привычки так начинать разговор. Если же подобная форма общения стала нормой, то как не проникнуться тревогой за авторитет должности да и за авторитет всей организации, где этот человек служит.

Когда деловая встреча подходит к концу, как правило, совершается небольшая заключительная церемония: теплые слова прощания, рукопожатия, дружеские объятия. Разговор по телефону должен заканчиваться на положительной оптимистической ноте. И хотя собеседники не могут пожалть друг другу руки, они должны найти подходящие слова, побуждающие к дальнейшей совместной работе.

Разговаривая по телефону, необходимо вести себя достойно, т.е. обращаться с собеседником вежливо и корректно, внимательно слушать его, не перебивать, не обрывать на полуслове, не грубить, не давать волю своим эмоциям.

Нужно следить за своей речью, тщательно подбирать слова, характеризующие вашу организацию и людей, которые в ней работают. Недопустимо в телефонном диалоге использовать разговорные слова типа *пока*, *привет*, как бы естественно они ни звучали, фамильярные и всякие неформальные обращения (*дорогуша*, *душечка*, *котенок* и т.п.), которые могут обидеть адресата или быть неправильно поняты им.

Сформулируем основные требования, предъявляемые к разговору по телефону:

- лаконичность;
- логичность;
- отсутствие повторов и длиннот;
- дружелюбный тон;
- четкое произношение слов, особенно фамилий и чисел;
- средний темп речи;
- обычная громкость голоса.

Деловым людям необходимо освоить общепринятые правила ведения телефонного разговора. Эти правила обычно делят на две группы в зависимости от типичной ситуации телефонного диалога — вам звонят, вы звоните.

Рассмотрим некоторые из этих п р а в и л.

1. Инициатор телефонного разговора — ваш собеседник

1. Когда у вас раздается телефонный звонок, то трубку рекомендуется снимать до начала четвертого звонка, т.е. после первого, второго или третьего звонка. Это дает возможность закончить дело, которым вы занимаетесь (дописать слово или предложение, закончить произносить фразу, извиниться перед посетителем и т.п.).

2. Не следует совсем игнорировать телефонные звонки, так как это может привести к их накапливанию и впоследствии усложнит работу. Да и невозможно заранее предсказать, информацию какой степени важности содержит тот или иной звонок. Специалисты считают, что даже если во время совещания раздается звонок, на него следует отреагировать. Окружающим можно адресовать реплику: «Прошу простить меня, я отвечу на звонок». Недопустимо оставлять звонки без внимания и продолжать работать, будто их и не было.

3. Отвечая на телефонный звонок, нужно поздороваться («Доброе утро», «Добрый день», «Здравствуйте») и обязательно представиться — назвать свое учреждение (по внутреннему телефону — структурное подразделение), а также свою фамилию.

Это правило считается одним из важнейших требований служебного этикета. Следует иметь в виду, что фамилию можно не называть, если в данном помещении работают несколько сотрудников, а телефон один на всех (например, общий отдел). Кроме того, есть такие подразделения, где называть свою фамилию просто небезопасно.

Отзывы «Да», «Алло», «Говорите», «Слушаю», «Вас слушают» не несут конкретной информации о снявшем трубку, поэтому считаются неприемлемыми в служебной обстановке. К недопустимым относятся и такие формы ответа на звонок, как «Кто звонит?», «Вам чего?», «Что вы хотите?».

4. Если во время звонка вы заняты разговором по другому телефону, то следует прервать разговор, извиниться перед собеседником, снять трубку, сообщить, что вы заняты, и попросить абонента подождать или перезвонить позже.

Правда, бывают ситуации, когда разговор чрезвычайно важен для вас и вы не можете ответить на второй звонок. В этом случае надо дать соответствующее пояснение собеседнику: «Это звонит второй телефон, но я не могу прервать разговор с вами. Не беспокойтесь, если нужно, мне перезвонят позже».

5. Если телефон звонит во время беседы с посетителем, то нужно извиниться перед ним, прервать разговор, снять трубку, пред-

ставиться, сообщить, что у вас посетитель, и договориться о переносе разговора на другое время. Тем самым вы выразите свое уважение к пришедшему к вам человеку.

6. Если для подготовки ответа вам надо на некоторое время отойти от телефона, следует обязательно справиться у собеседника, сможет ли он подождать или нет.

7. Заканчивает разговор тот, кто звонил, — таково требование этикета. Поэтому завершая разговор, надо дождаться, когда собеседник попрощается с вами и вы услышите гудки отбоя.

8. Если по какой-либо причине разговор прервался, перезванивает тот, кто звонил первым.

9. На ошибочный звонок следует вежливо сказать: «Вы ошиблись номером» и положить трубку.

10. Если коллега, которого спрашивают по телефону, отсутствует, следует узнать, что ему передать, и оставить записку на его столе.

II. Инициатор телефонного разговора — вы

1. Тщательно подготовьтесь к деловому телефонному разговору: подумайте, какова цель вашего звонка, что вы намерены сказать; соберите необходимые документы, материалы; уточните факты, даты, имена, фамилии, адреса, номера телефонов, которые могут понадобиться; составьте перечень вопросов, которые следует выяснить; запишите основные положения предстоящего разговора, чтобы не упустить важные моменты в процессе диалога.

2. Определите оптимальное время для вашего телефонного звонка. Оно должно быть удобным для собеседника и приемлемым для вас. Надо подумать и о том, когда проще дозвониться к абоненту. Считается, что лучшее время для деловых звонков — начало рабочего дня организации, учреждения, т.е. с 9 до 10 часов.

3. Добившись соединения по телефону с нужным абонентом, поздоровайтесь и представьтесь (назовите свои имя и фамилию, должность, место работы), выясните наличие или отсутствие вашего адресата. Если трубку снял секретарь, поздоровайтесь, представьтесь, кратко изложите причину вашего звонка.

4. Если вы ошибочно «не туда попали», извинитесь, а не вешайте молча трубку.

5. Если человека, которому вы звоните, не оказалось на месте, попросите передать ему, что вы звонили, и сообщите, когда и по какому телефону с вами можно связаться в ближайшее время.

6. Если предстоит долгий разговор, спросите собеседника, располагает ли он достаточным временем и, если нет, перенесите разговор на другой день и час, который устраивает обе стороны.

7. Делая повторный звонок по какому-либо вопросу, обязательно назовите себя и напомните содержание предыдущего разговора.

8. Когда у абонента телефон непрерывно занят и до него не удастся дозвониться сразу, а вопрос, который надо обсудить и решить, не терпит отлагательства, то рекомендуется использовать самый простой способ — набирать нужный номер непрерывно раз за разом, по возможности без пауз.

9. Считается неэтичным звонить на квартиру после 22 часов вечера и до 9 часов утра. Если чрезвычайные обстоятельства вынуждают вас сделать это, обязательно попросите извинения и назовите веские причины вашего звонка.

10. Не принято звонить домой незнакомым людям. В случае необходимости такого звонка, следует объяснить, откуда у вас их номер телефона, по чьей рекомендации вы обращаетесь.

В деловом общении, особенно во взаимодействии руководителей и подчиненных, используются такие методы воздействия, как поощрение, критика, наказание. Основные этические требования к *поощрениям* — их заслуженность и соразмерность качеству и эффективности трудовой деятельности.

Критика является наиболее распространенной формой выражения неудовлетворенности деятельностью подчиненных или коллег по работе. Критика должна быть объективной (т.е. вызываться негативным поступком, неумелой и недобросовестной работой) и конструктивной, вселять в работника веру в его способности, мобилизовывать на лучшую работу.

Наказание может быть осуществлено в виде выговора, штрафа, понижения в должности, увольнения. Основное этическое требование к наказаниям — их неотвратимость за систематические и осознанно допускаемые недостатки.

Управление деловым общением *Управление деловым общением* — это многообразные формы и методы управления взаимодействием людей. В процессе делового общения благодаря установившимся контактам происходит восприятие людьми каких-то сведений, настроений, распространение или пресечение слухов, поддержка или развенчание источника информации.

Вполне понятно, что все деловые люди должны владеть техникой живого контакта, как на индивидуальном, так и на коллективном уровне, а также умением обращаться со словом.

При общении происходит взаимодействие по меньшей мере двух личностей, общение — вид самостоятельной человеческой деятельности и атрибут других ее видов.

Деловое общение — важнейший фактор не только становления и самосовершенствования работника, но и его духовного и физического здоровья.

Кроме того, общение — универсальный способ познания других людей, их внутреннего мира. Благодаря деловому общению работник приобретает свой неповторимый набор личностно-деловых качеств.

Деловое общение выполняет многообразные функции, главными из которых являются:

- организация совместной деятельности;
- формирование и развитие межличностных отношений;
- познание людьми друг друга.

Все это невозможно осуществить без коммуникативной техники общения, степень владения которой является самым главным критерием профессиональной пригодности работника.

Иными словами, работник, как профессионал, должен уметь:

- формулировать цели и задачи общения;
- организовывать общение;
- разбирать жалобы и заявления;
- владеть навыками и приемами, тактикой и стратегией общения;
- вести переговоры, управлять деловым совещанием;
- предупреждать конфликты и разрешать их;
- доказывать и обосновывать, аргументировать и убеждать, достигать согласия, вести беседу, дискуссию, диалог, спор;
- осуществлять психотерапию, снимать стресс, чувство страха у собеседника, управлять его поведением.

Существуют социально-психологические методы управления общением: заражение, внушение, подражание, убеждение, мода, принуждение.

Заражение — это бессознательное, стихийное принятие личностью определенного психологического состояния.

Внушение — это активное воздействие одного субъекта на другого. Внушение происходит при условиях авторитетности источника внушения, доверия к источнику внушения, отсутствия сопротивления внушающему воздействию.

Подражание — это воспроизводство одним человеком определенных образцов поведения, манеры говорить и т.п. другого человека. Самое массовое проявление подражания — следование моде, и особенно неосмысленное копирование манеры одеваться, говорить и держать себя наподобие всевозможных кумиров в молодежной среде.

Убеждение — это целенаправленное воздействие, оказываемое с целью трансформировать взгляды одного человека в систему взглядов другого, является главным методом воздействия на сознательную сферу личности. Его назначение — активизация мышления личности при усвоении информации, формирование у нее убежденности.

Метод убеждения воздействует и на обыденное, и на теоретическое сознание. На уровне обыденного сознания в результате этого воздействия образуется понимание. В этом мыслительном образовании присутствуют представления о чем-то, вера в предлагаемую информацию. Все это носит упрощенно-познавательный характер.

Только тогда, когда личность преодолит горизонты обыденного понимания и поднимется до основательного содержательного познания какого-то явления, в ее сознании начнут складываться убеждения, т.е. собственная позиция.

Убеждение редко применяется как отдельный метод воздействия на людей. Оно постоянно взаимодействует с подражанием и внушением. Отличие между этими понятиями состоит в том, что убеждение предполагает сознательное понимание людьми адресуемой им информации, а подражание и внушение рассчитаны на неосмысленное восприятие ими этой информации в силу авторитета выступающего, настроения аудитории, под давлением общественного мнения, личной ценностной ориентации.

Подобный психологический эффект воздействия можно наблюдать при прослушивании лекций, проведении массовых театральных, спортивных мероприятий. Ярким примером результативности подражания и внушения являются такие явления, как мода и слухи.

Применение метода подражания основывается на склонности людей к групповым психологическим состояниям. Еще Аристотель говорил, что люди отличаются от других живых существ тем, что в высшей степени склонны к подражанию, и первые познания человека приобретает посредством подражания.

На последнее хотелось бы обратить внимание. Подражание как сознательное или бессознательное имитирование чьих-то действий, манеры поведения и мышления, широко распространено в жизни, в том числе и деловой практике.

Более сложным является метод внушения. Это приведение путем слова или каким-то другим способом в определенное психологическое состояние (настроение, впечатление, действия) другого лица при отвлечении его волевого внимания и сосредоточения.

Отличие внушения от подражания состоит в том, что при подражании достижение цели обеспечивается наглядной выразительно-

стью источника информации или повышенной привлекательностью исходящей от него информации. Здесь эффект образа — основа восприятия информации. А при внушении достижение цели определяется непосредственным эмоциональным воздействием, главный заряд которого несет слово.

Принуждение по сравнению с предыдущими методами — это наиболее насильственный метод воздействия на людей, так как предполагает стремление заставить человека вести себя вопреки его желанию и убеждениям.

В основе принуждения лежит страх перед наказанием и другими нежелательными для индивида последствиями. Этически принуждение может быть оправданно в исключительных случаях, в частности, если дело доходит до нарушения правопорядка или установленных в обществе моральных норм.

В общении убеждение, внушение, подражание и принуждение применяются как взаимосвязанная система методов. Руководитель призван умело их использовать во время проведения рабочих собраний, различных публичных встреч, совещаний.

Как бы ни был профессионально подготовлен руководитель, он обязан постоянно совершенствовать свою технологию общения с людьми как на массовом, так и на индивидуальном уровне. Найти свой стиль в общении с людьми — важное условие успеха.

Назовем факторы, влияющие на выбор стиля общения.

1. Состав аудитории. Здесь полезно принимать во внимание все то, что характеризует ее культурно-образовательные, национальные, возрастные, психологические и профессиональные качества. Различные аудитории предполагают специфические подходы к достижению наилучшего коммуникационного воздействия.

2. Содержание и характер материала выступления. Например, в выступлении, в котором рассматриваются актуальные вопросы профессиональной деятельности, недопустим авторитарный тон, запелляционность высказываний.

Необходимо проявлять больше доверия к людям, советоваться с ними в процессе выступления. Здесь допустим доверительный обмен мнениями, открытое желание взаимно обогатиться знаниями — надежный вариант коммуникационного общения.

3. Объективная самооценка выступающим своих личностно-деловых качеств, научной компетенции в тех проблемах, с которыми он вышел к людям. Важно не переоценивать и не занижать свою научно-экономическую и практическую подготовленность.

Следует самокритично оценить свои коммуникабельные качества. Выступающему следует серьезно задумываться над техникой общения, контролировать себя в процессе общения.

Существуют несколько видов делового общения:

- *менторское* — поучительное, назидательное;
- *одухотворяющее* — возвышающее людей, вселяющее в них веру в свои духовные силы и личностные качества;
- *конфронтационное* — вызывающее у людей желание возражать, не соглашаться;
- *информационное* — ориентированное на передачу слушателям определенных сведений, восстановление в их памяти каких-то знаний.

Следует стремиться всячески освободиться от менторского общения, остерегаться появления у руководителя ноток поучающего общения. Не должно быть позы, какого-либо проявления своего интеллектуального превосходства над людьми, игнорирования их реакций на излагаемый материал.

Современные люди сдержанно относятся к информационному общению. Они хотят обмена мыслями, утверждения себя в научном понимании реальных факторов, выработки собственных убеждений. Не случайно сейчас популярно одухотворяющее общение.

В его процессе люди проникаются достоинствами интеллектуального общения. У них актуализируется потребность в совершенствовании своего духовного мира. Одухотворяющее общение — наглядный показатель высокой культуры общения.

Конфронтационное общение в ряде случаев дидактически необходимо. Бывают пассивные аудитории или аудитории, которые, как говорят, ничем не удивишь. Бывают темы выступления, которые по самым разным причинам не вызывают у людей живого интереса. Конфронтационная манера общения используется для активизации внимания людей, втягивая их в обсуждение проблемы, она наиболее располагает к возникновению дискуссий, к противоборству различных точек зрения.

Выделяют следующие принципы делового общения:

- создания условий для выявления творческого потенциала и профессиональных знаний личности;
- полномочий и ответственности;
- поощрения и наказания;
- рационального использования рабочего времени.

Более подробную информацию можно получить из источников, представленных в библиографическом списке.

9.2. Деловой разговор

Деловой разговор как особая разновидность устной речи Каждодневно ведя деловые разговоры друг с другом, а также со своими клиентами, люди проявляют порой вопиющую речевую безграмотность, что существенно снижает их деловую активность и не позволяет в полной мере реализовать свой потенциал. В то же время деловой разговор как научное понятие в современной лингвистике отсутствует. Отсюда и полная неразработанность устной деловой речи в сфере предпринимательской деятельности.

Между тем такая речь имеет свою лексико-грамматическую и стилистическую специфику, которая проявляется в том, что ее глубоко деловой и конкретный характер препятствует проникновению грамматико-стилистических средств художественной литературы, зато влияние разговорно-бытового и официально-делового стилей проявляются здесь наиболее ярко. Именно эти особенности в значительной мере определяют организацию речевого материала делового разговора и его языковую специфику.

Деловой разговор — это понимаемый в самом широком смысле устный речевой контакт между людьми, связанными интересами дела, которые имеют необходимые полномочия для установления деловых отношений и решения деловых проблем.

Деловой разговор — это в первую очередь устная деловая речь, которая имеет существенные различия с ее письменной формой. Прежде всего деловой разговор представляет собой непосредственное общение, которое предполагает конкретного собеседника (или собеседников), что дает возможность непосредственно воздействовать на него (или на них).

Наличие собеседника позволяет использовать мимику, жесты, интонацию и другую технику общения, что существенно отличает устную деловую речь от ее письменной формы.

Непосредственное общение исключает возможность предварительного обдумывания, а потому деловой разговор полон непринужденных форм общения, а также некоторых грамматических и стилистических особенностей.

Так, для этой разновидности деловой речи характерен определенный отход от обычных морфологических норм общелитературного языка, которые в деловом общении нередко рассматриваются как излишество, не позволяющее точно и кратко передать смысл высказывания.

Уже стало нормой употребление в деловой речи единственного числа в значении множественного тех существительных, которые имеют собирательное значение, н а п р и м е р: «Эти агрегаты состоят из генератора постоянного тока, соединенного эластичной муфтой с двигателем внутреннего сгорания». Или: «На этом стенде представлены три токарных станка с резцом принципиально нового образца».

В деловой устной речи стало обычным употребление во множественном числе тех существительных, которые в общелитературном языке имеют форму только единственного числа (табаки, масла, стали, битумы, бумаги, ремонты и др.), а также «усечение» окончания в родительном падеже ряда имен существительных мужского рода. Н а п р и м е р: «Напряжение сети 120 вольт» (вместо вольтов); «Сила тока в цепи не превышает 12 ампер» (вместо амперов); «Толщина пластин прибора не превышает 7 микрон» (вместо микронов).

Некоторые слова и обороты в устной речи деловых людей имеют более широкие границы сочетаемости, чем в обычном литературном языке. Например, глаголы «обеспечить», «выполнить», «осуществить» имеют здесь почти неограниченную сочетаемость.

Эти особенности разговорной деловой речи для литературного языка нежелательны, так как являются языковыми неточностями. Здесь же рассматривать их как недостатки речи неправомерно, так как они нормированы повсеместным употреблением в деловой среде.

Сугубо деловой и конкретный характер описания товаров и процессов их производства и реализации препятствует, как уже отмечалось, проникновению в деловую речь грамматико-стилистических средств художественной литературы, что, например, так характерно для обычной речи.

И тем не менее разговорная речь деловых людей складывается из общих, присущих и письменной деловой речи грамматико-стилистических явлений. Специфика языка устной деловой речи проявляется лишь в том, что отдельные лексические образования и синтаксические конструкции встречаются в ней несколько чаще, чем в ее письменной форме.

Высокий научно-технический уровень производства промышленных товаров предопределяет большой удельный вес в разговорной деловой речи специальной лексики, оборотов профессионального характера и речевых формул, связанных с наименованием различных товаров и их комплектующих.

Среди них на первом месте производственные термины, т.е. слова и словосочетания, которые, с одной стороны, служат основой

профессионального языка производителей промышленной продукции, а с другой — являются официально закрепленными названиями специальных технических и технологических понятий.

Наряду с производственными терминами в разговорной речи деловых людей встречается большое количество наименований конкретных систем и типов технических устройств, а также видов сырья и материалов.

Подобные лексические элементы по своей природе довольно специфичны. Они представляют собой как бы собственное имя аппарата, прибора, механизма или машины в форме марки завода-изготовителя, которая прикрепляется к ним произвольно и является условной.

Названия марок и моделей состоят обычно или из одного слова, или из сочетания слова с цифровым обозначением. В практике многих отраслей промышленности существует правило, по которому машине новой конструкции, имеющей то же самое назначение и аналогичный принцип действия, присваивается прежнее наименование, но только с другим числовым показателем.

Много также и таких наименований конкретных типов производимой и реализуемой техники, которые представляют собой начальные буквы основных слов (с соответствующим числовым обозначением), из которых состоит полное название того или иного прибора, механизма, машины или завода-изготовителя.

Как уже отмечалось, разговорная деловая речь имеет несколько упрощенный характер. Между тем это вовсе не значит, что слова, обозначающие абстрактные понятия, здесь неуместны. Однако в количественном отношении по сравнению с письменной деловой речью их здесь значительно меньше.

Синтаксис делового разговора всецело отвечает условиям непринужденности и непосредственности речевого общения. Обилие готовых застывших конструкций и прежде всего речевых штампов помогает конкретнее, лаконичнее и понятнее выразить мысль, полностью исключив какие-либо различия в толковании. Отсюда установка на стандартизацию делового языка при отображении типовых ситуаций делового общения и сужение диапазона используемых речевых средств.

Такая установка существенно облегчает ведение делового разговора. Действительно, если располагать набором готовых и уже проверенных долгоднейшей практикой делового общения стандартных фраз-клише, по аналогии с которыми можно было бы сформулировать нужную мысль, то выразить ее особых трудностей не составит.

Эти конструкции требуют минимального напряжения при восприятии и существенно облегчают положение говорящего, позволяя не тратить дополнительные усилия на поиски нужных формулировок.

Синтаксис делового разговора характеризуется также неполнотой грамматического состава предложений и ослаблением форм синтаксических связей в них. Распространены в нем и присоединительные синтаксические конструкции, связанные предложения и обращения. Сюда же следует отнести замену деепричастных и причастных оборотов придаточными предложениями.

Употребление сложных предложений — отличительная черта письменной деловой речи. В разговорной речи деловых людей в основном используются простые предложения, причем очень часто — неполные (отсутствие тех или иных слов восполняется жестами, мимикой, телодвижениями).

Это объясняется тем, что содержание высказываний обычно не требует сложных синтаксических построений, которые отражали бы логико-грамматические связи между частями высказывания.

Отсутствие союзов в такой речи компенсируется интонацией, приобретающей в ней решающее значение для выражения различных оттенков смысловых и синтаксических отношений.

В деловой разговорной практике используется большое количество выдержек из технической документации, технических условий, стандартов и других документов. Вполне естественно, что такой язык тяготеет к характерным для подобных изданий емким синтаксическим конструкциям (причастные обороты, отглагольные существительные и т.п.).

Указанные формы не воспринимаются здесь как стилистический недостаток, поскольку они придают устной деловой речи необходимую для точной передачи деловой информации строгость.

Деловым людям, особенно тем, кто имеет отношение к коммерческой деятельности, очень часто приходится сообщать практические сведения по эксплуатации и обслуживанию конкретных приборов, аппаратов и машин. Следствием этого является некоторая инструктивность деловой информации, характеризующаяся с синтаксической точки зрения обилием неопределенно-личных, безличных, инфинитивных предложений и страдательных-возвратных конструкций.

Основные требования к деловому разговору К деловому разговору предъявляются требования правильности, точности, краткости и доступности речи. Рассмотрим каждое из них в отдельности.

Первое и непереносимое требование к деловому разговору — правильность речи говорящих. Хотя нормы устной деловой речи не так строги, как у ее письменной формы, говорящие обязаны стремиться к правильности своего языка.

Необходимость соблюдения этого требования продиктована тем, что большинство участников деловой беседы, которые сами допускают речевые погрешности, не упустят случая отметить (если не вслух, то про себя) наиболее очевидные ошибки в речи собеседующего с ними партнера.

К тому же пока вы не будете твердо знать, что ваша речь с точки зрения ее лексико-стилистических норм является правильной, вам не избавиться от ощущения неуверенности. Только полная уверенность в этом отношении дает возможность сосредоточиться не на словах, а на деле.

Чтобы речь была правильной, слова следует употреблять в строгом соответствии с их значением. Между тем ошибки в словоупотреблении — наиболее распространенный речевой недостаток участников деловых разговоров. Возьмем такой пример: «Погода сопутствовала разгрузке платформ» (вместо «благоприятствовала»). В данном случае использовано слово без учета его семантики. Подобные ошибки возникают в результате стилистической небрежности говорящих, невнимательного отношения к слову или плохого знания языка.

Употребление слов без учета их семантики часто меняет значение высказывания. Например: «Возведение основного корпуса завода совпало с резким ухудшением климатических условий». Говорящий имел в виду, конечно, погодные условия (плохую погоду), климат не может измениться за несколько месяцев, в течение которых велось строительство упомянутого заводского корпуса.

Употребление слов без учета их семантики может стать причиной нелогичности и даже абсурдности высказывания. Так, во фразе «декада технической книги будет проходить пять дней» говорящий забыл или не знал, что слово «декада» означает «десять дней». Но чаще неправильное словоупотребление приводит к логическим ошибкам, которые обычно выражаются в подмене понятия.

Не всегда говорящие умело пользуются в своей речи антонимами. Рассмотрим следующую довольно часто звучащую в деловых разговорах фразу «в силу слабого контроля...». Здесь первое из слов антонимической пары, выступая в функции предлога, не должно было бы сохранить первоначальное лексическое значение, но из-за близкого соседства его антонима это значение «проявилось», и со-

единение несовместимых понятий стало причиной нелогичности высказывания.

Небрежное отношение к языку может стать причиной речевой недостаточности — пропуска слов, необходимых для точного выражения мысли: *«кафедра начинается ровно в 12 часов»* (пропущено «заседание»). Речевая недостаточность обычно возникает, когда говорящий торопится и не следит за правильностью высказывания, что наносит серьезный ущерб смысловой стороне речи.

В отдельных случаях пропуск слов может совершенно исказить мысль: *«Для ускорения погрузки товара нужно объединить все портовые службы»* (надо: объединить усилия всех портовых служб).

Причиной стилистических погрешностей очень часто становится неудачный выбор синонима. Например, во фразе *«необходимо оградить товар от усушки»* вместо глагола «оградить» следовало бы употребить его синоним «уберечь».

Если говорящий затрудняется дать точное определение того или иного понятия, может возникнуть неоправданное нанизывание синонимов, которые выражают мысль приблизительно, порождая речевую избыточность, например: *«У наших сотрудников в последнее время много пропусков и прогулов. Нам следует обеспечить ритмичную и бесперебойную работу»*.

Очень часто в деловом разговоре наблюдается смешение паронимов (т.е. слов, сходных по звучанию, но различающихся по значению), что приводит к грубым лексическим ошибкам. Чаще всего это вызывает нарушение лексической сочетаемости, например: *преклонить голову* (надо: склонить); *красивая и практическая одежда* (надо: практичная).

К смешению паронимов близка лексическая ошибка, состоящая в замене нужного слова его искаженным вариантом. Так, вместо прилагательного «внеочередной» говорят «неочередной», вместо «заимобразно» — «взаимобразно».

Грубые лексические ошибки в речи могут быть вызваны ложными ассоциациями, которые часто возникают под влиянием неправильного выбора паронима. Нередко путают слова «статут» (устав, положение о правах и обязанностях, свод правил) и «статус» (состояние, правовое положение), «патронаж» (медицинское обслуживание беременных, маленьких детей, некоторых категорий больных на дому) и «патронат» (форма покровительства: в Древнем Риме — приводившая к зависимости бедных граждан от богатых и влиятельных; в дореволюционной России — вид помощи освобожденным для их социальной адаптации в обществе; сейчас — форма семейного воспитания детей-сирот).

Для правильного употребления слов в речи недостаточно знать их точное значение, необходимо еще учитывать лексическую сочетаемость слов, т.е. их способность соединяться друг с другом. Непроизвольное нарушение лексической сочетаемости — весьма распространенный недостаток устной речи.

Так, часто говорят: встреча созвана, беседа прочитана, завершить обязательства, усилить внимание, повесить кругозор. Нередко можно услышать фразу *«удовлетворять современным потребностям»*, в которой смешаны два сочетания «удовлетворять требования» и «отвечать потребностям». Или еще пример: *«С поставщика взыскали материальный ущерб в пользу заказчика»* (материальный ущерб может быть возмещен).

Нельзя просторечные слова соединять с книжными или сочетать высокие, торжественные обороты с обычными, нейтральными, например: *«После этого он стал поборником экономии на каждой операции»* (можно было бы сказать проще: «Он предложил экономить на каждой операции»).

Очень важно не только правильно выбирать слова, но и строить из них предложения. Между тем в деловых разговорах очень часто не обращают внимания на правильность построения высказываний. Ошибки возникают тогда, когда говорящие вместо беспредложных конструкций неоправданно употребляют предложные сочетания, например: *показатели по использованию* (вместо: показатели использования), *оперировать с этими данными* (вместо: оперировать этими данными).

В других случаях, наоборот, вместо предложной конструкции употребляют беспредложную, например: *«При подготовке машины учитывалась также потребность ее дозаправки»* (вместо: в ее дозаправке).

Нередко встречается неправильный выбор предлога или неуместное его использование, например: *«Дирекция указала о том, что...»* (надо: указала на то, что...); *«Фирма-поставщик настаивает о том, чтобы...»* (надо: настаивает на том, чтобы...).

Особенно часто в деловом разговоре используется без должных оснований предлог «по». Например: *«Инструктаж проведен по той же теме»* (вместо: на ту же тему); *«Составлен график по проведению дополнительной доставки товаров»* (вместо: график проведения); *«Предприятие добилось большого успеха по снижению себестоимости своей продукции»* (вместо: успеха в снижении).

При пользовании причастными оборотами следует учитывать присущие им грамматические особенности, чтобы предупредить возможные нарушения литературной нормы.

Часто в деловых разговорах встречаются следующие о ш и б к и:

- смешиваются временные значения причастий, например: «*Председатель собрания, выступающий с заключительным словом, ответил на все заданные ему вопросы*» (вместо: выступавший);
- ошибочно используются формы причастий на -щий от глаголов совершенного вида (со значением будущего времени), например: «*Фирмы, попытающиеся это сделать*» (вместо: которые попытаются это сделать);
- неудачно используются возвратные формы (на -ся), которые могут иметь различные значения (страдательное, возвратное и др.), например: «*Куры, отправляющиеся на дополнительный откорм*» (вместо: отправляемые).

Как уже указывалось, характерной особенностью языка деловых людей является широкое использование отглагольных существительных. Однако неумелое употребление этой лексической категории порождает стилистическую неполноценность, а значит, и неправильность деловой речи. Большое количество отглагольных существительных утяжеляет слог, делает его сухим и трудноусвояемым.

Обычны в деловом разговоре следующие недостатки при использовании конструкции с отглагольными существительными:

- усложнение речи, н а п р и м е р: произвести повертывание рукоятки (вместо: повернуть рукоятку);
- использование слов, имеющих искусственный характер словообразования, н а п р и м е р: разбитие тары, непредоставление складских помещений, невхождение в структуру фирмы и т.п.

В деловом разговоре используются (хотя и не так часто, как в письменной речи) различные типы сложных предложений. Но при этом говорящие не всегда соблюдают нормы их построения. К нарушениям таких норм относятся:

- неправильный выбор союза, н а п р и м е р: «Расходимость товара повышается лишь тогда, *если* активно ведется его реклама» (вместо «если» нужен союз «когда», соотносительный со словом «тогда» в главном предложении);
- постановка рядом двух однозначных союзов (но однако, что будто бы и т.п.);
- повторение частицы «бы» в придаточном предложении, в котором сказуемое выражено условно-сослагательным наклонением, н а п р и м е р: «если бы эти рекомендации были *бы* использованы, фирма сохранила бы свое финансовое положение на прежнем уровне» (второе «бы» здесь лишнее);

- повторение одних и тех же союзов или союзных слов при последовательном подчинении придаточных предложений: «Развитие дочерних фирм идет так быстро, что можно надеяться, что они скоро станут конкурентоспособными».

Точность и ясность речи — важнейшее требование к любому деловому разговору. Под точностью деловой речи понимается соответствие высказываний мыслям говорящего. Чтобы речь делового человека была точной, нужно употреблять слова в соответствии с теми значениями, которые за ними закреплены. Точность и ясность высказываний взаимосвязаны. Точность придает им ясность, а ясность высказываний вытекает из их точности.

Между тем в деловом разговоре не всегда добиваются точности словоупотребления. Дурная привычка щеголять мудреной книжной лексикой мешает говорить просто и понятно. Особенно вредит ясности и точности высказываний злоупотребление иностранными словами. Часто этому сопутствует и элементарное незнание смысла слова.

Очень часто в устной деловой речи ее точность нарушается в результате синонимии терминов.

Плохо, когда выступающий говорит то «разряжение», то «вакуум», то «водяная турбина», то «гидротурбина», или когда в одном случае он использует слово «томаты», а в другом — «помидоры».

В разговорной деловой речи для обозначения новых понятий нередко создаются новые слова от иностранных по словообразовательным моделям русского языка. В результате появляются такие неуклюжие термины, как «шлюзовать» (от «шлюз»), «штабелировать» (от «штабель»), «кабелизировать» или «каблировать» (от «кабель»).

Нельзя также признать правомерной замену привычных, вошедших в язык терминов новыми, образованными на иностранный манер (сейчас это особенно модно). Н а п р и м е р, вместо понятного всем слова «штабелеукладчик» можно часто услышать «штаблер» и даже «штабилятор».

В деловой речи часто встречаются слова, не ставшие общеупотребительными, но активно используемые в деловой сфере. Это так называемые *профессионализмы*, которые служат для обозначения различных производственных процессов, орудий производства, сырья, получаемой продукции и т.д.

В отличие от терминов, представляющих собой официальные научные наименования специальных понятий, профессионализмы воспринимаются как «полуофициальные» слова, не имеющие строго научного характера.

Преимущество профессионализмов перед их общеупотребительными эквивалентами в том, что они служат для разграничения

близких понятий, которые для неспециалиста имеют одно общее название. Благодаря этому специальная лексика для людей одной профессии является средством точного и лаконичного выражения мысли.

Однако информационная ценность профессионализмов утрачивается, если с ними сталкивается неспециалист. Поэтому использование профессионализмов в речи бизнесменов нежелательно, и его следует отнести к недостаткам словоупотребления.

К явным недостаткам деловой речи относится использование в ней слов-паразитов: «так», «так сказать», «понимаете», «значит», «вот», «это самое» и др. Такие слова не украшают деловую речь, а только вызывают раздражение слушателей. Практически они бесполезны.

Слова-паразиты — языковое явление, о котором стоит поговорить. Это такая же проблема, как и проблема правильного выбора слов. Слова-паразиты — это помеха, причем немалая. Они делают речь водянистой, отбирают у нее силу и эмоциональность. Как правило, эти слова доказывают: вы не уверены в том, что говорите. Однако многие так привыкли к ним, что заполняют ими все паузы в речи.

Паузы между предложениями, группами слов, выражающими законченную мысль, должны быть. Нет необходимости заполнять их чем-либо. Кроме того, непрерывно произнося какие-либо звуки, вы лишаете себя тех ничем не занятых мгновений, во время которых можно спокойно подумать о том, что сказать собеседнику.

Использование штампов и канцеляризмов в деловой речи вполне закономерно, однако это совершенно не означает, что ими можно злоупотреблять. Между тем речь многих бизнесменов часто страдает от обилия именно таких слов и словосочетаний, которые придают ей бездушно-казенный характер и без нужды усложняют. Например: *«Первичное обслуживание закупаемых машин производится на базе использования обычного шоферского инструмента».*

Некоторые ошибки, связанные с неточностью речи, возникают оттого, что многие отечественные бизнесмены не имеют должного образования и слабо разбираются в специальной терминологии. Поэтому они часто заменяют непонятное им слово знакомым или близким по звучанию. Так, некоторые слово «двигатель» заменяют на «двигатель», «стойчивость судна» — на «устойчивость судна», «рефлюкс» — на «рефлекс», «уайт-спирит» — на «спирт», «цилиндровый» — на «цилиндрический» и т.д.

Снижает точность сообщаемой информации проникновение в речь деловых людей просторечных и жаргонных слов цехового оби-

хода, которые употребляются вместо соответствующих терминов. Часто на презентациях ряда фирм их работники при характеристике эксплуатационных достоинств выпускаемой техники говорят: «исключен *порыв* проводов», «*прогиб* пластины в пределах допуска», «*зависание* щеток быстро устраняется», «*скол* изолятора не происходит».

Точность и ясность устной деловой речи обусловлена не только целенаправленным выбором слов и выражений. Не менее важен выбор грамматических конструкций, предполагающий точное следование нормам связи слов во фразе. Возможность по-разному объединять слова в словосочетания порождает двусмысленность. Так, двусмысленна конструкция: «В других товарах подобные маркировки отсутствуют» (другие товары или подобные маркировки отсутствуют — неясно).

Причиной неясности высказывания может стать неудачный порядок слов во фразе. Н а п р и м е р: «Четыре подобных автомата обслуживают несколько тысяч человек». В этой фразе подлежащее не отличается по форме от прямого дополнения, и поэтому неясно, кто (или что) является субъектом действия: автоматы или люди, которые их обслуживают?

Краткость — важнейшее требование к любой форме деловой речи, поскольку такая речь характеризуется, как мы уже отмечали, сугубо прикладным характером в подаче сообщаемых сведений. Это означает, что говорящий не злоупотребляет временем и терпением слушателя, избегая ненужных повторов, излишней детализации и словесного мусора.

Каждое слово и выражение служат здесь цели, которую можно сформулировать следующим образом: по возможности точнее и короче изложить слушателям суть дела. Поэтому слова и словосочетания, не несущие никакой смысловой нагрузки, должны быть полностью исключены из деловой речи.

Многословие, или речевая избыточность, чаще всего проявляется в употреблении лишних слов, которые свидетельствуют не только о стилистической небрежности, они указывают также на нечеткость, неопределенность представлений говорящего о предмете речи, что часто идет в ущерб информативности, затемняя главную мысль высказывания.

Многословие проявляется в различных формах. Так, очень часто участники деловых бесед навязчиво объясняют всем известные истины или неоднократно повторяют одни и те же мысли, тем самым непреднамеренно затягивая деловой разговор.

Речевая избыточность может принимать форму *плеоназма*, под которым понимается одновременное употребление близких по

смыслу и потому лишних слов (предчувствовать заранее, темный мрак, главная суть, повседневная обыденность, ценное сокровище и т.п.). Часто плеоназмы рождаются при соединении синонимов (долгий и продолжительный; смелый и мужественный; только лишь; однако тем не менее).

Разновидностью плеоназма является *тавтология* — повторение того же самого другими словами. Повседневные разговоры деловых людей буквально переполнены повторениями одинаковых или близких по значению слов, **н а п р и м е р**: «в августе *месяце*», «*схематический* план», «*пять человек* шахтеров», «*семь штук* трансформаторов» и т.п.

Тавтология может возникать при повторении однокоренных слов (рассказывать рассказ), а также при соединении русского и иноязычного слова, дублирующего его значение (впервые дебютировал, памятный сувенир). Последнее обычно свидетельствует о том, что говорящий не понимает точного смысла заимствованного иноязычного слова. Так появляются сочетания «внутренний интерьер», «интервал перерыва», «юный вундеркинд», «мизерные мелочи», «ведущий лидер» и т.п.

Однако отдельные сочетания подобного типа настолько закрепились в речи, что их уже нельзя относить к речевым недостаткам. К ним, например, относятся такие, как «период времени», «монументальный памятник», «реальная действительность», «экспонаты выставки», «букинистическая книга».

К речевой избыточности деловой речи следует отнести и употребление без надобности иностранных слов, которые дублируют русские слова и тем самым неоправданно усложняют высказывание.

Зачем, например, говорить «ничего экстраординарного», когда можно сказать «ничего особенного»; вместо «ординарный» — «обыкновенный», вместо «индифферентно» — «равнодушно», вместо «игнорировать» — «не замечать», вместо «лимитировать» — «ограничивать», вместо «ориентировочно» — «примерно», вместо «функционировать» — «действовать», вместо «диверсификация» — «разнообразие», вместо «детерминировать» — «определять», вместо «апробировать» — «проверить» и т.д.

Неправильное или параллельное употребление иноязычной лексики ведет, как правило, к ненужным повторениям, **н а п р и м е р**: «форсировать строительство ускоренными темпами» («форсировать» и означает «вести ускоренными темпами»), «потерпеть полное фиаско» («фиаско» и есть полное поражение).

К стилистическим формам *многословия* следует отнести прежде всего злоупотребление канцеляризмами, засоряющими язык деловых людей, придающими ему казенный оттенок. П р и м е р о м могут служить следующие фразы: «Эти товары допустимы к продаже только после специальной обработки», «Переходные кольца в этом узле служат в качестве изоляции», «Подача напряжения осуществляется здесь через посредство двухполюсного контактора», «Разгрузку товаров производят на базе использования ленточного конвейера».

Особенно часто канцеляризмы проникают в речь деловых людей в результате неуместного использования так называемых отыменных предлогов (в деле, по линии, за счет, в части), которые лишают такую речь эмоциональности и краткости. Например: *«в деле повышения экономичности работы двигателя»*, *«за счет снижения налогообложения»*, *«выступая по линии критики»*.

Известно, что «каждый слышит то, что понимает». Поэтому следует максимально заботиться о доступности речи, особенно в процессе делового разговора, когда требуется излагать свои мысли как можно проще и доходчивее.

Для того чтобы добиться этой цели, известный американский ученый П. Сопер в своей книге «Основы искусства речи» рекомендует использовать вспомогательный материал речи: определения, сравнения, примеры.

Риторический инструментарий деловой речи Чтобы деловое общение было успешным, недостаточно знать специфику деловой речи, ее лексику, грамматику и стилистику. Надо научиться пользоваться своей речью так, чтобы заинтересовать собеседника, повлиять на него, привлечь на свою сторону, успешно говорить с теми, кто симпатизирует вам, и с теми, кто против вас, участвовать в беседе в узком кругу и выступать перед широкой публикой.

Наверное, нет таких профессий и специальностей, где искусство владеть словом не пригодилось бы. Но в некоторых областях человеческой деятельности, к которым, в частности, относится и бизнес, владение искусством речи является обязательным.

Ведь деловому человеку, занятому в сфере предпринимательства, постоянно приходится общаться с людьми, беседовать, участвовать в коммерческих переговорах, проводить служебные совещания, вести прием посетителей и сослуживцев. Но чтобы хорошо говорить, мало знать, что сказать, надо еще знать, как сказать, т.е. владеть инструментарием ораторской речи, приемами риторики.

Если все это конкретизировать, то можно утверждать: *для того чтобы научиться хорошо говорить, надо поставить перед собой следующие вопросы:*

- Как сказать правильно?
- Как сказать понятно?
- Как сказать красиво?
- Как сказать убедительно?

О том, как сказать правильно и как сказать понятно, мы уже говорили выше. Здесь же мы поговорим о том, как сказать красиво.

Риторика излагает законы подготовки и произнесения публичных речей с целью оказания желаемого воздействия на аудиторию. Особо подчеркнем, что это не просто наука о способах красивой подачи информации посредством устного слова, но свод конкретных законов и правил, обеспечивающих действенность речи, превращающих слово в средство влияния на других людей.

Знание законов и правил красноречия особенно важно для людей дела. Пренебрежение ими — одна из существенных причин неудач многих предпринимателей, их низкого рейтинга в среде профессионалов-бизнесменов и в среде потребителей. Поэтому в самых общих чертах опишем сущность ораторского искусства. Риторика предполагает учет факторов, существенно влияющих на действенность общения:

1) состав аудитории, ее культурно-образовательные, национальные, возрастные и профессиональные особенности;

2) содержание и характер самого выступления. Здесь недопустим авторитарный тон, безапелляционность высказываний. Необходимо проявлять доверие к людям, советоваться с ними в процессе выступления;

3) объективная самооценка докладчиком своих личностно-деловых качеств, компетенции в тех вопросах, с которыми он выступает перед людьми. Важно не переоценивать и не занижать свою подготовленность.

В риторике используются следующие психолого-дидактические принципы речевого воздействия: доступность, ассоциативность, экспрессивность и интенсивность.

Используя принцип доступности, необходимо учитывать культурно-образовательный уровень слушателей, их жизненный и производственный опыт. Никогда не следует забывать, что многие люди слышат то, что хотят слышать. Отсюда необходимость принимать во внимание эмоционально-психологические расщепления каждой аудитории.

Для повышения доступности весьма эффективен прием, заключающийся в сообщении малоизвестной информации (новизна и оригинальность), а также в сочетании разнохарактерных сведений и их достоверности.

Принцип ассоциативности связан с вызовом сопереживаний и размышлений у слушателей путем обращения к их эмоциональной и рациональной памяти. Для вызова соответствующих ассоциаций используются такие приемы, как аналогия, ссылки на прецеденты, образность высказываний.

Принцип экспрессивности выражается в эмоционально напряженной речи выступающего, его мимике, жестах и позе, свидетельствующих о полной самоотдаче. Страстность, неподдельная радость или грусть, сострадание — все это конкретные формы экспрессивности.

Принцип интенсивности характеризуется темпом подачи информации. Различная информация и разные люди нуждаются в дифференцированном темпе изложения и усвоения речи.

Надо учитывать темперамент людей, их подготовленность к восприятию конкретного вида информации. В связи с этим важны: умение выступающего ориентироваться в настроении аудитории; способность аудитории работать в определенном информационном клише; умение выступающего предлагать аудитории необходимый скоростной режим усвоения информации.

Существует целый набор ораторского инструментария, элементами которого являются *коммуникационные эффекты*. Рассмотрим их более подробно.

Эффект визуального имиджа. Как правило, вначале человека воспринимают по его внешнему облику, и это первоначальное впечатление накладывает отпечаток на дальнейшие взаимоотношения. Поэтому специалист должен взять на вооружение эстетику одежды, поставленную мимику, обостренное чувство такта, чтобы излучать обаяние, расположить к себе собеседника элегантными манерами и т.д.

Не следует допускать эксцентричности в одежде. Ничто в ней не должно связывать свободу движений. Скромность в одежде предпочтительнее назойливого шика.

Сопровождающие речь жесты являются одним из средств передачи информации, которые призваны ее усиливать и помогать убеждать слушателей.

Однако очень вредят оратору искусственные, театральные жесты, которые выдают неискренность речи, оставляя осадок предубеждения и недоверия. Говорящий не должен специально придумывать жесты, но контролировать их он обязан.

Эффект первых фраз закрепляет или корректирует первоначальное впечатление у людей. В первых фразах должна быть сосредоточена интересная информация, с элементами оригинальности, сразу приковывающая к себе внимание.

Эффект аргументации. Речь должна быть обоснованной, убедительной, логичной, вызывающей соразмышление и осмысление информации.

Эффект порционного выброса информации является одним из действенных риторических приемов поддержания внимания аудитории. Этот эффект основан на заранее продуманном распределении по всему пространству речи новых мыслей и аргументов, периодической интерпретации ранее сказанного. Таким образом выступающий активизирует внимание слушателей, выбрасывая через определенные временные интервалы порции «свежей» информации.

Эффект художественной выразительности — это грамотное построение предложений, правильные словоударения, использование метафор, гипербол и т.п. Как утверждал Вольтер, прекрасная мысль теряет свою цену, если она дурно выражена.

Эффект релаксации (расслабления). Тому, кто умеет вовремя пошутить, вставить остроумное замечание, повезет значительно больше, чем не умеющему это делать. Юмор создает естественную паузу для отдыха людей, сближает и настраивает на благожелательный лад. Но, прибегая к шутке, не следует забывать того, что в свое время сказал Д.И. Писарев: «Когда смех, игривость и юмор служат средством, тогда все обстоит благополучно. Когда они делаются целью, тогда начинается умственное распутство».

Главным понятием риторики является оратор. Люди, к которым обращены его слова, составляют аудиторию (от *лат.* *audire* — слышать). Оратор и аудитория в процессе публичного выступления взаимодействуют друг с другом.

Когда оратор говорит перед аудиторией, им, как правило, движут два желания: поделиться своей мыслью и передать чувства, им испытываемые. *Сочетание мысли и чувства, рационального и эмоционального элементов речи составляют суть ораторского искусства.* Противоречия здесь нет. Оба этих элемента в ораторской речи правомерны.

Дело в том, что человеческое мышление осуществляется в двух формах: логической и образной, им соответствуют две разновидности познания — наука и искусство, и здесь они взаимно дополняют друг друга.

В этой связи ораторская речь представляет собой своеобразный вид эмоционально-интеллектуального творчества, воплощаемого

посредством живого слова: она одновременно воздействует и на сознание, и на чувства человека. Мастерство публичного выступления и состоит в том, чтобы умело использовать обе формы человеческого мышления.

Все вышесказанное позволяет заключить, что ораторская речь сочетает в себе воздействие не только на разум слушателей, но и на их чувства, поэтому эмоциональность — совершенно естественное и вместе с тем необходимое качество публичной речи, которое помогает воспринять и усвоить ее содержание.

В заключение дадим наиболее *общие советы по ораторскому искусству*, которые являются кратким обобщением всего ранее изложенного.

1. Выступайте только тогда, когда вам есть что сказать и когда вы уверены в важности или полезности вашей речи.

2. Не начинайте свою речь сразу, как только вам дали слово. Немного подождите. Дайте слушателям на вас посмотреть секунд 15—20. Затем посмотрите на аудиторию, улыбнитесь и скажите «здравствуйте».

3. Если вы решили прочесть свою речь, делайте это так, словно вы говорите с собеседником. Если вы говорите «без бумажки», все равно время от времени зачитывайте короткие справки и цифры, пусть даже вы их помните. Это снимет сомнения слушателей в достоверности вашей информации.

4. Речь должна быть ограничена предметом обсуждения и опираться на строго проверенные и отобранные факты.

5. Не останавливайте взгляд на отдельных лицах. Помните, что долгий пристальный взгляд оставляет неприятное чувство. Поэтому скользите взглядом по отдельным слушателям. Это привлекает внимание слушающих и вызывает их расположение.

6. Говорите выразительно, ибо выразительная речь способна передать огромную массу оттенков мысли.

7. Используйте весь запас слов своего лексикона. Старайтесь исключить из своей речи канцеляризмы и вульгаризмы. Избегайте также книжного стиля.

8. Возбуждайте внимание слушателей. Ожидание вызывает интерес и эмоции сильнее, чем что-то неожиданное. В начале речи намекните, что главное будет впереди и несколько раз напомните об этом. Надо с первых же слов посадить слушателя на «крючок» интереса, на ожидание «сюрприза».

9. Научитесь держать паузу. Это поможет сосредоточить внимание на важных мыслях, подчеркнуть неожиданность выводов, обобщить изложенное.

10. Соединяйте слово с жестом. Часто выразительный жест понятен без слов. Жесты должны быть скупыми, точными и выразительными. Мимика должна быть умеренной и доброжелательной.

11. Меняйте темп речи. Это придает ей выразительность. Смена темпа речи меняет и скорость восприятия, не давая слушателю отвлечься. Меняйте также и тон голоса — он должен то повышаться, то понижаться. Внезапное повышение или понижение тона голоса выделяют слово или фразу на общем фоне.

12. Говорите громко, внятно, отчетливо, выразительно, но не повышайте голоса без особой необходимости.

13. Стремитесь избегать менторского тона, поучительно-назидательных ноток в голосе.

14. Имейте в запасе юмористические истории, шутки, байки и анекдоты, которые в трудных случаях могут вас выручить.

15. Всегда старайтесь начать выступление с чего-то необычного, а конец его сделать ярким и насыщенным, поскольку лучше всего запоминается то, что находится с краю, т.е. начало и конец выступления. Если все же главные тезисы по логике изложения попадают на середину, то следует в конце выступления резюмировать их.

Речевой служебный этикет Соблюдение норм речевого этикета — необходимое условие ведения любого делового разговора. Основу речевого этикета составляет вежливость, которая в обязательном порядке предполагает прежде всего *приветствие*. С древних времен люди оказывают друг другу почтение посредством приветствий.

Хотя общепринятым этикетом предусмотрено, что первым здоровается мужчина с женщиной, младший по возрасту со старшим, нижестоящий по должности с вышестоящим, бизнесмену не следует дожидаться, пока с ним поздоровается младший по возрасту или занимаемому положению партнер. Надо поприветствовать своего собеседника первым.

Мужчина должен рассматривать как знак особого уважения к нему, если женщина первой поприветствовала его. Приветствуя женщину на улице, мужчина снимает шляпу и перчатку. Когда он приветствует кого-либо на расстоянии, то делает легкий поклон и прикасается рукой к шляпе или слегка ее приподнимает.

На иные головные уборы — зимнюю шапку, лыжную шапочку, кепку или берет — это правило не распространяется. Во всех случаях для женщин это необязательно. Если женщина все-таки снимает перчатку — это знак особого уважения.

По отношению к женщинам и мужчинам пожилого возраста это должно быть нормой. В любом случае в момент приветствия во рту не должно быть сигареты, нельзя также держать руку в кармане. Женщины слегка наклоняют голову и отвечают на приветствие улыбкой, они могут не вынимать руки из карманов пальто, жакета.

Обмениваться рукопожатиями при встрече мужчинам рекомендуется всегда, женщинам — по обоюдному согласию. Символично, что еще в древности рукопожатие означало акт дружбы и мира.

Когда мужчину представляют женщине, руку первой предлагает женщина. Тот же приоритет принадлежит и более пожилым людям, и старшим по иерархии: старшая по возрасту женщина протягивает первой руку младшей, женщина — мужчине, руководитель — подчиненному.

Женщине в знак приветствия никогда не целуют руку на улице, это делают только в помещении. У нас принято целовать руку лишь замужней женщине. Целуя руку женщине, не следует поднимать ее слишком высоко, старайтесь сами наклониться.

Мужчины, здороваясь друг с другом, могут не снимать перчатки. Но если один снял, должен снять и другой. На улице первым кланяется проходящий мужчина стоящему.

При рукопожатиях не нужно слишком крепко жать руку приветствуемого лица. Это правило особенно надо помнить мужчинам, когда онижимают руку женщине.

Рукопожатия не всегда обязательны, когда встречаются знакомые на улице или сотрудники в помещении учреждения или предприятия. Когда посетитель входит к руководителю, достаточно ограничиться приветствием: «Доброе утро», «Здравствуйте» и т.п., при этом сделать легкий поклон головой и улыбнуться.

Инициатором рукопожатия почти всегда должна быть женщина. Но в некоторых случаях женщина, а также мужчина первыми не протягивают руку лицу намного старше себя по возрасту и выше по служебному положению.

Есть общее положение: старший является инициатором рукопожатия, женщина подает руку мужчине, замужняя женщина — незамужней; молодой человек не должен спешить первым позвать руку старшему или замужней женщине.

Пожимая руку, мужчины обычно произносят краткое приветствие: «*Мое почтение...*», «*Рад встретиться с вами (видеть вас)*», «*Добрый день...*». Приветствуя мужчину, по правилам вежливости следует

спросить: «Как здоровье супруги?», «Как дела у ваших детей?», «Как поживает ваша мама?» и т.п.

Если, войдя в комнату, где находятся несколько человек, вы хотите обменяться рукопожатием с одним из них, по этикету следует обязательно протянуть руку и всем остальным.

Существуют вполне определенные правила речевого этикета, которые касаются обращения к собеседнику. Обращение «вы» свидетельствует о культуре того, кто обращается, подчеркивает уважение к партнеру или коллеге.

Хорошо воспитанный и корректный деловой человек всегда пользуется этой вежливой формой обращения, независимо от того, с кем он беседует: будь то его непосредственный начальник или подчиненный, человек значительно старше его или моложе.

Обращение на «ты» в деловой обстановке нежелательно. Оно допустимо лишь тогда, когда может быть взаимным либо обусловлено неформальными отношениями.

К деловым партнерам, которые хорошо знакомы, а также к своим коллегам предпочтительно обращаться по имени и отчеству или по фамилии с добавлением слова «господин» (раньше «товарищ»).

Не следует злоупотреблять обращением только по имени, да еще на американский манер в сокращенном варианте. В нашей стране испокон веков принято уважительно называть людей по имени и отчеству, такова наша традиция. По имени можно обращаться к ближайшим коллегам, если они молоды и не возражают против такого обращения.

К незнакомому человеку можно обратиться со словами: «гражданин», «господин», «сударь» или «сударыня», «девушка», «молодой человек». В сегодняшней России нет устоявшейся формы такого обращения. И надо признать, что некоторые из названных слов в конкретных случаях не совсем удачны. Потому мы часто обращаемся к незнакомому человеку безлично: «Извините...», «Позвольте...» или «Будьте так добры...».

Во время ведения делового разговора очень важно учитывать расстояние между собеседниками и объем пространства общения. Здесь существует следующий неписанный закон: расстояние до одного метра считается интимным (общение на таком расстоянии обычно происходит между друзьями или близкими людьми).

Расстояние от одного до двух с половиной метров считается официальным. В тех случаях, когда люди нарушают эти «инстинк-

тивные» границы, вам становится не по себе, и у вас остается неприятное ощущение от контакта с ними (вспомните, как обычно напряженно молчат незнакомые люди в лифте).

Расстояние от трех метров и более — это расстояние безразличия. Этой дистанцией достаточно умело пользуются начальники, которые собираются сделать выговор своим подчиненным. На расстоянии восьми метров можно только отдавать приказания.

Поэтому, если вы хотите наладить контакт с собеседником и вести конструктивный диалог, придерживайтесь дистанции приблизительно в 1,5 м и постарайтесь, чтобы между вами и собеседником не стояла преграда в виде огромного письменного стола.

Важным элементом вежливости в деловой жизни является *представление*, с помощью которого можно установить нужные и полезные связи. Этикетом предусмотрены определенные нормы, указывающие, когда и как необходимо представлять и быть представленным, и ими не следует пренебрегать.

Прежде всего принято представлять младшего по возрасту старшему, холостого — женатому, низшего по иерархии — высшему, мужчину — женщине, более молодую женщину — старшей и т.д.

Момент представления имеет важное значение. При этом следует избегать вольностей, лучше употреблять простые фразы типа: «*Это Иван, мой коллега*», «*Представляю вам Анну*» и т.п.

Когда мужчину представляют женщине, он встает и слегка кланяется, сидящая женщина в таких случаях не встает. Представляя ближайшего родственника, говорят: «*Мой отец*», «*Мой брат Петр*», опуская фамилию. Только что прибывшие на встречу или прием не представляются лицам, которые уже покидают его.

Если возникла необходимость быть представленным, а вокруг нет никого, кто мог бы вам в этом помочь, то следует просто подать руку и четко назвать себя.

В деловых разговорах руководителя с подчиненными должна соблюдаться *служебная субординация*, однако при этом всем участникам таких разговоров необходимо соблюдать вежливость. Так, в случае, когда нужно поручить подчиненному что-либо сделать, суть распоряжения лучше всего изложить в форме не приказа, а просьбы.

Распоряжение, высказанное в форме просьбы, сближает людей, способствуя более уважительному отношению друг к другу. Например, вместо того чтобы сказать: «*Иван Иванович! Я тре-*

бую...» (или несколько мягче: «Иван Иванович! Я прошу...»), лучше сказать: «*Иван Иванович! Не смогли бы вы...*»

Для подчиненного, конечно же, ясно, что это не просьба, а распоряжение, но современный служебный речевой этикет требует всегда, когда это возможно, придерживаться демократической формы служебного разговора.

Такая форма свидетельствует, что руководитель учитывает интересы подчиненного, но, поскольку необходимо выполнить более срочную работу, он просит прервать текущую работу и заняться другой.

Желательно, чтобы каждый раз, отдавая подчиненным устные распоряжения, руководитель исключал личные местоимения «я», «мне». Это нужно для того, чтобы у окружающих не создавалось впечатления, что руководитель говорит о своих личных нуждах. Однако сказанное не распространяется на такие выражения руководителя, которые начинаются со слов «я думаю», «мне кажется». Здесь нет подмены общественной потребности личной. Желание быть правильно понятым — это желание каждого человека.

На практике часто случается, что руководитель, чтобы подчеркнуть свою занятость, упирает взгляд в бумаги и не поднимает головы при появлении посетителя. Тот уже вошел и поздоровался, а начальник все еще не отрывается от бумаг. Надо ли говорить, что такого рода ситуация демонстрирует неуважение к человеку?

Вошедший — будь он руководитель рангом ниже или рядовой работник — должен с первого мгновения, как только он переступил порог, почувствовать, что он воспринят не в качестве неодушевленного предмета, к которому обращают взор, лишь когда нужно его использовать, а в качестве человека, заслуживающего уважения.

Как бы руководитель ни был занят, он, во всяком случае, должен извиниться за задержку разговора и как можно быстрее закончить дело, отвлекающее его от беседы с вошедшим.

Разговаривая с подчиненным, естественно, необходимо быть предельно внимательным к нему и не отвлекаться от обсуждения вопроса на какие-либо посторонние дела.

Так, нужно до минимума свести телефонную беседу, которая неожиданно может состояться, или диалог с третьим лицом, вторгшимся во время встречи. Особенно это относится к телефонным разговорам личного характера.

Такое поведение не только может быть истолковано как отсутствие должного уважения к собеседнику, но и представляет собой

потерю времени самого руководителя, ибо беседа с перерывами порождает необходимость вновь возвращаться к уже рассмотренному вопросу, а следовательно, напрасную трату времени.

Всегда необходимо серьезное, внимательное отношение к содержанию того, что говорит подчиненный. Опыт показывает, как важно не торопиться с окончательными суждениями по поводу того или иного предложения, высказанного подчиненным. В любом предложении может быть то, чего нельзя сразу понять.

Поэтому мгновенно высказанное безапелляционное суждение никак не свидетельствует о глубине ума, мудрости, основанной на большом жизненном опыте. Обладающий же этими качествами руководитель хорошо знает о существовании скрытых трудностей познания истины и будет стараться всесторонне продумать свою реакцию на любое предложение, высказанное подчиненным.

Однако у многих руководителей старой советской закваски бытует до сих пор ложное представление о том, что он должен «с ходу» высказаться, причем в самой категоричной форме, по любому служебному вопросу. А некоторые практикуют такой подход и в вопросах, лежащих далеко за пределами их профессиональной компетенции.

Такие руководители ошибочно полагают, что категоричность и безапелляционность суждений — главный фактор, способствующий авторитету. В действительности тот руководитель, который допускает ошибки, явившиеся следствием непродуманных оценок, решений, теряет свой авторитет.

Совершенно очевидно, что любое проявление категоричности суждений, раздражительность в разговоре с подчиненным противопоставлено этике деловых взаимоотношений. Перебивать подчиненного, устраивать, например, разнос «с порога», еще не выслушав его объяснений по тому или иному вопросу, прерывать репликами, в которых в той или иной степени проявляется высокомерие, — значит делать то, что исключает атмосферу доверия и уважительности в деловом разговоре.

Каждому старшему по должности очень часто приходится давать оценки труда подчиненных. Эти оценки являются важным методом стимулирования как отдельного работника, так и всего коллектива. Ведь оценки со стороны руководителя, если они правильны, не произвольны, способствуют формированию общественного мнения коллектива, помогают создать в нем надлежащий морально-психологический климат.

Опыт показывает, что дело не только в соответствии оценок действительному положению вещей. Очень важным является соотношение положительных и отрицательных оценок, характер их выражения, а также обстановка, в которой эти оценки доводятся до сведения работников.

Отдельные руководители считают, что их обязанность лишь замечать недостатки, ошибки и просчеты в работе подчиненных и строго за это наказывать. Такие представления глубоко ошибочны. Особенно заблуждаются те, кто взыскивает без учета тяжести совершенной ошибки или нарушения, исходя из порочной «педагогике», суть которой сводится к правилу: строгость не помешает.

Такого рода руководители полагают, что «выдать на всю катушку» даже за сравнительно мелкое нарушение или ошибку — значит предупредить их в будущем.

Однако, во-первых, пытаться стимулировать труд лишь замечаниями и разносами — значит способствовать возникновению у подчиненных неприязни к их работе вообще, ибо немалому числу людей свойственно переживать отрицательные эмоции, связанные с оценками их деятельности.

Во-вторых, видеть в отрицательных оценках и замечаниях главное содержание своих обязанностей — значит не стимулировать творческого отношения к делу, не развивать у сотрудников самостоятельности, инициативы, а напротив, препятствовать этому.

Опытный руководитель, будучи вынужден дать отрицательную оценку действию подчиненного, характеризует факт, действие или бездействие и избегает общих оценок работника как такового. Это, конечно, не значит, что подобные оценки неправомерны и не нужны.

В надлежащих случаях они, разумеется, необходимы. Однако если старший по должности в связи со сравнительно небольшой ошибкой или нарушением со стороны подчиненного делает в его присутствии общие выводы о нем как о работнике, то это никак не способствует установлению между ними нормальных деловых отношений.

Не следует при третьих лицах давать отрицательные оценки действиям подчиненного в его отсутствие. Ведь здесь вполне реально опасность дополнения того, что сказал руководитель, различного рода «подробностями», которые настолько исказят его слова, что подчиненный вместо того, чтобы задуматься над своими недостатками, будет стремиться «выяснить отношения» с руководителем или затаит на него обиду, которая всегда мешает интересам дела.

Необходимо также знать, что не всегда уместно давать отрицательную оценку публично. Здесь необходимо учитывать и характер ошибки, и особенности личности работника.

Сверх меры самолюбивый человек воспринимает болезненно сам факт высказывания отрицательной оценки при других людях. В подобном случае содержание этой оценки, ее истинность или неистинность уходят из поля зрения, ибо все сознание заполняется переживаниями уязвленного самолюбия.

Форма высказывания отрицательной оценки, а также тон, каким она дана, даже выражение лица руководителя, — все это небезразлично подчиненному. Важно, чтобы сотрудник усмотрел в форме выражения отрицательной оценки заботу об интересах дела, а не стремление унизить его, поставить «на место», показать ему власть руководителя.

Речевой служебный этикет требует, чтобы ко всем членам коллектива применялись одинаковые критерии при оценке их работы. Начальник, который использует разные критерии в оценке, в зависимости от личных симпатий и антипатий или каких-либо иных, не относящихся к деловым отношениям признаков, обнаруживает качество, считающееся едва ли не самым отрицательным для него — несправедливость.

Поэтому в подходе к подчиненным наиболее целесообразен принцип эмоциональной нейтральности, требующий ко всем сотрудникам относиться равно и выдержанно вне зависимости от личных симпатий и антипатий.

Особенно шепетильным следует быть с подчиненными во вне-служебных отношениях. Личные просьбы руководителя к подчиненному, если они с готовностью выполняются, нередко порождают между этими лицами двусмысленные отношения, при которых оказавший мелкую услугу ожидает от начальника, что тот перестанет замечать его мелкие, а то и значительные нарушения.

Другое дело, если между руководителем и подчиненным существуют прочные товарищеские или даже дружеские отношения.

Здесь, как правило, личные просьбы носят взаимный характер и при наличии принципиальности того и другого не могут идти в ущерб делу.

Положительные оценки деятельности подчиненных, выраженные в самых разных формах, — одно из наиболее важных средств морального стимулирования труда.

Даже простое «спасибо» или «благодарю», сказанное руководителем, и притом не обязательно в присутствии других людей (что, конечно, желательно), а с «глазу на глаз» подчиненному, — уже есть та положительная оценка, которая становится важным моральным стимулом труда для работника. Важно при этом знать, что поощрение в любой форме не должно откладываться в «долгий ящик», а следовать непосредственно за тем, что явилось поводом для него.

Если речь идет о добром слове со стороны руководителя, то надо иметь в виду не только похвалу за хорошо сделанную работу, но и любое иное проявление человеческой теплоты.

Так, внимательный к сотрудникам руководитель не забудет поздравить их с наступающим праздником. Он знает памятные для сотрудников даты, особенно годовщины трудовой деятельности, и понимает, что даже небольшой знак внимания к человеку способствует созданию атмосферы взаимного уважения и доверия.



**ОБРАЗЦЫ
ОРАТОРСКОГО
ИСКУССТВА**

Чистота речи вырабатывается не только обучением грамоте: она очень совершенствуется посредством чтения ораторов и поэтов.

Цицерон

Читая авторов, которые хорошо пишут, привыкают хорошо говорить.

Вольтер

Если вы хотите людям, которые не готовятся быть ораторами, дать понятие о том, что такое красноречие, а людям, которые хотят быть ораторами, дать средства к изучению красноречия, то не пишите риторики, а переберите речи известных ораторов всех народов и всех веков...

В.Г. Белинский

М.Т. Цицерон Речь против Катилины

Марк Туллий Цицерон (106—46 до н.э.) — адвокат, политический деятель, блестящий писатель, крупнейший оратор. 58 речей, серия трактатов по риторике и философии, около 800 писем — вот примерный перечень дошедших до нас произведений этого древнеримского мастера красноречия.

Избранный на должность консула, он неуклонно защищал интересы собственников, стремился к «согласию сословий» (об этом свидетельствует попытка создать блок между сенатом и всадниками), был удобной ширмой для знати в борьбе против так называемого «заговора Катилины».

Из речей, произнесенных Цицероном в должности консула, наибольшей известностью пользуются четыре речи против Катилины, желавшего сокрушить республику. Мы предлагаем вниманию читателей первую из этих речей, разоблачающую коварные замыслы Катилины.



Доколе же, Катилина, ты будешь злоупотреблять нашим терпением? До какого предела дойдет твоя разнузданная наглость? Неужели ты не понимаешь, что твои замыслы раскрыты? Неужели ты думаешь, что мы не знаем, что ты делал ближайшей, а что предыдущей ночью, где ты был, кого созывал, какое решение принял? О времена, о нравы! Сенат это понимает, консул видит, он, однако, живет! Живет? Мало того, он даже приходит в сенат, участвует в обсуждении государственных дел, взглядом отмечает и обрекает на заклятие каждого из нас; а мы, храбрые мужи, воображаем, что выполняем свой долг перед республикой, если избегаем его ярости и оружия.

Уже давно следовало казнить тебя, Катилина, по приказу консула, против тебя обратись гибель, которую ты замыслил против нас.

Я хочу, сенаторы, быть милосердным, но уже давно осуждаю сам себя за бездеятельность и негодность. В Италии, в ущельях Этрурии, сооружен лагерь против римского народа, с каждым днем растет число врагов, а начальника этого лагеря и вражеского полководца вы видите в стенах города и даже в сенате, словно он готовит изо дня в день гибель для республики изнутри. Если я прикажу, Катилина, схватить тебя сейчас же и убить, я боюсь, что скорее все честные граждане скажут, что это сделано мною слишком поздно, чем кто-нибудь скажет, что это сделано жестоко. Но то, что следовало сделать уже давно, я по известной причине пока еще не делаю: тогда, наконец, ты будешь казнен, когда уже нельзя будет найти никого столь бесчестного, столь низко падшего, столь похожего на тебя, который сказал бы, что это сделано незаконно. Пока найдется хоть один, кто осмелится тебя защищать, ты будешь жить, — и жить так, как сейчас живешь, окруженный моей многочисленной и надежной стражей, чтобы ты не мог даже шевельнуться во вред республике; кроме того, множество глаз и ушей неза-

метно для тебя будут следить за тобой и сторожить тебя, как делали и до сих пор. Все твои замыслы нам яснее света.

Все, что ты делаешь, что замышляешь, я не только слышу, но даже вижу и попросту чую. Вспомни же вместе со мной вчерашнюю ночь: ты сразу поймешь, что я неусыпно забочусь о спасении республики, гораздо больше, чем ты о ее гибели. Я заявляю, что прошлой ночью ты пришел на улицу Серповщиков — буду говорить открыто — в дом Марка Леки; туда же собрались многочисленные сообщники того же самого преступления. Неужели ты смеешь отпираться? Что ты молчишь? Я уличу тебя, если ты отпираешься. Ведь я вижу здесь, в сенате, кое-кого, кто был вместе с тобой. О, бессмертные боги! Среди каких племен мы находимся? В каком городе живем? Что у нас за государство? Здесь, здесь, среди нас, сенаторы, есть такие, которые думают о нашей общей гибели, об уничтожении этого города; я, консул, их вижу и предлагаю им высказываться о положении в государстве и все еще не задеваю даже словом тех, кого следовало истребить мечом.

Итак, Катилина, ты был в ту ночь у Леки; ты разделил на части Италию; ты постановил, куда каждому надлежит отправиться; ты выбрал, кого ты оставишь в Риме, а кого уведешь с собой; ты распределил кварталы города для поджогов; ты заверил, что ты сам сейчас же выедешь из города; но ты сказал, что тебе ненадолго придется задержаться, потому что я еще жив. Нашлись два римских всадника, которые должны были избавить тебя от этой заботы и которые обещали убить меня. Я узнал обо всем этом, едва только ваше сборище было распущено; я тщательно укрепил свой дом, увеличив стражу; я не принял тех, кого ты прислал ко мне утром с приветствиями, хотя пришли те самые люди, чей приход — и именно в это время — я заранее предсказал многим видным людям.

Поэтому, Катилина, иди туда, куда ты собрался: уходи наконец из города, ворота открыты — отправляйся; слишком долго тоскует по тебе, полководцу, этот твой Манлиев лагерь. Уводи с собой всех своих, а если не всех, то хотя бы большинство: очисти город! Ты избавишь меня от сильного страха, как только между мною и тобой будет городская стена; пребывать с нами ты уже больше не можешь: я этого не перенесу, не потерплю, не позволю!

Если бы твои родители боялись тебя и ненавидели и ты не мог бы смягчить их никакими доводами, я думаю, ты удалился бы куда-нибудь с их глаз; а теперь тебя ненавидит и боится отчизна, наша общая родительница! Она так обращается к тебе, Катилина, и молча как будто говорит: «Уже столько лет ни одно преступление не обошлось без твоего участия, ни один бесчестный поступок — без тебя; казни множества граждан, притеснение и оскорбление союзников для тебя одного прошли безнаказанно; ты был в силах не только пренебрегать законами и

судебными разбирательствами, но даже подавлять и ломать их. Те прежние твои преступления, хотя они и были непереносимыми, я, как могла, вынесла; а теперь невозможно вытерпеть, что я вся пребываю в страхе из-за одного тебя, что я боюсь Катилины, что мне кажется, будто ни один замысел против меня не может осуществиться без твоего преступного участия; поэтому уходи и избавь меня от страха, чтобы я не погибла, если он [страх] обоснованный, или чтобы я наконец перестала бояться, если он ложный». Если бы так, как я сказал, с тобой говорила отчизна, неужели она не должна была бы добиться своего, даже если бы не могла прибегнуть к насилию?

Уходи из города, Катилина, освободи республику от страха, отправляйся в изгнание, если именно этого слова ты дожидаясь. Что же еще, Катилина? Разве ты не слышишь, разве не замечаешь молчания присутствующих? Они терпят, молчат. К чему тебе ждать официального решения из уст тех, волю которых ты угадываешь по их молчанию? Ведь если бы то же самое я сказал вот этому достойнейшему юноше Публию Сестию или храбрейшему мужу Марку Марцеллу, сейчас же на меня, консула, в этом самом храме сенат с полным правом наложил бы карающую десницу. Что же касается тебя, Катилина, то тем, что [досл.: когда] они пребывают в спокойствии, — они одобряют, тем, что не возражают, — выносят решение, тем, что молчат, — кричат! И не только они, но и те римские всадники, честнейшие и достойнейшие мужи, и остальные граждане, которые окружают здание сената — ты мог видеть, как их много, понять их настроение, а немного раньше и услышать их возгласы. Я с трудом удерживаю от тебя их кулаки и оружие, и их же я с легкостью склоню к тому, чтобы они торжественно проводили до самых ворот тебя, покидающего то, что ты давно уже стремишься уничтожить [т.е. город Рим]...

Я понимаю, что если казнить его одного, то можно немного сдерживать эту моровую язву для республики, но подавить навсегда нельзя. Если же он удалится и уведет с собой своих сторонников, будет обезврежена и уничтожена не только эта, столь назревшая, язва в государстве, но также корень и зародыш всех зол. Поэтому пусть удалятся бесчестные, пусть отделятся от честных, пусть соберутся в одно место, пусть наконец будут отделены от нас стеной; пусть перестанут строить козни консулу в его собственном доме, толпиться вокруг трибунала городского претора, осаждают курию [т.е. сенат] с мечами в руках, готовить зажигательные стрелы и факелы для поджога города, пусть, наконец, на челе у каждого будет написано, что он думает о государстве [т.е. каких политических убеждений он придерживается]. Я обещаю это вам, сенаторы: у нас, консулов, будет такая бдительность, у вас — такое влияние, у римских всадников — такая доблесть, у всех честных граждан — такое единодушие, что после отъезда Катилины вы увидите все

его замыслы раскрытыми, разоблаченными, расстроеными и наказанными.

Закон видит разгневанного, разгневанный закона не видит.

Печатается по: Винничук Л. Латинский язык. — М., 1980.

«Слово» Даниила Заточника, написанное им своему князю Ярославу Владимировичу

Жанр «слова» был заимствован русскими писателями из византийской литературы, где почетное место занимали сочинения отцов церкви — богословов и проповедников. На Руси первые оригинальные произведения в этом жанре появляются уже в XI в. Среди шедевров торжественного красноречия следует упомянуть «Слово о Законе и Благодати» митрополита Илариона, «Слова» Кирилла Туровского и Серапиона Владимирского, а также исполненное поэзии «Слово о погибели Русской земли».

Вопросы о том, кто такой Даниил Заточник и в какое время были созданы его произведения, до сих пор остаются открытыми. Одни исследователи считают автора дворянином, другие — княжеским дружинником, третьи — холопом, четвертые — скomorохом. Одна редакция имеет название «Слово» Даниила Заточника, вторая — «Моление». «Слово» адресуется князю Ярославу Владимировичу, «Моление» — Ярославу Всеволодовичу. Произведения дошли до нас в списках XV—XVI вв., а примерную датировку следует отнести к концу XII — первой трети XIII в. Текст «Слова» публикуется в переводе Д.С. Лихачева.



Вострубим, как в златокованные трубы, во все силы ума своего и заиграем в серебряные органы гордости своею мудростью. Восстань, слава моя, восстань в псалтыри¹ и гусях. Встану рано и расскажу тебе. Да раскрою в притчах загадки мои и возведу в народах славу мою. Ибо сердце умного укрепляется в теле его красотой и мудростью.

Был язык мой как трость² книжника-скорписца, и приветливы уста мои, как быстрота речная. Того ради попытался я написать об оковах сердца моего и разбил их с ожесточением, как древние — младенцев о камень³.

Но боюсь, господине, осуждения твоего.

Ибо я как та смоковница проклятая⁴: не имею плода покаяния; ибо имею сердце — как лицо без глаз; и ум мой — как ночной ворон, на развалинах бодрствующий; и закончилась жизнь моя, как у ханаанских царей, бесчестием⁵; и покрыла меня нищета, как Красное море фараона⁶.

Все это написал я, спасаясь от лица бедности моей, как рабыня Агарь от Сарры⁷, госпожи своей.

Но видел, господине, твое добросердечие ко мне и прибег к всегдашней любви твоей. Ибо говорится в Писании: «Просящему у тебя дай, стучащему открой, да не отвергнут будешь Царствия Небесного»; ибо писано: «Возложи на Бога печаль свою, и тот тебя пропитает вовеки».

Ибо я, княже господине, как трава сорная, растущая под стеною, на которую ни солнце не сияет, ни дождь не дождит; так и я всеми обижаем, потому что не огражден я страхом грозы твоей, как оплотом твердым.

Не смотри же на меня, господине, как волк на ягненка, а смотри на меня как мать на младенца. Посмотри на птиц небесных — не падут они, не сеют, но уповают на милость Божию; так и мы, господине, ищем милости твоей. Ибо, господине, кому Боголюбове, а мне горе лютное; кому Белоозеро, а мне оно смолы чернее; кому Лаче-озеро, а мне, на нем живя, плач горький; кому Новый Город, а мне и углы завалились, так как не расцвело счастье мое.

Друзья мои и ближние мои отказались от меня, ибо не поставил перед ними трапезы с многоразличными яствами. Многие ведь дружат со мной, опуская руку со мной в солонку, а в несчастье как враги обретаются и даже помогают поставить мне подножку; глазами плачут со мною, а сердцем смеются надо мной. Поэтому-то не имей веры к другу и не надейся на брата.

Не лгал мне князь Ростислав⁸, когда говорил: «Лучше мне смерть, нежели Курское княжение»; так и мужи говорят: «Лучше смерть, чем долгая жизнь в нищете». Как и Соломон говорил: «Ни богатства, ни бедности не дай мне, Господи: если буду богат, — гордостью вознесусь, если же буду беден, — задумаю воровство или разбой».

Вот почему взываю к тебе, одержим нищетою: помилуй меня, сын великого царя Владимира⁹, да не восплачусь, рыдая, как Адам о рае; пусти тучу на землю убожества моего.

Ибо, господине, богатый муж везде ведом — и на чужой стороне друзей держит, а бедный в своей стороне ненавидим ходит. Богатый заговорит — все замолчат и после вознесут речь его до облак; а бедный заговорит — все на него закричат. Чьи ризы светлы, тех и речь честна.

Княже мой, господине! Избавь меня от нищеты этой, как серну из сетей, как птицу из западни, как утенка от когтей ястреба, как овцу из пасти львиной.

Я ведь, княже, как дерево при дороге: многие обрубают ему ветви и в огонь мечут; так и я всеми обижаем, ибо не огражден страхом грозы твоей.

Как олово пропадает, когда его часто плавят, так и человек — когда он много бедствует. Никто ведь не может ни пригоршнями соль есть,

ни в горе разумным быть; всякий человек хитрит и мудрит о чужой беде, а в своей не может смыслить. Злато плавится огнем, а человек напастями; пшеница, хорошо перемолотая, чистый хлеб дает, а человек в печали обретает ум зрелый. Моль, княже, одежду ест, а печаль человека; печаль человеку кости сушит.

Если кто в печали человеку поможет, то как студеной водой его напоит в знойный день.

Птица радуется весне, а младенец матери; весна украшает землю цветами, а ты оживляешь людей милостию своею, сирот и вдовиц, вельможами обижаемых.

Княже мой, господине! Покажи мне лицо свое, ибо голос твой сладок и образ твой прекрасен; мед источают уста твои, и дар твой как плод райский.

Когда веселишься за многими яствами, меня вспомни, хлеб сухой жующего; или когда пьешь сладкое питье, вспомни меня, теплую воду пьющего в незаветренном месте; когда же лежишь на мягкой постели под собольими одеялами, меня вспомни, под одним платком лежащего, и от стужи оцепеневшего, и каплями дождевыми, как стрелами, до самого сердца пронзаемого.

Да не будет сжата рука твоя, княже мой, господине, на подаяние бедным: ибо ни чашею моря не вычерпать, ни нашими просьбами твоего дому не истощить. Как невод не удерживает воды, а только рыб, так и ты, княже, не удерживай злата и серебра, а раздавай людям.

Паволока, расшитая разноцветными шелками, красоту свою показывает, так и ты, княже, многими своими людьми честен и славен во всех странах являешься. Некогда ведь похвалился царь Иезекиль перед послами царя вавилонского¹⁰ и показал им множество злата и серебра; они же сказали: «Наш царь богаче тебя не множеством золота, но множеством воинов; ибо воины золото добудут, а золотом воинов не добыть». Как сказал князь Святослав, сын Ольгин¹¹, когда шел на Царьград с небольшою дружиною: «Братья, нам ли от города погибнуть, или городу от нас быть плененну?» Как Бог повелит, так и будет: погонит один сто, а от ста побегут тысячи. Тот, кто надеется на Господа, не дрогнет вовек, как гора Сион.

Славно за бугром коней пасти, так и в войске хорошего князя воевать. Часто из-за беспорядка полки погибают. Видел: огромный зверь, а головы не имеет, так и многие полки без хорошего князя.

Гусли ведь настраиваются перстами, а тело крепится жилами; дуб силен множеством корней, так и град наш — твоим управлением.

Ибо щедрый князь — отец многим слугам: многие ведь оставляют отца и мать и к нему приходят. Хорошему господину служба, дослужиться свободы, а злому господину служба, дослужиться еще большего рабства. Ибо щедрый князь — как река, текущая без берегов через дубравы, утоляющая жажду не только людей, но и зверей; а скупой князь —

как река в берегах, а берега каменные: нельзя ни самому напиться, ни коня напоить. Боярин щедрый — как колодезь с пресной водой при дороге: многих напавает; а боярин скупой — как колодезь соленый.

Не имей себе двора близ царева двора и не держи села близ княжого села: ибо тиун¹² его — как огонь, на осине разоженный, а рядовичи¹³ его что искры. Если от огня и устережешься, то от искр не сможешь устеречься и одежду прожжешь.

Господине мой! Не лиши хлеба мудрого нищего, не вознеси до облак глупого богатого. Ибо нищий мудрый — что золото в навозном сосуде, а богатый разодетый да глупый — что шелковая наволочка, соломой набитая.

Господине мой! Не смотри на внешность мою, но посмотри, каков я внутри. Я, господине, хоть одеянием и скуден, но разумом обилен; юн возраст имею, а стар смысл во мне. Мыслию бы парил, как орел в воздухе.

Но поставь сосуд гончарный под капельницу языка моего, да каплет тебе слаще меду слова уст моих. Как Давид сказал: «Сладки слова твои, лучше меда они устам моим». Ибо и Соломон сказал: «Слова добрые сладостью напояют душу, покрывает же печаль сердце безумного».

Ибо мудрого мужа посылай — и мало ему объясняй, а глупого посылай — и сам вслед не ленись пойти. Очи мудрых желают блага, а глупого — пира в доме. Лучше слушать спор умных, нежели указания глупых. Наставь премудрого, и он еще мудрее станет.

Не сей на межах жита, ни мудрости в сердцах глупых. Ибо глупых ни сеют, ни жнут, ни в житницу не собирают, но сами себя родят. Как в дырявые меха лить, так и глупого учить; ибо псам и свиньям не нужно ни золота, ни серебра, а глупому — мудрых слов; мертвеца не расмешишь, а глупого не научишь. Коли пожрет синица орла, коли поплывет камень по воде и коли начнет свинья на белку лаять, тогда и глупый уму научится.

Неужели скажешь мне: от глупости все мне это наговорил? Не видел ты неба холстяного, ни звезд искусственных, ни глупого, говорящего мудро. Неужели скажешь мне: солгал как пес? Но хорошего пса князья и бояре любят. Неужели скажешь мне: солгал как вор? Если бы украсть умел, то к тебе бы и не взывал. Девица ведь губит красоту свою прелюбодейством, а муж свое мужество — воровством.

Господине мой! Ведь не море топит корабли, но ветры, не огонь раскаляет железо, но поддувание мехами; так и князь не сам впадает в ошибку, но советчики его вводят. С хорошим советчиком совещаясь, князь высокого стола добудет, а с дурным советчиком и меньшего лишен будет. Говорится ведь в мирских пословицах: ни скот в скотах коза, ни зверь в зверях еж, ни рыба в рыбах рак, ни птица в птицах нетопырь, ни муж в мужах, если над ним жена властвует, ни жена в женах,

если от своего мужа прелюбодействует, ни работа в работах — для женок повоз возить¹⁴.

Дивней дивного, кто в жены возьмет уродину прибытка ради.

Видел жену безобразную, приникнувшую к зеркалу и мажущуюся румянами, и сказал ей: «Не смотришь в зеркало — увидишь безобразие лица своего и еще больше обозлишься».

Неужели скажешь мне: «Женись у богатого тестя, чести ради великой; у него пей и ешь?» Лучше бы уж мне вола бурого ввести в дом свой, чем злую жену взять: вол ведь не говорит, ни зла не замышляет, а злая жена, когда ее бьешь, бесится, а когда кроток с ней — заносится, в богатстве гордой становится, а в бедности других злословит.

Что такое жена злая? Торговка плутоватая, кощунница бесовская. Что такое жена злая? Людская смута, ослепление уму, заводила всякой злобе, в церкви сборщица дани для беса, защитница греха, засада от спасения.

Если какой муж смотрит на красоту жены своей и на ее ласковые и льстивые слова, а дел ее не проверяет, то дай Бог ему лихорадкою болеть и да будет он проклят.

Вот посмотрите, братья, на злую жену. Говорит она мужу своему: «Господине мой и свет очей моих! Я на тебя и взглянуть не могу: когда говоришь со мной, тогда и смотрю на тебя, и обмираю, и слабеют все члены тела моего, и опускаюсь на землю».

Послушайте, жены, слова апостола Павла: «Крест — глава церкви, а муж — жене своей». Жены, стойте в церкви и молитесь Богу и святой Богородице, а чему хотите учиться, то учитесь дома у своих мужей. А вы, мужья, в законе храните жен своих, ибо нелегко найти хорошую жену.

Хорошая жена — венец мужу своему и беспечалие, а злая жена — горе лютое и разорение дому. Червь дерево точит, а злая жена дом своего мужа истощает. Лучше в дырявой ладье плыть, нежели злой жене тайны поведать: дырявая ладья одежду замочит, а злая жена всю жизнь мужа своего погубит. Лучше камень бить, нежели злую жену учить; железо переплавишь, а злой жены не научишь.

Ибо злая жена ни ученья не слушает, ни церкви не чтит, ни Бога не боится, ни людей не стыдится, но всех укоряет и всех осуждает.

Что злее льва среди четвероногих и что лютее змеи среди ползающих по земле? Всех тех злее злая жена. Нет на земле ничего лютее женской злобы. Из-за жены прадед наш Адам из рая был изгнан; из-за жены Иосиф Прекрасный¹⁵ в темницу был заключен; из-за жены пророка Даниила в ров ввергли¹⁶, где львы ему ноги лизали. О злое, острое оружие дьявола и стрела, летящая с ядом! У некоего человека умерла жена; он же по смерти ее начал продавать детей. И люди сказали ему: «Зачем детей продаешь?» Он же ответил: «Если родились они в мать, то, как подрастут, меня самого продадут».

Но вернемся к прежнему. Я, княже, ни за море не ездил, ни у философов не учился, но был как пчела — припадая к разным цветам, собирает она мед в соты; так и я по многим книгам собирал сладость слов и смысл их и собрал, как в мех воды морские.

Скажу немного еще. Не запрещай глупому глупость его, да не уподобишься сам ему. Не стану с ним много говорить. Да не буду, как мех дырчатый, роняя богатство в руки неимущих; да не уподоблюсь жерновам, ибо те многих людей насыщают, а сами себя не могут насытить житом; да не окажусь ненавистным миру многословною своею беседою, подобно птице, частящей свои песни, которую вскоре же ненавидеть начинают. Ибо говорится в мирских пословицах: длинная речь не хороша, хороша длинная паволока.

Господи! Дай же князю нашему силу Самсона¹⁷, храбрость Александра¹⁸, разум Иосифа¹⁹, мудрость Соломона, искусность Давида²⁰ и умножь, Господи, всех людей под пятою его. Богу нашему слава и ныне, и присно, и вовеки.

Печатается по: О, Русская земля! — М., 1982.

Примечания

¹ *Псалтырь* — здесь имеется в виду музыкальный инструмент.

² *Трость* — отточенный кусок тростника, являвшийся одним из инструментов для письма в Византии, возможно, и в Древней Руси XI—XII вв.

³ ...как древние — младенцев о камень — библейский символ величайшего народного бедствия.

⁴ ...как та смоковница проклятая... — Согласно Евангелию, Иисус Христос при входе в Иерусалим проклял смоковницу (фиговое дерево), не дававшую плодов.

⁵ ...и закончилась жизнь моя, как у ханаанских царей, бесчестием... — Имеется в виду событие, связанное с осадой евреями ханаанского города Иерихона. Согласно Библии, стены Иерихона рассыпались от трубного звука и кликов осаждающих.

⁶ ...как Красное море фараона. — Предводимые пророком Моисеем, евреи бежали из Египта через Красное море, которое по воле бога Яхве расступилось и позволило беглецам перейти его. Преследовавший евреев фараон с египтянами вступил вслед за ними на дно морское, но был поглощен со всем войском сомкнувшимися водами.

⁷ ...как рабыня Агарь от Сарры... — Согласно Библии, Сарра, жена Авраама, была бесплодна и предложила Аврааму взять на ложе рабыню Агарь. Та забеременела, начала ссориться с хозяйкой и была изгнана из дома.

⁸ Не ггал мне князь Ростислав... — Здесь Даниил передает слова переяславского князя Андрея Владимировича Доброго (Лаврентьевская летопись под 1139 г.), приписывая их сыну Юрия Долгорукого — Ростиславу.

⁹ ...сын великого царя Владимира... — по-видимому, речь идет о Владимире Мономахе.

¹⁰ Некогда ведь похвалился царь Иезекиль перед послами царя вавилонского... — Согласно Библии, Иезекиль (Езекия), вместо того чтобы прославить Бога за чудесное выздоровление, начал хвастаться своими богатствами послам вавилонского царя Беродах-Баладава, пришедшим справиться о его здоровье. Тогда

пришел к Иезекилю пророк Исайя и предрек, что все это богатство достанется вавилонянам и даже дети его будут отведены в Вавилон.

¹¹ *...князь Святослав, сын Ольгин...* — Имеется в виду Святослав Игоревич, сын княгини Ольги. Приписываемые здесь Святославу слова в летописи не отражены.

¹² *Тиун* — судья низшей степени, приказчик, управитель.

¹³ *Рядовичи* — закабаленные люди, заключившие «ряд» (договор) со своим господином и работающие у него по этому «ряду». Смысл сравнения в том, что княжеский тиун, как огонь, сыплющий искры, распространяет вокруг себя рабство.

¹⁴ *...повоз возить.* — Обязанность доставлять дань в назначенное место.

¹⁵ *...из-за жены Иосиф Прекрасный в темницу был заключен...* — Согласно Библии, Иосифа Прекрасного пыталась соблазнить жена его господина Пентефрия. Столкнувшись с непреклонностью юноши, она оклеветала его, и Пентефрий заточил Иосифа в темницу.

¹⁶ *...из-за жены пророка Даниила в ров ввергли...* — Здесь неточность. Согласно Библии, пророк Даниил был действительно ввергнут в ров со львами, однако причиной этого была не женщина.

¹⁷ *...силу Самсона...* — Один из героев Ветхого завета, иудейский богатырь и судья, отличавшийся огромной физической силой.

¹⁸ *...храбрость Александра...* — Александр Македонский (356—326 до н.э.), царь и полководец, прославившийся своим мужеством и храбростью.

¹⁹ *...разум Иосифа...* — Согласно Библии, Иосиф Прекрасный отличался разумом, за что египетский фараон сделал его своим соправителем.

²⁰ *...искусность Давида...* — Речь идет об иудейском царе Давиде, который благодаря своей хитрости удачно спасался в молодости от преследований Саула.

**Послание Ивана Грозного
Василию Грязному
от царя и великого князя Ивана Васильевича
всея Руси Василию Григорьевичу
Грязному-Ильину**

Послание адресовано опричнику и ближайшему сподвижнику царя Василию Грязному, назначенному в 1573 г. воеводой на Донец. На реке Молочные Воды он попал в плен к крымским татарам. В письме из плена к Грозному Грязной просил его выкупить или обменять на крымского полководца Дивея, находящегося в русском плену. Царь счел высокими размеры выкупа, о чем и сообщает в послании своему любимцу, высказывая заодно и недовольство опричниками.



Писал ты, что за грехи взяли тебя в плен¹; так надо было, Васюшка, без пути среди крымских улусов² не разъезжать; а уж как заехал, надо было не по-объездному спать: ты думал, что в объезд приехал с собаками и зайцами, а крымцы самого тебя к седлу и привязали. Или

ты думал, что и в Крыму можно так же, как у меня, стоя за кушаньем, шутить? Крымцы так не спят, как вы, да вас, неженюк, умеют ловить; они не говорят, дойдя до чужой земли: «Пора домой!» Если бы крымцы были такими бабами, как вы, то им бы и за рекой не бывать, не только что в Москве³.

Ты объявил себя великим человеком, так ведь это за грехи мои случилось (и нам это как утаить?), что отца нашего и наши князья и бояре нам стали изменять, и мы вас, холопов, приближали⁴, желая от вас службы и правды. А вспомнил бы ты свое и отца своего величие в Алексине: такие там в станицах езжали, а ты в станице у Пенинского⁵ был чуть ли не в охотниках с собаками, а предки твои у ростовских архиепископов служили. И мы не запираемся, что ты у нас в приближение был; и ради приближения твоего тысячи две рублей дадим, а до сих пор такие и по пятьдесят рублей бывали, а сто тысяч выкупа ни за кого, кроме государей, не берут, и не дают такого выкупа ни за кого, кроме государей. А если б ты объявил себя маленьким человеком, за то тебя бы в обмен Дивея⁶ не просили. Про Дивея хоть хан и говорит, что он человек маленький, да не хочет взять за тебя ста тысяч рублей вместо Дивея: Дивей ему ста тысяч рублей дороже; за сына Дивеева он дочь свою выдал; а нагайский князь и мурзы — все ему братья; у Дивея своих таких полно было, как ты, Вася. Кроме князя Семена Пупкова⁷ не на кого было бы менять Дивея; разве что, если бы надо было доставать князя Михаила Васильевича Глинского⁸, можно было его выменять; а в нынешне время некого на Дивея менять. Тебе, выйдя из плена, столько не привести татар и не захватить, сколько Дивей христиан пленит. И тебя ведь на Дивея выменять не на пользу христианству, во вред ему: ты один свободен будешь, да приехав из-за своего увечья лежать станешь, а Дивей, приехав, станет воевать, да несколько сот христиан, получше тебя, пленит. Какая в этом будет польза?

Если ты оценил себя выше меры и обещал за себя мену выше своей стоимости, как же можно дать за тебя такой выкуп? Мерить такой неправильной мерой — значит не пособить христианству, а разорить христианство. А если будет мена или выкуп по твоей мере, и мы тебя тогда пожалуем. Если же из гордости ты станешь против христианства, тогда Христос тебе противник!

Печатается по: О, Русская земля! — М., 1982.

Примечания

¹ ...взяли тебя в плен... — В.Г. Грязной-Ильин, назначенный воеводой на Донец, был захвачен в плен на реке Молочные Воды.

² Улус — стойбище, аул.

³ ...не только что в Москве. — Имеется в виду поход крымского хана Дивлет-Гирея в 1571 г., во время которого была сожжена Москва.

⁴ ...мы вас, холопов, приближали... — Так пренебрежительно Иван Грозный назвал в послании опричников.

⁵ ...у Пеннинского... — Князя Пеннинские-Оболенские служили Андрею Ивановичу и Василию Андреевичу Старицким, которым и принадлежал г. Алексин.

⁶ Дивей — один из полководцев крымского Хана, попавший в русский плен в 1572 г.

^{7,8} Князь Семен Пупков, князь Михаил Васильевич Глинский — крупнейшие военные деятели XV в., к тому времени уже умершие.

М.В. Ломоносов
Слово благодарственное Е. И. В.
на освящение Академии Художеств
именем ея говоренное
(В сокращении)

Михаил Васильевич Ломоносов (1711—1765) — поэт и ученый. Работал в области почти всех наук, известных в его время: физики, химии, металлургии, астрономии, географии, истории, языкознания, теории литературы и др. Автор поэтических и ораторских произведений, научных работ. В 1748 г. появилась его «Риторика», в 1755 г. — «Грамматика».

«Слово благодарственное» — речь, которую Ломоносов собирался произносить от имени Академии Художеств как ее почетный член, зачитал 7 июля 1765 г. иеромонах Платон, будущий московский митрополит: инаугурация (т.е. торжественное открытие) состоялась уже после смерти Ломоносова.



Радеть о благоденствии общества, защищать оное прозорливым мужеством, управлять милосердным правосудием, обогащать домо-стройством и купечеством, просвещать науками, украшать художествами есть великих монархов упражнение, какового довольные радостные примеры, в двuletнее еще только время благословенного царствования Вашего Императорского Величества оказанные, ободряют благополучную Россию.

Нынешний день умножает ясные доказательства неусыпного попечения вашего о приращении общих удовольствий торжественным освящением сего важного учреждения, простирающегося к украшению Отечества, к увеселению народа, ко введению в Россию дивных дел, почитаемых издревле от всего света, к похвальному употреблению домашних избытков, к поселению в России трудолюбия и ко всеконечному истреблению невежества.

Коль великого уважения достойно таковое благодеяние, за которое тем большее должно воздавать благодарение, чем обширнее распространяется пользою! Хотя же оную и не всяк ныне объемлет и мыслям представляет,

чего со временем ожидать должно; однако просвещенное сие собрание любителей, почитающих искусства, а паче сама сия расцветающая под всемилюбивейшим покровом Вашего Императорского Величества Художеств Академия изображает ясно, и благодарности своея чувства по достоинству изъявить усердствует, что не токмо слабым моим словом, но ниже самым полным красноречием начертано быть может.

Ибо когда помыслим о самом великом сем даре, врученном от премудрыя и щедряя благодетельницы, находим в нем усугубление внутреннего богатства, добротным промыслом данного в участие возлюбленному нашему Отечеству.

Лишь только посмотрим в пространные пределы обширного вашего владычества, везде богатые видим материи, которые из неупотребления в пользу, из грубости в приятность, из простоты в великолепие, из презрения в славу превратить может трудолюбие художеств вашею монаршескою щедротою питаемых, вашею властью покрываемых и оживляемых люблением вашим. <...>

Счастлив, кто благодетельствовать может, счастлив, кто благодеяния оказывать умеет, пресчастлив, кто благодетельствует сердцам благодарным. Божественный промысл, поручив Вашему Величеству многочисленные народы, отворил пространное поле удобрить оное милосердием, засеять щедротами, согреть призранием, орошать благотворениями и возрастить общее удовольствие. И ваша человеколюбивая природа преклоняется всегда ко благодетельству, речение о пользе привлекает и благорассудная прозорливость открывает и указывает, где и каковым благодеянием помогать подданным. Благодарность их несумнительна и тем вяще возрастет, чем чувствительнее окажется возрастающая польза, каковую обещает сие прехвальное учреждение. <...>

Велико есть увеселение в жизни обращать умное зрение на действия своих добродетелей, видеть от них общую пользу и удовольствие, видеть счастье состоящих под своею рукою и видеть радостные их лица, и слышать благодарственные гласы, каковые от истинной ревности сия Академия Художеств Вашему И. В. особливо ж на пресветлое сие Государственное торжество вашего на всероссийский престол венчания, сиречь на священнейшую главу вашу, снисхождения божественныя благодати, которая, ограждая от всех налогов, неборимую силою да сохранит и продолжит нам в дражайшей особе вашей удовольствие сердец наших, венчанную добродетель, соединение правосудия с милосердием, процветание наук и художеств, украшение Российского престола, удивление вселенныя, целость и тишину всего Отечества.

1764 г.

Д.В. Давыдов

Письмо Н.М. Языкову 23 апреля 1833 г.

Имя Дениса Васильевича Давыдова (1784—1839) неотделимо от Отечественной войны 1812 г. Он был зачинателем и одним из руководителей армейского партизанского движения, которое достигло больших успехов и сыграло немаловажную роль в победоносном исходе войны. Блестящий гусар, поэт, был близок к декабристам и А.С. Пушкину.

Языков Николай Михайлович (1803—1846/47) — русский поэт.



Не знаю, как и благодарить душевного моего поэта за присылку стихотворений его и вместе с ними лихого его послания! Я говорю «душевного» и «моего» не без основания. Никто более вас, любезнейший по уму и почтеннейший по возвышенным чувствам Николай Михайлович, не имеет дара волновать мою душу и владычествовать над нею своевольно, деспотически. Вы мой единственный Тиртей¹, или, по-солдатски, вы мой нравственный отец и командир; один стих ваш — и я в огне боев, весело и безотчетно. В обеих последних войнах стихи ваши («Песнь короля Регнера», подаренная мне в Персии Н. Киселевым) возились мною за пазухой как волшебная ладонка, имеющая свойство возвышать душу и умножать бодрость духа и жажду к битвам и славе...

Поэтический лоскут этот, замаранный грязью бивуаков и окуренный жженым порохом, и поныне у меня хранится; после этого как же мне не называть вас «душевным» и «моим» поэтом.

Милое и лестное для самолюбия моего внимание ваше так меня тронуло, что по получении послания вашего и золотого ковчега, драгоценными нитями перлов, я было пустился отвечать вам стихами — но, признаюсь, оробел; рука дрогнула — как писать этакому черту в поэзии стихами! Один Асмодей²-Пушкин имеет на это право...

В Москве этой зимою я впервые прочел пьесу вашу «Поэту», ту, которая поставлена первою в стихотворениях ваших, — я ахнул. Что за язык! Что за поэзия! Что за возвышенность чувств — это очарование! А «Кубок»? Что мои хмельные стихи против этих? Сивуха перед шампанским.

Печатается по: *Живое* слово: Литературно-художественный сборник. — М., 1960.

Примечания

¹ *Тиртей* — древнегреческий поэт VII—VI вв. до н.э. В его элегиях преобладают темы: «благие законы» и «советы».

² *Асмодей* — сатана, предводитель злых демонов.

Ф.М. Достоевский
Пушкин
 Произнесено 8 июня в заседании
 Общества любителей российской словесности
 (В сокращении)

В 1880 г. в Москве произошло большое литературно-общественное событие — открытие на Тверском бульваре памятника А.С. Пушкину. Ф.М. Достоевский, всегда признававший великого поэта наиболее полным выразителем народного сознания, принял предложение выступить с речью на юбилейном собрании в Москве и напечатать ее в виде статьи в «Русской мысли».

6 июня 1880 г. состоялось торжественное открытие памятника Пушкину, а вечером на литературном празднестве в зале Благородного собрания (теперешнем Колонном зале Дома Союзов) Достоевский читал отрывок из «Бориса Годунова». На другой день, 7 июня, на первом заседании Общества любителей российской словесности речь о Пушкине произнес Тургенев. 8 июня на втором заседании Общества выступил со своим словом Достоевский. Речь его произвела потрясающее впечатление и вызвала острую дискуссию в прессе. Речь о Пушкине носила программный характер. Здесь была высказана излюбленная мысль писателя о необходимости слияния интеллигенции с народом, а также его положение о том, что для успокоения мятущегося русского страдальца нужно всемирное, всеобщее, всечеловеческое счастье. Русская же народная правда, по представлениям Достоевского, заключается в религии.



Пушкин есть явление чрезвычайное и, может быть, единственное явление русского духа, сказал Гоголь. Прибавлю от себя: и пророческое. Да, в появлении его заключается для всех нас, русских, нечто бесспорно пророческое. Пушкин как раз приходит в самом начале правильного самосознания нашего, едва лишь начавшегося и зародившегося в обществе нашем после целого столетия с петровской реформы, и появление его сильно способствует освещению темной дороги нашей новым направляющим светом. В этом-то смысле Пушкин есть пророчество и указание. Я делю деятельность нашего великого поэта на три периода. Говорю теперь не как литературный критик: касаясь творческой деятельности Пушкина, я хочу лишь разъяснить мою мысль о пророческом для нас значении его и что я в этом слове разумею. Замечу, однакоже, мимоходом, что периоды деятельности Пушкина не имеют, кажется мне, твердых между собою границ. Начало «Онегина», например, принадлежит, по-моему, еще к первому периоду деятельности поэта, а кончается «Онегин» во втором периоде, когда Пушкин нашел уже свои идеалы в родной земле, восприял и возлюбил их всеце-

ло свою любящую и прозорливую душу. Принято тоже говорить, что в первом периоде своей деятельности Пушкин подражал европейским поэтам: Парни, Андре Шенье и другим, особенно Байрону. Да, без сомнения, поэты Европы имели великое влияние на развитие его гения, да и сохраняли влияние это во всю его жизнь. Тем не менее даже самые первые поэмы Пушкина были не одним лишь подражанием, так что и в них уже выразилась чрезвычайная самостоятельность его гения. В подражаниях никогда не появляется такой самостоятельности страдания и такой глубины самосознания, которые явил Пушкин, например, в «Цыганах»... В типе Алеко <...> сказывается уже сильная и глубокая, совершенно русская мысль, выраженная потом в такой гармонической полноте в «Онегине», где почти тот же Алеко является уже не в фантастическом свете, а в осязаемо реальном и понятном виде. В Алеко Пушкин уже отыскал и гениально отметил того несчастного скитальца в родной земле, <...> столь исторически необходимо явившегося в оторванном от народа обществе нашем. Тип этот верный и схвачен безошибочно, тип постоянный и надолго у нас, в нашей русской земле поселившийся. Эти русские бездомные скитальцы продолжают и до сих пор свое скитальчество, и еще долго, кажется, не исчезнут. И если они не ходят уже в наше время в цыганские таборы искать у цыган в их диком своеобразном быте своих мировых идеалов и успокоения на лоне природы от сбивчивой и нелепой жизни нашего русского — интеллигентного общества, то все равно ударяются в социализм, которого еще не было при Алеко, ходят с новою верой на другую ниву и работают на ней ревностно, веруя, как и Алеко, что достигнут в своем фантастическом делании целей своих и счастья не только для себя самого, но и всемирного. Ибо русскому скитальцу необходимо именно всемирное счастье, чтоб успокоиться: дешевле он не примирится, — конечно, пока дело только в теории. Это все тот же русский человек, только в разное время явившийся. Человек этот, повторяю, зародился как раз в начале второго столетия после великой петровской реформы, в нашем интеллигентном обществе, оторванном от народа, от народной силы. <...> Что в том, что один еще и не начинал беспокоиться, а другой уже успел дойти до запертой двери и об нее крепко стукнулся лбом. Всех в свое время то же самое ожидает, если не выйдут на спасительную дорогу смиренного общения с народом. Да пусть и не всех ожидает это: довольно лишь «избранных», довольно лишь десятой доли забеспокоившихся, чтоб и остальному огромному большинству не видать чрез них покоя. Алеко, конечно, еще не умеет правильно высказать тоски своей: у него все это как-то еще отвлечено, у него лишь тоска по природе, жалоба на светское общество, мировые стремления, плач о потерянной где-то и кем-то правде, которую он никак отыскать не может. Тут есть немножко Жан-Жака Руссо. В чем эта правда, где и в чем она могла бы

явиться, и когда именно она потеряна, конечно, он и сам не скажет, но страдает он искренно. <...> Нет, эта гениальная поэма не подражание! Тут уже подсказывается русское решение вопроса, «проклятого вопроса», по народной вере и правде: «Смирись, гордый человек, и прежде всего — сломи свою гордость. Смирись, праздный человек, и прежде всего потрудись на родной ниве», вот это решение по народной правде и народному разуму. «Не вне тебя правда, а в тебе самом; найди себя в себе, подчини себя себе, овладей собой, и узришь правду. Не в вещах эта правда, не вне тебя и не за морем где-нибудь, а прежде всего в твоём собственном труде над собою. Победишь себя, усмиришь себя — и станешь свободен, как никогда и не воображал себе, и начнешь великое дело, и других свободными сделаешь, и узришь счастье, ибо наполнится жизнь твоя, и поймешь, наконец, народ свой и святую правду его. Не у цыган и нигде мировая гармония, если ты первый сам ее недостойн, злобен и горд, и требуешь жизни даром, даже и не предполагая, что за нее надобно заплатить». Это решение вопроса в поэме Пушкина уже сильно подсказано. Еще яснее выражено оно в «Евгении Онегине», поэме уже не фантастической, но осязательно реальной, в которой воплощена настоящая русская жизнь с такою творческою силой и с такою законченностию, какой и не бывало до Пушкина, да и после его, пожалуй. <...>

Пушкин, и конечно, тоже первый из писателей русских, провел пред нами в других произведениях этого периода своей деятельности целый ряд положительно прекрасных русских типов, найдя их в народе русском. Главная красота этих типов в их правде, правде бесспорной и осязательной, так что отрицать их уже нельзя, они стоят как изваянные. <...>

Повсюду у Пушкина слышится вера в русский характер, вера в его духовную мощь, а коль вера, стало быть, и надежда, великая надежда за русского человека.

В надежде славы и добра
Гляжу вперед я без боязни, —

сказал сам поэт по другому поводу, но эти слова его можно прямо применить ко всей его национальной творческой деятельности. И никогда еще ни один русский писатель, ни прежде, ни после его, не соединялся так душевно и родственно с народом своим, как Пушкин. О, у нас есть много знатоков народа нашего между писателями, и так талантливо, так метко и так любовно писавших о народе, а между тем если сравнить их с Пушкиным, то, право же, до сих пор, за одним, много что за двумя исключениями из самых позднейших последователей его, это лишь «господа», о народе пишущие. У самых талантливых из них, даже вот у этих двух исключений, о которых я сейчас упомянул, нет-нет а и промелькнет вдруг нечто высокомерное, нечто из дру-

гого быта и мира, нечто желающее поднять народ до себя и осчастливить его этим поднятием. В Пушкине же есть именно что-то сроднившееся с народом *взаправду*, доходящее в нем почти до какого-то простодушнейшего умиления. <...>

Положительно можно сказать: не было бы Пушкина, не было бы и последовавших за ним талантов. По крайней мере не проявились бы они в такой силе и с такою ясностью, несмотря даже на великие их дарования, в какой удалось им выразиться впоследствии, уже в наши дни. Но не в поэзии лишь одной дело, не в художественном лишь творчестве: не было бы Пушкина, не определились бы, может быть, с такою непоколебимой силой (в какой это явилось потом, хотя все еще не у всех, а у очень лишь немногих) наша вера в нашу русскую самостоятельность, наша сознательная уже теперь надежда на наши народные силы, а затем и вера в грядущее самостоятельное назначение в семье европейских народов. Этот подвиг Пушкина особенно выясняется, если вникнуть в то, что я называю третьим периодом его художественной деятельности.

Еще и еще раз повторю: эти периоды не имеют таких твердых границ. Некоторые из произведений даже этого — третьего периода могли, например, явиться в самом начале поэтической деятельности нашего поэта, ибо Пушкин был всегда цельным, целокупным, так сказать, организмом, носившим в себе все свои зачатки разом, внутри себя, не воспринимая их извне. Внешность только будила в нем то, что было уже заключено во глубине души его. Но организм этот развивался, и периоды этого развития действительно можно обозначить и отметить, в каждом из них его особый характер и постепенность вырождения одного периода из другого. Таким образом, к третьему периоду можно отнести тот разряд его произведений, в которых преимущественно засияли идеи всемирные, отразились поэтические образы других народов и воплотились их гении. Некоторые из этих произведений явились уже после смерти Пушкина. И в этот-то период своей деятельности наш поэт представляет собой нечто почти даже чудесное, не слыханное и не виданное до него нигде и ни у кого. В самом деле, в европейских литературах были громадной величины художественные гении — Шекспиры, Сервантесы, Шиллеры. Но укажите хоть на одного из этих великих гениев, который бы обладал такою способностью всемирной отзывчивости, как наш Пушкин. И эту-то способность, главнейшую способность нашей национальности, он именно разделяет с народом нашим, и тем, главнейше, он и народный поэт. Самые величайшие из европейских поэтов никогда не могли воплотить в себе с такою силой гений чужого, соседнего, может быть, с ними народа, дух его, всю затаенную глубину этого духа и всю тоску его призвания, как мог это проявлять Пушкин. Напротив, обращаясь к чужим народностям, европейские по-

эты чаще всего перевоплощали их в свою же национальность и понимали по-своему. Даже у Шекспира его итальянцы, например, почти сплошь те же англичане. Пушкин лишь один из всех мировых поэтов обладает свойством перевоплощаться вполне в чужую национальность. Вот сцены из «Фауста», вот «Скупой рыцарь» и баллада «Жил на свете рыцарь бедный». Перечтите «Дон-Жуана», и если бы не было подписи Пушкина, вы бы никогда не узнали, что это написал не испанец. <...>

Нет, положительно скажу, не было поэта с такою всемирною отзывчивостью, как Пушкин, и не в одной только отзывчивости тут дело, а в изумляющей глубине ее, а в перевоплощении своего духа в дух чужих народов, перевоплощении почти совершенном, а потому и чудесном, потому что нигде, ни в каком поэте целого мира такого явления не повторилось. Это только у Пушкина, и в этом смысле, повторяю, он явление невиданное и неслыханное, а по-нашему, и пророческое, ибо... — ибо тут-то и выразилась наиболее его национальная русская сила, выразилась именно народность его поэзии, народность в дальнейшем своем развитии, народность нашего будущего, таящегося уже в настоящем, и выразилась пророчески. Ибо что такое сила духа русской народности, как не стремление ее в конечных целях своих ко всемирности и ко Бесчеловечности? Став вполне народным поэтом, Пушкин тотчас же, как только прикоснулся к силе народной, так уже и предчувствует великое грядущее назначение этой силы. Тут он угадчик, тут он пророк.

В самом деле, что такое для нас петровская реформа, и не в будущем только, а даже и в том, что уже было, произошло, что уже явилось воочию? Что означала для нас эта реформа? Ведь не была же она только для нас усвоением европейских костюмов, обычаев, изобретений и европейской науки. Вникнем, как дело было, поглядим пристальнее. Да, очень может быть, что Петр первоначально только в этом смысле и начал производить ее, то есть в смысле ближайше утилитарном, но впоследствии, в дальнейшем развитии им своей идеи, Петр несомненно повиновался некоторому затаенному чутью, которое влекло его, в его деле, к целям будущим, несомненно огромнейшим, чем один только ближайший утилитаризм. Так точно и русский народ не из одного только утилитаризма принял реформу, а несомненно уже ощутив своим предчувствием почти тотчас же некоторую дальнейшую, несравненно более высшую цель, чем ближайший утилитаризм, — ощутив эту цель опять-таки, конечно, повторяю это, бессознательно, но, однакоже, и непосредственно и вполне жизненно. Ведь мы разом устремились тогда к самому жизненному воссоединению, к единению всечеловеческому! Мы не враждебно (как, казалось, должно бы было случиться), а дружественно, с полной любовью приняли в душу нашу гении чужих наций, всех вместе, не делая преимущественных племенных различий, умея инстинктом, почти с самого первого шагу различать, снимать противоречия, извинять и примирять различия, и тем уже

выказали готовность и наклонность нашу, нам самим только что объявившуюся и сказавшуюся, ко всеобщему общечеловеческому воссоединению со всеми племенами великого арийского рода. Да, назначение русского человека есть бесспорно всеевропейское и всемирное. Стать настоящим русским, стать вполне русским, может быть, и значит только (в конце концов, это подчеркните) стать братом всех людей, *всечеловеком*, если хотите. О, все это славянофильство и западничество наше есть одно только великое у нас недоразумение, хотя исторически и необходимое. Для настоящего русского Европа и удел всего великого арийского племени так же дороги, как и сама Россия, как и удел своей родной земли, потому что наш удел и есть всемирность, и не мечом приобретенная, а силой братства и братского стремления нашего к воссоединению людей. Если захотите вникнуть в нашу историю после петровской реформы, вы найдете уже следы и указания этой мысли, этого мечтания моего, если хотите, в характере общения нашего с европейскими племенами, даже в государственной политике нашей. Ибо что делала Россия во все эти два века в своей политике, как не служила Европе, может быть, гораздо более, чем себе самой? Не думаю, чтоб от неумения лишь наших политиков это происходило. О, народы Европы и не знают, как они нам дороги! И впоследствии, я верю в это, мы, то есть, конечно, не мы, а будущие грядущие русские люди поймут уже все до единого, что стать настоящим русским и будет именно значить: стремиться внести примирение в европейские противоречия уже окончательно, указать исход европейской тоске в своей русской душе, всечеловечной и всесоединяющей, вместить в нее с братскою любовью всех наших братьев, а в конце концов, может быть, и изречь окончательное слово великой, общей гармонии, братского окончательного соглашения всех племен по Христову евангельскому закону! Знаю, слишком знаю, что слова мои могут показаться восторженными, преувеличенными и фантастическими. Пусть, но я не раскаиваюсь, что их высказал. Этому надлежало быть высказанным, но особенно теперь, в минуту торжества нашего, в минуту чествования нашего великого гения, эту именно идею в художественной силе своей воплощавшего. Да и высказывалась уже эта мысль не раз, я ничуть не новое говорю. Главное, все это покажется самонадеянным: «Это нам-то, дескать, нашей-то нищей, нашей-то грубой земле такой удел? Это нам-то предназначено в человечестве высказать новое слово?» Что же, разве я про экономическую славу говорю, про славу меча или науки? Я говорю лишь о братстве людей и о том, *что* ко всемирному, ко всечеловечески-братскому единению сердце русское, может быть, изо всех народов наиболее предназначено, вижу следы сего в нашей истории, в наших даровитых людях, в художественном гении Пушкина. Пусть наша земля нищая, но эту нищую землю «в рабском виде исходил, благословляя, Христос». Почему же нам не вместить последнего слова его? Да и сам он не в яслях ли родился? Повторяю: по крайней мере мы уже можем ука-

зять на Пушкина, на всемирность и всечеловечность его гения. Ведь мог же он вместить чужие гении в душе своей, как родные. В искусстве по крайней мере, в художественном творчестве, он проявил эту всемирность стремления русского духа неоспоримо, а в этом уже великое указание. Если наша мысль есть фантазия, то с Пушкиным есть по крайней мере на чем этой фантазии основаться. Если бы жил он дольше, может быть, явил бы бессмертные и великие образы души русской, уже понятные нашим европейским братьям, привлек бы их к нам гораздо более и ближе, чем теперь, может быть, успел бы им разъяснить всю правду стремлений наших, и они уже более понимали бы нас, чем теперь, стали бы нас предугадывать, перестали бы на нас смотреть столь недоверчиво и высокомерно, как теперь еще смотрят. Жил бы Пушкин долее, так и между нами было бы, может быть, менее недоразумений и споров, чем видим теперь. Но Бог судил иначе. Пушкин умер в полном развитии своих сил и, бесспорно, унес с собою в гроб некоторую великую тайну. И вот мы теперь без него эту тайну разгадываем.

1880 г.

Печатается по: *Достоевский Ф.М.* Собрание сочинений. — Т. 10. — М., 1958.

А. Блок

Вера Федоровна Коммиссаржевская

Вера Федоровна Коммиссаржевская (1864—1910) — замечательная русская актриса. Работала в Александринском театре, в 1904 г. создала свой театр, который получил позднее символистское направление. Прославилась исполнением ролей Нины Заречной («Чайка» А.П. Чехова) и Норы («Кукольный дом» Г. Ибсена). Умерла от оспы в Ташкенте 10 февраля 1910 г. Смерть ее всколыхнула всю Россию.



Едва узнав из газет весть о кончине Веры Федоровны Коммиссаржевской, — я понял, чем была она для всех нас, что мы теряем вместе с ней, какое таинственное и знаменательное событие для всех нас — ее мучительная, но молодая, но предвесенняя смерть.

Отчего при жизни человека мы всегда так смутно и так бледно помним о нем, не умеем достаточно ценить его даже тогда, когда его бытие так бесконечно ценно, как бытие вот этой умершей юности? Вера Федоровна была именно юностью этих последних — безумных, страшных, но прекрасных лет.

Мы — символисты — долгие годы жили, думали, мучились в тишине, совершенно одинокие, будто ждали. Да, конечно, ждали. И вот, в предреволюционный год, открылись перед нами высокие двери, поднялись тяжелые бархатные занавесы — и в дверях — на фоне белого театрального зала — появилась еще смутная, еще в сумраке, неотчетливо (так неотчетливо, как появляются именно *живые*) эта маленькая фигура со страстью ожидания и надежды в синих глазах, с весенней дрожью в голосе, вся изображающая один порыв, одно устремление куда-то, за какие-то синие, синие пределы человеческой *здесьней* жизни. Мы и не знали тогда, кто перед нами, нас ослепили окружающие огни, задушили цветы, оглушила торжественная музыка этой большой и всегда певучей души. Конечно, все мы были влюблены в Веру Федоровну Коммиссаржевскую, сами о том не ведая, и были влюблены не только в нее, но в то, что светилось за ее беспокойными плечами, в то, к чему звали ее бессонные глаза и всегда волнующий голос. «Пожалуйста, вы ничего не забыли. Вам просто стыдно немножко. Таких вещей не забывают... Подайте мне мое королевство, строитель. Королевство на стол!»

Никогда не забуду того требовательного, капризного и повелительного голоса, которым Вера Федоровна произносила эти слова в роли Гильды (в «Сольнесе» Ибсена). Да разве *это* забывается?

Я вспоминаю ее легкую быструю фигуру в полумраке театральных коридоров, ее торопливо брошенное приветствие перед выходом на сцену, пожатие ее маленькой руки в яркой уборной; ее печальные и смеющиеся глаза, обведенные синим, ее выпытывающие, требовательные и увлекательные речи. Она была — вся мятеж и вся весна, как Гильда, и, право, ей точно было пятнадцать лет. Она была моложе, о, насколько моложе многих из нас...

Смерть Веры Федоровны волнует и тревожит; при всей своей чудовищной неожиданности и незаслуженной жестокости — это прекрасная смерть. Да это и не смерть, не обыкновенная смерть, конечно. Это еще новый завет для нас, — чтобы мы твердо стояли на страже, новое напоминание, далекий голос синей Вечности о том, чтобы ждали нового чудесного, несбыточного те из нас, кого еще не смыла ослепительная и страшная волна горя и восторга.

Да, тысячу раз правда за этим мятежом исканий, за смертельной тревогой тех взлетов и падений, живым воплощением которых была Вера Федоровна Коммиссаржевская. Была, значит, и есть. Она не умерла, она жива во всех нас. И я молю ее светлую тень — ее крылатую тень — позволить мне вплести в ее розы и лавры цветов моей траурной и почтительной влюбленности.

11 февраля 1910 г.

Юбилейное приветствие М. Горькому

Прочтено в издательстве «Всемирная литература» 30 марта 1919 г. на чествовании М. Горького в связи с его 50-летием.



Судьба возложила на Максима Горького, как на величайшего художника наших дней, великое бремя. Она поставила его между народом и интеллигенцией, — между двумя станами, которые оба еще не знают ни себя, ни друг друга. Так случилось недаром: чего не сделает в наши дни никакая политика, ни наука, то может сделать музыка. Позвольте пожелать Алексею Максимовичу сил, чтобы не оставил его суровый, гневный, стихийный, но и милостивый дух музыки, которому он, как художник, верен. Ибо, повторяю слова Гоголя, если и музыка нас покинет, что будет тогда с нашим миром?¹ Только музыка способна остановить кровопролитие, которое становится тоскливою пошлостью, когда перестает быть священным безумием.

30 марта 1919 г.

Печатается по: Блок А. Собр. соч.: В 6 т. — Т. 4. — М., 1982.

Примечание

¹ Из статьи Н.В. Гоголя «Скульптура, живопись и музыка».

В.В. Маяковский

Капля дегтя

(Речь, которая будет произнесена
при первом удобном случае)

Футуризм как литературное течение возник в 1910-е годы. Он провозглашал революцию формы, независимой от содержания, утверждал субъективную волю художника, абсолютную свободу поэтического слова. Футуристы отказывались от всех литературных традиций. Эксцентризм их теорий оказал существенное влияние на начинающего поэта, охваченного пафосом художественного новаторства. Но Маяковский очень рано почувствовал, что футуризм был далек от борьбы за создание подлинно демократического революционного искусства. В публикуемой статье достаточно ярко отразились и противоречия, и оригинальность его эстетических взглядов.

Маяковский был блестящим полемистом, об этом вспоминают все очевидцы тогдашних литературных вечеров в Политехническом. Надеемся, что публи-

куемая статья поможет читателю лучше узнать еще одну грань таланта поэта революции.



Милостивые государи и милостивые государыни! Этот год — год смертей: чуть не каждый день громкою скорбью рыдают газеты по ком-нибудь маститом, до срока ушедшем в лучший мир. Каждый день тягучим плачем голосит петит над множеством имен, вырезанных Марсом. Какие благородные и монашески строгие выходят сегодня газеты. В черных траурных платьях похоронных объявлений, с глазами, блестящими кристальной слезой некролога. Вот почему было как-то особенно неприятно видеть, что эта самая облагороженная горем пресса подняла такое непристойное веселье по поводу одной очень близкой мне смерти.

Когда запряженные цугом критики повезли по грязной дороге, дороге печатного слова, гроб футуризма, недели трубили газеты: «Хо, хо, хо! так его! вези, вези! наконец-то!» (страшное волнение аудитории: «Как умер? футуризм умер? да что вы?»).

Да, умер.

Вот уже год вместо него, огнеслового, еле лавирующего между правдой, красотой и участком, на эстрадах аудиторий пресмыкаются скучнейшие когано-айхенвальдообразные старики¹. Год уже в аудиториях скучнейшая логика, доказывание каких-то воробьиных истин вместо веселого звона графинов по пустым головам.

Господа! да неужели вам не жалко этого взбалмошного, в рыжих вихрах детины, немного неумного, немного некультурного, но всегда, о! всегда смелого и горящего. Впрочем, как вам понять молодость? Молодые, которым мы дороги, еще не скоро вернутся с поля брани; вы же, оставшиеся здесь для спокойного занятия в газетах и прочих конторах; вы — или неспособные носить оружие рахитики, или старые мешки, набитые морщинами и сединами, дело которых думать о наиболее безмятежном переходе в другой мир, а не о судьбах русского искусства.

А знаете, я и сам не очень-то жалею покойника, правда, из других соображений.

Оживите в памяти первый гала-выход российского футуризма, озаглавленный такой звонкой «пощечиной общественному вкусу». Из этой лихой свалки особенно запомнились три удара под тремя криками нашего манифеста.

1. Смять мороженницу всяческих канонов, делающую лед из вдохновения.

2. Сломать старый язык, бессильный догнать скач жизни.

3. Сбросить старых великих с парохода современности.

Как видите, ни одного здания, ни одного благоустроенного угла, разрушение, анархизм. Над этим смеялись обыватели как над чудачеством сумасшедших, а это оказалось «дьявольской интуицией», вопло-

щенной в бурном сегодня. Война, расширяя границы государств, и мозг заставляет врываться в границы вчера неведомого.

Художник! тебе ли тоненькой сеточкой контуров поймать несущуюся кавалерию. Репин! Самокиш! уберите ведра — краску расплещет.

Поэт! не сажай в качалку ямбов и хореев мощный бой — всю качалку разворотит!

Исламывание слов, словоновшество! Сколько их, новых во главе с Петроградом, а кондуктрисса! умрите, Северянин! Футуристам ли кричать о забвении старой литературы. Кто за казачьим гиком расслышит трель мандолиниста Брюсова. Сегодня все футуристы. Народ футурист.

Футуризм мертвой хваткой взял Россию.

Не видя футуризма перед собой и не умея заглянуть в себя, вы закричали о смерти. Да! футуризм умер как особенная группа, но во всех вас он разлит наводнением.

Но раз футуризм умер как идея избранных, он нам не нужен. Первую часть нашей программы — разрушение — мы считаем завершенной. Вот почему не удивляйтесь, если сегодня в наших руках увидите вместо погремушки шута чертеж зодчего, и голос футуризма, вчера еще мягкий от сентиментальной мечтательности, сегодня выльется в медь проповеди.

1915 г.

Печатается по: Соколов А.Г., Михайлова М.В. Русская литературная критика конца XIX — начала XX века: Хрестоматия. — М., 1982.

Примечание

¹ *Коган Петр Семенович* (1872—1932) — критик, литературовед.

Айхенвальд Юлий Исаевич (1872—1928) — критик. В 1922 г. был выслан за границу за антисоветскую деятельность.

Речь старой Москвы Гробовщики, могильщики и смотрители часовен

«Выражается сильно российский народ!» — сказал когда-то Н.В. Гоголь. Мы предлагаем вниманию читателей отрывки из книги Е. Иванова «Меткое московское слово» — своеобразный речевой портрет жителей конца XIX — начала XX в.

В приведенных нами отрывках представлены разговоры представителей лишь одной социальной группы — служителей кладбищ.



Доводилось мне слышать несколько любопытных остроловиц и от гробовщиков:

Волнует Петра баба, как могилу гроб!

Кладбищенские могильщики говорили:

Семерых сегодня хоронил, двоих поить к колодцу водил, трех младенцев в рай отправил и склеп старой бабушке поправил. Сына моя баба родила, деньги надобны — в деревню справить, бабу поправить, родных братьев жены угостить и себя ублаготворить жизнью грешной, доколе сам не помру...

(Записано в 1909 г. в Москве на Ваганьковском кладбище от неизвестного могильщика.)

Рыли могилку по совести... Никто упокойного не потревожит — на семь вершков глыбже законной... Впору для себя такую!..

Для себя впрок изготавливаете, чтобы с любезным многолетним супругом рядком представиться? Доброе дело! Изгородочку вот здесь ставите, а середь камень, будто уж померли и упокоились. Это дело в наших руках! Никто и не займет местечко... Когда сами померем, у нас знакомство в том свете большое скажется — всем, по силе возможности, услужаем. Вон с Иваном Палычем архирея даже хоронили, а уж чиновных сколь... Рядком с супругом вашим с иной стороны пожарного дела бран-майор...

Что-с вы говорите: в ногах узко? Да рази, господин, покойному пешком домой ходить али потягиваться?.. Все в порядке и по цене...

(Записано в период 1907—1909 гг. от неизвестных могильщиков московского Ваганьковского кладбища.)

Верите али нет, господин хороший, а мы настрахаемся в иной раз... Онамеднясь человека одного схоронили, так и по сей час в себя не придем. Морда-с у него такая, что и в гробу, в предшарствии лежащая кирпича просит. Носик только посинел...

Правое слово даю — спросите, коли не верите, наших. Из прасолов¹ он, из по мясному делу специялистов. Помер человек, в иной мир отошел, а на роже такая краснота, что живому дай Бог. Кровь скатанную пил. Ровно вот встанет и тиснет по уху. Сказывали, что силен был: тушу, изволите видеть, без какой иной помочи один на крюк вешал. Тушу коровью али бычью... А сколь в ей — не знаю, только много. А помер с опою, лишнего испил и помер... Вот наша жизнь какая! Сродственники толковали, что из гроба вставал и по ихней квартире ногами ходил. Оборотень! Такие бывают... Ему и земли нипочем... Когда крышку ему прибывали, так Василий Сидорович сам видел, как он рожу сморщил, будто чихать желание имел. Вы на слова мои, господин, не смейтесь. У нас практическое дело, за много лет всяко видывал. С упокойным тоже вся-

кое в вежливом положении поведение. Возьмет и чихнет, а живой человек умом срещится... Выходит: помереть не помрет, только время проведет по нечистого духа вразумлению...

(Записано в 1908 г. от могильщика московского Семеновского кладбища Ивана Ивановича Попкова.)

Чудак один гроб себе ореховый с футляром дубовым заказал, и весь резной с ангельским сонмом, а нутро — парча от Сапожникова²... Первый сорт товар! Рассказывали: в ем для покрытия грехов спал, в ем и хоронить заказывал. Только родственники, братец да внучек, смишулили. Гроб продали бюро похоронному на выставку в окно, а схоронили в футляре. Жадны очень... Им упокойный капитал даже завещал и торговое дело в первой гильдии... Покоя усопшего лишили... Рази в футляре такое лицо пристало по чину хоронить? В футляре тело из стороны в сторону непочтительно перед предстоянием движется, особливо когда если в могилку опускать... Дармоеды — не родня! Хоть бы простой сосновый, а всё гроб, в футляр воткнули... И нам на чай чуть посыпали... Вот что бес-от с людьми живыми делает!

(Записано в 1909 г. в Москве от могильщика кладбища у Семеновской заставы Ивана Севостьяновича Холодкова.)

Сними покрывку с головы, здесь божья икона. Вот твой братец — в целости; посинел малость, так это не от нас, а от себя...

Нет, нос у них в порядке... Это при жизни кто ткнул. Голого так и привезли — без порток...

Дитёв легко посмешать, что и бывает! Коли сопрет — все едино кого сдать, лишь бы естественным полом соответствовал...

Она без туфлём и была. На кой мне пес ваши туфли! Скажи спасибо, что мертвое тело сберегли, невежа... От таких, как ты, одни клявзы!

Это старуха безродная. Третью неделю лежит... Ей крысы уши и щеку отъели. На тот свет и без этих вещей можно...

Печатается по: *Иванов Е.* Меткое московское слово. — М., 1982.

Примечания

¹ *Прасолы* — скупщики мяса, рыбы, холста, пеньки и т.д. по деревням для последующей мелочной распродажи.

² *Парча Сапожникова* — парча московской фабрики Сапожникова, считавшаяся одной из самых высоких и ценных по качеству.

И.А. Бунин Нобелевская речь

Среди наших соотечественников лауреатами Нобелевской премии стали: И.А. Бунин (1933), Б. Пастернак (1958), М.А. Шолохов (1965), А.И. Солженицын (1970), И. Бродский (1987).

Иван Алексеевич Бунин (1870—1953) в своем творчестве продолжал традиции русской классической литературы. Начало творческого пути писателя связано с философской лирикой (сб. «Листопад»). Его перу принадлежат изумительные по своему лиризму, музыкальности, отточенности формы рассказы (сб. «Темные аллеи»). Одно из лучших произведений писателя — роман «Жизнь Арсеньева», написан в эмиграции.

Хотя Бунин был выбран в число 12 почетных академиков Петербургской Академии наук еще не перешагнув рубеж 40-летия, при жизни он никогда не был особенно знаменит, в отличие от своих современников М. Горького, Л. Андреева, А. Куприна. Лишь единственный раз, в 1910 г., после опубликования повести «Деревня», внимание к писателю вышло за пределы внутрילитературных толков.

В 1920 г., резко не приняв Октябрьскую революцию, эмигрировал, жил во Франции. До получения Нобелевской премии и во время немецкой оккупации сильно бедствовал. Умер и похоронен в Париже.



Ваше Высочество, милостивые государыни, милостивые государи! Девятого ноября, в далекой глуши, в старинном провансальском городе, в бедном деревенском доме, телефон известил меня о решении Шведской академии. Я был бы неискренен, ежели бы сказал, как говорят в подобных случаях, что это было наиболее сильное впечатление во всей моей жизни. Справедливо сказал великий философ, что чувства радости, даже самые резкие, почти ничего не значат по сравнению с таковыми же чувствами печали. Ничуть не желая омрачать этот праздник, о коем я навсегда сохраню неизгладимое воспоминание, я все-таки позволю себе сказать, что скорби, испытанные мною за последние 15 лет, далеко превышали мои радости. И не личными были эти скорби, — совсем нет! Однако твердо могу сказать я и то, что из всех радостей моей писательской жизни это маленькое чудо современной техники, этот звонок телефона из Стокгольма в Грае, дал мне как писателю наиболее полное удовлетворение. Литературная премия, учрежденная вашим великим соотечественником Альфредом Нобелем, есть высшее увенчание писательского труда! Честолюбие свойственно почти каждому человеку и каждому автору, и я был крайне горд получить эту награду со стороны судей столь компетентных и беспристрастных. Но думал ли я девятого ноября только о себе самом? Нет, это было бы слишком эгоистично. Горячо пережив волнение от потока первых по-

здравлений и телеграмм, я в тишине и одиночестве ночи думал о глубоком значении поступка Шведской академии. Впервые со времени учреждения Нобелевской премии вы присудили ее изгнаннику. Ибо кто же я? Изгнанник, пользующийся гостеприимством Франции, по отношению к которой я тоже навсегда сохраню признательность. Господа члены Академии, позвольте мне, оставив в стороне меня лично и мои произведения, сказать вам, сколь прекрасен ваш жест сам по себе. В мире должны существовать области полнейшей независимости. Вне сомнения, вокруг этого стола находятся представители всяческих мнений, всяческих философских и религиозных верований. Но есть нечто незыблемое, всех нас объединяющее: свобода мысли и совести, то, чему мы обязаны цивилизацией. Для писателя эта свобода необходима особенно, — она для него догмат, аксиома. Ваш жест, господа члены Академии, еще раз доказал, что любовь к свободе есть настоящий национальный культ Швеции.

И еще несколько слов — для окончания этой небольшой речи. Я не с нынешнего дня высоко ценю ваш королевский дом, вашу страну, ваш народ, вашу литературу. Любовь к искусствам и к литературе всегда были традицией для шведского королевского дома, равно как и для всей благородной нации вашей. Основанная славным воином, шведская династия есть одна из самых славных в мире. Его Величество король, король-рыцарь народа-рыцаря, да соизволит разрешить чужеземному, свободному писателю, удостоенному вниманием Шведской академии, выразить ему свои почтительнейшие и сердечнейшие чувства.

1933 г.

Печатается по: *Илюкович А.* Согласно завещанию: Заметки о лауреатах Нобелевской премии по литературе. — М., 1992.

А.И. Солженицын Нобелевская лекция

Впервые имя А. Солженицына прозвучало для всех поздней осенью 1962 г., когда в «Новом мире» стараниями А.Т. Твардовского была опубликована повесть «Один день Ивана Денисовича», действие которой происходит в советском лагере для заключенных. А спустя всего восемь лет его талант признали во всем мире — путь Солженицына от первых работ к нобелевской славе оказался самым стремительным и коротким за всю историю существования Стокгольмского жюри. Но до этого были еще не столь короткие годы войны, лагерей и ссылки... Его произведения («Раковый корпус», «В круге первом», «Архипелаг ГУЛАГ», «Красное колесо» и др.) всегда вызвали острейший интерес современников.



1

Как тот дикарь, в недоумении подобравший странный выброс ли Океана? захоронок песков? или с неба упавший непонятный предмет? — замысловатый в изгибах, отблескивающий то смутно, то ярким ударом луча, — вертит его так и сяк, вертит, ищет, как приспособить к делу, ищет ему доступной низшей службы, никак не догадываясь о высшей.

Так и мы, держа в руках Искусство, самоуверенно почитаем себя хозяевами его, смело его направляем, обновляем, реформируем, манифестируем, продаем за деньги, угождаем сильным, обращаем то для развлечения — до эстрадных песенок и ночного бара, то — затычкой или палкою, как схватишь, — для политических мимобежных нужд, для ограниченных социальных. А искусство — не оскверняется нашими попытками, не теряет на том своего происхождения, всякий раз и во всяком употреблении уделяя нам часть своего тайного внутреннего света.

Но охватим ли весь тот свет? Кто осмелится сказать, что *определил* Искусство? перечислил все стороны его? А может быть, уже и понимал, и называл нам в прошлые века, но мы недолго могли на том застояться: мы послушали, и пренебрегли, и откинули тут же, как всегда, спеша сменить хоть и самое лучшее — а только бы на новое! И когда снова нам скажут старое, мы уже и не вспомним, что это у нас было.

Один художник мнит себя творцом независимого духовного мира и взваливает на свои плечи акт творения этого мира, населения его, объемлющей ответственности за него, — но подламывается, ибо нагрузки такой не способен выдержать смертный гений; как и вообще человек, объявивший себя центром бытия, не сумел создать уравновешенной духовной системы. И если овладевает им неудача, — валит ее на извечную дисгармоничность мира, на сложность современной разорванной души или непонятливость публики.

Другой — знает над собой силу высшую и радостно работает маленьким подмастерьем под небом Бога, хотя еще строже его ответственность за все написанное, нарисованное, за воспринимающие души. Зато: не им этот мир создан, не им управляется, нет сомненья в его основах, художнику дано лишь острее других ощутить гармонию мира, красоту и безобразие человеческого вклада в него — и остро передать это людям. И в неудачах, и даже на дне существования — в нищете, в тюрьме, в болезнях — ощущение устойчивой гармонии не может покинуть его.

Однако вся иррациональность искусства, его ослепительные извивы, непредсказуемые находки, его сотрясающее воздействие на людей — слишком волшебны, чтоб исчерпать их мировоззрением художника, замыслом его или работой его недостойных пальцев.

Археологи не обнаруживают таких ранних стадий человеческого существования, когда бы не было у нас искусства. Еще в предутренних сумерках человечества мы получили его из Рук, которых не успели разглядеть. И не успели спросить: *зачем* нам этот дар? как обращаться с ним?

И ошибались, и ошибутся все предсказатели, что искусство разложится, изживет свои формы, умрет. Умрем — мы, а оно — останется. И еще пойдем ли мы до нашей гибели все стороны и все назначения его?

Не все — называется. Иное влечет дальше слов. Искусство растекает даже заоложенную, затемненную душу к высокому духовному опыту. Посредством искусства иногда посылаются нам, смутно, коротко, — такие откровения, каких не выработать рассудочному мышлению.

Как то маленькое зеркальце сказок: в него глянешь и увидишь — не себя, — увидишь на миг Недоступное, куда не доскакать, не долететь. И только душа занывает...

2

Достоевский загадочно обронил однажды: «Мир спасет красота». Что это? Мне долго казалось — просто фраза. Как бы это возможно? Когда в кровавой истории, кого и от чего спасала красота? Облагораживала, возвышала — да, но кого спасала?

Однако есть такая особенность в сути красоты, особенность в положении искусства: убедительность истинно художественного произведения совершенно неопровержима и подчиняет себе даже противящееся сердце. Политическую речь, напористую публицистику, программу социальной жизни, философскую систему можно по видимости построить гладко, стройно и на ошибке, и на лжи; и что скрыто, и что искажено — увидится не сразу. А выйдет на спор противонаправленная речь, публицистика, программа, иноструктурная философия — и все опять так же стройно и гладко, и опять сошлось. Оттого доверие к ним есть — и доверия нет.

Попусту твердится что к сердцу не ложится.

Произведение же художественное свою проверку несет само в себе: концепции придуманные, натянутые не выдерживают испытания на образах: разваливаются и те, и другие, оказываются хилы, бледны, никого не убеждают. Произведения же, зачерпнувшие истины и представившие нам ее сгущенно-живой, захватывают нас, приобщают к себе властно — и никто, никогда, даже через века, не явится их опровергать.

Так, может быть, это старое триединство Истины, Добра и Красоты — не просто парадная обветшалая формула, как казалось нам в пору нашей самонадеянной материалистической юности? Если вершины этих трех деревьев сходятся, как утверждали исследователи, но слишком явные, слишком прямые поросли Истины и Добра задавлены, срублены, не пропускаются — то, может быть, причудливые, непредсказуемые, неожиданные поросли Красоты пробьются и взвоятся *в то же самое место* и так выполнят работу за всех трех?

И тогда не обмолвкой, но пророчеством написано у Достоевского: «Мир спасет красота»? Ведь ему дано было многое видеть, озаряло его удивительно.

И тогда искусство, литература могут на деле помочь сегодняшнему миру?

То небольшое, что удалось мне с годами в этой задаче разглядеть, я и попытаюсь изложить сегодня здесь.

3

На эту кафедру, с которой прочитывается Нобелевская лекция, кафедру, предоставляемую далеко не всякому писателю и только раз в жизни, я поднялся не по трем-четырем примощенным ступенькам, но по сотням или даже тысячам их — неуступным, обрывистым, обмерзлым, из тьмы и холода, где было мне суждено уцелеть, а другие — может быть, с большим даром, сильнее меня — погибли. Из них лишь некоторых встречал я сам на Архипелаге ГУЛАГе, рассыпанном на дробное множество островов, да под жерновом слезки и недоверия не со всяким разговорился, об иных только слышал, о третьих только догадывался. Те, кто канул в ту пропасть уже с литературным именем, хотя бы известны, — но сколько не узанных, ни разу публично не названных! и почти-почти никому не удалось вернуться. Целая национальная литература осталась там, погребенная не только без гроба, но даже без нижнего белья, голая, с биркой на пальце ноги. Ни на миг не прерывалась русская литература! — а со стороны казалась пустыней. Где мог бы расти дружный лес, осталось после всех лесоповалов дватри случайно обойденных дерева.

И мне сегодня, сопровождаемому тенью павших и со склоненной головой пропускающей вперед себя на это место других, достойных ранее, мне сегодня — как угадать и выразить, что хотели бы сказать они?

Эта обязанность давно тяготела на нас, и мы ее понимали. Словами Владимира Соловьева:

но и в цепях должны свершить мы сами
тот круг, что боги очертили нам.

В томительных лагерных переброях, в колонне заключенных, во мгле вечерних морозов с просвечивающими цепочками фонарей — не раз подступало нам в горло, что хотелось бы выкрикнуть на целый мир, если бы мир мог услышать кого-нибудь из нас. Тогда казалось это очень ясно, что скажет наш удачливый посланец — и как сразу отзывно откликнется мир. Отчетливо был наполнен наш кругозор и телесными предметами, и душевными движениями, и в недвоящемся мире им не виделось перевеса. Те мысли пришли не из книг и не заимствованы для складности: в тюремных камерах и у лесных костров они сложились в

разговорах с людьми, теперь умершими, т о ю жизнью проверены, о т т у д а выросли.

Когда ж ослабилось внешнее давление — расширился мой и наш кругозор, и постепенно, хотя бы в щелочку, увиделся и узнался тот «весь мир». И поразительно для нас оказался «весь мир» совсем не таким, как мы ожидали, как мы надеялись: «не тем» живущий, «не туда» идущий, на болотную топь восклицающий: «Что за очаровательная лужайка!» — на бетонные шейные колодки: «Какое утонченное ожерелье!» — а где катятся у одних неотирные слезы, там другие приплясывают беспечному мюзикалу.

Как же это случилось? Отчего же зинула эта пропасть? Бесчувственны были мы? Бесчувствен ли мир? Или это — от разницы языков? Отчего не всякую внятную речь люди способны расслышать друг от друга? Слова отзвучивают и утекают как вода — без вкуса, без цвета, без запаха. Без следа.

По мере того, как я это понимал, менялся и менялся с годами состав, смысл и тон моей возможной речи. Моей сегодняшней речи.

И уже мало она похожа на ту, первоначальную, задуманную в морозные лагерные вечера.

4

Человек извечно устроен так, что его мировоззрение, когда оно не внушено гипнозом, его мотивировки и шкала оценок, его действия и намерения определяются его личным и групповым жизненным опытом. Как говорит русская пословица: «Не верь брату родному, верь своему глазу кривому». И это — самая здоровая основа для понимания окружающего и поведения в нем. И долгие века, пока наш мир был глухо, загадочно раскинут, пока не пронизался он едиными линиями связи, не обратился в единый судорожно бьющийся ком, — люди безошибочно руководились своим жизненным опытом в своей ограниченной местности, в своей общине, в своем обществе, наконец, и на своей национальной территории. Тогда была возможность отдельным человеческим глазам видеть и принимать некую общую шкалу оценок: что признается средним, что невероятным; что жестоким, что за гранью злодейства; что честностью, что обманом. И хотя очень по-разному жили разбросанные народы и шкалы их общественных оценок могли разительно не совпадать, как не совпадали их системы мер, эти расхождения удивляли только редких путешественников да попадали диковинками в журналы, не неся никакой опасности человечеству, еще не единому.

Но вот за последние десятилетия человечество незаметно, внезапно стало единым — обнадежно единым и опасно единым, так что сотрясения и воспаления одной его части почти мгновенно передаются другим,

иногда не имеющим к тому никакого иммунитета. Человечество стало единым, — но не так, как прежде бывали устойчиво едиными община или даже нация: не через постепенный жизненный опыт, не через собственный *глаз*, добродушно названный кривым, даже не через родной понятный язык, — а, поверх всех барьеров, через международное радио и печать. На нас валит накат событий, полмира в одну минуту узнает об их выплеске, но мерок — измерять те события и оценивать по законам неизвестных нам частей мира — не доносят и не могут донести по эфиру и в газетных листах: эти мерки слишком долго и особенно устаивались и усваивались в особой жизни отдельных стран и обществ, они не переносимы на лету. В разных краях к событиям прикладывают собственную, выстраданную шкалу оценок — и неуступчиво, самоуверенно судят только по своей шкале, а не по какой чужой.

И таких разных шкал в мире если не множество, то во всяком случае несколько: шкала для ближних событий и шкала для дальних; шкала старых обществ и шкала молодых; шкала благополучных и неблагополучных. Деления шкал кричаще не совпадают, пестрят, режут нам глаза, и, чтоб не было нам больно, мы отмахиваемся ото всех чужих шкал, как от безумия, от заблуждения, — и весь мир уверенно судим по своей домашней шкале. Оттого кажется нам крупней, больней и невыносимей не то, что на самом деле крупней, больней и невыносимей, а то, что ближе к нам. Все же дальше, не грозящее прямо сегодня докатиться до порога нашего дома, признается нами, со всеми его стонами, задушенными криками, погубленными жизнями, хотя б и миллионами жертв, — в общем вполне терпимым и сносных размеров.

В одной стороне под гоненьями, не уступающими древнеримским, не так давно отдали жизнь за веру в Бога сотни тысяч беззвучных христиан. В другом полушарии некий безумец (и наверно он не одинок) мчит через океан, чтоб ударом стали в первосвященника *освободить* нас от религии! По своей шкале он так рассчитал за всех за нас!

То, что по одной шкале представляется издали завидной благоденственной свободой, то по другой шкале вблизи ощущается досадным принуждением, зовущим к переворачиванию автобусов. То, что в одном краю мечталось бы как неправдоподобное благополучие, то в другом краю возмущает как дикая эксплуатация, требующая немедленной забастовки. Разные шкалы для стихийных бедствий: наводнение в двести тысяч жертв кажется мельче нашего городского случая. Разные шкалы для оскорбления личности: где унижает даже ироническая улыбка и отстраняющее движение, где и жесткие побои простительны, как неудачная шутка. Разные шкалы для наказаний, для злодеяний. По одной шкале месячный арест, или ссылка в деревню, или «карцер», где кормят белыми булочками да молоком, — потрясают воображение, заливают газетные полосы гневом. А по другой шкале привычны и про-

щены — и тюремные сроки по двадцать пять лет, и карцеры, где на стенах лед, но раздевают до белья, и сумасшедшие дома для здоровых, и пограничные расстрелы бесчисленных неразумных, все почему-то куда-то бегущих людей. А особенно спокойно сердце за тот экзотический край, о котором и вовсе ничего не известно, откуда и события до нас не доходят никакие, а только поздние плоские догадки малочисленных корреспондентов.

И за это двоенье, за это остолбенелое непониманье чужого дальнего горя нельзя упрекать человеческое зрение: уж так устроен человек. Но для целого человечества, стиснутого в единый ком, такое взаимное непонимание грозит близкой и бурной гибелью. При шести, четырех, даже при двух шкалах не может быть единого мира, единого человечества: нас разорвет эта разница ритма, разница колебаний. Мы не уживем на одной Земле, как не жилец человек с двумя сердцами.

5

Но кто же и как совместит эти шкалы? Кто создаст человечеству единую систему отсчета — для злодеяний и благодеяний, для нетерпимого и терпимого, как они разграничиваются сегодня? Кто прояснит человечеству, что действительно тяжело и невыносимо, а что только поблизости натирает нам кожу, — и направит гнев к тому, что страшней, а не к тому, что ближе? Кто сумел бы перенести такое понимание через рубеж собственного человеческого опыта? Кто сумел бы косному, упрямому человеческому существу внушить чужие дальние горе и радость, понимание масштабов и заблуждений, никогда не пережитых им самим? Бессильны тут и пропаганда, и принуждение, и научные доказательства. Но, к счастью, средство такое в мире есть! Это — искусство. Это — литература.

Доступно им такое чудо: преодолеть ущербную особенность человека учиться только на собственном опыте, так что втуне ему проходит опыт других. От человека к человеку, восполняя его купое земное время, искусство переносит целиком груз чужого долгого жизненного опыта со всеми его тяготами, красками, соками, во плоти воссоздает опыт, пережитый другими, — и дает усвоить как собственный.

И даже больше, гораздо больше того: и страны, и целые континенты повторяют ошибки друг друга с опозданием, бывает, и на века, когда, кажется, так все наглядно видно! а нет: то, что одними народами уже пережито, обдуманно и отвергнуто, вдруг обнаруживается другими как самое новейшее слово. И здесь тоже: единственный заменитель не пережитого нами опыта — искусство, литература. Дана им чудесная способность: через различия языков, обычаев, общественного уклада переносить жизненный опыт от целой нации к целой нации — никогда не пережитый этой второй трудный многостолетний национальный

опыт, в счастливом случае оберегая целую нацию от избыточного, или ошибочного, или даже губительного пути, тем сокращая извилины человеческой истории.

Об этом великом благословенном свойстве искусства я настойчиво напоминаю сегодня с нобелевской трибуны.

И еще в одном бесценном направлении переносит литература неопровержимый сгущенный опыт: от поколения к поколению. Так она становится живою памятью нации. Так она теплит в себе и хранит ее утраченную историю — в виде, не поддающемся искажению и оболганию. Тем самым литература вместе с языком сберегает национальную душу.

(За последнее время модно говорить о нивелировке наций, об исчезновении народов в котле современной цивилизации. Я не согласен с тем, но обсуждение того — вопрос отдельный, здесь же уместно сказать: исчезновение наций обеднило бы нас не меньше, чем если бы все люди уподобились в один характер, в одно лицо. Нации — это богатство человечества, это обобщенные личности его; самая малая из них несет свои особые краски, таит в себе особую грань Божьего замысла.)

Но горе той нации, у которой литература прерывается вмешательством силы: это — не просто нарушение «свободы печати», это — замкнутие национального сердца, иссечение национальной памяти. Нация не помнит сама себя, нация лишается духовного единства, — и при общем как будто языке соотечественники вдруг перестают понимать друг друга. Отживают и умирают немые поколения, не рассказавшие о себе ни сами себе, ни потомкам. Если такие мастера, как Ахматова или Замятин, на всю жизнь замурованы заживо, осуждены до гроба творить молча, не слыша отзвука своему написанному, — это не только их личная беда, но горе всей нации, но опасность для всей нации.

А в иных случаях — и для всего человечества: когда от такого молчания перестает пониматься и вся целиком История.

6

В разное время в разных странах горячо, и сердито, и изяшно спорили о том, должны ли искусство и художник жить сами для себя или вечно помнить свой долг перед обществом и служить ему, хотя и непредвзято. Для меня здесь нет спора, но я не стану снова поднимать вереницы доводов. Одним из самых блестящих выступлений на эту тему была Нобелевская же лекция Альбера Камю — и к выводам ее я с радостью присоединяюсь. Да русская литература десятилетиями имела этот крен — не заглядываться слишком сама на себя, не порхать слишком беспечно, и я не стыжусь эту традицию продолжать по мере сил. В русской литературе издавна вроднились нам представления, что писатель может многое в своем народе — и должен.

Не будем попира́ть права художника выражать исключительно собственные переживания и самонаблюдения, пренебрегая всем, что делается в остальном мире. Не будем требовать от художника — но укорить, но попросить, но позвать и поманить дозволено будет нам. Ведь только отчасти он развивает свое дарование сам, в большей доле оно вдуно в него от рожденья готовым — и вместе с талантом положена ответственность на его свободную волю. Допустим, художник никому ничего *не должен*, но больно видеть, *как может* он, уходя в свое созданные миры или в пространства субъективных капризов, отдавать реальный мир в руки людей корыстных, а то и ничтожных, а то и безумных.

Оказался наш XX век жесточе предыдущих, и первой его половиной не кончилось все страшное в нем. Те же старые пещерные чувства — жадность, зависть, необузданность, взаимное недоброжелательство, — на ходу принимая приличные псевдонимы вроде классовой, расовой, массовой, профсоюзной борьбы, рвут и разрывают наш мир. Пещерное неприятие компромиссов введено в теоретический принцип и считается добродетелью ортодоксальности. Оно требует миллионных жертв в нескончаемых гражданских войнах, оно нагуживает в душу нам, что нет общечеловеческих устойчивых понятий добра и справедливости, что все они текучи, меняются, а значит, всегда должно поступать так, как выгодно твоей партии. Любая профессиональная группа, как только находит удобный момент *вырвать кусок*, хотя б и не заработанный, хотя б и избыточный, — тут же вырывает его, а там хоть все общество развалилось. Амплитуда швыряний западного общества, как видится со стороны, приближается к тому пределу, за которым система становится метастабильной и должна развалиться. Все меньше стесняясь рамками многовековой законности, нагло и победно шагает по всему миру насилие, не заботясь, что его бесплодность уже много раз проявлена и доказана в истории. Торжествует даже не просто грубая сила, но ее трубное оправдание: заливают мир наглая уверенность, что сила может все, а правда — ничего. *Бесы* Достоевского — казалось, провинциальная кошмарная фантазия прошлого века, на наших глазах расплозуются по всему миру, в такие страны, где и вообразить их не могли, — и вот угонами самолетов, захватами заложников, взрывами и пожарами последних лет сигналият о своей решимости сотрясти и уничтожить цивилизацию! И это вполне может удалиться им. Молодежь — в том возрасте, когда еще нет другого опыта, кроме сексуального, когда за плечами еще нет годов собственных страданий и собственного понимания, — восторженно повторяет наши русские опороченные зады XIX века, а кажется ей, что открывает новое что-то. Новоявленная хунвейбиновская деградация до ничтожества принимается ею за радостный образец. Верхоглядное непонимание извечной человеческой сути, наивная уверенность не поживших сердец: вот этих лютых, жадных притеснителей,

правителей прогоним, а следующие (мы!), отложив гранаты и автоматы, будут справедливые и сочувственные. Как бы не так! А кто пожил и понимает, кто мог бы этой молодежи возразить, — многие не смеют возражать, даже заискивают, только бы не показаться «консерваторами», — снова явление русское, XIX века, Достоевский называл его «рабством у передовых идей».

Дух Мюнхена — нисколько не ушел в прошлое, он не был коротким эпизодом. Я осмелюсь даже сказать, что дух Мюнхена преобладает в XX веке. Оробелый цивилизованный мир перед натиском внезапно воротившегося оскаленного варварства не нашел ничего другого противопоставить ему, как уступки и улыбки. Дух Мюнхена есть болезнь воли благополучных людей, он есть повседневное состояние тех, кто отдался жажде благоденствия во что бы то ни стало, материальному благосостоянию как главной цели земного бытия. Такие люди — а множество их в сегодняшнем мире — избирают пассивность и отступления, лишь дальше потянулась бы привычная жизнь, лишь не сегодня бы перешагнуть в суровость, а завтра, глядишь, обойдется... (Но никогда не обойдется! — расплата за трусость будет только злей. Мужество и одоление приходят к нам, лишь когда мы решаемся на жертвы.)

А еще нам грозит гибелью, что физически сжато, стесненному миру не дают слиться духовно, не дают молекулам знания и сочувствия перескакивать из одной половины в другую. Это люта опасность: пресечение информации между частями планеты. Современная наука знает, что пресечение информации есть путь энтропии, всеобщего разрушения. Пресечение информации делает призрачными международные подписи и договоры: внутри *оглушенной* зоны любой договор ничего не стоит перетолковать, а еще проще — забыть, он как бы и не существовал никогда (это Оруэлл прекрасно понял). Внутри оглушенной зоны живут как бы не жители Земли, а марсианский экспедиционный корпус, они толком ничего не знают об остальной Земле и готовы пойти топтать ее в святой уверенности, что «освобождают».

Четверть века назад в великих надеждах человечества родилась Организация Объединенных Наций. Увы, в безнравственном мире выросла безнравственной и она. Это не организация Объединенных Наций, но организация Объединенных Правительств, где уравниены и свободно избранные, и насильственно навязанные, и оружием захватившие власть. Корыстным пристрастием большинства ООН ревниво заботится о свободе одних народов и в небрежении оставляет свободу других. Угодливым голосованием она отвергла рассмотрение частных жалоб — стонув, криков и умолений единичных маленьких *просто людей*, слишком мелких букашек для такой великой организации. Свой лучший за двадцать пять лет документ — Декларацию Прав человека — ООН не посилась сделать обязательным для правительств, условием их член-

ства — и так предала маленьких людей воле не избранных ими правительств.

Казалось бы: облик современного мира весь в руках ученых, все технические шаги человечества решаются ими. Казалось бы: именно от всемирного содружества ученых, а не от политиков должно зависеть, куда миру идти. Тем более, что пример единиц показывает, как много могли бы они сдвинуть все вместе. Но нет, ученые не явили яркой попытки стать важной самостоятельно действующей силой человечества. Целыми конгрессами отшатаются они от чужих страданий: уютней остаться в границах науки. Все тот же дух Мюнхена развесил над ними свои расслабляющие крыла.

Каковы ж в этом жестоком, динамичном, взрывном мире, на черте его десяти гибелей — место и роль писателя? Уж мы и вовсе не шлем ракет, не катим даже последней подсобной тележки, мы и вовсе в презренье у тех, кто уважает одну материальную мощь. Не естественно ли нам тоже отступить, разувериться в неколебимости добра, в недробимости правды и лишь поведывать миру свои горькие сторонние наблюдения, как безнадежно исковеркано человечество, как измельчали люди и как трудно среди них одиноким тонким, красивым душам?

Но и этого бегства — нет у нас. Однажды взявшись за *слово*, уже потом никогда не уклониться: писатель — не посторонний судья своим соотечественникам и современникам, он — совиновник во всем зле, совершенном у него на родине или его народом. И если танки его отечества залили кровью асфальт чужой столицы, — то бурые пятна навек зашлепали лицо писателя. И если в роковую ночь удушили спящего доверчивого Друга, — то на ладонях писателя синяки от той веревки. И если юные его сограждане развязно декларируют превосходство разврата над скромным трудом, отдаются наркотикам или хватают заложников, — то перемешивается это зловоние с дыханием писателя.

Найдем ли мы дерзость заявить, что не ответчики мы за язвы сегодняшнего мира?

7

Однако ободряет меня живое ощущение мировой литературы как единого большого сердца, колотящегося о заботах и бедах нашего мира, хотя по-своему представленных и видимых во всяком его углу.

Помимо исконных национальных литератур существовало и в прежние века понятие мировой литературы — как огибающей по вершинам национальных и как совокупности литературных взаимовлияний. Но случалась задержка во времени: читатели и писатели узнавали писателей иноязычных с опозданием, иногда вековым, так что и взаимные влияния опаздывали, и огибающая национальных литературных вершин проступала уже в глазах потомков, не современников.

А сегодня между писателями одной страны и писателями и читателями другой есть взаимодействие если не мгновенное, то близкое к тому, я сам на себе испытываю это. Не напечатанные, увы, на родине, мои книги, несмотря на поспешные и часто дурные переводы, быстро нашли себе отзывчивого мирового читателя. Критическим разбором их занялись такие выдающиеся писатели Запада, как Генрих Бёлль. Все эти последние годы, когда моя работа и свобода не рухнули, держались против законов тяжести как будто в воздухе, как будто ни на чем — на невидимом, немом натяге сочувственной общественной пленки, — я с благодарной теплотой, совсем неожиданно для себя узнал поддержку и мирового братства писателей. В день моего пятидесятилетия я изумлен был, получив поздравления от известных европейских писателей. Никакое давление на меня не стало проходить незамеченным. В опасные для меня недели исключения из писательского союза — стена защиты, выдвинутая видными писателями мира, предохранила меня от худших гонений, а норвежские писатели и художники на случай грозившего мне изгнания с родины гостеприимно готовили мне кров. Наконец, и само выдвижение меня на Нобелевскую премию возбуждено не в той стране, где я живу и пишу, но — Франсуа Мориаком и его коллегами. И, еще позже того, целые национальные писательские объединения выразили поддержку мне.

Так я понял и ощутил на себе: мировая литература — уже не отвлеченная огибающая, уже не обобщение, созданное литературоведами, но некое общее тело и общий дух, живое сердечное единство, в котором отражается растущее духовное единство человечества. Еще багровеют государственные границы, накаленные проволокою под током и автоматными очередями, еще иные министерства внутренних дел полагают, что и литература — «внутреннее дело» подведомственных им стран, еще выставляются газетные заголовки: «не их право вмешиваться в наши внутренние дела!» — а между тем *внутренних дел* вообще не осталось на нашей тесной Земле! И спасение человечества только в том, чтобы всем было дело до всего: людям Востока было бы сплошь безразлично, что думают на Западе; людям Запада — сплошь безразлично, что совершается на Востоке. И художественная литература — из тончайших, отзывчивейших инструментов человеческого существа — одна из первых уже переняла, усвоила, подхватила это чувство растущего единства человечества. И вот я уверенно обращаюсь к мировой литературе сегодняшнего дня — к сотням друзей, которых ни разу не встретил въявь и, может быть, никогда не увижу.

Друзья! А попробуем пособить мы, если мы чего-нибудь стоим! В своих странах, раздираемых разногласием партий, движений, каст и групп, кто же искони был силою не разъединяющей, но объединяющей? Таково по самой сути положение писателей: выразителей нацио-

нального языка — главной скрепы нации, и самой земли, занимаемой народом, а в счастливом случае и национальной души.

Я думаю, что мировой литературе под силу в эти тревожные часы человечества помочь ему верно узнать самого себя вопреки тому, что внушается пристрастными людьми и партиями; перенести сгущенный опыт одних краев в другие так, чтобы перестало у нас двоиться и рябить в глазах, совместились бы деления шкал и одни народы узнали бы верно и сжато истинную историю других с тою силой узнавания и болевого ощущения, как будто пережили ее сами, — и тем обережены бы были от запоздалых жестоких ошибок. А сами мы при этом, быть может, сумеем развить в себе и *мировое зрение*: центром глаза, как и каждый человек, видя близкое, краями глаза начнем вбирать и то, что делается в остальном мире. И соотнесем, и соблюдем мировые пропорции.

И кому же, как не писателям, высказать порицание не только своим неудачным правителям (в иных государствах это самый легкий хлеб, этим занят всякий, кому не лень), но — и своему обществу, в его ли трусливом унижении или в самодовольной слабости, но — и легковесным броскам молодежи, и юным пиратам с замахнутыми ножами?

Скажут нам: что же может литература против безжалостного натиска открытого насилия? А: не забудем, что насилие не живет одно и не способно жить одно: оно непременно сплетено с ложью. Между ними самая родственная, самая природная глубокая связь: насилию нечем прикрыться, кроме лжи, а лжи нечем удержаться, кроме как насилием. Всякий, кто однажды провозгласил насилие своим методом, неумолимо должен избрать ложь своим принципом. Рождаясь, насилие действует открыто и даже гордится собой. Но едва оно укрепится, утвердится, — оно ощущает разрежение воздуха вокруг себя и не может существовать дальше иначе, как затуманиваясь в ложь, прикрываясь ее сладкоречием. Оно уже не всегда, не обязательно прямо душит глотку, чаще оно требует от подданных только присяги лжи, только соучастия во лжи.

И простой шаг простого мужественного человека: не участвовать во лжи, не поддерживать ложных действий! Пусть это приходит в мир и даже царит в мире, — но не через меня. Писателям же и художникам доступно большее: *победить ложь*! Уж в борьбе-то с ложью искусство всегда побеждало, всегда побеждает! — зримо, неопровержимо для всех! Против многого в мире может выстоять ложь — но только не против искусства. А едва развеяна будет ложь — отвратительно откроется нагота насилия — и насилие дряхлое падет.

Вот почему я думаю, друзья, что мы способны помочь миру в его раскаленный час. Не отнекиваться безоружностью, не отдаваться беспечной жизни — но выйти на бой!

В русском языке излюблены пословицы о *правде*. Они настойчиво выражают немалый тяжелый народный опыт, и иногда поразительно:

ОДНО СЛОВО ПРАВДЫ ВЕСЬ МИР ПЕРЕТЯНЕТ.

Вот на таком мнимо фантастическом нарушении закона сохранения масс и энергий основана и моя собственная деятельность, и мой призыв к писателям всего мира.

1970 г.

Печатается по: *Илюкович А.* Согласно завещанию: Заметки о лауреатах Нобелевской премии по литературе. — М., 1992.

А. Мень

Беседы на «Символ веры»

9 сентября 1990 г. рано утром по дороге на службу был убит священник Русской православной церкви Александр Мень. Кровь отца Александра пролилась на месте пересечения его дороги из дома в храм с дорогой, по которой преподобный Сергий Радонежский ходил из своего дома в основанную им обитель — Троице-Сергиеву лавру — духовную колыбель русского народа. Это символично, ибо знаменует аналогичность их служений.

Отец Александр (1935—1990) в течение 30 лет был духовным пастырем интеллигенции. Он способствовал приходу и возвращению к христианству многих, включая А. Солженицына и А. Галича. Тысячи людей пришли в церковь и крестились благодаря его проповедям, лекциям и книгам. Он учил людей Истине и Закону Свободы. А Истина заключается в том, что Бог есть Любовь. А истинная любовь всегда жертвенна.

Отцу Александру не могли простить многого: и национальности, и таланта, и широты взглядов, и удивительного ума, и популярности, но главное — проповеди Евангелия, проповеди Света, Правды, Любви и Радости.

А. Мень инициировал множество добрых дел, направленных на милосердие, духовное просветление. Предполагалось, что он станет телепроповедником на Российском телевидении и ректором Воскресного Православного университета. В силу своего смирения и желания больше сеять слово Божие он не стремился к мученичеству, но Бог сам удостоил его этого венца.

Предлагаем вниманию читателей одну из проповедей, произнесенную отцом Александром в сельском храме и записанную слушателями.



Во имя Отца и Сына и Святого Духа!
Сегодня, как и всегда за Литургией, мы вместе пели «Верую». Если прочие песнопения поет церковный хор, то «Символ веры» принято повторять всеми молящимися. Это установлено для того, чтобы мы никогда не забывали христианского исповедания веры. Его словами мы

свидетельствуем о своей вере перед миром, друг перед другом и перед Самим Господом, Который незримо присутствует с нами здесь в церкви.

«Символ» значит краткое изложение вероучения. В древние времена оно было еще короче. В день крещения человек говорил, что он верует в Иисуса Христа как Господа, и его крестили во имя Отца, Сына и Святого Духа. Позднее были сложены более подробные «символы», и наконец в 325 году, на Первом Вселенском Соборе, в городе Никее Церковь утвердила тот, о котором мы сейчас беседуем. Он был дополнен на Втором Вселенском Соборе.

«Символ» говорит о вере. Что такое вера? Каждый человек — даже если он не знает о Боге или отрицает Его — в глубине души тянется к чему-то прекрасному, совершенному, что дает смысл жизни, перед чем можно преклониться. Как свойственно людям дышать, мыслить, чувствовать, так свойственно им и верить в идеал. Убеждение в том, что есть нечто высшее, дает нам силы существовать.

Но не всегда человек имел верное понятие о Божестве. В древности язычники поклонялись силам природы. Восходило солнце, освещая землю, и они падали перед ним на колени: «Вот наш бог!» Другие страшались грома и молнии и, трепеща перед ними, говорили: «Это наш бог!» Потом появились и другие ложные боги, идолы. То были и земные наслаждения, и великие люди, и человеческий разум. Однако рано или поздно идолы разрушались, ложные боги обманывали, принося разочарования.

Только вера в Того, Кто создал и нас, и весь мир, не умирает, не умрет никогда. Благоговей перед Ним, мы обретаем мир, уверенность и радость. «Символ веры» называет Его «единым Богом Отцом, Вседержителем, Творцом Неба и земли, видимого и невидимого».

Почему Он назван Отцом? Откуда эта великая дерзость человеческая?

Представим себе ночное небо, усеянное звездами. Какие бесконечные бездны открываются нам, как велика и необозрима Вселенная, сколько в ней тайн! Наш ум едва может вместить даже малую каплю всего этого. Но каков же Тот, Кто держит небеса в Своей деснице? Разве мы и наша земля не пылинки в сравнении со всем созданным и тем более с Ним Самим? Как говорится в псалме восьмом:

Что есть человек, что Ты помнишь его, и сын человеческий, что Ты посещаешь его?

И, однако, нам открыто, что Творец и Создатель любит каждого из нас, обращен к каждой душе как ее Господь и Отец. Библия говорит нам, что Он не бездушный, безликий деспот, правящий миром, а любящий Отец. Вот радостная, благословенная, поистине Благая Весть, которую приносит нам Господь Иисус, возвестивший Евангелие миру.

Да, Бог — не только Тайна, но и Любовь, и не только Любовь, но и высшая Мудрость. Об этом возвещает нам все созданное Им. В каждой капельке воды, в каждой звезде, в каждом листе совершается множество удивительных чудес. Любое ничтожное насекомое является чудом творения Божия.

Был однажды такой случай. Дикари нашли в лесу карманные часы, потерянные каким-то путешественником. Они раньше никогда не видели подобной вещи и решили, что это какой-то странный камень. Но их вождь, заглянув внутрь часов, заметил: «Здесь так все сложно устроено, что едва ли такая вещь могла возникнуть сама собой. Ее сделали белые люди».

Но если маленькие часы указывают на того, кто их сделал, то разве не сложнее часов все мироздание? Разве не ясно, что Кто-то устроил и пустил в ход этот огромный механизм?

Все: и огромные миры с миллионами солнц, которые во много раз превосходят наше солнце, и наша планета, и ее живые существа, и мы сами — все это свидетельствует о Создателе. И мы благоговеем перед Ним, Творцом Неба и земли. Мы молимся Ему, нашему Отцу, с Которым связаны неразрывными узами. Без Него душа человека тоскует и мятется. Он Сам вложил в сердце человека стремление и любовь к Себе. Человек ищет Бога, а когда не находит, он готов поклоняться идолам — так велико его желание понять, постичь и почитать Высшее, Священное и Божественное. Вот откуда возникло столько ложных воззрений, которыми люди пытались и пытаются заменить веру в Творца.

Будем же благодарны Господу за то, что Он нас просветил, сохранил нас от лжи и открыл нам Себя.

Каждое мгновение Он поддерживает нас. Если бы Он отступил от нас хоть на миг, мир превратился бы в ничто. Псалмопевец говорит:

Отнимешь Свой Дух — и умирают, и в персть свою возвращаются.

Поэтому мы знаем, что Господь не только Творец, но и Вседержитель. Он все «содержит». Пребывая Сам незримым, Он находится повсюду. Нет во Вселенной места, где бы не было Его. Он и здесь с нами, сегодня, сейчас.

Бог — Творец как видимого, так и невидимого. Что такое невидимое? Невидимое — здесь, рядом с нами, в нашей душе. Невидимы наши чувства, наши мысли, наша совесть. Самое главное в человеке — то, чего нельзя потрогать руками, увидеть глазами, нельзя взвесить и измерить.

Есть это не только в человеке. Есть во Вселенной миры, населенные духовными существами. Людям не раз открывалась эта тайна: кроме растений, животных, человека творение включает невидимых духов, которых мы называем ангелами. Так же, как и мы, они — создания Творца.

Нет человеческого разума, который мог бы когда-либо вместить все сотворенное Господом. Но сердце наше может познать Бога, ибо Он — наш Отец и Промыслитель.

Мы веруем в Него и, значит, доверяем Ему. Ты — наш Создатель, Ты привел нас в этот мир, и мы будем принадлежать только Тебе. Аминь.

Печатается по: Протоиерей Александр Мень. Мир Библии. — М., 1990.

И.Л. Андроников Загадка Н. Ф. И. (В сокращении)

Ираклий Луарсабович Андроников (1908—1990) — советский писатель, ученый-литературовед, доктор филологических наук, великолепный мастер устного рассказа. На Центральном телевидении была снята серия передач «Ираклий Андроников рассказывает», которые пользовались огромным успехом у телезрителей (по сути, он был родоначальником нового телевизионного жанра — *телекино-рассказа*). Предлагаем вниманию читателей один из рассказов из этой серии.



Таинственные буквы

На мою долю выпала однажды сложная и необыкновенно увлекательная задача. Я жил в ту пору в Ленинграде, принимал участие в издании нового собрания сочинений Лермонтова, и мне предстояло выяснить, кому посвятил Лермонтов несколько своих стихотворений, написанных в 1830 и 1831 годах.

В этих стихотворениях семнадцатилетний Лермонтов обращается к какой-то девушке. Но имени ее он не называет ни разу. Вместо имени в заглавиях стихотворений, ей посвященных, стоят лишь три начальные буквы: «Н. Ф. И.». А между тем в лермонтовской биографии нет никого, чье имя начиналось бы с этих букв.

Вот названия этих стихотворений: «Н. Ф. И.», «Н. Ф. И...вой», «Романс к И...», «К Н. И...».

Читая эти стихи, нетрудно понять, что Лермонтов любил эту девушку долго и безнадежно. Да и она, видимо, сначала любила его, но потом забыла, увлеклась другим, и вот оскорбленный и опечаленный поэт обращается к ней с горьким упреком:

Я не достоин, может быть,
 Твоей любви: не мне судить;
 Но ты обманом наградила
 Мои надежды и мечты,
 И я всегда скажу, что ты
 Несправедливо поступила.

Значит, эта девушка понимала Лермонтова, была его задушевым другом. Кто-то, видимо, даже упрекал ее за сочувствие к поэту...

Я не знаю, почему Лермонтов ни разу не написал ее имени. Я не знаю, почему за сто лет эту загадку не удалось разгадать ни одному биографу Лермонтова. Я знаю только, что в новом издании сочинений Лермонтова должно быть сделано точное и краткое примечание: «Посвящено такой-то». И я принялся за работу.

Дневник в стихах

Уже которую ночь сижу я за письменным столом и при ярком свете настольной лампы перелистываю томик юношеских стихотворений Лермонтова. Внимательно прочитываю каждое, сравниваю отдельные строчки.

Вот, например, в стихотворении, которое носит заглавие «К***», Лермонтов пишет:

Я помню, сорвал я обманом раз
 Цветок, хранивший яд страданья, —
 С невинных уст твоих в прощальный час
 Непринужденное лобзанье...

«Надо заметить, — думаю я, — что о прощальном поцелуе в этом стихотворении сказано почти так же, как в стихах, обращенных к Н. И. Написаны же они почти в одно время».

Так, может быть, и это стихотворение обращено к ней? Может быть, под тремя звездочками скрывается все та же Н. Ф. И.? Тогда, наверно, ей адресовано и другое стихотворение «К***»:

Не ты, но судьба виновата была,
 Что скоро ты мне изменила...

А в таком случае о ней же, видимо, идет речь в стихотворениях: «Видение», «Ночь», «Сентября 28», «О, не скрывай! ты плакала об нем...», «Стансы», «Гость» и во многих других. Потому что в них тоже говорится о любви и об измене.

Я перечитываю их подряд. Получается целый стихотворный дневник, в котором отразились события этого горестного романа.

Да, теперь уже понятно, что Лермонтов посвятил неведомой нам Н. Ф. И. не четыре, а целых тридцать стихотворений. Непонятно только, как звали эту Н. Ф. И., и еще менее понятно, как я смогу это узнать.

И вот я снова перечитываю все, что Лермонтов создал в это время.

Летом того же 1831 года Лермонтов написал драму «Странный человек». Он рассказал в ней о трагической судьбе молодого поэта Владимира Арбенина. Арбенин любит прелестную девушку Наталью Федоровну Загорскину. Любит и она его. Но вот она увлеклась другим, забыла Арбенина, изменила своему слову... В конце пьесы Арбенин сходит с ума и погибает накануне свадьбы Загорскиной.

И тут, в этой пьесе, как и в стихах, Лермонтов рассказывает об измене.

«Мы должны расстаться: я люблю другого!.. я подам вам пример: я вас забуду!» — говорит Наташа Загорскина Арбенину.

«Ты меня забудешь? ты? — переспрашивает Арбенин в бесконечном отчаянии, — о, не думай: совесть вернее памяти; не любовь, раскаяние будет тебе напоминать обо мне!..»

Совсем как в стихах «К Н. И...»:

Тебя раскаянье кольнет...

Прямо поразительно, до чего речи Арбенина напоминают послания Лермонтова к Н. Ф. И.! Но вот стихотворение Арбенина:

Когда одни воспоминанья
О днях безумства и страстей
Наместо славного названья
Твой друг оставит меж людей,
Когда с насмешкой ядовитой
Осудят жизнь его порой,
Ты будешь ли его защитой
Перед бесчувственной толпой?

Это стихотворение Арбенин посвятил Загорскиной. Но так и кажется, что последние четыре строчки я уже где-то читал, в каком-то другом стихотворении Лермонтова... Впрочем, я, кажется, совсем сошел с ума! Ведь это же «Романс к И...»!

Сравниваю оба стихотворения — так и есть! Сначала Лермонтов вписал в черновик «Странного человека» «Романс к И...». А потом первые строчки переменял.

Значит, Арбенин посвящает Наталье Федоровне Загорскиной как раз те самые стихи, которые Лермонтов посвящал Н. Ф. И. Так, наверно, в «Странном человеке» он и рассказывает о своих отношениях с Н. Ф. И.?

«Постой, — говорю я себе, — ключ где-то здесь... Если в «Странном человеке» Лермонтов изобразил свои отношения с Н. Ф. И., а Загорскину зовут Натальей Федоровной, то... может быть, и Н. Ф. И. звали Натальей Федоровной? Очевидно, это имя Лермонтов выбрал для пьесы не случайно».

Чувствую, что разгадка близко, а в чем она заключается, понять не могу... «Дай, — думаю, — перечитаю все сначала!»

Открываю «Странного человека». На первой странице — предисловие Лермонтова. Сколько раз я читал его! А тут вдруг словно в первый раз понимаю его конкретный смысл. Лермонтов пишет: «Я решился изложить драматически происшествие истинное, которое долго беспокоило меня, и всю жизнь, может быть, занимать не перестанет. Лица, изображенные мною, все взяты с природы, и я желал бы, чтоб они были известны...»

Как я раньше не понял этого! Лермонтов изобразил в своей драме подлинные события и живых людей. Мало того: он хотел, чтобы они были известны. Сам Лермонтов, можно сказать, велит мне узнать имя Н. Ф. И. и выяснить подлинные события!

Печатается по: Андроников И. Я хочу рассказать вам... — М., 1965.

Ю.М. Лотман

Беседы о русской культуре

Юрий Михайлович Лотман (1922—1994) — выдающийся ученый, филолог, блестящий исследователь русской культуры. Послушать его лекции в Тартуском университете съезжались люди со всего тогдашнего Советского Союза. Центральное телевидение подготовило цикл передач «Ю.М. Лотман. Беседы о русской культуре».

Основная мысль этих телевизионных рассказов и подготовленной на их основе книги очень точно была выражена самим ученым: «История проходит через Дом человека, через его частную жизнь. Не титулы, ордена или царская милость, а «самостоянье человека» превращает его в историческую личность».

Мы предлагаем вниманию читателей одну из бесед, посвященную вопросам женского образования в XVIII—XIX вв.



Женское образование в XVIII — начале XIX века

Вопрос о месте женщины в обществе неизменно связывался с отношением к ее образованию. Петровская государственность, пронизанная духом учения, государство, царь которого писал: «Аз есмь в чину учимых и учащих меня требую», естественно столкнулись и с вопросами женского образования.

Знание традиционно считалось привилегией мужчин — образование женщины обернулось проблемой ее места в обществе, созданном мужчинами.

Не только государственность, но и общественная жизнь строилась как бы для мужчин: женщина, которая претендовала на серьезное положение в сфере культуры, тем самым присваивала себе часть «мужских ролей». Фактически весь век был отмечен борьбой женщины за то, чтобы, завоевав право на место в культуре, не потерять права быть женщиной.

На первых порах инициатором приобщения женщины к просвещению стало государство.

Еще с начала века, в царствовании Петра I, столь важный в женской жизни вопрос, как замужество, неожиданно связался с образованием. Петр специальным указом предписал неграмотных дворянских девушек, которые не могут подписать хотя бы свою фамилию, — не венчать. Так возникает, хотя пока что и в исключительно своеобразной форме, проблема женского образования.

Мы уже говорили, что не следует думать, будто до Петра женщины в России были неграмотными. Когда при раскопках в Новгороде были извлечены из земли берестяные грамоты — нацарапанные на бересте записочки XII, XIII, XIV веков, — то стало ясно: эти записки (а многие из них писались женщинами или им адресовались) предназначались не для боярыни или монастырской игуменьи. Содержание их бытовое, отражающее повседневную жизнь обычной семьи: крестьянской, купеческой. Нет никаких сомнений, что среди новгородских женщин было немало грамотных.

Однако в начале XVIII века вопрос грамотности был поставлен совершенно по-новому. И очень остро. Необходимость женского образования и характер его стали предметом споров и связались с общим пересмотром типа жизни, типа быта.

Отношение самой женщины к грамоте, книге, образованию было еще очень напряженным. Так, известный мемуарист Андрей Болотов вспоминал о том, как одна невеста отказала ему, потому что он читал много книг и про него поэтому «пустили разговор», что он — колдун. Тогда Болотов принялся искать себе невесту с помощью свахи и выразил желание, чтобы его будущая жена была грамотной. Сваха, расхваливая невесту, ответила: «Вот — и читать, и писать может, а коли мать прикажет, так и книги читает». <...>

Подлинный переворот в педагогические представления русского общества XVIII века внесла мысль о необходимости специфики женского образования.

Мы привыкли к тому, что прогрессивные направления в педагогике связываются со стремлением к одинаковой постановке обучения мальчиков и девочек. Начиная с середины XIX века мысль о равенстве полов и, следовательно, о единых для всех детей принципах воспитания стала своего рода знаменем демократической педагогики. Однако «об-

щее» образование в XVIII веке практически было образованием мужским, и идея приобщения девушек к «мужскому образованию» всегда означала ограничение его доступности для них. Предполагалось, что могут быть только счастливые исключения — женщины столь одаренные, что способны идти вровень с мужчинами. Теперь же возникла идея просвещения всех дворянских женщин. Решить этот вопрос практически, а не в абстрактно-идеальной форме можно было, только выработав систему женского обучения. Поэтому сразу же встала проблема учебных заведений. Учебные заведения для девушек — такова была потребность времени — приняли двойкий характер: появились частные пансионы (о них пойдет речь ниже), но одновременно возникла и государственная система образования. Становление ее связано с именем известного деятеля культуры XVIII века И.И. Бецкого. Бецкой был приближен к правительственным кругам и в целом отражал настроения Екатерины II.

Екатерина же хотела (или делала вид, что хочет) осуществить далеко идущую образовательную программу. Она носилась с широкими воспитательными проектами — с идеей создания совершенно нового человека(!). Для будущего человека нужны были и новые города — Екатерина стремилась и к этому: после пожара в Твери она проектировала создать на ее месте совершенно новый город.

В итоге возникло то учебное заведение, которое потом существовало довольно долго и называлось по помещению, где оно располагалось, Смольным институтом, а ученицы его — смолянками. Смольный институт в Воскресенском женском монастыре (в XVIII веке — на тогдашней окраине Петербурга) был задуман как учебное заведение с очень широкой программой. Предполагалось, что смолянки будут обучаться по крайней мере двум языкам (кроме родного, немецкому и французскому; позже в план внесли итальянский), а также физике, математике, астрономии, танцам и архитектуре. Как обнаружилось впоследствии, все это в значительной степени осталось на бумаге.

Общая структура Смольного института была такова. Основную массу составляли девушки дворянского происхождения, но при Институте существовало «Училище для малолетних девушек» недворянского происхождения, которых готовили для ролей будущих учительниц и воспитательниц (позже оно было преобразовано в Александровский институт). Эти две «половины» враждовали между собой. «Дворянки» дразнили «мещанок», и те не оставались в долгу. В XIX веке девушки из «мещанской» половины писали «дворянкам» в записочках, что им не мешало бы выучить басню Крылова «Гуси» о том, что «наши предки Рим спасли», «а вы, друзья, годны лишь на жаркое».

Учиться в Смольном институте считалось почетным, и среди смолянок попадались девушки из очень богатых и знатных семей. Однако

чаще институтки происходили из семей не очень богатых, но сохранивших еще хорошие связи. Там можно было встретить и дочерей героически погибших генералов, не сумевших обеспечить их будущее хорошим приданым (такие назначения в институт бывали обычно жестом особой царской милости), и девушек из знатных, но обедневших семей, и совсем не знатных девушек, чьи отцы, однако, заслужили покровительство при дворе. Состав смолянок в целом был пестрым, смешанным, как позже — состав воспитанников Царскосельского лицея, и обстановка — при всех глубоких отличиях — отчасти напоминала (по крайней мере, при Александре I) лицейскую. Как и в лицее, учащиеся, с одной стороны, принадлежали к семьям средней знатности, с другой — находились, как и лицеисты, в непосредственной близости ко двору.

Обучение в Смольном институте длилось девять лет. Сюда приводили маленьких девочек пяти-шести лет, и в течение девяти лет они жили в институте, как правило, не видя, или почти не видя, дома. Если родители, жившие в Петербурге, еще могли посещать своих дочерей (хотя и эти посещения специально ограничивались), то небогатые, особенно провинциальные институтки на годы были разлучены с родными.

Такая изоляция смолянок была частью продуманной системы. В основу обучения клался принцип замкнутости: институток вполне осознанно отделяли от домашней атмосферы. Традиция эта восходила к И.И. Бецкому, который стремился отгородить воспитанниц от «испорченной» среды их родителей, вырастив из них «идеальных людей» по просветительской модели.

Впрочем, эти философские мечты вскоре оказались забытыми. Изоляция девочек и девушек от родных потребовалась для совершенно иной цели: из смолянок делали придворные игрушки. Они стали обязательными участницами дворцовых балов. Все их мечты, надежды, помышления формировались придворной атмосферой. Императрица знала всех учениц, а впоследствии Александр I и Николай I очень любили посещать этот «девишник». Однако, по сути дела, после окончания института любимые игрушки мало кого интересовали. Правда, из одних смолянок делали фрейлин, другие превращались в светских невест; но нередко окончившие Смольный институт бедные девушки становились чиновницами, воспитательницами или учительницами в женских учебных заведениях, а то и просто приживалками.

Девять лет обучения разделялись на три ступени. Учение на первой ступени длилось три года. Учениц низшей ступени называли «кофейницами»: они носили платья цвета кофейного цвета с белыми коленкоровыми передниками. Жили они в дортуарах по девять человек; в каждом дортуаре проживала также приставленная к ним дама. Кроме того, имелась также классная дама — надзор был строгий, почти монастыр-

ский. Средняя группа — «голубые» — славилась своей отчаянностью. «Голубые» всегда безобразничали, дразнили учительниц, не делали уроков. Это — девочки переходного возраста, и сладу с ними не было никакого.

Девочек старшей группы называли «белые», хотя на занятиях они носили зеленые платья. Белые платья — бальные. Этим девушкам разрешалось уже в институте устраивать балы, где они танцевали «шерочка с машерочкой» и — только в особых случаях — с ограниченным числом придворных кавалеров (на такие «балы» приезжали и великие князья).

Обучение в Смольном институте, несмотря на широкие замыслы, было поверхностным. Исключение составляли лишь языки. Здесь требования продолжали оставаться очень серьезными, и воспитанницы действительно достигали больших успехов. Из остальных же предметов значение фактически придавалось только танцам и рукоделию. Что же касалось изучения всех других наук, столь пышно объявленного в программе, то оно было весьма неглубоким. Физика сводилась к забавным фокусам, математика — к самым элементарным знаниям. Только литературу преподавали немного лучше, особенно в XIX веке, в пушкинскую эпоху, когда профессорами в Смольном институте стали А.В. Никитенко, известный литератор и цензор, и П.А. Плетнев — приятель Пушкина, которому поэт посвятил «Евгения Онегина». <...>

Отношение смолянок к занятиям во многом зависело от положения их семей. Девушки победнее учились, как правило, очень прилежно, потому что институтки, занявшие первое, второе и третье места, получали при выпуске «шифр» (так назывался украшенный бриллиантами вензель императрицы). Смолянки, окончившие с шифром (особенно хорошенькие девушки), могли надеяться стать фрейлинами, а это для бедной девушки было, конечно, очень важно. Что же касается институток из семей знатных, то они хотели, окончив институт, выйти замуж, и только. Учились они часто спустя рукава.

Центральным событием институтской жизни был публичный экзамен, на котором, как правило, присутствовали члены царской семьи и сам император. Здесь вопросы давались заранее. Девушка получала накануне экзамена один билет, который она и должна была выучить, чтобы на завтра по нему ответить. Правда, воспоминания свидетельствуют, что и этот показатель экзамен вызывал у институток достаточно волнений!

Праздничная сторона жизни смолянок, связанная с придворными балами, во многом была показательной. Впрочем, характер их будней и праздников менялся в зависимости от придворных веяний. При Екатерине дух института определялся вначале влиянием И.И. Бецкого и его утопических планов воспитания «идеального человека». Так, в 1770-е годы в институте с целью идеального воспитания был создан любительский театр. Воспитанницы ставили на школьной сцене пьесы, которые

демонстрировались не только внутри института, но и делались составной частью придворных празднеств. Спектакли в Смольном институте начались в 1771 году. В этом же году смолянки поставили трагедию Вольтера «Заира»; на масленице 1772 года игралась трагедия А.П. Сумарокова «Семира» и т.д. Сам Сумароков высоко оценил театральные усилия смолянок. <...>

Однако праздничные дни были редкими. Каждодневная же жизнь институток не вызывала зависти. Обстановка в этом привилегированном учебном заведении была весьма тяжелой. Фактически дети оказывались полностью отданными на произвол надзирательниц. Состав надзирательниц не был одинаковым. О многих из них окончившие институт впоследствии вспоминали с благодарностью, но общая масса была иной. Надзирательницы часто набирались из числа женщин, чьи собственные судьбы сложились неудачно. Уже сама необходимость до старости лет пребывать на жалованье в ту эпоху считалась аномальной. И, как это часто бывает с людьми, для которых педагогическая деятельность не определяется призванием и интересом, а есть лишь следствие случайности или жизненных неудач, воспитательницы нередко использовали власть над детьми как возможность своего рода психологической компенсации. Особенно доставалось девочкам и девушкам из небогатых семей. В институте постоянно кипели страсти; интриги неизбежно затягивали и учениц. В мемуарах, посвященных этим годам, бывшие смолянки часто говорили об институте с горечью или насмешкой, называя своих воспитательниц «подлинными ведьмами». А поскольку родители к девочкам не приезжали, то деспотизм этих надзирательниц чувствовался особенно сильно.

Но самой тяжелой для институток оказывалась суровость распорядка. Подъем — в шесть часов утра, уроков ежедневно — шесть или восемь (правда, на уроках зачастую мало что делали, но присутствие было обязательным). Отведенное для игр время строго ограничивалось. Воспитательницы, от которых зависел реальный режим жизни в институте, как правило, не имели педагогического образования и образцом избирали уклад монастырского приюта или казарменный режим. <...>

На таком фоне особенно бросалась в глаза изолированность институток от внешнего мира и искусственность среды, в которой они проводили долгие годы. Девушки выходили из института, совершенно не имея представления о реальной жизни. Им казалось, что за стенами института их ожидает нескончаемый праздник, придворный бал.

Плохим было и питание смолянок. Начальство, особенно экономы, злоупотребляли своим положением, наживаясь за счет воспитанниц. Однажды на маскарадном балу одна из бывших институток рассказала об этом Николаю I. Царь не поверил. Тогда она сказала, чтобы он приехал с черного крыльца, прямо на кухню, без предупреждения. Нико-

лай I, на практике множа бюрократию, любил эффектные сцены непосредственного вмешательства царя, который наказует зло, чинит правду с недостойным и награждает достойного. Он действительно нагрнул на кухню и лично попробовал бурду, наполнявшую котел. В котле кипело какое-то варево. «Что это?» — гневно спросил Николай. Ему ответили: «Уха». В супе, действительно, плавало несколько маленьких рыбок...

Однако эффектная сцена не изменила положения: экономя в конечном счете выпутался, и все окончилось для него благополучно.

Чуть-чуть лучше было положение богатых девушек. Имеющие деньги, во-первых, могли, внося специальную плату, пить утром чай в комнате воспитательниц, отдельно от других институток. Кроме того, они подкупали сторожа, и он бегал в лавочку и приносил в карманах (или даже за голенищами сапог) сладости, которые потихоньку съедались.

Нравы институток также воспитывались атмосферой полной изоляции от жизни. Первым, что слышали девочки-«кофейницы», попадая в Смольный институт, были указания старших воспитанниц на обычай кого-нибудь «обожать». Эта институтская манера состояла в том, что девочки должны были выбрать себе предмет любви и поклонения. Как правило, это были девицы из «белой» группы. На вопрос одной простодушной девочки (которая потом рассказала об этом в мемуарах), что значит «обожать», ей объяснили: надо выбрать «предмет» обожания и, когда «предмет» проходит мимо, шептать: «Восхитительная!», «Обожаемая», «Ангел», писать это на книгах и т.д. Только «голубых», как правило, никто не обожал: они дергали младших за волосы и дразнили их.

В самой старшей группе «обожали», как правило, членов царской семьи — это культивировалось. «Обожали» императрицу, но особенно императора. При Николае I «обожание» приняло характер экстатического поклонения. Николай был, особенно смолоду, хорош собой: высокого роста, с правильным, хотя и неподвижным лицом (только в конце жизни у него вырос живот, что он тщательно скрывал мучительным перетягиванием). Истерическое поклонение государю многие смолянки переносили за стены учебного заведения, в придворную среду, особенно — в круг фрейлин. Л. Толстой придал эту характерную черту образу Анны Павловны Шерер в «Войне и мире». При Николае I традиция «обожания» государя часто становилась основой для мимолетных романов императора (это также нашло отражение у Л. Толстого — в повестях «Хаджи-Мурат» и «Отец Сергей»). Атмосфера, царившая вокруг двора Николая I, пронизательно и с тонким психологическим проникновением отражена в романе Б. Окуджавы «Путешествие дилетантов». Атмосфера эта включала подчеркнутое соблюдение внешних приличий. Николаевский двор прощал «приличьем стянутые» похождения, но жестоко преследовал подлинные чувства. Это отражалось и на судьбах воспитанниц.

Внимание двора распространялось не только на воспитанниц Смольного института, но и на дам-преподавательниц, и вообще на все окружение института. Строгости захватывали даже дочерей воспитательниц, от которых также требовалось соблюдение всех условностей петербургского общества. Пушкин не преувеличивал, когда он писал:

...Но свет... Жестоких осуждений
 Не изменяет он своих:
 Он не карает заблуждений,
 Но тайны требует для них.

<...> Забота двора и воспитательниц о благополучии смолянок оказывалась, по сути, лицемерной игрой. Одна из бывших институток с горечью вспоминала, что после смерти одной из ее подруг, девушки из небогатой семьи, никто даже не позаботился приобрести крашеный гроб. Девушки должны были сами собрать деньги и каким-то образом организовать похороны. Сломанная игрушка оказалась никому не нужной.

Смолянки еще в николаевскую эпоху славились особой «институтской» чувствительностью. Сентиментальная неподготовленность к жизни культивировалась и была свидетельством неиспорченности. «Невинность» сочеталась с повышенной экзальтацией, обязательной влюбленностью. Такая чувствительность не была изобретением смолянок. Просто в институте искусственно консервировались те нормы чувств, которые лет тридцать назад были принадлежностью общего дамского «модного» поведения.

Чувства принадлежат не только природе, но и культуре. Дворянская женщина конца XVIII — начала XIX века соединяла в себе не только два воспитания, но и два психологических типа. Хотя они были противоположны и порождали полярные виды поведения, но оба были искренни. Воспитанная крепостной нянькой, выросшая в деревне или, по крайней мере, проводившая значительную часть года в поместье родителей, девушка усваивала определенные нормы выражения чувств и эмоционального поведения, принятые в народной среде. Этим нормам была свойственна определенная сдержанность, в которой Пушкин усматривал не только народность, но и проявление самых высоких черт дворянской культуры. Так, например, Татьяна, как бы ни была «изумлена, потрясена», сохранила «тот же тон, был так же тих ее поклон». Именно эта норма поведения позволила декабристкам в Сибири органично вписаться в народную среду.

Однако в ином культурном контексте те же самые дворянки могли падать в обмороки или же заливаться слезами. Такое поведение воспринималось как «образованное» — так вели себя европейские дамы, причем экзальтация эта была искренней, хотя иногда, конечно, и включала элементы наигранности. <...>

Смольный институт был отнюдь не единственным женским учебным заведением в России. Возникали частные пансионы. К концу XVIII века по проверке их оказалось несколько десятков в Петербурге, десять с лишним — в Москве и ряд — в провинции. Пансионы были иностранные.

Уровень обучения зачастую оказывался весьма невысоким. Систематически учили лишь языку и танцам. Воспитательницами были, как правило, француженки или немки.

Во французских пансионах (начиная с 1790-х годов часто заполнявшихся бежавшими от революции эмигрантками) учениц в грубой и упрощенной форме приобщали к манерам французского общества до-революционной поры, в немецких — к навыкам бюргерского ведения хозяйства и воспитания. Первый случай нам знаком по образу помещицы Натальи Павловны из поэмы Пушкина «Граф Нулин». <...>

Таким образом, пансионская система оказывалась направленной на то самое, о чем когда-то заботился Петр, — чтобы девушка вышла замуж, стала (по французским ли, по немецким ли представлениям) хорошей женой.

Третий вид женского образования — домашнее. Домашнее воспитание молодой дворянки не очень сильно отличалось от воспитания мальчика: из рук крепостной нянюшки (заменявшей в этом случае крепостного дядьку) девочка поступала под надзор гувернантки — чаще всего француженки, иногда англичанки. В целом образование молодой дворянки было, как правило, более поверхностным и значительно чаще, чем для юношей, домашним. Оно ограничивалось обычно навыком бытового разговора на одном-двух иностранных языках (чаще всего — на французском или немецком; знание английского языка свидетельствовало о более высоком, чем средний, уровне образования), умением танцевать и держать себя в обществе, элементарными навыками рисования, пения и игры на каком-либо музыкальном инструменте и самыми начатками истории, географии и словесности. С началом выездов в свет обучение прекращалось. <...>

Цели и качество обучения зависели не только от учителей, но и от состоятельности семьи, от ее духовной направленности (особенно — от устремлений матери). Так, соседка Пушкина по Михайловскому, Прасковья Осипова (дочь Вындомского, сотрудника журнала «Беседующий гражданин», ученика Н.И. Новикова и знакомого А.Н. Радищева), воспитывая своих дочерей в имении, в Псковской губернии, добилась того, что они выросли литературно образованными, владеющими французским и английским языками.

Сама Осипова, нарушая сложившиеся обычаи, продолжала свое образование, будучи уже зрелой женщиной.

Тип русской образованной женщины, особенно в столицах, стал складываться уже в 30-х годах XVIII века. Напомним хотя бы о вкладе в культуру Екатерины II и ее ревностной союзницы княгини Екатерины Дашковой. Однако в целом женское образование в России XVIII — начала XIX века не имело ни своего Лицея, ни своего Московского или Дерптского университетов. Тот тип высокодуховной русской женщины, о котором говорилось в предшествующей главе, сложился под воздействием русской литературы и культуры эпохи.

Печатается по: *Лотман Ю.М.* Беседы о русской культуре. — СПб., 1994.

Д.С. Лихачев «Сады Лицея»

Надеемся, что имя Дмитрия Сергеевича Лихачева (1906—1999) — замечательного филолога, академика — не нуждается в особых комментариях. Телевидение не раз демонстрировало циклы передач «Рассказывает Д.С. Лихачев...» и «Садово-парковое искусство пригородов Ленинграда». Будем рады, если публикуемая ниже статья напомнит читателям об удивительной манере общения подлинного русского интеллигента с многомиллионной аудиторией.



I

Обычное понимание слов «сады Лицея» не ведет читателя дальше поверхностного значения — «сады, примыкающие к Лицею», или «сады, принадлежащие Лицею». <...>

Сады, как известно, были неременной принадлежностью лицеев и академий начиная со времен Платона и Аристотеля. Платон по возвращении своем из первого сицилийского путешествия (вскоре после 387 г. до н.э.) читал лекции в саду, созданном Комоном, в тени платанов и тополей. Позднее Платон купил себе сад по соседству и перенес туда свои чтения и там же создал святилище муз. В дальнейшем Спевсипп поставил в саду Платоновской Академии изображения харит, а перс Митридат — статую самого Платона. Сад перешел в собственность Академии и просуществовал со своими скульптурными группами до 529 г. (до времени императора Юстиниана). Аристотель основал свой Лицей вскоре после Платоновской Академии, и также с садом, где преподавание происходило на прогулках учителя с учениками (школа перипатетиков).

В Средние века наставительный богословско-аллегорический характер имели сады монастырей ученых орденов. Для них, в частности, были характерны лабиринты, обставлявшиеся скульптурными группами, символизировавшими то крестный путь Христа, то запутанную жизнь человека, которого встречали и пороки, и добродетели.

В эпоху Ренессанса возрождается интерес к Платоновской Академии. В флорентийской Академии огромную роль играли сады Медичи при монастыре Сан-Марко. В Академии Лоренцо Великолепного в саду собирались заседания, на которых бывали Фичино, Пико делла Мирандола, Полициано и др. Здесь Микеланджело учился у Бертольдо, здесь же он сблизился с Анджело Полициано. Сад в Сан-Марко был академией и музеем античной скульптуры. Во время своего пребывания в Академии Микеланджело рисовал со старых гравюр, создал «Полифема», «Фавна», «Битву кентавров», «Мадонну у лестницы» и др.

Кстати, здесь же, в монастыре Сан-Марко, жил и будущий русский публицист и богослов — Максим Грек.

Традиция соединять учебные и ученые учреждения с садами сильна и до сих пор в Англии, где она восходит к Средним векам, — вспомним знаменитые «backs» в колледжах Оксфорда и Кембриджа. Знакома была эта традиция и самим лицеистам.

Садовое искусство было не только учебным и учебным, но и идеологическим, постоянно испытывая на себе воздействие поэзии и поэтов. Некоторые из них были реформаторами и усовершенствователями садового искусства на практике, — вспомним Петрарку, Томсона, Поупа, Аддисона и Гете. Идеологический момент полностью присутствовал в садах Царского Села: и тогда, когда при Петре I в нем стояли скульптуры на сюжеты басен Эзопа, и тогда, когда при Екатерине II в открытой (обращенной к саду) Камероновой галерее, в этом «мирном убежище Философии», были поставлены «статуи и бюсты знаменитых мужей». Напомню, наконец, что рядом с Царским в Розовом павильоне Павловска у императрицы Марии Федоровны собирались поэты, среди которых особенно следует отметить Жуковского, Крылова, Батюшкова, Карамзина. Для праздника в Павловске были сочинены Пушкиным стихи «Принцу Оранскому». Молодой Пушкин тем самым входил в круг поэтов, связанных с Павловском.

Своим известным словам о «садах Лицея» Пушкин придал несколько иронический характер, указав, что свое образование в них он сочетал с некоторой свободой от школьных требований: «Читал охотно Апулея, // А Цицерона не читал». То же соединение школы с образом садов встречаем мы и в стихотворении 1830 года «В начале жизни школу помню я», в котором он говорит как раз о своем восхищении: «все кумиры сада // На душу мне свою бросали тень». Напомню, что в первоначальном наброске этого стихотворения сад и школа соединены еще

отчетливее. набросок начинается строкой: «Тенистый сад и школу помню я». Тем самым уже в зрелые годы он как бы продолжил то отношение к Лицею, которое воплотилось у него в его лицейских стихотворениях, где подчеркнут дух свободы и свободной природы. Чтобы понять, в каких эмоциональных и интеллектуальных сферах происходило у Пушкина в его лицейские годы общение с царскосельскими садами, необходимо самым кратким образом заглянуть в чрезвычайно сложную и слабо у нас известную область садово-паркового искусства.

2

Европейское садовое искусство Нового времени связано своим происхождением с Италией. Итальянские сады эпохи Ренессанса и барокко являлись как бы продолжением помещений дворцов и вилл, которые они окружали. Обычно они располагались на неровной местности и представляли собой ряд замкнутых террас, или «зеленых кабинетов», отчетливо отделенных друг от друга зелеными насаждениями, балюстрадами, «театрами», в которых на фоне полукруглой стены в туфовых нишах стояли статуи. Это были как бы продолжения интерьеров дворца, но интерьеров, предназначенных не непосредственно для жилья, а для приема гостей, празднеств, отдыха и уединенных размышлений. Статуи служили смысловой связью с окружающей природой. Гроты как бы символизировали собой уход в горы, уединение. В саду виллы Пратолино, например, стоял фонтан работы Дж. Болонья с фигурой старца Апеннина, изображавшего собой основной горный хребет Италии, и статуя эта как бы поросла мхом, означая древность окружающих гор. На берегу моря, пруда, реки или в тематике фонтанов непременно присутствовали Нептун и другие мифические существа, связанные с водной стихией.

Зеленые апартаменты были изолированы и были посвящены каждый своей теме. В одном бывал устроен лабиринт с тем или иным аллегорическим значением, в другом — плодовый сад, в третьем бывали собраны душистые растения. Зеленые апартаменты соединялись между собой коридорами, лестницами. Те и другие также украшались, как украшались и сами комнаты и залы во дворцах, их переходы и сообщения. От этих архитектурных итальянских садов пошел и так называемый стиль регулярного садоводства, имеющий свои разновидности в стиле барокко, рококо или французского классицизма.

Регулярный сад не был философски противопоставлен природе, как это обычно представляется. Напротив, регулярность сада мыслилась как отражение регулярности природы, ее подчинения законам ньютоновской механики и принципам декартовской разумности. Буало, как известно, считал, что разум и порядок принадлежат именно природе. В четвертой главе «Искусства поэзии» он утверждает: «...только природа —

ваш единственный образец». В письме к лорду Берлингтону Александр Поуп рекомендует при устройстве садов советоваться во всем с «Гением Местности». Этот последний совет означал не только необходимость сообразовываться с характером местности, но и создавать сады не по одному общему шаблону, а учитывая природные условия. <...>

Отсюда ясно, какое значение в садовом искусстве имели не только «великие стили», стили эпохи, но и индивидуальные стили.

Как следствие развития индивидуального начала в регулярных парках и садах появились и различные национальные стили регулярного садоводства. Отметим два главнейших — французский классицизм и голландское барокко. Французский классицизм обычно стремился расположить сад на ровной местности и создать более или менее помпезное впечатление. Голландские регулярные сады, как и итальянские, располагались на террасах, делили сад на ряд замкнутых кабинетов, каждый из которых был посвящен какой-либо теме. В них предпочитали душистые растения недушистым, дворец обычно закрывался деревьями, хозяева и их гости могли уединиться в боковых аллеях, скрыться в беседках, павильонах, эрмитажах и за трельяжами. Голландские барочные сады в большей мере, чем классицистические французские, предназначались для уединенного отдыха и уединенных размышлений. В России насаждались по преимуществу именно сады голландского барокко (регулярные). Петр предпочитал голландских садоводов французским. Первый садовод Царского Села, устроивший сад перед парковым фасадом старого Екатерининского дворца, был голландец — Ван Роозен, и сад этот до самого последнего времени назывался Голландским.

Вдоль фасада Екатерининского дворца, перестроенного позднее Растрелли, были посажены липы (эти липы показаны на плане 1816 года). Генеральская аллея, соединявшая различные террасы, была сравнительно узкой и вовсе не предназначалась для того, чтобы открывать вид на дворец. Она соединяла между собой только различные террасы, асимметричные по своему устройству, так как они не должны были и не могли рассматриваться в целом. Пруды по левую и правую стороны от Генеральской аллеи были совершенно различными по форме. В саду одна из террас была с лабиринтом, на другой располагался фруктовый сад.

Смена регулярного садоводства пейзажным вовсе не была такой резкой, как это принято думать. Разительно противопоставляя пейзажный парк регулярному в их отношении к «естественной» природе (первый якобы соответствует природе, второй ее реформирует), мы, в сущности, слепо следуем той эстетической агитации, которую развивали сторонники пейзажного стиля в парковом искусстве. Эту агитацию писатели вели с удивительным искусством, находя яркие образы, и поэтому не следует поражаться, что она — в известной мере при повер-

ностном знакомстве с садово-парковым искусством — сохраняет свою действенность до сих пор. Вспомним крылатые слова, сказанные английским романистом и мастером эпистолярной прозы Горацием Волpoleм об одном из первых теоретиков и практиков пейзажного садоводства Вильяме Кенте: «Он перескочил через садовую изгородь и увидел, что вся природа сад». Но природа была садом и для теоретиков регулярного садоводства во всех его стилях — барокко, классицизма и рококо. Нельзя считать также, что и Ж.-Ж. Руссо был вдохновителем пейзажного стиля в садово-парковом искусстве, как это обычно предполагается. Пейзажный парк появился значительно раньше Руссо, философские работы которого относятся ко второй половине XVIII века.

Изучая многочисленные высказывания современников эпохи смены вкусов в садовом искусстве, один из крупнейших авторитетов в области искусствознания Николас Певзнер мог заключить одну из своих работ следующими словами:

Пейзажный парк был изобретен философами, писателями и знатоками искусств — не архитекторами и не садоводами. Он был изобретен в Англии, ибо это был сад английского либерализма, а Англия именно в этот период стала либеральной, т.е. Англией вигов.

Изобретение пейзажного парка в Англии Н. Певзнер относит к периоду между 1710 и 1730 годами, то есть значительно ранее философских выступлений Ж.-Ж. Руссо. Однако элементы пейзажных парков уже достаточно отчетливо проявились в Италии и Англии еще в XVII веке.

Далее Н. Певзнер приводит подтверждающие его мысль слова английского поэта Томсона из поэмы «Свобода» (1730). Н. Певзнер пишет:

Свободный рост дерева был очевидным символом свободного роста индивидуума, серпантинные дорожки и ручейки — свободы английской мысли, и убеждения, и действия, и верность природе местности — верности природе в морали и политике. Партия вигов — это первый источник пейзажного сада, философия рационализма — второй. Разум — человеческая сила держать гармонию с вечным порядком Вселенной. Это часть природы, не противоположность природе. Только последующее извращение исказило красоту и простоту этого первоначального, законного и естественного состояния в искусственную помпу барокко и ветреность рококо. Лекарством явилось палладианство в архитектуре, стиль упорядоченный, подобно божественной (или ньютоновской) Вселенной, и такой простой, как природа, ибо никогда, уверяют философы, природа не была так полно понята, как древними. Отсюда следовать за стилем древних в архитектуре означало следовать природе.

Тем самым Н. Певзнер в какой-то мере философски объясняет обычно вызывающее недоумение резкое различие между свободными формами пейзажного парка и строгими формами одновременно с ним развивающейся классицистической архитектуры. <...>

Тип пейзажных парков, первоначально связанный с великими пейзажистами XVII века, писавшими по преимуществу виды Римской Кампаньи, складывался постепенно. В тех пейзажных парках, которые окружали Голландский сад в Царском Селе, важным моментом явилось появление монументов в память о русских победах и памятников, отражавших личные, индивидуальные чувства к друзьям, родным, любимым философам и поэтам. <...>

3

...Пушкин в своих стихах откликается на «sensibility» царскосельской природы не только теми или иными поэтическими зарисовками своеобразно преломленных в Царском Селе лорреновских пейзажей, но всей свободной философией, в них заключенной. Сады Лицея — это прежде всего мир свободы, беззаботности, дружбы и любви, но вместе с тем и мир уединенного чтения, уединенных размышлений. Тема эта, начатая еще в монастырских садах средневековья, продолженная в ренессансных и барочных садах, перешла и в пейзажные парки Царского Села; не чужда она была и зеленым кабинетам Голландского сада перед Екатерининским дворцом, который ко времени Пушкина уже несколько изменил свой характер.

Тема уединения особенно важна для лицейских стихотворений Пушкина и не случайно связывается им с Царским Селом и его садами. Полусерьезно-полуиронически Пушкин называл себя «любовником муз уединенных», ассоциировал Лицей с монастырем, свою комнату с «кельей». Напомним хотя бы о его поэме «Монах» и послании «Наталье», заканчивающемся словами: «Знай, Наталья! — я... монах!» Тема уединения рисуется им в стихотворениях «Городок (К***)», «Дубравы, где в тиши свободы...» и во многих других.

Главное отличие барочных садов от ренессансных в их семантике заключается в следующем: ренессансные сады были садами серьезного отношения к миру, стремились представить некий «микрокосм»; барочные же сады внесли в семантическую сторону садово-паркового искусства сильный элемент иронии и шуток. Уже русские барочные сады XVII века (кремлевские, сады Измайловского и проч.) обладали этой шутилой тематикой: потешные флотилии на поднятых над естественным уровнем прудах (пруды на террасах, возвышающихся над уровнем Москвы-реки), «обманные» перспективные панно, для выполнения которых приглашались иностранные живописцы, и т.д.

Воспитанник кремлевских садов, Петр I культивировал в устройстве садов различные курьезы (фонтанные «шутихи», «острова уединения» на прудах и проч.). С этой шутилой семантикой барочных садов, которой было много и в «садах Лицея», связано и ироническое переосмысление темы монашества в лицейских стихотворениях Пушкина.

В отличие от голландских садов регулярного типа пейзажные парки предназначались главным образом для прогулок. Дорожки специально прокладывались так, чтобы удлинять путь и открывать гуляющим все новые и новые виды, маня к продолжению прогулок. <...>

Нас не должно удивлять и то обстоятельство, что, рисуя в своих стихах императорские парки, Пушкин упоминает и о пасущихся в них домашних животных. Овцы и коровы были неременным элементом пейзажных парков.

Это требует некоторых разъяснений. Как правило, пейзажные парки создавались в отдаленной части владений хозяина. Примыкающая к дому часть оставалась регулярным садом (как Голландский сад у Екатерининского дворца) или даже (в пору господства вкуса к пейзажности) заново разбивалась в регулярном стиле (так создавалась при Павле регулярная часть Гатчинского парка). В обширном же пейзажном парке могли гулять посетители, паслись овцы, олени и даже коровы. Молочные фермы (в Павловске и Петергофе) нужны были не только для имитации сельской жизни, но и чтобы населять пейзажные парки скотом: этого требовала эстетика пейзажных парков, как требовала того же и пейзажная живопись, которой пейзажные парки следовали. <...>

Царскосельские сады явились для Пушкина школой, в которой он учился понимать природу. Многие в его понимании пейзажей Михайловского и Тригорского явились для него как бы продолжением философии свободного сада, выработанного в практике романтического садоводства.

Пушкин был нравственно воспитан садами Лицея и присущей им свободой вольной природы. Между его ощущением, с одной стороны, царскосельских садов, а с другой — природы Михайловского не было принципиальных различий. Подобно тому как пейзажный, «естественный» сад был изобретением тех поэтов, которые проповедовали не только душевную, но и гражданскую свободу — Мильтона, Томсона, Поупа, — пейзажная лирика Пушкина была так же тесно связана с темой личной свободы и протестом против несвободы русского крестьянства. Люди и природа нерасторжимы, особенно в деревне. Именно поэтому естественность и чистота природы вызывали в Пушкине по контрасту чувство горечи от неправды человеческих отношений, а простор полей и свобода пейзажа — возмущение от отсутствия свободы в человеческом обществе.

И не случайно воспитанник «садов Лицея» Пушкин, появившись в Михайловском, пишет стихотворение «Деревня», в котором с такою резкостью противопоставил мирный шум дубрав и тишину полей «рабству тощему» русского крестьянства.

Царскосельские сады, кроме того, научили Пушкина сладости воспоминаний, связали поэзию Пушкина с постоянными, очень характерными для нее реминисценциями прошлого. <...>

Воспоминания рождала в Пушкине не только романтическая часть Екатерининского парка, но и Старый (Голландский) сад с его удивительной гармонией человеческой регулярности и созданной временем природной свободой. В пейзажной части парка были по преимуществу героические памятники, памятники военной славы России, в Старом же саду — античные символические и аллегорические фигуры. <...>

Поскольку для Пушкина царскосельские сады во всех их частях были по преимуществу садами, навевавшими воспоминания, давшими ему, великому, одну из самых важных тем его лирики, — хранить в них все воспоминания, связанные с Пушкиным, наш первейший долг, долг перед русской культурой.

Когда в начале XX века А. Бенуа установил своего рода культ времени Елизаветы Петровны и французского классицизма в садоводстве, это было своего рода снобистским увлечением, шедшим в разрез со всем пониманием царскосельских садов, установленным в русской поэзии Пушкиным. И не случайно Ахматова писала, как бы полемизируя с А. Бенуа:

Смуглый отрок бродил по аллеям
У озерных глухих берегов,
И столетие мы делеем
Еле слышный шелест шагов.
Иглы сосен густо и колко
Устилают низкие пни...
Здесь лежала его треуголка
И растрепанный том Парни.

Садово-парковое искусство — это прежде всего искусство содержательное, связанное с определенными философскими и поэтическими ассоциациями.

Печатается по: Лихачев Д.С. Литература — реальность — литература. — Л., 1981.

Примечание

Хариты — в древнегреческой мифологии — три богини красоты; то же, что в древнеримской — грации.



ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКИЙ СЛОВАРЬ



1. Культура речи

- Абзац** — часть текста, ограниченная смыслом, интервалом.
- Абстрагировать** — образовывать отвлеченные понятия, переходить от конкретного к общему (абстрактному).
- Абсурд** — бессмысленность, нелепость, нонсенс.
- Авторитет** — лицо, пользующееся признанием, влиянием.
- Агент** — лицо или группа лиц, проводящая чьи-либо идеи; оратор, высказывающий чужую точку зрения или агитирующий за нее.
- Агностик** — сторонник агностицизма, т.е. теории, согласно которой человек не может познать истину.
- Агрессивный** — нападающий, захватнический, совершающий насильственные действия различного рода, в том числе в процессе публичного выступления.
- Адепт** — посвященный в тайны, ярый сторонник, последователь, приверженец учения, теории, идеи.
- Адекватный** — равный, тождественный.
- Алиби** — доказательство непричастности к преступлению, факт нахождения подозреваемого в это время в другом месте, что засвидетельствовано соответствующими документами, например свидетельскими показаниями.
- Аллюзия** — намек, выражение, являющееся намеком на известные события.
- Алтарь** — у древних — жертвенник, у православных — часть храма, отделенная иконостасом, в русском красноречии нередко употребляется в переносном смысле.
- Альков** — углубление в стене для кровати, спальня; в красноречии употребляется выражение «альковные тайны» — намек на тайную сексуальную распущенность кого-нибудь.
- Альма-матер** — старинное название университета, дающего духовную пищу, употребляется в разных смыслах: ласкательном, шутовском, ироничном, буквально — «кормящая мать».
- Альтернатива** — каждая из возможностей, исключаящих друг друга, несовместимых друг с другом.
- Амбиция** — самолюбие, спесь, чванство, самомнение.
- Амикошонство** — чрезмерная, бесцеремонная фамильярность.
- Аминия** — понижение или полное отсутствие мимики лица, как говорится в таких случаях: «лицо на замке», «на лице ничего не написано».
- Аморфно** — бесформенно, без четкого деления на части и без границ.

- Амфора** — у древних — яйцеобразный сосуд (с двумя вертикальными ручками) для хранения зерна, масла, вина и пр., сейчас — дорогой предмет (явление, личность и т.п.) с ценным содержанием (знаниями и пр.), нередко с оттенком иронии.
- Анализ** — метод научного исследования путем разложения предмета, явления на его составные части, мысленного расчленения объекта на основе логической абстракции. Противоположное явление — *синтез*.
- Анализаторы** — органы чувств, позволяющие понимать речь, для риторики в первую очередь — слух и зрение.
- Аналог** — нечто, представляющее собой соответствие, сходство или подобие другому предмету, явлению, дающее основание для аналогии — сходства, подобия между предметами, явлениями или понятиями, которые в целом могут являться различными по своей сущности.
- Анахронизм** — пережиток прошлого, символ старины, нечто устаревшее.
- Анекдот** — короткий шуточный рассказ, нередко вымышленный, о смешном, забавном происшествии, вымысел, шутка о том, что было или якобы было на самом деле, с непрямым неожиданным комичным концом (концовкой), чаще всего контрастирующим с его основным содержанием.
- Анналы** — летопись, перечень наиболее важных событий за прошлые годы.
- Аннотация** — краткое изложение содержания статьи, книги, речи, нередко с выявлением ее положительных и/или отрицательных сторон.
- Аннулировать** — упразднить, объявлять недействительным, сообщать об отказе от ранее сделанного, запланированного.
- Аномальный** — неправильный, отклоняющийся от общего правила.
- Аноним** — автор, скрывающий свое имя.
- Анонс** — объявление о будущем событии, мероприятии.
- Антагонизм** — противоречия в широком значении и по серьезному поводу.
- Антипатия** — чувство неприязни, отвращения. Противоположное значение — чувство *симпатии*.
- Антураж** — окружение, среда, обстановка, обслуживающая команда.
- Апатичный** — вялый, бесстрастный, равнодушный.
- Апеллировать** — обращаться к мнению знатока, авторитета, специалиста.
- Апломб** — излишняя самоуверенность, особенно в личных отношениях, в речи, у оратора во время выступления.
- Апокалипсис** — откровение, пророчество о «конце света».
- Апологет** — защитник учения, идеи, теории, позиции.
- Апостериорный** — основанный на опыте, на прошлой деятельности, на практике.
- Апория** — неразрешимое противоречие, непреодолимое разногласие.
- Апофеоз** — прославление лица или события, торжественный конец события.
- Априори** — заранее, наперед (соглашаясь, отрицая, утверждая что-либо в ходе выступления).
- Апробировать** — одобрять, утверждать, соглашаться на основе проверки, испытания.
- Арбитр** — судья в споре, третья сторона.

- Арго**, или **жаргон** (*фр.*), или **сленг** (*англ.*) — речь людей, принадлежащих к определенной социальной группе, не имеет своего грамматического строя и основного словарного фонда (в отличие от диалектов).
- Аргумент** — логический довод, который служит основанием для доказательства тезиса.
- Аргументация** — совокупность аргументов в пользу какой-нибудь точки зрения.
- Арсенал** — большой и разнообразный запас чего-нибудь, например оружия, снаряжения.
- Архаизм** — старинное слово, оборот речи, вышедший из употребления.
- Архетип** — прообраз, идея; письменный вариант выступления оратора.
- Архи...** — приставка, означающая старшинство, высшую степень признака.
- Ассоциация** — перенос связей по сходству, смежности или противоположности.
- Аттракцион** — эффектный номер, притягивающий к себе внимание, яркая манера речи и поведения оратора на трибуне.
- Аудиенция** — официальный прием, прием у высокого лица, может использоваться с ироничным оттенком.
- Аудитория** — зал для лекций и группа слушателей в нем; в формальной логике — третий (кроме *пропонента* и *оппонента*) участник обсуждения *тезиса*.
- Аура** — в первоначальном значении «дуновение ветерка», в целом — эмоциональные, слуховые или зрительные переживания.
- Аутентичный** — соответствующий подлинному, действительный, верный, основанный на первоисточнике, заверенный подписями и печатями.
- Афоризм** — изречение, выражающее какую-нибудь общую мысль, для которой одинаково обязательны и законченность мысли, и отточенность формы.
- Афронт** — неожиданная неприятность, оскорбление, резкий отпор, неудача, например при ответах на вопросы.
- Банальность** — избитое мнение, пошлое выражение.
- Бравировать** — пренебрегать опасностью, рисоваться своей храбростью.
- Брифинг** — краткое инструктивное совещание, информация о таком совещании, краткое изложение взглядов на проблему.
- Будировать** — дуться, быть в плохом расположении духа, нередко неверно употребляется в значении «побуждать», «возбуждать», «стимулировать», что свидетельствует о недостаточной подготовленности говорящего.
- Бурлеск** — чрезвычайно комичное изложение, изображение, преувеличенное представление комизма положения.
- Бутафория** — мишура, поддельная роскошь, изложение нереальных сюжетов в ходе ораторского выступления.
- Вариант** — иная разработка плана выступления, иной прием, другой подбор фактов, примеров и пр.
- Введение** — часть ораторского выступления, в которой объясняется причина появления на трибуне, вскрывается значение темы, ее важность для аудитории, для общества, для страны в целом.

- Вербальный** — устный, словесный, выраженный в речи.
- Версия** — одно из нескольких объяснений, положенных в основу ораторского выступления, в основу тезиса, теории.
- Виртуальный** — возможный, который может появиться в результате сочетания определенных явлений, событий. Принцип виртуальности широко используется в современных телевизионных программах, фильмах под названием «виртуальная реальность».
- Вульгаризм** — грубое слово или выражение, не принятое в литературном языке; вывод, последняя часть выступления оратора, в которой он подводит краткий итог всему сказанному.
- Гармония** — согласие, единодушие, стройная согласованность между частями целого.
- Гнома** — краткое мудрое изречение, чаще всего в стихах.
- Грациозный** — изящный, стройный, например: «грациозная походка».
- Грация** — изящество, особенно в позах и телодвижениях.
- Гривуазный** — игривый, легкомысленный, ветреный.
- Гротеск** — изображение людей или предметов, описание событий, явлений в фантастическом или уродливо-комическом виде.
- Гуманность** — человечность, уважение к личности, к человеческому достоинству.
- Дебаты** — обмен мнениями, ученое обсуждение.
- Дебютировать** — впервые выступать на каком-нибудь поприще.
- Девиз** — краткое изречение, в котором сформулирована главная мысль, руководящая идея.
- Декларация** — заявление оратора от имени организации, от имени государства.
- Деликатный** — чуткий, вежливый; в телосложении: хрупкий, нежный, слабый.
- Демагог** — политикан, опирающийся на ложную популярность посредством ложных обещаний, несбыточных проектов и примитивной (а может быть, и изощренной) лести, лжи.
- Демарш** — выступление, действие, мероприятие.
- Дефиниция** — логическое определение понятия, установление основного содержания понятия.
- Дизартрия** — расстройство речи, выраженное в затруднении произношения отдельных слов, слогов, звуков (главным образом согласных звуков).
- Дилетант** — любитель в какой-нибудь профессии, непрофессионал, занимающийся профессией без достаточной подготовки.
- Дилогия** — двойное значение, двусмысленность, общее, состоящее из двух частей.
- Дискредитация** — лишение доверия, подрыв уважения, умаление авторитета.
- Дискурсивный** — рассудочный, основанный на логике.
- Дискуссия** — обсуждение на собрании, в речах, в печати.
- Диспут** — ученый спор, обсуждение теоретического вопроса, темы лекции, ее содержания.

- Диссонанс** — отсутствие гармонии, несоответствие мнений, убеждений, наличие разных точек зрения.
- Дифирамб** — первоначальное значение — гимн в честь бога Диониса (Вакха), сейчас — преувеличенная, восторженная похвала, в ироничном смысле: «петь дифирамбы».
- Дифференцировать** — различать, анализировать факты, разлагать сложное на простое для лучшего понимания.
- Дихотомия** — последовательное деление целого на два, затем половинок — на два и четвертинок — на два и т.д.
- Догма** — положение, признаваемое неизменным, всегда верным, не подлежащим развитию или пересмотру.
- Заключение** — заключительная часть речи с широкими обобщениями, прогнозами относительно будущего развития.
- Игнорировать** — намеренно не замечать, не желать знать, нарочно не принимать во внимание.
- Иллюстрировать** — приводить наглядные примеры для пояснения или доказательства своей мысли (тезиса).
- Имидж** — вид, изображение, образ, впечатление от человека, желаемый образ важной персоны.
- Имитация** — подражание манерам, голосу и прочему другого человека, другого оратора.
- Импозантный** — внушительный с виду, представительный, с плавными движениями, с красивым голосом.
- Импонировать** — внушать уважение, производить достойное впечатление.
- Интервью** — беседа с персонажем, предназначенная для печати, передачи по радио или по телевидению.
- Интерпретация** — толкование, раскрытие смысла трудных мест в речи, в тексте, объяснение сложных понятий.
- Интриган** — любитель интриг, т.е. происков, скрытых действий, направленных на нечистые цели.
- Казуист** — оратор, опытный в споре, «тертый калач».
- Казуистика** — изворотливость в доказательствах ложных или сомнительных положений, хитросплетения в споре, крючкотворство.
- Канон** — всеобщее правило, не допускающее никаких отклонений.
- Квази...** — приставка, означающая «якобы», «мнимый».
- Квалификация** — определение качества, степень пригодности, уровень подготовленности.
- Классический** — 1) относящийся к древнегреческому или к древнеримскому миру; 2) признанный образец, образцовый, годный для использования в учебных заведениях.
- Коллизия** — столкновение противоположных мнений, стремлений, интересов.
- Коллоквиум** — беседа со слушателями с целью выявления их знаний по теме, по вопросу темы.
- Компрометировать** — вредить кому-нибудь, подрывать репутацию, доброе имя, в том числе посредством ораторского выступления.

- Конкретизировать** — придавать наглядный, предметный характер, конкретное выражение чему-нибудь.
- Консенсус** — общее согласие, единая точка зрения.
- Констатировать** — устанавливать факт, несомненность явления, подтверждать, свидетельствовать.
- Контакт** — связь, согласованность, взаимодействие в работе.
- Контекст** — общее содержание законченной речи, сумма поднятых в ней вопросов.
- Контроверза** — разногласия, спорный вопрос, неясный момент в ученом споре, сам ученый спор.
- Контры** — враждебные отношения, пререкания, выпады.
- Конференция** — совещание с серьезной повесткой дня.
- Конфуз** — замешательство, смущение, неловкое положение для оратора, например при ответах на вопросы.
- Концентрировать** — сгущать, обогащать, сосредоточивать внимание на вопросе, на теме.
- Концепция** — система взглядов, общий замысел выступления.
- Котурны** — род сандалий на очень толстой подошве, в которых играли на сцене актеры в театре древнего мира с целью придания персонажу большей величественности (роли бога или героя), сейчас о напыщенном человеке с иронией говорят: «Он стоит на котурнах».
- Кредо** — вера, система взглядов, убеждения, путеводная мысль, фраза, зовущая вперед.
- Критерий** — отличительный признак, мерило, пробный камень.
- Культура** — воспитание, обучение. Имеет несколько значений, включает в себя предметные результаты деятельности людей, человеческие силы и способности, реализуемые в деятельности, в другом смысле — сфера духовной жизни людей; можно говорить о культуре человека, общества, государства, отношений.
- Лавировать** — увертываться, уклоняться от заданной темы, вопроса, например не зная ответа на этот вопрос.
- Лакуна** — пропуск, пробел в тексте речи.
- Лейтмотив** — руководящая, основная идея, мысль, которая подлежит неоднократному подчеркиванию и повторению.
- Лексика** — весь словарный запас какого-нибудь языка.
- Лектор** — в древнем мире раб, который был приставлен к чтению текстов, сейчас — выступающий с научной или учебной лекцией.
- Лекция** — публичное выступление оратора в форме монолога, после которого ему могут быть заданы вопросы.
- Литания** — длинный и скучный перечень чего-нибудь.
- Лозунг** — призыв, кратко и четко выраженная идея, не требующая доказательств.
- Макаронический** — стиль, шуточный стиль, насыщение речи искаженными иностранными словами или выдуманными словами, измененными в духе иностранного языка, иностранного произношения.

- Максима** — логический или этический принцип, выраженный в краткой формуле, правило поведения.
- Маневр** — ловкий обходной прием в речи, прием при ответе на сложный, острый вопрос.
- Манипуляция** — ловкая проделка с системой доказательств, подмена одних доказательств другими.
- Мимика** — искусство выражать свои чувства и мысли посредством движения лицевых мышц, не последнее для опытного оратора.
- Мифический** — баснословный, сказочный, легендарный, вымышленный.
- Монотонный** — однозвучный, однообразный, скучный.
- Мотто** — остроумное изречение, краткий эпиграф в начале книги, главы.
- Нивелировать** — приводить к одному уровню, сглаживать особенности, различия.
- Нота bene** — примечание, отметка в тексте, часто обозначаемая буквами по-латыни: NB.
- Обструкция** — род протеста, попытка срыва выступления оратора шумом, топотом, аплодисментами, другим длинным выступлением, не относящимся к делу.
- Ораторская проза** — живая речь, получившая художественную обработку. Издавна различаются несколько форм красноречия: речи торжественные, судебные, политические, проповеди, поучения, бытовые и пр. С развитием радио и телевидения появились новые формы бесед, интервью, диспутов и т.п.
- Остроумие** — ум легкий, цепкий, избирательный, быстро находящий нужное слово в ответ на реплику, тот, кто «за словом в карман не полезет».
- Памфлет** — выступление на злободневную тему, в котором в резкой обличительной форме осмеивается какое-нибудь лицо или явление в общественной или политической жизни.
- Панегирик** — патриотическая речь у древних греков и римлян, в которой восхвалялись подвиги богов, героев, народа, предков.
- Пародия** — шуточное или насмешливое подражание внешней форме чего-нибудь, например речи, манере произносить слова, задавать вопросы, использовать междометия и пр.
- Пасквиль** — речь, произведение оскорбительного или клеветнического характера.
- Пасовать** — признавать себя побежденным, сдаваться в споре, при обсуждении проблемы.
- Патетика** — страстность, полнота чувств, приводящая в волнение.
- Пафос** — чувство, страсть, подъем, речь со страстным воодушевлением.
- Перл** — нечто единственное в своем роде, образцовое, нередко употребляется в ироничном смысле.
- Пикировка** — обмен колкостями при споре, обсуждении.
- План** — плоский, ровный; сейчас — наметка содержания предполагаемого выступления, речи, определение ее темы, формулирование основных разделов, подбор примеров, подготовка речевых фигур, подбор лите-

- ратуры, определение содержания введения и заключения. Верный план — более чем половина успеха.
- Плюрализм** — наличие у людей разных взглядов на одну проблему.
- Поэер** — оратор, озабоченный внешним эффектом своего поведения на кафедре, внешней красотью своих речей.
- Позиция** — точка зрения, отношение к проблеме.
- Полемист** — любитель споров, умеющий защищать свою точку зрения.
- Полиглот** — человек, владеющий многими языками.
- Постулат** — предпосылка, допущение, позволяющее построить систему доказательств.
- Презентация** — торжественное предъявление, представление чего-нибудь (книги и пр.).
- Презентовать** — подарить, преподнести в дар.
- Прелюдия** — вступление, введение.
- Прозелит** — новый приверженец чего-нибудь, вновь примкнувший к какой-нибудь новой точке зрения; новый защитник теории.
- Пролог** — событие, бывшее до того, о чем рассказывается в основной части речи (произведения).
- Пропедевтический** — вводный курс в учебный предмет.
- Пропонент** — в формальной логике — участник обсуждения, выдвигающий и обосновывающий свой *тезис*.
- Резон** — довод, разумное основание для решения, смысл предложения.
- Резюме** — краткое изложение сути речи, статьи, краткий вывод из сказанного.
- Рема** — то новое, что содержится в речи, в предложении, новая информация, сообщенная ранее неизвестных фактов.
- Ремарка** — пояснения к тексту, речи, замечания к ним.
- Реноме** — репутация, слава, известность.
- Реферат** — публичный доклад, изложение сути вопроса.
- Рецензия** — отзыв, критическая оценка выступления (более или менее подробная, устная или письменная).
- Риторика** — теория красноречия, наука об ораторском искусстве.
- Риторический** — относящийся к риторике, риторический вопрос — ораторский прием, при котором на заданный вопрос отвечает сам оратор, чтобы привлечь к нему внимание аудитории.
- Рутина** — действия по шаблону, отсутствие чувства нового.
- Сарказм** — злобая, едкая и язвительная насмешка.
- Сентенция** — высказывание или речь нравоучительного, морального характера.
- Силлогистика** — часть формальной логики, учение о силлогизмах; в ироничном смысле для риторики — пустые, беспредметные, общие абстрактные рассуждения (то же, что схоластика).
- Синопсис** — общее обозрение, сборник материалов по одному вопросу.
- Система** — правильное расположение частей в целом, совокупность правил для продуманного расположения таких частей, способ устройства чего-нибудь.

- Ситуация** — совокупная обстановка, обстоятельства.
- Спикер** — основное значение — оратор, председатель заседания, собрания.
- Спич** — краткая речь, торжественная, застольная.
- Спонтанный** — произвольный выкрик, неожиданный вопрос, краткий ответ во время ораторского выступления.
- Стереотипный** — неизменный, повторяющийся без изменения, избитый, ходовой, надоевший.
- Структура** — строение, устройство, внутреннее положение чего-нибудь относительно друг друга.
- Супер** — приставка, означающая «сверх», «над», например: суперобложка.
- Суфлер** — подсказчик, тайный руководитель, определяющий содержание выступления.
- Сфера** — область владения, влияния, область интересов.
- Схема** — предварительный набросок, абстрактное упрощение проблемы, графическое изображение вопроса.
- Схематизм** — упрощенное изложение вопроса, неглубокое содержание ораторского выступления.
- Схолии** — примечания к тексту, которые сделал комментатор, по-гречески — «схолиаст».
- Тезаурус** — одноязычный толковый словарь, охватывающий всю лексику языка.
- Текст** — подлинные слова оратора, записанные до или после выступления.
- Тема** — главная мысль речи, доклада, беседы, разговора.
- Тембр** — особая окраска голоса, характерная для каждого оратора, человека.
- Теория** — в риторике — логическое обобщение опыта выдающихся риториков и ораторов, закономерности ораторской деятельности, принципы подготовки оратора к выступлению, система познаний о правилах подготовки ораторов.
- Термин** — слово, дающее точное определение понятия или явления; в древней мифологии — бог, охраняющий границы, почитался в народе в виде межевого камня.
- Тип** — образец, модель, обобщенный образ.
- Типичный** — характерный, обобщенный.
- Тождество** — полное сходство, абсолютное совпадение, «одно и то же».
- Трибун** — оратор, защищающий интересы трудящихся (со времен древнего мира).
- Триумф** — блестящий успех, торжество по этому поводу.
- Убеждение** — прочное, сложившееся мнение, уверенный взгляд на что-нибудь, непоколебимая точка зрения.
- Ультра...** — приставка, означающая все выходящее «за пределы», например: ультрасложный, ультрапримитивный.
- Универсал** — оратор с широкими познаниями.
- Утрировать** — преувеличивать, впадать в крайность.
- Фабула** — краткое содержание сюжета, речи, выступления.

- Фамильярность** — преувеличенная развязность (в том числе в ходе выступления), бесцеремонность.
- Фантазировать** — предаваться словесным мечтаниям, не имея на то реальных оснований.
- Фанфарон** — хвастун, бахвал, не очень серьезный человек.
- Фарисей** — в Древней Иудее сторонник лицемерного соблюдения правил внешнего благочестия, сейчас — лицемер, ханжа, обманщик.
- Фарс** — грубая шутка, непристойное высказывание.
- Фикция** — выдумка, вымысел, неосуществимое обещание.
- Финал** — заключительная часть речи, произведения.
- Формулировать** — кратко и четко выразить свою мысль, решение.
- Фрагмент** — отрывок речи, выступления.
- Фурор** — шумный успех, восторженное одобрение.
- Харизма** — «божья милость», человек, одаренный свыше, имеющий исключительные, редкие личные качества, харизматический лидер.
- Хиазм** — перестановка частей чего-нибудь в виде греческой буквы «X», которая называется «хи», зависит от творческого отношения автора к своему произведению, но части «хи» должны быть уравновешены.
- Хрестоматия** — сборник каких-либо материалов, подобранных в учебных целях, например лучших образцов ораторского искусства.
- Цитата** — дословная выдержка из чужих слов, текста в подтверждение собственных соображений, доводов, выводов.
- Шокировать** — смущать кого-нибудь словами или действиями.
- Эйфория** — повышенно радостное настроение.
- Эксклюзив** — журналистский материал, предназначенный исключительно для данного журнала, студии, газеты.
- Эксцентричный** — выходящий из ряда вон, странный, причудливый.
- Эмоция** — чувство, переживание, волнение, страх, гнев, радость.
- Энтимема** — сокращенный силлогизм, в котором пропущены или посылка, или заключение.
- Энциклопедизм** — многосторонние, всеохватывающие знания, глубокие познания во всех областях человеческой деятельности.
- Эпатировать** — поражать, удивлять содержанием или формой речи, выступления.
- Эпигон** — жалкий последователь какой-нибудь школы, не сказавший в ней своего слова, не создавший ничего нового, яркого.
- Эпиграф** — фраза, цитата, помещенная перед сочинением, речью или перед их частью.
- Эпизод** — часть сюжета, отдельное событие в повествовании.
- Эпилог** — заключение, действие которого происходит через некоторое время после основных событий.
- Эрудит** — человек, обладающий большими знаниями во многих областях человеческой деятельности.
- Этика** — система норм нравственного поведения людей.

- Этикет** — строго установленные нормы отношений между людьми при дворах монархов, у дипломатов, на приемах и пр.
- Эффект** — сильное впечатление от выступления кого-нибудь.
- Юмор** — изображение смешного, выставление событий, недостатков в комическом виде.
- Юморист** — человек, обладающий юмором, изображающий смешные сюжеты, оратор, вызывающий смех в зале.



2. Техника речи

- Аббревиатура** — сокращение, употребительное в устной речи.
- Абракадабра** — непонятный набор слов, бессмыслица.
- Ад либитум** — по желанию, на выбор, свободно, т.е. такая манера речи, когда оратор свободно пользуется всеми ее богатствами.
- Акцент** — ударение в слове, во фразе, выделение какой-нибудь части речи, обращение внимания аудитории.
- Аллегория** — иносказание, выражение отвлеченного понятия при помощи конкретного образа.
- Аллитерация** — повторение одинаковых или похожих звуков.
- Алогизм** — нелогичность речи, высказывания.
- Амплификация** — скопление нескольких сходных определений, усиливающих характеристику явления (личности).
- Амплуа** — роль, род занятий; для оратора — та особенность облика, которую он берет на себя перед аудиторией.
- Анаграмма** — перестановка букв в слове для образования другого слова.
- Анадиплосис** — стилистическая фигура, смысл которой в том, что отрезок речи начинается словами, которыми заканчивается предыдущий.
- Анаколуп** — стилистическая фигура, состоящая в нарушении грамматической или логической правильности речи.
- Анафора** — повторение в начале фраз одних и тех же слов, звуков; противоположный оборот называется «эпифора» — повторение конечных частей фраз.
- Антитеза** — противопоставление понятий, схем, точек зрения, событий и пр.
- Антономазия** — замена имен собственных на нарицательные (или наоборот).
- Апострофа** — ораторский прием (фигура), представляющий собой обращение к лицу отсутствующему как к присутствующему или к неодушевленному предмету как к одушевленному.

- Артикуляция** — работа органов речи (губ, языка, мягкого нёба, голосовых связок), необходимая для произнесения определенного звука, слова.
- Асиндетон** — бессоюзие, стилистическая фигура, заключающаяся в опущении союзов для усиления речи.
- Аттицизм** — утонченность и образность речи, свойственная жителям Аттики (в Древней Греции) в период ее наибольшего расцвета. Отсюда выражение «аттическая соль» — тонкая насмешка, образная острота, желательная в любом ораторском выступлении.
- Гипербатон** — стилистическая фигура, которая состоит в изменении естественного порядка слов и отдалении их друг от друга некоторыми вставными словами.
- Гипербола** — оборот речи, состоящий в чрезмерном преувеличении, для создания более полного (сильного) впечатления.
- Голос** — совокупность звуков, различных по силе, высоте, тембру, — основное ораторское средство достижения цели в процессе риторического (ораторского) выступления. Мужские голоса: тенор (самый высокий), бас (низкий), баритон (средний между ними); женские: сопрано (высокий), контральто (низкий), меццо-сопрано (средний между ними).
- Градация, или нанизывание** — постепенный переход от одного состояния к другому при нарастании качества (или наоборот) для усиления эффекта речи.
- Грассировать** — невыговаривание звука «р», непривычное для русской речи произнесение его картаво, «картавить».
- Декламация** — упражнение в ораторском произношении, искусство выразительного чтения (речи) вслух или малосодержательная, напыщенная речь, выступление оратора и пр.
- Диалог** — беседа между двумя лицами, основная форма ораторской деятельности при ответах на вопросы.
- Дигрессия** — отступление, отклонение от темы выступления.
- Дикция** — произношение, манера, с которой оратор произносит звуки, слоги, слова и фразы в ходе выступления.
- Идиома** — словосочетание, свойственное данному языку.
- Импровизировать** — произносить речь без видимой подготовки, как правило, опираясь на свой предыдущий ораторский опыт.
- Инвектива** — речь с бранью, с оскорблениями в чей-нибудь адрес.
- Инверсия** — перестановка слов в предложении с целью изменить оттенки смысла фразы.
- Интонация** — тон речи, повышение и понижение голоса оратора (для выражения просьбы, гнева, жалости, усталости, радости и пр.).
- Ирония** — тонкая скрытая насмешка; в стилистике — речевой оборот, в котором слова противоречат смыслу.
- Какофония** — звучание, неприятное для слуха, иногда может использоваться для исправления ошибок в речи оратора с учетом недостатков, выявленных в примерах какофонии, по принципу: «так делать не нужно!»
- Каламбур** — игра слов, основанная на их сходном звучании.

- Катахреза** — соединение противоречивых или несовместимых понятий.
- Клаузула** — конец речевого отрезка, звуковой или стилистической форме которого оратор придает особо важное значение исходя из собственных творческих замыслов, желая придать клаузуле наиболее эффектную форму.
- Контаминация** — включение подробностей одного события в изложение другого, «лирическое отступление» от основной темы выступления.
- Контрадикция** — противоречие в суждении, противоречивое высказывание, противоречие вообще.
- Копировать** — подражать, стараться не отступить от образца, сделать копию (копия — запас, множество).
- Кульминация** — наиболее напряженный момент речи, сравнения, доказательства, связанный с ее содержанием, с логикой изложения.
- Лексикон** — словарь, запас слов, которым владеет отдельный человек; принято считать, что для туриста нужно знание около полутора тысяч слов на языке страны пребывания, для чтения газеты — до 4—5 тыс. слов, для чтения художественной литературы — 10 тыс. и более. Если средний словарь содержит в себе около 100 тыс. слов, то мало читающий человек оперирует, как правило, в повседневной жизни примерно 2—4 процентами лексикона.
- Литота (литотес)** — оборот речи, обратный гиперболе, — преуменьшение значения явления, события и пр.
- Логогриф** — игра, в ходе которой получается несколько слов при перестановке или при выбрасывании отдельных букв из данного слова.
- Логопатия** — пороки речи, например заикание, шепелявость, картавость и пр.
- Логопедия** — наука и приемы для исправления логопатии.
- Манера** — отличительная черта стиля оратора, его особенности при говорении, в умении держаться на трибуне.
- Медитативная речь** — речь, способствующая раздумию, размышлениям.
- Метабазис** — софистический прием в споре, связанный с отклонением от обсуждаемого вопроса и подменой его другим вопросом (тезисом).
- Металепсис** — перенос значения слова по части на целое.
- Метафора** — всякое иносказание, употребление слова или выражения в переносном смысле по сходству или по контрасту.
- Метонимия** — оборот речи (троп), основанный на замене одного слова другим при обыгрывании смежности двух понятий.
- Монолог** — речь одного лица, выступление оратора перед аудиторией, процесс речи одного человека, непрерывное выступление по данной теме.
- Мультилог** — беседа между несколькими людьми, групповое обсуждение проблемы, круговое высказывание по теме (тезису), выявление различных точек зрения.
- Нуанс** — оттенок, едва заметный переход в интонациях, в темпе, в тембре и т.п., который может быть замечен понимающему человеку, сведущему в риторике, специалисту.

- Нюансировать** — оттенять деталями, делать в речи едва заметные переходы, отступления, пояснения, ценимые знатоками, оттачивать тончайшие особенности (детали).
- Оксиморон** — стилистический оборот, состоящий в подчеркнутом соединении противоположностей, несоединимых слов.
- Омонимы** — слова с одинаковым звучанием, но разным значением, например: «коса» (для сенокоса) и «коса» (из волос).
- Омофоны** — слова с одинаковым звучанием, но с разным написанием и разным значением.
- Оратор** — умеющий говорить «красно», влияющий на аудиторию, умеющий убедить ее.
- Ос** (род. пад. — **Орис**) — рот, от этого слова (*лат.*) происходят слова «оратор», «ораторский», «оранта» и др.
- Орфоэпия** — образцовое литературное произношение, изучение правил и практики правильного произношения.
- Парадигма** — в языкознании система форм одного слова по присущим ему категориям, образец типа склонения или спряжения, например: «я хочу», но «мы хотим» или «я могу», но «мы можем».
- Параллелизм** — сходное расположение двух действий, двух сюжетов.
- Паралогизм** — ложное умозаключение в результате непреднамеренной логической ошибки, случайное (досадное) нарушение законов мышления.
- Парировать** — отражать доводы противника при обсуждении проблемы, при ответах на вопросы для успешного решения такой задачи нужно заранее определять возможные выпады противника и готовить наиболее удачные ответы.
- Параномазия** — стилистическая фигура обыгрывания нескольких созвучных слов, но разных по значению.
- Парцелляция** — деление фразы на самые краткие отрезки, отделяемые голосом, паузами друг от друга.
- Пассаж** — отдельное яркое место в тексте, в речи.
- Парафраза** — адаптация, сокращенное изложение больших художественных произведений.
- Перифраз** — передача смысла другими словами, замена прямого названия описанием для большей наглядности, эмоциональности, точности.
- Плеоназм** — многословие, стилистический прием, содержащий однозначные и как бы излишние слова.
- Полемика** — спор в печати, на собрании по проблеме, по теме, по вопросу между двумя или несколькими ораторами.
- Полисиндетон** — многосоюзие, т.е. стремление к многократному использованию союзов.
- Проклитика** — безударное слово, стоящее перед ударным.
- Резонер** — человек, любящий вести длинные речи, рассуждения, преимущественно нравоучительного характера, говорить нудно и неинтересно.
- Реплика** — краткое возражение, быстрый ответ, замечание с места по ходу выступления оратора.

- Рефрен** — повторяющаяся несколько раз мысль, фраза, строчка, стремление вернуться к чему-нибудь.
- Речь** — речевая деятельность, средство общения между людьми, результат этой деятельности (произведения).
- Ритм** — чередование более быстрых и более медленных мест в ораторской речи, скорость формулирования отдельной мысли, абзаца, доказательства, примера — это темп. Как правило, в риторике используется термин «темпо-ритм». У опытного оратора темпо-ритм бывает индивидуальным, характерным для него.
- Риторика** — теория красноречия, наука об ораторском искусстве.
- Симплога** — стилистическая фигура повторения, состоящая в том, что два отрезка речи имеют сходные начала и окончания, например: «или ты меня не знал, или я тебя не знал».
- Синекдоха** — стилистический оборот использования части (меньшего) вместо целого (большого), или наоборот.
- Синонимы** — слова, разные по звучанию, но близкие по значению.
- Скандировать** — громко и отчетливо произносить слово, слова, фразы, разделяя их на слоги, можно использовать как тренировочное упражнение для совершенствования техники ораторской речи.
- Солецизм** — неправильный языковой оборот, не нарушающий смысла высказывания, иногда используется для создания стилистического эффекта, характеристики действующего лица.
- Софизм** — умышленно ложное построение умозаключения, основанное на двусмысленности понятий, на выхватывании отдельных сторон рассматриваемого явления. Случайная, непредумышленная логическая ошибка — *паралогизм*.
- Софист** — оратор, пользующийся *софистикой*, не стремящийся к постижению истины.
- Софистика** — рассуждение, основанное на преднамеренном нарушении законов логики (употребление *софизмов*).
- Стиль** — совокупность основных отличительных особенностей в манерах, в приемах, в логике оратора во время его выступления.
- Сравнение** — ораторский прием, слово или выражение, содержащее уподобление одного предмета (явления, события, персонажа и пр.) другому, одной ситуации — другой, нередко связывающее их словами «как», «как будто», «вроде» и т.п.
- Схоластика** — абстрактные бесплодные рассуждения, формальные высказывания, оторванные от жизни, в ораторской практике — сухое, неинтересное выступление лектора.
- Сюжет** — совокупность явлений, фактов, характеров, которые в сумме своей могут быть темой для выступления оратора, послужить основой при подготовке плана выступления.
- Тавтология** — сочетание и повторение одних и тех же близких по смыслу слов. Иногда используется как ораторский прием для объяснения трудного доказательства, сложного теоретического материала в надежде на то, что аудитория лучше усвоит излагаемое.

- Тезис** — положение, утверждение, которое ритор или оратор намерен доказать, защитить или опровергнуть.
- Темп** — см. *Ритм*.
- Техника речи** — совокупность приемов, применяемых в ходе устного выступления, практическое владение этими приемами.
- Тирана** — часть речи, длинная фраза, произнесенная в приподнятом тоне, яркая реплика, запоминающееся место в выступлении.
- Тон** — степень напряженности голоса оратора, его оттенки и особенности, присущие только данному человеку.
- Топика** — общее место в речи, избитое место в системе доказательств. В риторике древнего мира — учение о разработке общих закономерностей, основных положений при подготовке выступления, общих приемов подхода к теме. Этим термином называется один из логических трактатов Аристотеля.
- Трактовать** — толковать, обсуждать, излагать тему, вопрос, проблему, тезис.
- Троп** — слово или фраза в переносном значении, например метафора, синекдоха, аллегория, гиперболы, литота и др.
- Факт** — твердо установленное основание, на котором строятся доказательства, рассуждение, теория.
- Фактор** — причина, движущая сила, лежащая в основе события, явления, ставшая сюжетом для оратора.
- Фигура** — необычайный оборот речи, усиливающий ее эмоциональное воздействие, например инверсия, анафора, анаколупф и др.
- Филиппика** — серия обличительных гневных речей Демосфена против царя Македонии Филиппа, позднее — любая гневная речь, направленная против известной личности.
- Фонетика** — наука, изучающая звуковую сторону языка.
- Фраза** (*греч.*) — законченный оборот речи, предложение, из суммы которых состоит публичное выступление оратора.
- Фразерство** — пустословие, болтовня, пристрастие к громким, но бессодержательным словам, фразам, выражениям.
- Хрия** — нравоучение, выражение нравоучения посредством специальной организованной фразы.
- Эвфемизм** — употребление выражения более мягкого вместо грубого или непристойного, например: «не сочиняйте», «не выдумывайте» вместо «не врете».
- Эвфония** — благозвучие речи, отсутствие в ней грубых слов, выражений, неприличных словосочетаний.
- Эвфуизм** — напыщенность, вычурность речи, жеманный, манерный стиль выступления.
- Экзегеза** — толкование трудных, малопонятных фраз, текстов, сокрытых мыслей.
- Экскурс** — отступление от главной темы выступления, освещение второстепенного вопроса, вопросов.
- Экспрессия** — выразительность в самом широком смысле, живость и яркость выступления.

- Экспромт** — короткая речь, произнесенная без видимой подготовки, вдруг, внезапно, т.е. экспромтом.
- Экстраполяция** — распространение определенных понятий, относящихся к одной области знаний (одному отрезку времени), на другую область (время).
- Эллипс(ис)** — стилистическая фигура, опущение слов, которые могут легко подразумеваться в речи.
- Элоквенция** — красноречие, само ораторское искусство. Сейчас этот термин употребляется довольно редко, ранее — постоянно.
- Элокуция** — учение о стилях: высоком, низком и среднем, о том, как подойти к формированию такого стиля.
- Эмфаза** — напряжение речи с целью ее большей экспрессии, оптимальное использование в выступлении риторических приемов.
- Энклитика** — слово, утратившее собственное ударение и стоящее позади ударного слова, к которому оно примыкает, образуя с ним единое целое. Противоположное явление — *проклитика*.
- Эпистрофа** — риторическая фигура, состоящая из повторения одного и того же слова, сочетания слов, оборота. Использование этой фигуры требует от оратора осторожности.
- Эпитет** — определение, которое прибавляется к названию предмета (лица) с целью подчеркнуть его наиболее характерные свойства (особенности).
- Эпифора** — совпадение конечных частей нескольких фраз, строк. Противоположное явление, единоначалие, называется *анафорой*.
- Эристика** — искусство вести спор, заниматься полемикой, энергично и эффективно отстаивать свою точку зрения.
- Язык** — важнейшее средство человеческого общения, неразрывно связанное с мышлением, реализуется и существует в речи.
- Ярлык** — жалованная грамота татарского хана, в целом — любое клеймо, «навешивание ярлыков» — обвинения в адрес оппонента, сбор сведений, порочащих оппонента, нередко обвинений голословных, не подтвержденных документами.

Библиографический СПИСОК



- Аванесов Р.И.* Русское литературное произношение. — 6-е изд., перераб. и доп. — М., 1984.
- Аверинцев С.С.* Риторика и истоки европейской литературной традиции. — М., 1996.
- Аверченко Л.К.* Управление общением: Теория, материалы и практикумы для специального работника: Учеб. пособие. — М., 1999.
- Аграшенков А.В.* Психология на каждый день. — М., 1997.
- Азбука делового общения.* — М., 1991.
- Айви А.* Лицом к лицу: Практич. пособие для освоения приемов и навыков делового общения. — Новосибирск, 1995.
- Акишина А.А.* Структура целого текста: В 2 ч. — М., 1979.
- Акишина А.А., Формановская Н.Н.* Этикет русского письма. — М., 1989.
- Актуальные проблемы культуры речи / Под ред. В.А. Ицковича.* — М., 1970.
- Александров Д.Н.* Риторика: Учеб. пособие для вузов. — М., 2000.
- Александрова З.Е.* Словарь синонимов русского языка. — 8-е изд. — М., 1995.
- Алексеев А.* Аргументация. Познание. Общение. — М., 1991.
- Алексеев А.А., Громова Л.А.* Поймите меня правильно (как найти свой стиль мышления, обрести взаимопонимание с людьми). — СПб., 1993.
- Алексеев Н.С., Макарова З.В.* Ораторское искусство в суде. — Л., 1989.
- Андреев В.И.* Деловая риторика: Практич. курс. — Казань, 1993.
- Андреев В.И.* Конфликтология: Искусство спора, ведения переговоров, разрешения конфликтов. — М., 1995.
- Андреев В.И.* Деловая игра. — Казань, 1993.
- Андреев В.И.* Деловая риторика. — М., 1995.
- Анушкин В.А.* История русской риторики. — М., 1999.
- Античные риторика / Под ред. А.А. Тахо-Годи.* — М.: Изд. МГУ, 1978.
- Апресян Г.З.* Ораторское искусство. — М., 1978.
- Аристотель и античная литература / Отв. ред. М.Л. Гаспарова.* — М., 1978.
- Арова Э.В.* Будьте добры. — Минск, 1985.
- Арредондо Л.* Искусство деловой презентации: Пер. с англ. — Челябинск, 1998.
- Атватер И.* Я Вас слушаю: Пер. с англ. — 2-е изд. — М., 1988.
- Ашукин И.С., Ашукина М.Т.* Крылатые слова. — М., 1987.
- Баева О.А.* Ораторское искусство и деловое общение. — Минск, 2002.
- Баранов А.Н., Казакевич Е.Г.* Парламентские дебаты: традиции и новации. — М., 1991.
- Бахтин М.М.* Эстетика словесного творчества. — М., 1979.
- Безменова Н.А.* Очерки по теории и истории риторики. — М., 1991.
- Беклишев Д.В.* Манеры и поведение делового человека. — М., 1993.
- Беличков Ю.А.* Говорим ясно и просто. — М., 1980.

- Белянин В.П., Бутенко И.А.* Живая речь. — М., 1994.
- Бенедиктова В.И.* О деловой этике и эстетике. — М., 1994.
- Бенедиктова В.И.* Деловая репутация (личность, культура, этика, имидж делового человека). — М., 1996.
- Бенни М.* Как развить навыки делового общения: Пер. с англ. — Челябинск, 1999.
- Берд П.* Обуздай свой телефон! Как положить конец тирании собственного телефона: Пер. с англ. — Минск, 1996.
- Берд П.* Продай себя! Эффективная тактика улучшения вашего имиджа: Пер. с англ. — Минск, 1996.
- Берков В.Ф., Михайлов В.А.* Полемика: как ее вести. — Минск, 1975.
- Берков В.Ф., Яскевич Я.С.* Культура диалога: Учеб.-метод. пособие. — Минск, 2002.
- Берн Э.* Игры, в которые играют люди: Психология человеческих взаимоотношений; Люди, которые играют в игры: Психология человеческой судьбы: Пер. с англ. — Минск, 1998.
- Бернацкий Г.Г.* Культура политической дискуссии. — Л., 1991.
- Боданов В.В.* Речевое общение: Прагматич. и семантич. аспекты. — Л., 1990.
- Богин Г.И.* Типология понимания текста. — Калинин, 1986.
- Бодалев А.А.* Восприятие человека человеком. — М., 1965.
- Большой толковый словарь иностранных слов: В 3 т. / Сост. М.А. Червинская, П.П. Червинский.* — Ростов н/Д, 1995.
- Бородкин Ф.М., Коряк Н.М.* Внимание: конфликт! — 2-е изд., перераб. и доп. — Новосибирск, 1989.
- Бороздина Г.В.* Психология делового общения: Учеб. пособие. — М., 1998.
- Борунов А.Ф.* Дипломатический протокол России. — М., 2001.
- Браим И.Н.* Культура делового общения. — Минск, 1998.
- Браим И.Н.* Этика делового общения. — Минск, 1999.
- Браун Л.* Имидж — путь к успеху. — СПб., 1996.
- Бронинг Г.* Руководство по ведению переговоров. — М., 1996.
- Брызунова Е.А.* Звуки и интонации русской речи. — М., 1978.
- Брошинкин В.Н.* Практический курс логики для гуманитариев: Учебник. — М., 1994.
- Бульгина А.* Этика делового общения. — Новосибирск, 1995.
- Ваганова Д.Х.* Риторика в интеллектуальных играх и тренингах. — М., 2001.
- Вансовская Л.И.* Практикум по технике речи. — СПб., 1997.
- Василенко Ю.С.* Постановка речевого голоса. — М., 1990.
- Васильева А.Н.* Основы культуры речи. — М., 1990.
- Введенская Л.А., Павлова Л.Г.* Культура и искусство речи. Современная риторика. — 2-е изд. — Ростов н/Д, 1999.
- Введенская Л.А., Павлова Л.Г.* Деловая риторика: Учеб. пособие для вузов. — Ростов н/Д, 2001.
- Венедиктова В.И.* О деловой этике и этикете. — М., 1994.
- Вечер Л.С.* Секреты делового общения. — Минск, 1996.
- Виноградов В.В.* Поэтика и риторика: О языке художественной прозы. — М., 1980.
- Винокур Т.Г.* Выразительность речи лектора. — М., 1979.
- Винокур Т.Г.* Говорящий и слушающий. — М., 1994.
- Власова Л.В., Семеновская В.К.* Деловое общение. — Л., 1980.

- Войскунский А.Е.* Я говорю, мы говорим...: Очерки о человеческом общении. — М., 1982.
- Волгин Б.Н., Полянская Е.Б.* Деловой телефон. — М., 1987.
- Все об этикете /* Ред.-сост. И.М. Крохина, А.П. Крупенин. — Ростов н/Д, 1995.
- Вуд Дж., Сарре Ж.* Дипломатический церемониал и протокол: Пер. с англ. — 2-е изд., испр. и доп. — М., 1976.
- Вудвок М., Фрэнсис Д.* Раскрепощенный менеджер. — М., 1992.
- Гаймакова Б.Д.* и др. Мастерство эфирного выступления. — М., 1993.
- Гальперин И.Р.* Текст как объект лингвистического исследования. — М., 1981.
- Гецов Г.Г.* Работа с книгой: Рациональные приемы. — Минск, 1989.
- Гетманова А.Д.* Логика: Учебник для вузов. — М., 1997.
- Головин Б.Н.* Как правильно говорить. — М., 1988.
- Головин Б.Н.* Основы культуры речи. — М., 1988.
- Голуб И.Б.* Стилистика современного русского языка. — 2-е изд. — М., 1986.
- Голуб И.Б., Розенталь Д.Э.* Секреты хорошей речи. — М., 1993.
- Гольдин В.Е.* Речь и этикет. — Минск, 1983.
- Горбачевич К.С.* Нормы современного русского литературного языка. — М., 1981.
- Горелов И.Н.* Невербальные компоненты коммуникации. — М., 1980.
- Гохман О.Я., Надешна Т.М.* Основы речевой коммуникации. — М., 1997.
- Граудина Л.К., Мискевич Г.И.* Теория и практика русского красноречия. — М., 1989.
- Граудина Л.К.* Русская риторика: Хрестоматия. — М., 1996.
- Грачев Ю.Н.* Ведение переговоров с инофирмами. — 2-е изд. — М., 2000.
- Гречихин А.А.* Поиск и использование литературы при подготовке к лекции. — М., 1982.
- Гурвич С.С., Погорелко В.Ф., Герман М.А.* Основы риторики. — Киев, 1988.
- Гусейнов А.А., Апресян Р.Г.* Этика: Учебник. — М., 1998.
- Далецкий Ч.* Практикум по риторике. — М., 1996.
- Далецкий Ч.Б.* Культура взаимоотношений военнослужащих. — М., 1997.
- Далецкий Ч.Б.* Военная риторика России. — М., 2000.
- Далецкий Ч.Б.* Риторика: заговори, и я скажу, кто ты: Учеб. пособие. — М., 2003.
- Даль В.И.* Толковый словарь живого великорусского языка: В 4 т. (1-е изд. СПб., 1863—1866). — М., 1994.
- Данкел Ж.* Деловой этикет. — Ростов н/Д, 1997.
- Дебольский М.* Психология делового общения. — М., 1992.
- Деловой протокол и этикет.* — М., 1992.
- Джей Э.* Эффективная презентация: Пер. с англ. — Минск, 1996.
- Дзюбенко О.Г., Присяжный Т.В.* Культура дискуссии. — Киев, 1990.
- Дискуссионная речь и полилог: Метод, рекомендации /* Сост. О.Г. Дзюбенко. — Киев, 1989.
- Добрович А.Б.* Общение: наука и искусство. — М., 1980.
- Дональдсон М.К., Дональдсон М.* Умение вести переговоры: Пер. с англ. — Киев, 1998.
- Дорогова Л.Н.* Основы мастерства публичных выступлений. — М., 1989.
- Доценко Е.Л.* Психология манипуляции. — М., 1996.
- Дюбуа Ж.* и др. Общая риторика: Пер. с фр. — Благовещенск, 1999.
- Дятлов В.А., Пыхало В.Т.* Этика и этикет деловых отношений: Учеб. пособие. — М., 1997.

- Егидес А.П.* Лабиринты общения. — М., 1999.
- Егоршин А.П.* Управление персоналом. — 2-е изд. — Н. Новгород, 1999.
- Еськова Н.А.* Краткий словарь трудностей русского языка. Грамматические формы, ударения. — М., 1994.
- Ефимова Т.Ф., Костомаров В.Г.* Словарь грамматических трудностей русского языка. — М., 1986.
- Жесты и мимика в русской речи.* — М., 1991.
- Жуков В.П.* Словарь русских пословиц и поговорок. — 4-е изд. — М., 1991.
- Жуков Ю.М.* Эффективность делового общения. — М., 1988.
- Журавлев И.А.* Этика общения. — М., 1999.
- Зайверт Л.* Ваше время в ваших руках. — М., 1990.
- Зарецкая Е.Н.* Логика речи для менеджера. — М., 1997.
- Зарецкая Е.Н.* Риторика: Теория и практика речевой коммуникации. — М., 2001.
- Зарифьян И.* Теория словесности. — М., 1990.
- Золотова Т.А.* Синтаксис текста. — М., 1979.
- Ивакина Н.Н.* Основы судебного красноречия. — М., 1999.
- Иванова С.Ф.* Путь к современной риторике: В 2 ч. — М., 1990.
- Иванова С.Ф.* Специфика публичной речи. — М., 1978.
- Иванова С.Ф.* Путь к современной риторике: В 2 ч. — М., 1990.
- Иванова-Лукиянова Г.Н.* Культура устной речи. — М., 1998.
- Ивин А.А.* Искусство правильно мыслить. — М., 1990.
- Ивин А.А.* Основы теории аргументации. — М., 1997.
- Искусство разговаривать и получать информацию: Хрестоматия.* — М., 1993.
- Как добиться успеха: Практич. советы деловым людям.* — М., 1991.
- Каленчук М.Л., Касаткина Р.Ф.* Словарь трудностей русского произношения. — М., 1997.
- Капинос В.И.* Культура речи: Методика развития речи на уроках русского языка. — М., 1980.
- Караулов Ю.Н.* Русский язык и языковая личность. — М., 1987.
- Караулов Ю.Н.* Язык и личность. — М., 1989.
- Карлоф Б.* Деловая стратегия. — М., 1991.
- Карнеги Д.* Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично: Пер. с англ. — М., 1994.
- Карнеги Д.* Как завоевать друзей и оказывать влияние на людей. — М., 1990.
- Касаткин С.Ф.* Обратная связь в устном выступлении. — М., 1984.
- Кибанов А.Я.* Основы управления персоналом. — М., 2002.
- Кибанов А.Я., Захаров Д.К., Коновалова В.Г.* Этика деловых отношений: Учебник. — М., 2002.
- Кириллов В.И., Старченко А.А.* Логика: Учебник для юридических вузов. — М., 1995.
- Клюев Е.В.* Речевая коммуникация: Учеб. пособие для университетов и вузов. — М., 1998.
- Клюев Е.В.* Риторика. — М., 2001.
- Книгге А.* Об обращении с людьми. — М., 1994.
- Кожина Н.М.* Стилистика русского языка. — М., 1983.
- Козаржевский А.Ч.* Искусство полемики. — М., 1972.
- Козаржевский А.Ч.* Античное ораторское искусство. — М., 1980.
- Козаржевский А.И.* Мастерство устной речи. — М., 1984.

- Козлянинова О.Н.* Произношение и дикция. — М., 1977.
- Коробцева Н.А., Петрова Е.А.* Истоки имиджа, или Одежда женщины в азбуке общения. — М., 2000.
- Костомаров В.Г.* Языковой вкус эпохи. — М., 1997.
- Котий Г.А., Галюмисаров В.Р.* Образцы деловой переписки на английском и русском языках: Практич. пособие. — М., 1995.
- Кохтев Н.Н.* Риторика. — М., 1994.
- Краснобаев Б.И.* Русская культура второй половины XVIII — начала XIX в. — М., 1983.
- Кохтев Н.Н., Розенталь Д.Э.* Речевое мастерство лектора. — М., 1987.
- Кохтев Н.Н.* Ораторская речь: стиль и композиция. — М., 1992.
- Кохтев Н.Н.* Риторика. — М., 1994.
- Кочеткова А.И.* Психологические основы современного управления персоналом. — М., 1999.
- Красноречие Древней Руси (IX—XVII вв.).* — М., 1987.
- Краткий словарь иностранных слов / Сост. Т.Г. Музурукова, И.В. Нечаева.* — М., 1995.
- Крегер О., Тьюсон Дж.М.* Типы людей и бизнес: Как 16 типов личности определяют ваши успехи на работе: Пер. с англ. — М., 1995.
- Крижанская Ю.С., Третьяков В.П.* Грамматика общения. — Л., 1990.
- Крический Р.Л.* Если вы руководитель... Элементы психологии менеджмента в повседневной работе. — М., 1993.
- Ксенчук Е.В., Киянова М.К.* Технология успеха. — М., 1993.
- Кузин Ф.А.* Культура делового общения: Практич. пособие для бизнесменов. — М., 2000.
- Кузнецов И.Н.* Технология делового общения. — Минск, 1999.
- Кузнецов И.Н.* Современная риторика. — М., 2003.
- Культура парламентской речи.* — М., 1994.
- Культура русской речи: Учебник для вузов / Под ред. Л.К. Граудиной и Е.Н. Ширяева.* — М., 1999.
- Культура устной и письменной речи делового человека: Справочник. Практикум.* — М., 1997.
- Курбатов В.И.* Стратегия делового успеха. — Ростов н/Д, 1995.
- Кухаренко А.А.* Интерпретация текста. — М., 1988.
- Лабунская В.А.* Невербальное поведение. — Ростов н/Д, 1986.
- Ладанов И.Д.* Мастерство делового взаимодействия. — М., 1989.
- Лебедев К.А.* Примеры военного красноречия. — М., 1907.
- Лебедева М.М.* Вам предстоит переговоры. — М., 1993.
- Лекционная пропаганда: вопросы теории, организации и методики.* — Киев, 1989.
- Леммерман Х.* Учебник риторики: Тренировка речи с упражнениями: Пер. с нем. — М., 1997.
- Леонтьев А.А.* Психология общения. — М., 1997.
- Лингвистический энциклопедический словарь / Под ред. В.Н. Яревой.* — М., 1990.
- Литвинцева Н.А.* Психологические аспекты подбора и проверки персонала. — М., 1997.
- Литературная норма и просторечие.* — М., 1977.
- Ллойд К. Финч.* Телефонный разговор с клиентом: как добиться успеха. — М., 1994.

- Логика* и риторика: Хрестоматия / Сост. В.Ф. Берков, Я.С. Яскевич. — Минск, 1997.
- Логика*. Логические основы общения: Учеб. пособие для вузов / В.Ф. Берков, Я.С. Яскевич, В.И. Бартон и др. — М., 1994.
- Лотман Ю.М.* Беседы о русской культуре. — М., 1994.
- Львов М.Р.* Основы теории речи. — М., 2000.
- Львов М.Р.* Словарь антонимов русского языка / Под ред. Л.А. Новикова. — 7-е изд. — М., 2001.
- Львов М.Р.* Риторика. Культура речи. — М., 2002.
- Львова С.И.* Язык в речевом общении. — М., 1991.
- Льюис Р.Д.* Деловые культуры в международном бизнесе. — М., 1999.
- Льюис Д.* Тренинг эффективного общения. — М., 2002.
- Маркичева Т.Б., Ножин Е.А.* Мастерство публичного выступления. — М., 1989.
- Марков Г.Н.* Справочник по конфликтологии, общению и менеджменту. — СПб., 2000.
- Мартин Д.* Манипулирование встречами: Как добиться чего Вы хотите, когда Вы этого хотите: Пер. с англ. — Минск, 1996.
- Мартин Д.* Трудный разговор. Как справиться с затруднительными ситуациями: Пер. с англ. — Минск, 1996.
- Мастенбрук В.* Переговоры. — Калуга, 1993.
- Мастенбрук У.* Управление конфликтными ситуациями и развитие организации: Пер. с англ. — М., 1996.
- Мастера* красноречия: Очерки. — М., 1991.
- Матвиенко Е.А.* Судебная речь. — Минск, 1972.
- Минеева С.А.* Полемика — диспут — дискуссия. — М., 1990.
- Михайличенко Н.А.* Риторика. — М., 1994.
- Михальская А.К.* Основы риторики: Мысль и слово. — М., 1996.
- Михальская А.К.* Русский Сократ: Лекции по сравнительно-исторической риторике. — М., 1996.
- Михальская А.К.* Основы риторики: Мысль и слово. — М., 1996.
- Михневич А.Е.* Ораторское искусство лектора. — М., 1984.
- Милич П.* Как проводить деловые беседы. — М., 1983.
- Молочков Ф.Ф.* Дипломатический протокол. — М., 1988.
- Морозов А.В.* Деловая психология: Курс лекций. — М., 2002.
- Мурзин Л.П., Штерн А.С.* Текст и его восприятие. — Свердловск, 1991.
- Мурина Л.А.* Риторика. — Минск, 1994.
- Немировская Л.З.* Этико-деловые отношения. — М., 1991.
- Неориторика*: генезис, проблемы, перспективы. — М., 1987.
- Николаев Т.М.* Жест и мимика в публичной речи. — М., 1972.
- Никольская С.Т.* Техника публичной речи. — М., 1980.
- Ниренберг Дж.* Маэстро переговоров. — Минск, 1996.
- Ниренберг Дж., Калеро Г.* Читать человека как книгу. — М., 1990.
- Новый словарь сокращений русского языка.* — М., 1995.
- Ножин Е.А.* Основы советского ораторского искусства. — М., 1981.
- Ножин Е.А.* Мастерство устного выступления. — М., 1989.
- Почевник М.Н.* Человеческое общение. — М., 1988.
- О красноречии* в шутку и всерьез / Сост. А.Е. Михневич. — М., 1989.
- Об ораторском искусстве* / Сост. А.В. Толмачев. — М., 1978.

- Одинцов В.В.* Структура публичной лекции. — М., 1976.
- Ожегов С.И.* Лексикология. Лексикография. Культура речи. — М., 1974.
- Ожегов С.И., Шведова Н.Ю.* Толковый словарь русского языка. — М., 1993.
- Оконь В.* Введение в общую дидактику. — М., 1990.
- Опалев А.В.* Умение обращаться с людьми... Этикет делового человека. — М., 1996.
- Ораторы Греции* / Сост. М.Л. Гаспаров. — М., 1985.
- Орфоэпический словарь русского языка: Произношение, ударение, грамматические формы* / Под ред. Р.И. Аванесова. — М., 1983.
- Орфографический словарь русского языка* / Под ред. В.В. Лопатина. — М., 1996.
- Основы культуры речи: Хрестоматия* / Сост. Л.И. Скворцов. — М., 1984.
- Павлова К.Г.* Психология спора: Логико-психологические аспекты. — Владивосток, 1988.
- Павлова Л.Г.* Спор, дискуссия, полемика. — М., 1991.
- Панасюк А.Ю.* Как победить в споре, или Искусство убеждать. — М., 1998.
- Панкратов В.Н.* Уловки в спорах и их нейтрализация. — М., 1996.
- Панкратов В.Н.* Искусство управлять людьми. — М., 1999.
- Панкратов В.Н.* Манипуляции в общении и их нейтрализация. — М., 2000.
- Панов М.В.* Риторика от античности до наших дней: Антология. — М., 1997.
- Панфилова А.П.* Деловая коммуникация в профессиональной деятельности: Учеб. пособие. — СПб., 1999.
- Паркинсон Дж.Р.* Люди сделают так, как захотите вы: Пер. с англ. — М., 1993.
- Педагогическая риторика: Учеб. пособие.* / Под ред. Н.А. Ишюлитовой. — М., 2001.
- Педагогическое речеведение: Словарь-справочник* / Под ред. Т.А. Ладыженской и др. — М., 1998.
- Петрова А.Н.* Сценическая речь. — М., 1981.
- Петровская Л.А.* Компетентность в общении. — М., 1989.
- Петрунин Ю.Ю., Борисов В.К.* Этика бизнеса. — М., 2000.
- Пешков И.В.* Введение в риторику поступка. — М., 1998.
- Пиз А.* Язык телодвижений. — Новгород, 1992.
- Поварнин С.И.* Спор. О теории и практике спора. — СПб., 1996.
- Подобед А.С.* Практическая риторика. — Минск, 2001.
- Порубов Н.И.* Риторика. — Минск, 2002.
- Правила этикета: Краткий справочник.* — М., 1992.
- Практикум по истории риторики* / Л.А. Мурина, Т.В. Игнатович, И.В. Николаенко, С.А. Шантарович. — Минск, 2000.
- Практическая стилистика русского языка. Функциональные стили.* — М., 1982.
- Проведение деловых бесед и переговоров.* — Воронеж, 1991.
- Психологические проблемы массовой коммуникации.* — М., 1974.
- Психология делового общения руководителя.* — М., 1983.
- Психология и этика делового общения: Учебник для вузов* / Под ред. В.Н. Лавриенко. — М., 1997.
- Рахманин Л.В.* Стилистика деловой речи и редактирование служебных документов: Учеб. пособие для сред. спец. учеб. заведений. — 3-е изд., испр. — М., 1988.

- Речевое общение: проблемы и перспективы: Сб. научно-аналитических обзоров.* — М., 1983.
- Риторика и стиль / Под ред. Ю.В. Рождественского.* — М., 1984.
- Риторика: Курс лекций / Л.А. Мурина, Т.В. Игнатович, Т.В. Мальцевич и др.; Под ред. Л.А. Муриной.* — Минск, 2002.
- Рождественский Ю.В. Теория риторики.* — М., 1997.
- Розенталь Д.Э. Культура речи.* — М., 1964.
- Розенталь Д.Э. Практическая стилистика русского языка.* — М., 1978.
- Розенталь Д.Э., Теленкова М.А. Словарь трудностей русского языка.* — 6-е изд. — М., 1987.
- Розенталь Д.Э., Голуб И.Б. Секреты хорошей речи.* — М., 1993.
- Романов А.А. Грамматика деловых бесед.* — Тверь, 1995.
- Российская деловая культура: история, традиции, практика.* — М., 1998.
- Руденский Е.В. Основы психотехнологии общения менеджера: Учеб. пособие.* — М., 1998.
- Русецкий В.Ф. Основы техники речи.* — Мозырь, 1992.
- Русская разговорная речь.* — М., 1983.
- Русская риторика: Хрестоматия / Авт.-сост. Л.К. Граудина.* — М., 1996.
- Русский язык в его функционировании.* — М., 1993.
- Русский язык: Энциклопедия.* — 2-е изд. — М., 1998.
- Саббат Э.М. Бизнес-этикет.* — М., 1999.
- Сайлз Д. Наука обольщения.* — СПб., 2000.
- Самыгин С.И., Столяренко Л.Д. Психология управления.* — Ростов н/Д, 1997.
- Седов А.Ф. Структура устного дискурса и становление языковой личности.* — Саратов, 1998.
- Секреты умелого руководителя.* — М., 1991.
- Секреты хороших манер и поведения.* — Харьков, 1995.
- Селье Г. От мечты к открытию: Как стать ученым: Пер. с англ.* — М., 1987.
- Семенов А.К., Маслова Е.Л. Психология и этика менеджмента и бизнеса.* — М., 2002.
- Сергейч П. Искусство речи на суде.* — Тула, 1998.
- Сикорский Н.И. Теория и практика редактирования.* — М., 1971.
- Симопенко Ю.А. Искусство разбираться в себе и других.* — Л., 1990.
- Скворцов Л.И. Норма. Литературный язык. Культура речи.* — М., 1979.
- Скворцов Л.И. Теоретические основы культуры речи.* — М., 1980.
- Скворцов Л.И. Правильно ли мы говорим по-русски?: Справоч. пособие по произношению, ударению и словоупотреблению.* — М., 1983.
- Скворцов Л.И. Основы культуры речи: Хрестоматия.* — М., 1984.
- Скворцов Л.И. Культура русской речи: Словарь-справочник.* — М., 1995.
- Словарь русского языка: В 4 т. / Под ред. А.П. Евгеньевой.* — 3-е изд. — М., 1998.
- Словарь-минимум по риторике.* — Уфа, 1995.
- Смелкова З.С. Азбука общения.* — Самара, 1994.
- Совкова З.И. Техника речи.* — М., 1988.
- Современный словарь иностранных слов.* — М., 2000.
- Соловьев Э.Я. Современный этикет и деловой протокол.* — М., 2000.
- Сопер П. Основы искусства речи.* — М., 2000.
- Социальная психология и этика делового общения: Учеб. пособие для вузов / Под общ. ред. проф. В.Н. Лавриненко.* — М., 1995.

- Спивак В.А.* Корпоративная культура. — СПб., 2001.
- Спиллейн М.* Имидж мужчины: Пособие для преуспевающего мужчины / Пер. со словац. — М., 1996.
- Старобинский Э.Е.* Как управлять персоналом. — 3-е изд., перераб. и доп. — М., 1997.
- Стернин И.А.* Практическая риторика. — М., 1993.
- Стешов А.В.* Как победить в споре. — Л., 1991.
- Стешов А.В.* Устное выступление: логика и композиция. — Л., 1989.
- Столяренко Л.Д., Корешкова Н.В.* Психология личности и типология поведения. — Ростов н/Д, 1994.
- Судебное красноречие русских юристов прошлого.* — М., 1992.
- Сухарев В.А.* Мы говорим на разных языках. — М., 1998.
- Сычев О.А.* Обучение риторике в эпоху компьютеров: Введение в опыт США. — М., 1991.
- Теория морали и этика бизнеса / Под ред. В.А. Гвозданного.* — М., 1995.
- Теппер Р.* Как овладеть искусством делового письма. — М., 1994.
- Тесты для всех.* — Киев, 1994.
- Тихонов А.Н.* Словообразовательный словарь русского языка: В 2 т. — 2-е изд. — М., 1990.
- Толстых А.В.* Наедине со всеми. О психологии общения. — Минск, 1990.
- Топоров В.Н.* Миф. Ритуал. Символ. Образ. — М., 1995.
- Уайтсайд Р.* О чем говорят лица: Пер. с англ. — СПб., 1997.
- Успенский Л.В.* Культура речи. — М., 1976.
- Уткин Э.А.* Этика бизнеса. — М., 1998.
- Ушакова Т.Н.* и др. Речь человека в общении. — М., 1989.
- Фишер Р., Юри Г.* Путь к согласию. Переговоры без поражения. — М., 1992.
- Фишер Р., Эртель Д.* Подготовка к переговорам. — М., 1996.
- Фомин Ю.А.* Психология делового общения. — Минск, 2002.
- Форминовская Н.И.* Речевой этикет и культура общения. — М., 1989.
- Фразеологический словарь русского литературного языка / Под ред. А.И. Федорова.* — М., 1995.
- Хазагеров Т.Г., Ширина Л.С.* Общая риторика. — Ростов н/Д, 1994.
- Холопова Т.И., Лебедева М.М.* Протокол и этикет для деловых людей. — М., 1994.
- Хомский Н.* Язык и мышление: Пер. с англ. — Благовещенск, 1999.
- Хрестоматия по риторике / Авт.-сост. С.Ф. Иванова.* — Пермь, 1992.
- Цейтлин С.Н.* Речевые ошибки и их предупреждение. — М., 1997.
- Цеплитис Л.К.* Анализ речевой интонации. — Рига, 1974.
- Чалдини Р.* Психология влияния. — СПб., 1999.
- Человек и общество. Культурология: Словарь-справочник.* — Ростов н/Д, 1996.
- Челпанов Г.И.* Учебник логики. — М., 1994.
- Черных П.Я.* Историко-этимологический словарь современного русского языка: В 2 т. — М., 1994.
- Чернышева М.А.* Этика деловых отношений. — М., 1988.
- Честара Д.* Деловой этикет. — М., 1997.
- Чисхольм П.* Уверенность в себе: путь к деловому успеху. — М., 1994.
- Шейнов В.П.* Как сделать совещание более эффективным, но менее продолжительным. Как подготовить хорошее выступление. — Минск, 1990.
- Шейнов В.П.* Как управлять другими. Как управлять собой: Искусство менеджера. — 2-е изд. — М., 1997.

- Шейнов В.П.* Искусство убеждать: Учеб.-практич. пособие. — М., 2000.
- Шепель В.М.* Настольная книга бизнесмена и менеджера. — М., 1992.
- Шепель В.* Секреты личного обаяния. — М., 1994.
- Шилова К.А.* Телефонные разговоры делового человека. — М., 1992.
- Шихирев П.Н.* Введение в российскую деловую культуру. — М., 2000.
- Шкатова Л.А.* Средства и приемы выразительности речи. — М., 1995.
- Шмидт Р.* Искусство общения. — М., 1992.
- Шредер Г.А.* Руководить сообразно ситуации: Пер. с нем. — М., 1994.
- Щербатых Ю.В.* Искусство избегать обмана. — М., 1999.
- Щербина А.А.* Сущность и искусство словесной остроты. — Киев, 1958.
- Эймен Д.* Не наступайте на грабли. — М., 1998.
- Энциклопедия офиса: Практич. руководство для секретаря.* — М., 1995.
- Эрнест О.* Слово предоставлено вам: Практич. советы по ведению деловых бесед и переговоров: Пер. с нем. — М., 1988.
- Юнина Е.А.* Педагогическая риторика. — Пермь, 1995.
- Юри У.* Преодолевая «нет», или Переговоры с трудными людьми: Пер. с англ. — М., 1993.
- Ягер Дж.* Деловой этикет. Как выжить и преуспеть в мире бизнеса. — М., 1994.
- Якокка Л.* Карьера менеджера: Пер. с англ. — М., 1991.

Оглавление



Предисловие	5
Глава 1. РИТОРИКА КЛАССИЧЕСКАЯ И СОВРЕМЕННАЯ	11
1.1. Из истории риторики	11
1.2. Ораторское искусство как социальное явление	30
1.3. Риторика: деятельность, дисциплина, мировоззрение	38
Глава 2. РЕЧЕВАЯ КУЛЬТУРА	50
2.1. Риторика и культура речи	50
2.2. Культура мысли. Логика речи	58
2.3. Речевая норма	71
2.4. Стили речи и типы речевой культуры	76
2.5. Речевой этикет	81
Глава 3. КОММУНИКАЦИОННАЯ РИТОРИКА	91
3.1. Коммуникативный процесс	91
3.2. Средства общения	95
3.3. Типы собеседников	99
3.4. Методика установления контактов	102
Глава 4. ФОРМЫ И ЖАНРЫ РЕЧИ	117
4.1. Диалог как форма общения	117
4.2. Монолог и основные виды монологической речи	126
4.3. Риторические основы процесса общения	161
Глава 5. РЕЧЕВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	169
5.1. Риторическая деятельность на этапе изобретения	169
5.2. Композиция выступления. Риторическая деятельность на этапе расположения материала	181
5.3. Речевая сторона выступления	194
5.4. Образность и эмоциональная выразительность речи	198
Глава 6. ПУБЛИЧНАЯ РЕЧЬ	214
6.1. Общериторические законы	214

	431
6.2. Общие правила публичного выступления	219
6.3. Основные средства публичной речи	223
Глава 7. ТЕХНИКА РЕЧИ	235
7.1. Компоненты техники речи	235
7.2. Внешний облик оратора	239
Глава 8. УСТНАЯ РЕЧЬ. ПОЛЕМИЧЕСКОЕ МАСТЕРСТВО	246
8.1. Подготовка к выступлению	246
8.2. Дискуссия	260
8.3. Аргументация	268
8.4. Совершенствование навыков устной речи	284
Глава 9. ДЕЛОВАЯ РИТОРИКА	295
9.1. Культура делового общения	295
9.2. Деловой разговор	311
Образцы ораторского искусства	337
Терминологический словарь	403
Библиографический список	420