

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ПРАВОСУДИЯ

РИТОРИКА

Учебное пособие

Москва
2013

Б
А
К
А
Л
А
В
Р
И
А
Т

УДК
ББК 83.7я73
Р 55

Составители:

Еременко В. Д., зам. директора по учебной и воспитательной работе Центрального филиала Российской академии правосудия, профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин, канд. воен. наук, доцент.

Лимар Е. Ю., ст. преподаватель кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин Центрального филиала Российской академии правосудия.

Рецензенты:

Кузнецова Т. Е., канд. пед. наук.

Пронякин А. Д., профессор кафедры организации судебной и правоохранительной деятельности, канд. юрид. наук, доцент, федеральный судья в отставке.

Р 55 **Риторика:** Учебное пособие / Сост. В. Д. Еременко, Е. Ю. Лимар. — М.: РАП, 2013.

ISBN 978-5-93916-

Учебное пособие подготовлено в соответствии с требованиями Государственного образовательного стандарта высшего профессионального образования по специальности 030900.62 «Юриспруденция» по циклу гуманитарных и социально-экономических дисциплин.

Рассматриваются основы общей риторики и профессионально ориентированной (юридической) риторики, играющие важную роль в становлении и практической деятельности юриста, а также вопросы делового общения, отношения субъективной и объективной реальности, профессиональное поведение юриста.

Предназначено для бакалавров юриспруденции.

ISBN 978-5-93916-

© Еременко В. Д., Лимар Е. Ю., 2013
© Российская академия правосудия, 2013

■ Содержание

От авторов–составителей	5
Глава 1. Предмет и задачи курса. История риторики и судебного красноречия	
1.1. Предмет, задачи курса. Особенности риторики для юристов	6
1.2. История риторики	26
1.3. Возникновение и развитие судебного красноречия	50
Глава 2. Публичное выступление. Вербальные и невербальные средства общения	
2.1. Структура и сущность публичных выступлений	80
2.2. Три «золотых» правила риторики	102
2.3. Вербальные и невербальные средства общения	112
Глава 3. Требования, предъявляемые к речи юриста. Техника речи	
3.1. Требования, предъявляемые к речи юриста	133
3.2. Тропы и фигуры как средства создания выразительности	178
3.3. Техника речи. Речевое поведение говорящего	216
Глава 4. Основы полемического мастерства	
4.1. История искусства спора	241
4.2. Виды спора и правила его ведения	250
Глава 5. Деловое общение юриста	
5.1. Особенности и виды делового общения	267
5.2. Условия эффективности делового общения	297
Глава 6. Искусство доказывания в судебном процессе. Этические основы поведения процессуальных участников	
6.1. Искусство доказывания в судебном процессе	318
6.2. Этические основы поведения процессуальных участников	351

Краткий терминологический словарь	400
Список литературы	406
Перечень схем и таблиц	
<i>Схема 1.</i> Виды речевой деятельности	15
<i>Схема 2.</i> Виды публичных выступлений по цели	81
<i>Схема 3.</i> Виды публичных выступлений по форме	82
<i>Схема 4.</i> Способы подготовки к публичному выступлению	87
<i>Схема 5.</i> Классификация невербальных средств общения	119
<i>Схема 6.</i> Виды спора	253
<i>Схема 7.</i> Виды делового общения	279
<i>Таблица 1.</i> Мимические коды эмоциональных состояний (по В. А. Лабунской)	121
<i>Таблица 2.</i> Общепринятые принципы ведения телефонного разговора	313



От авторов–составителей

Наше время — время активных, предприимчивых, деловых людей.

В стране созданы предпосылки для развития творческой инициативы, открыт широкий простор для выражения различных мнений, убеждений, оценок. Все это требует развития коммуникативных возможностей современного человека.

Важнейшим средством коммуникации является слово. «Словом можно убить — и оживить, ранить — и излечить, посеять смятение и безнадежность — и одухотворить», — писал талантливый педагог В. А. Сухомлинский.

Яркое и страстное слово во все времена, как свидетельствует история развития человеческого общества, оказывало большое влияние на людей, их взгляды и убеждения, дела и поступки. Человек, произносящий речь, привлекает внимание окружающих. Высказывая то или иное суждение, оратор воздействует на слушателей. Выступая, он отстаивает свою точку зрения, доказывает правильность выдвинутых положений.

Человек, обладающий риторическими навыками и умениями, чувствует себя уверенно в самых различных ситуациях бытового, социального, делового и профессионального общения. Такому человеку намного легче установить контакт и найти взаимопонимание с родными и друзьями, со знакомыми и незнакомыми людьми, с подчиненными и начальством, а также, достойно решать задачи, возникающие при ведении различного рода судебных процессов. А это очень важно для достижения успеха в любом деле.

Способствовать формированию навыков и умений рационального речевого поведения — такую задачу ставят перед собой авторы данного учебного пособия.

Пособие содержит много интересных сведений из истории отечественной и зарубежной культуры.

■ Глава 1

Предмет и задачи курса. История риторики и судебного красноречия

1.1. Предмет, задачи курса. Особенности риторики для юристов

Построение в нашей стране правового государства, формирование гражданского общества значительно повысили роль права. Сегодня трудно найти сферу социальной жизни, которая могла бы обойтись без юристов. Они работают в органах законодательной, исполнительной и судебной власти, в прокуратуре и адвокатуре, на предприятиях, социально-культурных, научно-исследовательских, образовательных учреждениях, в коммерческих структурах, общественных объединениях и других органах.

Юридическая работа — это очень сложная и многоплановая деятельность. Ее содержание определяется необходимостью, с одной стороны, охраны закрепленных Конституцией РФ прав граждан, а с другой стороны, обеспечения неукоснительного соблюдения каждым лицом правовых норм, решительной борьбы с преступностью, с любыми формами антиобщественного поведения и противоправными действиями.

Профессиональная деятельность юриста самым тесным образом связана с людьми, реализуется в процессе межличностных коммуникаций, относится к системе «человек-человек»

Например, следователь, устанавливая обстоятельства, имеющие существенное значение для правильного разрешения уголовного дела, должен уметь получить от людей интересующие его достоверные сведения.

Прокурор принимает участие в судебных заседаниях. Он дает заключение по возникающим во время судебного разбирательства вопросам; высказывает суду свои соображения о применении меры уголовного наказания; предъявляет иски; поддерживает перед

судом государственное обвинение по уголовным делам; опротестовывает незаконные решения, приговоры, определения и постановления суда, неправовые действия судебного пристава-исполнителя и другие. Сотрудники прокуратуры ведут правовую пропаганду, выступают на собраниях граждан, в трудовых коллективах.

Важную функцию по осуществлению правосудия выполняет судья судов общей юрисдикции. Он председательствует в распорядительном и судебном заседаниях при рассмотрении гражданских, административных, уголовных и других дел, а также при рассмотрении жалоб на неправомерные действия органов государственной власти и должностных лиц, ущемляющих права граждан. Судья единолично рассматривает ряд дел об административных правонарушениях (неповиновение сотруднику милиции, военнослужащему при исполнении ими обязанностей по охране общественного порядка, мелкое хулиганство и др.). Все это требует от него выдержки, самообладания, хорошего знания психологии людей, умения общаться с ними.

Таким образом, юристу по роду своей деятельности приходится не только оперировать законом, но и разъяснять, объяснять, доказывать, убеждать и переубеждать. Поэтому он должен быть «профессиональным коммуникантом», то есть уметь активно использовать специальные приемы воздействия на людей, позволяющие ему достигнуть коммуникативной цели с меньшими временными и энергетическими потерями. Чем выше уровень межличностного общения юриста, тем эффективнее решает он многие профессиональные задачи. Таким образом, чрезвычайно актуальным представляется обучение юристов такой дисциплине, как риторика.

Риторика — дисциплина, предметом исследования которой являются общие закономерности речевого поведения, действующие в различных ситуациях общения, в сферах профессиональной деятельности, и практические возможности использования их для того, чтобы сделать речь эффективной.

Современная практическая риторика изучает основы знаний о речевом поведении человека, риторический канон, особенности поведения оратора в аудитории, форму и композицию, язык и стиль публичного выступления, традиции красноречия и их отражение в современной риторике.

В качестве учебной дисциплины «Риторика» играет важную роль в подготовке специалистов судебных органов, к которым предъявляются требования не только высокого профессионализма, но и глубокого понимания правовой культуры, включающей культуру публичной речи.

Основные цели учебного курса — дать основы современного риторического образования, приобщить к европейской риторической культуре — культуре мысли и слова, способствовать формированию навыков и умений рационального речевого поведения, а также формированию коммуникативной и юридической компетенции. Это значит, что курс современной риторики призван помочь лучше понимать других и самого себя в качестве человека говорящего.

Достижению данных целей служит **решение следующих задач**:

1) сформировать практические риторические умения и навыки, научиться конкретным разновидностям речевых действий: сделать доклад, прочитать лекцию, участвовать в деловой беседе, высказать публично и доказать свое мнение, убедить в своей правоте в выступлении;

2) научиться конструктивно решать возникающие конфликты, объединять участников общения;

3) овладеть теорией и мастерством эффективной (целесообразной, воздействующей, гармонизирующей) речи;

4) получить систематические знания в области теории современной общей русской риторики, а также комплекс теоретических знаний в области частной (профессионально-ориентированной) риторики.

Базовым является понятие коммуникативной и профессиональной компетенции как высшего уровня риторического мастерства, поскольку **конечная цель** — формирование языковой личности, обладающей способностью решать языковыми средствами

коммуникативные задачи в разных сферах и ситуациях общения, в том числе в юридической сфере.

Риторика (от греч. *rhetorike* — ораторское искусство) — это наука об ораторском искусстве, о мастерстве публичного выступления перед аудиторией, то есть риторика призвана научить, как эффективно при помощи речи воздействовать на аудиторию, как достичь успеха, выступая публично.

Человеческое общение на две трети состоит из речевого. Именно при помощи речи чаще всего происходит общение между людьми. Речевая деятельность человека является самой сложной и наиболее распространенной, без нее невозможна никакая другая деятельность, она предшествует, сопровождает, составляет основу всякой деятельности человека (юридической, управленческой, производственной, коммерческой, финансовой, научной и др.).

Специалист, выполняя работу, вынужден что-то обсуждать, советоваться, вести переговоры, задавать вопросы, отвечать. От того, насколько умело осуществляется речевая деятельность, зависит и успех профессионального дела.

Что же такое речевая деятельность? Как она протекает? Прежде всего, следует уяснить, при каких условиях возможна речевая деятельность, что необходимо для ее осуществления.

От природы человек наделен речемыслительным аппаратом, без которого невозможна была бы речевая деятельность. Чтобы заниматься речевой деятельностью, человек должен обладать способностью мыслить и говорить, должен испытывать желание реализовать свою мысль, передать ее другому лицу. Механизм речевой деятельности человека необыкновенно сложен и до настоящего времени не до конца изучен.

Речевая деятельность носит социальный характер, поскольку она является частью общественной деятельности человека. Социальный характер речевой деятельности проявляется и в том, что для ее осуществления требуется коллектив (самое меньшее два человека).

В процессе речевого (вербального) взаимодействия субъектов участвуют: мышление, воля, эмоции, знания, память, то есть речемыслительная, модальная (волевая), эмоциональная, интенциональная (намеренческая), когнитивная (понятийная) сферы.

Непосредственные участники — говорящий и слушающий, обычно меняются ролями.

Предмет речи — то, о чем говорят и по поводу чего происходит обмен информацией. При этом важнейшей составляющей обмена информацией является знание языка, или коммуникативного кода, той системы, которая обеспечивает возможность перевода смыслов, значений передаваемой информации в знаки, слова, единицы передаваемого сообщения. И, наконец, необходимо само высказывание, та коммуникативная речевая единица, которая содержит в себе все то, что исходит от говорящего по поводу того, о чем он говорит для своего адресата при помощи языка, известного им обоим.

Высказывание оказывается центром коммуникативного взаимодействия, вокруг которого расставляются все остальные участники диалога.

Процессы порождения речи, ее восприятие, понимание, реагирование на нее обуславливают (и сами в свою очередь оказываются обусловленными, ибо явление взаимонаправленное и взаимообратное) соответствующие функции языковой системы и ее единиц.

Речевая деятельность — процесс, который складывается, формируется из деятельностных актов. Их характер, содержание зависят от различных ситуаций, в которые попадает человек.

Например, необходимо устроиться на работу, реализовать изготовленную продукцию, принять участие в конференции. Эти и другие обстоятельства определяют характер *речевой ситуации*.

В первом случае необходимо подготовиться к собеседованию, во втором — продумать агитационную речь (диалог), в третьем — написать доклад.

Речевые ситуации бывают разнообразными, но этапы осуществления речевой деятельности в основном одни и те же.

Этапы речевой деятельности для говорящего.

1. *Прогнозирование. Внутренний план высказывания* — результат обдумывания, рассуждений.

2. *Порождение, структурирование высказывания.* Из памяти извлекаются нужные слова, по синтаксическим моделям строятся предложения. Механизм порождения речи, к сожалению, еще недостаточно изучен.

3. Самый ответственный. Начинается *говорение*. Субъект речевого действия повествует, докладывает, рассуждает, иными словами, творит звучащую речь, использует вербальные средства общения.

Речь, высказывание — продукт речевой деятельности, ее порождение.

По речи можно определить:

- психологическое состояние говорящего → речь взволнованная, искренняя, льстивая, грубая, ласковая;
- целевое назначение речи → убедить, проинформировать, сагитировать;
- коммуникативную значимость → речь содержательная, бессмысленная, пустая, глубокая, осмысленная;
- отношение говорящего к собеседнику → презрительное, ироническое, хвалебное, угрожающее.

Речевая деятельность чаще всего преследует какую-то цель, поэтому важен результат. О нем судят по обратной связи, по тому, как воспринимают сказанное, как на него реагируют.

Чтобы понять значение обратной связи, напомним, что в речевой деятельности принимают участие говорящий и слушающий, первый порождает речь, а второй ее воспринимает, поэтому следует рассматривать речевое действие не только в генеративном плане, с точки зрения его порождения, воспроизведения, но и в перцептивном, с точки зрения его восприятия.

Для слушающего, как и для говорящего, важно, в какую речевую ситуацию он попадает. Например, служащего вызывает начальник, приглашают на лекцию по маркетингу, состоится производственное совещание, присутствие на котором обязательно. В первом случае стараются определить причину вызова, если она неизвестна; обдумывают, как себя вести, о чем будет говорить начальник, какие вопросы задаст, что может предложить. Во втором случае намечается круг вопросов, на которые адресат желал бы получить ответ. В третьей ситуации поведение приглашенного на совещание определяется его ролью на этом мероприятии. Если он на нем только присутствует, то дает себе установку: слушая выступающих, уяснить, что из сказанного непосредственно относится к его работе, что ему необходимо знать и использовать в своей деятельности.

Этапы речевой деятельности для слушающего.

1. *Прогнозирование. Внутренний план высказывания* — возможные реплики, ответы, вопросы, уточнения, возражения.

2. *Восприятие речи* — декодирование сказанного субъектом, понимания содержания и оценки полученной информации.

3. *Реагирование* может быть выражено → вербально: слушающий подхватывает разговор и высказывает свое понимание. В этом случае слушающий становится говорящим; → невербально: мимикой, жестом (выражение на лице удивления, заинтересованности, предельного внимания; кивок головы в знак согласия, при несогласии качание головой влево-вправо; пожимание плечами как выражение сомнения и др.); → поведением адресата/адресатов (аплодисменты как одобрение, благодарность; топанье ногами, свист как неодобрение; демонстративный уход из зала и др.).

Реакция на речь служит ее оценкой. Обратная связь — очень важный компонент любого вида общения.

Исследование речевой деятельности органически связано с психологией, психофизиологией, социологией. В речевом общении изучаются различные аспекты, соответствующие поставленной говорящими цели: информативной, прескриптивной (предписывающей), экспрессивной (выражение эмоций, оценок), межличностной (регулирование отношений между собеседниками), игровой

(апелляция к эстетическому восприятию, воображению, чувству юмора) и др.

Проблемами речевого общения занимаются многие лингвистические дисциплины: когнитивная лингвистика, теория речевого воздействия, теория речевых актов, прагматика, психолингвистика, культура речи и др. [10].

Речь — деятельность общения — выражения, воздействия, сообщения — посредством языка.

Речь — это язык в действии, это форма существования сознания для другого, служащая средством общения с ним, и форма обобщенного отражения действительности, или форма существования мышления.

Речь — особая и наиболее совершенная форма общения, свойственная только человеку.

В речевом общении, как уже говорилось, участвуют две стороны — говорящий и слушающий. Говорящий отбирает слова, необходимые для выражения мысли, связывает их по правилам грамматики и произносит их благодаря артикуляции органов речи. Слушающий воспринимает речь, так или иначе понимает высказанную в ней мысль. Ясно, что у обоих — говорящего и слушающего — должно быть что-то общее, должны быть одинаковые средства и правила передачи мысли. Таким общим средством и системой правил является тот или иной национальный язык, вырабатываемый в процессе речевого общения на протяжении многих поколений.

Язык — строго нормализованная система средств общения, а речь — его применение в процессе общения для передачи мысли и чувства.

Язык — набор разных средств для выражения мысли; в самом языке нет мысли. Когда из этого набора отобрана в речи некоторая

определенная система языковых средств, в ней будет высказана определенная мысль.

Функции речи. Речь выполняет две основные функции — сигнификативную и коммуникативную, благодаря которым речь является средством общения и формой существования мысли, сознания.

Сигнификативная функция речи. Любая речь состоит из слов — основным в слове является его значение, его семантическое содержание.

Наше внимание обычно сосредоточено на смысловом содержании речи. Каждое слово человеческого языка обозначает какой-либо предмет, указывает на него, вызывает у нас образ того или иного предмета; говоря какие-то слова, мы каждый раз обозначаем тот или иной предмет, то или иное явление. Это основная функция слова, которая называется сигнификативной. Обозначающая функция является важнейшей функцией слов, составляющих язык. Она позволяет человеку произвольно вызывать образы соответствующих предметов, иметь дело с предметами даже в их отсутствие. Как говорят некоторые психологи, слово позволяет «удваивать» мир, иметь дело не только с наглядно воспринимаемыми образами предметов, но и с образами предметов, вызванными во внутреннем представлении с помощью слов.

Слово имеет и другую, более сложную функцию, оно дает возможность анализировать предметы, выделять их существенные свойства, относить предметы к определенной категории. Эта вторая его функция обычно обозначается термином «значение слова».

Слово — средство абстракции и обобщения, отражающее глубокие связи и отношения, которые стоят за предметами внешнего мира.

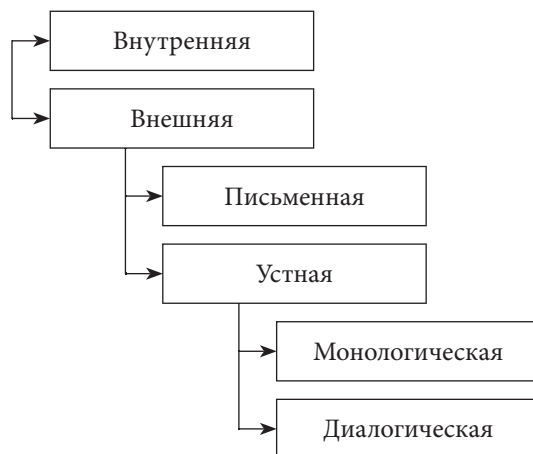
Овладевая словом, человек автоматически усваивает сложную систему связей и отношений, в которых состоит данный предмет, сложившихся в многовековой истории человечества. Эта способность анализировать предмет, выделять в нем существенные

свойства и относить его к определенным категориям и называется значением слова.

Коммуникативная функция речи. Данная функция включает средства выражения и средства воздействия. Выразительная функция сама по себе не определяет речи; речь не отождествима с любой выразительной реакцией, речь есть только там, где есть значение, имеющее материальный носитель. Всякая речь говорит о чем-то, т.е. имеет какой-то предмет; всякая речь вместе с тем обращена к кому-то. Стержнем смыслового содержания речи является то, что она обозначает, но живая речь обычно выражает неизмеримо больше, чем она собственно обозначает. Благодаря заключенным в речи выразительным моментам она сплошь и рядом далеко выходит за пределы абстрактной системы значений.

Виды речевой деятельности. Речь — это вербальная коммуникация, т.е. процесс общения с помощью языка. Различают следующие виды речи: внешняя и внутренняя. Внешняя речь подразделяется, в свою очередь, на устную и письменную, а устная — на монологическую и диалогическую (см. схему 1).

Схема 1. Виды речевой деятельности



Виды речи тесно взаимодействуют друг с другом. Общим для всех видов речи является произнесение слов (вслух или про себя). Однако каждый из видов речи имеет свои специфические особенности. Когда человек произносит что-то про себя (внутренняя речь), в речедвигательный анализатор от органов речи поступают кинестезические импульсы. Никакая мысль не может быть сформулирована без языка и без материальных речевых процессов.

Внутренняя речь — фаза внутреннего проговаривания речи про себя при подготовке к устной и особенно к письменной речи.

Внешняя речь — устная и письменная.

Письменная речь — речь с использованием письменных знаков.

Устная речь — слышимая речь, которая кем-то произносится, называется.

В письменной речи условия общения опосредованы текстом. Письменная речь более концентрирована по содержанию, чем устная, разговорная. В большинстве современных языков (кроме языков, в которых применяется идеографическое письмо) звуки речи обозначаются буквами. Письменная речь — процесс, в котором имеется образуемый из сложного соотношения речевых звуков, воспринимаемых слухом букв, видимых зрением, и производимых человеком речедвижений (так как звуки языка не могут появиться без речедвижений). Отсюда понятно, что письменная речь появляется позже устной и формируется на ее основе. Это относится к развитию ее как в обществе, так и в индивидуальной жизни человека. Процессы анализа и синтеза видимого и слышимого слова различны. Отсюда следует, что переходы от одного к другому должны специально разрабатываться. В этом состоит задача обучения письменной речи.

В устной речи общение ограничено условиями пространства и времени. Обычно собеседники хорошо видят друг друга или находятся на таком расстоянии, что могут услышать сказанные слова,

что накладывает отпечаток на характер речи. При изменении условий, например, при разговоре по телефону, характеристики речи обычно меняются (она становится более краткой, менее обстоятельной и т.п.). Особенно значительно изменяется характер речевого общения при теле- и радиовещании, когда слушающий не имеет возможности подать реплику и получить на нее ответ.

Устная речь может быть диалогической и монологической. *Диалогическая речь* поддерживается взаимными репликами собеседников, называясь еще разговорной. Обычно она не полностью развернута, так как многое или вытекает из того, что было сказано раньше, или заранее известно говорящим, или очевидно из имеющейся ситуации. Поддержание разговорной речи, как правило, требует естественный ответ на побуждение собеседника или существует как реакция на происходящее вокруг.

Монологическая речь продолжается достаточно долго, не перебивается репликами других и требует предварительной подготовки. Обычно это развернутая, подготовленная речь (например, лекция, доклад, выступление и т.п.). При подготовке такая речь нередко неоднократно проговаривается (особенно ее отдельные места), перестраивается план, отбираются нужные слова и предложения и часто письменно фиксируется план устной речи. Монологическая речь имеет большую композиционную сложность, требует завершенности мысли, строгой логики и последовательности [10].

Существует довольно много классификаций публичных выступлений по разным параметрам. Для практического обучения искусству публичного выступления наиболее важным оказывается подразделение публичных выступлений на виды по их функции, то есть по цели, которую ставит оратор в своем выступлении. Иногда подобную классификацию называют классификацией жанров публичного выступления.

Особенности риторики для юристов. Все наши мысли выражаются посредством языка, языковых единиц. Язык как система реализуется только в речи и только через нее выполняет свое коммуникативное назначение — быть средством общения.

Речь — последовательность единиц языка, организованная по его законам и в соответствии с потребностями передаваемой информации.

Но речь — это не только средство выражения мыслей и чувств. Это постоянная реклама наших способностей, нашей работы над собой. По тому, как мы говорим, наши собеседники делают вывод, кто мы такие, так как речь независимо от воли говорящего создаст его портрет, раскрывает его личность. Речь — это своеобразный паспорт человека, который точно указывает, в какой среде общается говорящий, как он относится к людям и родному языку, каков его культурный уровень.

К. Паустовский писал, что «по отношению каждого человека к своему языку можно совершенно точно судить не только о его культурном уровне, но и о его гражданской ценности».

От степени владения нормами и богатствами языка зависит, насколько точно, грамотно и понятно может говорящий выразить свою мысль, объяснить то или иное жизненное явление, оказать должное влияние на слушателей. Ведь речь может быть доходчивой — неясной, правильной — небрежной, уместной — неуместной, логичной — нелогичной, выразительной — сухой, богатой — бедной, самобытной — штампованной, убедительной — неубедительной.

В. Шекспир предупреждал молодых: «Следите за своей речью, от нее зависит ваше будущее».

Действительно, если человек владеет речью, если умеет говорить доходчиво, логично и убедительно, он легко устанавливает контакты с людьми, уверенно чувствует себя во всех жизненных ситуациях; у него удачно складывается карьера; он добивается успехов во всех своих делах. Он всегда лидер, всегда — ведущий.

Человеку, не умеющему говорить грамотно и убедительно, суждено быть во всем только ведомым. Жить ему намного труднее: он чувствует себя скованным, ущемленным; почти всегда терпит поражение; у него намного меньше друзей, да и карьера складывается гораздо хуже.

Поэтому юристу важно владеть культурой речи, навыками публичной речи, культурой публичного выступления.

Культура речи — умение использовать в конкретной ситуации такие языковые средства, которые позволяют обеспечить наибольший эффект в достижении коммуникативных задач. Это употребление единственно нужных слов и грамматических конструкций в каждом конкретном случае.

Культура речи в значительной степени обусловлена культурой мышления, сознательной любовью к языку и уважением к себе как к личности.

Однажды писатель К. И. Чуковский на коряво сформулированный вопрос, «как повысить качество своего языка», ответил: «Нет ничего проще. Чтобы повысить качество своего языка, нужно повысить качество своего интеллекта».

Для юриста умение хорошо говорить — это прямая профессиональная необходимость. Почему? Прежде всего потому, что профессия юриста требует не только профессионального мастерства, но и широкого общего образования.

По глубокому убеждению А. Ф. Кони, «юрист должен быть человеком, у которого общее образование идет впереди специального».

И независимо от его коммуникативной роли — составляет ли он законопроекты, ведет дознание, оформляет гражданские сделки, выносит приговоры, защищает права подсудимых, следит за законностью судебных решений, занимается научной работой — он правоведа, разъясняющий гражданам нормы права.

Юрист ежедневно имеет дело с самыми разнообразными явлениями жизни, и эти явления он должен правильно оценить, принять по ним нужное решение и убедить обращающихся к нему людей в правильности своей точки зрения.

Кроме того, юристу приходится сталкиваться с людьми разных профессий и различного культурного уровня. И в каждом случае необходимо находить нужный тон и слова, аргументирующие

и грамотно выражающие мысли. Нарушение юристом языковых норм (например, употребление просторечных форм «не ложи», «хотишь» и др.) может вызвать отрицательную реакцию или недоверие со стороны слушателей; пропадает уважение к юристу, появляется неуверенность в его знаниях.

Формулируя и оберегая нормы права, юрист не может не охранять нормы родного языка. Этого требует и высокий статус права.

Крайне важно, чтобы общение в правовой сфере соответствовало требованиям правовой культуры, одной из составных частей которой ученые-юристы считают культуру речи. От уровня культуры речи во многом зависит престиж органов правосудия, выполнение юристом его высокой общественной функции.

Кроме того, большинству юристов приходится читать лекции на правовые темы или выступать в суде в качестве обвинителя или защитника, представителя гражданского истца или ответчика. Для этого важно владеть навыками публичной речи. А. Ф. Кони, Ф. Н. Плевако, Ц. А. Александров, В. Д. Спасович, В. И. Жуковский, Н. И. Холев, К. Ф. Хартулари, С. А. Андреевский, А. И. Урусов, М. Г. Казаринов оставили нам прекрасные образцы ораторского мастерства. Высокий рейтинг многих современных судебных ораторов определяется тем впечатлением общей культуры и интеллигентности, которое создают их выступления, безукоризненное владение литературным языком, умение точно, ясно, правильно и логично выразить мысль. Это обязательное условие успешной самопрезентации судебного оратора.

Но можно ли говорить о культуре речи юриста, если его профессиональная речь звучит в сугубо официальной обстановке, если язык права довольно специфичен? В ней много терминов, имеющих особое юридическое значение: кодекс, контрабанда, сделка, показания, приговор, алиби, улика, мотивы преступления, конфискация и др. В качестве терминов используются разговорные слова: промотание, попрошайничество, оговор; устаревшие: деяние, сокрытие; отлагольные существительные, не характерные для общего употребления: оставление, отобрание, недонесение, вменение, приискание. Большинство

многозначных слов обозначает особые юридические понятия. Так, возбудить — начать производство уголовного дела; склонить — заставить совершить преступление; смягчить — сделать наказание менее суровым и строгим; статья — определенный раздел, параграф в юридическом документе; организатор — инициатор преступления; погашение — прекращение срока судимости; привод — принудительное доставление кого-либо в органы расследования; *мотив* — побудительная причина, основание преступных действий; показать — дать показания при допросе; эпизод — часть преступных действий и др. Наблюдаются своеобразные словосочетания, не употребляющиеся за пределами правовой сферы общения: применить меры, противная сторона, виновная связь, добросовестное заблуждение, применение давности, увольнение от должности, осудить к лишению свободы и др.

В речи юриста много готовых стандартных выражений — «юридических формул»: рассмотрев материалы дела, вменить в вину, заключить сделку, возместить ущерб, в установленном законом порядке, положения настоящего договора, из хулиганских побуждений и многие другие.

Следует вспомнить, что *речь имеет две формы*: письменную и устную. *Письменная речь* осуществляется, как правило, в официальных ситуациях; она рассчитана на предварительное обдумывание, значит, требует предельной точности, строгого соблюдения норм литературного языка. С учетом задач уголовного судопроизводства, например, культуру письменной речи юриста можно определить как выбор и организацию языковых средств, которые соответствуют официальной ситуации и требованиям УПК РФ и адекватно отражают устанавливаемые по делу фактические данные. В процессуальных актах оптимальными являются средства официально-делового стиля, в котором используется большое количество готовых, стандартных выражений — *клише*.

Культура речи юриста предполагает также знание норм устных публичных выступлений. В выступлениях прокурора и адвоката на суде отражаются те же факты, что и в процессуальных документах по конкретному делу, поэтому судебные ораторы нередко используют конструкции, уместные лишь в письменной официально-деловой речи.

А публичная речь требует богатства словаря, художественной выразительности! Ведь она обращена непосредственно к живым людям!

Культура публичной речи — мотивированное использование языкового материала, которое является оптимальным для данной ситуации и содержания речи.

Речь должна быть такой, чтобы она привлекала внимание, наилучшим образом содействовала убеждению.

О культуре устной судебной речи следует говорить и потому, что на суде каждое слово не только несет информацию, но и оказывает большое психологическое воздействие, например: Наказание — это не только кара, это возможность искупить вину, исправиться, перевоспитаться. Часто Вам приходилось наблюдать, как под воздействием убедительной речи прокурора, анализирующего и оценивающего преступные действия подсудимого, подсудимый все ниже и ниже опускает голову, иногда плачет. И наоборот, слушая речь адвоката, выражающего мысль, что его подзащитный еще не потерянный человек, что у него много положительных качеств, подсудимый поднимает голову, лицо его светлеет. Он понимает, что ему верят.

Допущенная судебным оратором *речевая ошибка* дискредитирует его как представителя органов правосудия. Если ошибка осталась незамеченной, то юрист, человек с высшим образованием, консультант граждан, оказывается проводником речевого бескультурья. Таким образом, речевая культура — не личное дело каждого юриста. Вопросы культуры речи поднимаются самой жизнью, практической необходимостью. Уважительное отношение к языку, чистая, правильная, богатая речь юриста — это в определенной мере показатель его уважения к нашим законам.

Грамотный оратор не скажет: Читая дело / у меня / в общем-то / никаких сомнений / не вызвало в том / что в действиях Сазонова /будем так говорить / есть состав преступления //.

Грамотного судебного оратора отличает глубина и ясность мысли, логичность и аргументированность речи, умение находить

в каждом конкретном случае нужные, точные слова для передачи мыслей, умение грамотно оформлять высказывания. Мастер слова может передать психическое состояние подсудимого, сумеет вызвать у судей сочувствие или справедливое негативное отношение к нему, точно раскрыть сложные мотивы преступления [21].

! Юристу важно владеть нормами публичной речи, ораторским мастерством, для того чтобы ясно, точно, логично, уверенно и убедительно, экспрессивно выражать мысли. Это одно из решающих условий повышения эффективности судебных прений.

Ораторское мастерство юристов, выступающих в судебных прениях, нередко называют судебным красноречием. Почему?

Вдумаемся в значение слова «красноречие»: красная речь, красивая, образная, яркая. М. В. Ломоносов писал, что «красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить». Но может ли говорить «красно» прокурор, поддерживающий обвинение в убийстве? Уместна ли красивая, образная речь при изложении результатов судебно-медицинской экспертизы? или, например, при юридической квалификации преступления? при определении меры наказания подсудимому?

М. М. Сперанский определял красноречие как «дар потрясать души». Но как может потрясать души судебный оратор?

Обратимся к словарям.

Откроем Словарь живого великорусского языка В. И. Даля: «Красноречие, краснословие, наука и умение говорить и писать красно, убедительно и увлекательно; витийство».

Посмотрим в Словарь русского языка С. И. Ожегова: «Красноречие. 1. Дар слова, ораторский талант. 2. Ораторское искусство (устар.)».

Читаем Словарь русского языка (в 4 томах): «Красноречие. 1. Способность, умение говорить красиво, убедительно; ораторский талант. 2. Ораторское искусство».

Проверим по Словарю современного русского литературного языка (в 17 томах): «Красноречие. 1. Способность, умение говорить красиво, убедительно;

ораторский талант. // Искусная речь, построенная на ораторских приемах; ораторское искусство. 2. Устар. Наука, изучающая ораторское искусство; риторика».

Красноречие — это умение говорить не только красиво, но и убедительно, это сочетание таланта и определенных знаний и умений.

Ораторское искусство — комплекс знаний и умений оратора по подготовке и произнесению публичной речи: это умение подбирать материал, искусство построения речи и публичного говорения с целью оказать определенное воздействие на слушателей; это умение доказывать и опровергать, умение убеждать; это речевое мастерство.

Судебное красноречие имеет свою специфику, которая обусловлена нормами процессуального и предполагает оценочно-правовой характер речи. Эту специфику охарактеризовал Н. П. Карабчевский: «Судебное красноречие — красноречие особого рода. На него нельзя смотреть лишь с точки зрения эстетики. Вся деятельность судебного оратора — деятельность боевая. Это вечный турнир перед возвышенной и недостижимой «дамой с повязкой на глазах». Она слышит и считает удары, которые наносят друг другу противники, угадывает и каким орудием они наносятся».

Тактика речи, ораторские приемы и речевые средства у каждого оратора свои, проверенные, отработанные. Одни покоряют судебную аудиторию силою своего вдохновения, другие — глубиной мысли и ясностью изложения, но каждому судебному оратору важно уметь говорить доступно, грамотно, аргументированно. Это главное.

Судебное ораторское искусство — комплекс знаний и умений юриста по подготовке и произнесению публичной судебной речи сообразно с требованиями процессуального закона; как умение построить объективно аргументированное рассуждение, формирующее научно-правовые убеждения; как умение воздействовать на правосознание людей.

Судебное ораторское искусство связано с требованием логичности, убедительности. Доказательность — важнейшая черта рассуждений в судоведении. Все положения в речи должны быть обоснованы, аргументированы.

Искусство судебного оратора проявляется в умении построить судебную речь так, чтобы привлечь внимание судей и удержать его в продолжение всего выступления, в умении полно и объективно проанализировать обстоятельства преступления и причины его совершения, дать глубокий психологический анализ личности подсудимого и потерпевшего, выстроить систему опровержений и доказательств, сделать правильные правовые и процессуальные выводы и убедить в этом судей и аудиторию. Проявляется оно и в умении оказать психологическое воздействие, в умении найти точные языковые средства для выражения мыслей, так как содержательная, ценная мысль нуждается в совершенной форме. Совершенство речи создает в судебной аудитории атмосферу доверия оратору.

В суде важно говорить по существу, тщательно анализируя материалы дела, опираясь на нормы права; говорить доходчиво, логично, убедительно, в соответствии с нормами литературного языка.

Красноречие как «умение говорить красиво» является составной частью судебного ораторского искусства — эффективным средством эмоционального воздействия. Изобразительно-выразительные средства языка помогают судебному оратору акцентировать внимание суда на тех или иных деталях дела.

Раскрывая картину преступления, объективно анализируя и оценивая действия подсудимого, мотивы преступления, его последствия, создавая психологическую характеристику подсудимого, судебный оратор тем самым «потрясает души слушателей». Безусловно, способствуют этому правильно выбранные языковые средства.

Требования к языку судебной речи в определенные эпохи претерпевают изменения. Если в дореволюционной России судебные ораторы, как правило, не употребляли речевых юридических стандартов, а многие адвокаты говорили с присяжными заседателями, «как говорят писатели с публикой», то в советский период считалось, что

«всякие излишества, преследующие цель украшения речи ради ее внешнего эффекта, могут только повредить делу и помешать достижению цели». Говорить рекомендовалось языком закона. Речь судебных ораторов стала клишированной, стандартизированной. В настоящее время в соответствии с судебными реформами ощущается необходимость яркого, образного судоговорения.

Мастерство судебного оратора основывается на постоянном упорном, целенаправленном труде. Ведь оратор не только человек, который произносит речь; оратор — тот, кто обладает умением произносить речь, умением излагать свои мысли сразу перед множеством людей, кто владеет законами и приемами ораторского искусства. **Судебный оратор — это человек, обязанный уметь говорить! Что значит «уметь»?** В искусстве судоговорения «уметь» — значит свободно владеть всеми материалами дела, всеми доказательствами, ощущать форму своей речи, понимать ее значение. Четкое, ясное, безупречно аргументированное изложение своей позиции — важный признак культуры ораторского труда.

Чтобы приобрести умения, чтобы стать хорошим судебным оратором, нужно овладеть логикой рассуждения и изложения, методами убеждения, ораторскими приемами, методикой подготовки и произнесения убедительной, воздействующей речи. Для этого необходимо изучать теорию красноречия, опыт известных судебных ораторов, учиться на лучших образцах судебного ораторского мастерства. Кроме того, важно постоянно работать над совершенствованием речевых навыков. Хочется напомнить знаменитые слова Марка Туллия Цицерона: «Поэтом рождаются, а оратором становятся» [19].

1.2. История риторики

Основные положения древнегреческой риторики. Считается, что риторика, которая уже два с половиной тысячелетия служит развитию европейской культуры, вызывая то преклонение, то неприятие, возникла приблизительно в V в. до н. э. на Сицилии, когда

была свергнута сиракузская тирания и люди столкнулись с необходимостью вести множество споров и тяжб, которые требовали умения убеждать.

Возникновение риторики тесно связано с греческой цивилизацией. Риторика считалась в Древней Греции царицей всех наук. С самого начала риторика в Древней Греции 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 риторика была ведущим предметом, и не удивительно, что первые риторические трактаты были написаны ораторами, возглавлявшими такие школы.

Эллинская традиция расценивала риторику как науку убеждать словом, мастерством речи. По мнению эллинов-риторов, у риторики триединая основа: **нравственность, мудрость (истина)** и **артистизм**; ценились также образованность, культура и талант оратора.

В V в. до н. э. в Греции появляются первые платные учителя риторики — софисты (от *sophistes* — мудрец, искусник). Софисты были очень популярны, разъезжали по всей стране и учили граждан искусству выступать, спорить, составлять речи по заявкам людей. Самому знаменитому из софистов — *Горгию* (V—IV вв. до н. э.) — была поставлена статуя за его речь в Олимпии, в которой он призывал греков к объединению в борьбе против их врагов. Также Горгий считается основоположником теории риторической науки.

Софисты создали в Древней Греции культ слова. Именно они заложили основы риторической теории, начали разрабатывать приемы ораторской речи, обосновали необходимость краткости в выступлении и сжатости изложения мысли, изучали воздействие речи на чувства. Вместе с тем, софисты считали целью оратора не раскрытие истины, а убедительность, победу в споре. Софисты обучали приемам полемики, спора с целью победы в споре любой ценой. Это приводило к сознательному использованию

в речи ошибочных или выдуманных положений, предположений и рассуждений. За это софистов впоследствии критиковали многие риторы.

Чтобы лучше понять, в чем состояла эта установка ранних риториков, приведем в качестве примера известный силлогизм «Рога», который приписывается одному из софистов:

Все, что ты не потерял, ты имеешь.

Ты не потерял рога.

Следовательно, у тебя есть рога.

Ошибочность этого рассуждения очевидна, однако опровергнуть его не так просто: оно построено в соответствии с логическими законами (хотя и нарушает другие законы логики).

Тем не менее роль софистов была достаточно важной. А все дело в том, что они первыми решились поставить под сомнение то, что все остальные принимали на веру. С этой точки зрения их влияние на культуру в целом было огромным.

Против софистов выступал древнегреческий философ *Сократ* (469–399 до н. э.). Он обвинял их в отсутствии заботы об истине, нравственности, осуждал их за стремление к богатству, за их готовность убедить публику в чем угодно.

Сократ вел на улицах и площадях Афин беседы со всеми желающими о том, что такое благо, добродетель, справедливость и т. д. Он — изобретатель особого убеждающего диалога, которым сам владел в совершенстве. Сократ вел диалог с собеседником и своими вопросами показывал ошибочность его взглядов и подводил к пониманию истины. Сократ обладал огромным даром красноречия, железной логикой и мог доказать любому человеку ошибочность его точки зрения. За это Сократа часто били, а он переносил побои спокойно, как и подобает великому человеку. Рассказывают, как один из оппонентов, разбитый Сократом в пух и прах, публично пнул его ногой, на что Сократ никак не среагировал. Знакомый спросил Сократа: «Почему ты позволил ему так с тобой обращаться?», на что Сократ спокойно ответил: «Если бы меня лягнул осел, разве я стал бы подавать на него в суд?».

В конце жизни Сократа осудили на смерть — «за вольнодумство, неуважение к богам и развращение юношества своими беседами» — и заставили выпить чашу с ядом.

Важную роль в становлении риторики сыграл древнегреческий философ *Платон* (ок. 427 — ок. 347 до н. э.). В отличие от традиционного понимания риторики как искусства убеждать, идеал Платона состоял не только в убеждении, то есть одностороннем процессе воздействия на слушающего, но и в поиске истины. Платон считал, надо доказывать истину с учетом психологических особенностей тех людей, которым ты эту истину пытаешься доказать. Утверждение Платона о том, что нельзя овладеть искусством красноречия, не познав истины, очень важно для риторики — и не только с теоретической, но и с практической точки зрения.

Известным оратором был *Демосфен*, который утверждал, что оратор должен четко определить предмет речи, познать о нем истину, познать души людей, для которых предназначена речь.

Старую, или каноническую, риторику делили на пять частей:

1. Инвенция — в русском переводе «изобретение мыслей», или подготовка содержания речи.

2. Диспозиция, или композиция — 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.

Прослеживались связи с другими науками:

- с логикой — рассуждение, доказательство, аргументация, законы тождества, достаточного обоснования;
- с философией — мораль, нравственные проблемы: добро и зло, счастье и страдание, мировоззренческие проблемы;

- с политикой — проблемы власти и свободы, собственности, общественных отношений, войны и мира;
- с юриспруденцией — права человека, судебная практика;
- с филологией — язык, его средства, стили, выразительность речи, литература, поэтика, жанры, театр.

Остро ставился вопрос убежденности в истине. Эллины были тверды в своей позиции: как известно, Сократ, Демосфен предпочли смерть отказу от своих убеждений.

Особый этап развития риторики связан с именем Аристотеля (384–322 до н.э.) — древнегреческого философа, логика и ритора. Среди его работ, имеющих непосредственное отношение к риторике, следует назвать трактаты «Риторика», «Тописка» и «О софистических опровержениях».

Цель науки красноречия Аристотель видит 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.

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.

Собственно красноречие у Аристотеля подразделялось на:

- совещательные речи (их цель — одобрять или отклонять что-либо),
- судебные (их цель — обвинять или оправдывать),
- 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 — уместность речи, ее соответствие нравственным ожиданиями слушателей, которые могут принять эту речь или отвергнуть. В этом тезисе подразумевается уважение к слушателям, обращение к адресату, сказали бы мы сегодня.

Пафос — это замысел создателя речи, развиваемый перед слушателями. В нем 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.

Аристотель разграничивал **способы убеждения** на:

- нетехнические («которые не нами изобретены»)
- и технические («которые могут быть созданы нами с помощью метода и наших собственных средств»).

Под *техническими способами убеждения* Аристотель понимал фактические аргументы — свидетельства, письменные договоры, клятвы и даже показания, полученные под пыткой. *Нетехнические способы убеждения* — это рассуждения, заключения, логические выводы. Таким образом, *технические способы убеждения* — это факты, *нетехнические* — их преподнесение. Данное разграничение является для риторики весьма важным и плодотворным.

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. Неслучаен его афоризм: «*Риторика — искусство, соответствующее диалектике*».

Особенности риторики Древнего Рима. В результате утраты античной Грецией своего господствующего положения в центре античного мира оказывается Древний Рим. В Риме пышным цветом расцвело искусство публичного красноречия, и римские авторы обобщили ораторскую практику, сформулировав законы и правила ораторского искусства. Но если для греков на первом месте в риторике было искусство убеждения, то для римлян — красота речи.

Можно отметить следующие **особенности древнеримской риторики**.

1. Повысился социальный статус оратора, признание его роли в социальной жизни достигло необычайной высоты. Именно в это время созданы целые трактаты об ораторе.

2. Усиливается роль правил, подготовки в области красноречия. Знание риторических приемов и длительные упражнения необходимы: умение завоевать внимание слушателей, их доверие обеспечат успех. Эта линия в римской риторике особенно тщательно разработана Марком Фабием Квинтилианом.

3. Важную роль играет эстетический фактор в мастерстве красноречия. Цицерон пишет: «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 даже в самую прозу некий стихотворный размер, одним словом, красиво». Хорошая, совершенная, украшенная речь в тот период ценится все выше.

Большой вклад в развитие риторики внесли ораторы и теоретики ораторского искусства Древнего Рима — *Марк Туллий Цицерон* (106–43 до н.э.), *Марк Фабий Квинтилиан* (36–100 н.э.) и др.

Цицерон был выдающимся оратором своего времени. В своих трудах «*Об ораторе*», «*Оратор*» он называл риторику практической наукой, которая систематизирует ораторский опыт. Риторика, по Цицерону, предполагает, что оратор должен последовательно сделать следующее: найти, что сказать; расположить найденное по

порядку; придать ему словесную форму; утвердить все это в памяти; произнести. Он указывал на важность эмоций, необходимость вызывать эмоции у слушателей, для чего считал необходимым иногда отвлекаться от изложения. Он всячески подчеркивал важность хорошего образования для ратора, необходимость опираться на данные разных наук, умение в выступлении показать за частным фактом общую закономерность. Он был также активным политическим деятелем, участвовал во многих политических столкновениях и заговорах и был убит по приказу Марка Антония, которого он буквально уничтожил в своих речах.

Цицерон писал: «Чтобы зажигать сердца, речь должна пылать». И все его судебные речи, сильные по аргументации, удивительные по форме, очаровывали и подчиняли себе слушателей: он умел возбудить в них чувство сострадания к подсудимому, умел остроумным замечанием ввести противника в замешательство, заставить судью улыбнуться. Квинтилиан так оценил ораторское мастерство Цицерона: «Небо послало на землю Цицерона, по-видимому, для того, чтобы дать нам пример, до каких границ может идти могущество слова... С полной справедливостью современники провозгласили его царем адвокатуры».

Наиболее полный и глубокий курс риторики дал *М. Ф. Квинтилиан* в труде «*Об образовании оратора*» из 12 книг.

Труд Квинтилиана не только всеобъемлющ, но и удивительно богат деталями: он дал наиболее полный перечень тропов с их характеристиками, раскрыл связи риторики с литературой, логикой, усилил внимание к памяти, видам построения текста. Автор разработал программы обучения, методы тренировки обучаемых, дал перечни ситуаций жизни, побуждающих человека к речи, к высказываниям. Он дал рекомендации к построению фразы, диалогов разных типов, аргументации, приведению примеров. Не обойдены вниманием проблемы воспитания — физического, нравственного, общекультурного, гармонического. Много внимания уделено изучению языка и языковым упражнениям. Сущность риторики, по определению Квинтилиана, — союз мысли и слова.

Таким образом, к *началу новой эры в теоретической риторике были осознаны, а во многом и определены и разработаны ее проблемы:*

- 1) предмет риторики — красноречие и — шире — речь;
- 2) функция риторики — убеждение средствами мастерства речи, языковой культуры;
- 3) типы речи и сферы применения красноречия;
- 4) личностные качества говорящего: его позиция, учет адресата;
- 5) ступени ораторского действия: предмет и мысленная основа высказывания, его построение, языковое выражение, память и, наконец, исполнение;
- 6) доведение перечисленного до уровня мастерства и даже искусства, особенно в части средств языкового оформления;
- 7) основы оценки и самооценки речи и ее результативности.

Средневековая риторика Западной Европы. В Средние века риторика была одной из самых популярных наук, она входила в число «избранных наук», овладеть которыми должен был каждый человек, претендовавший на звание образованного.

Средневековая риторика основывалась преимущественно на логических приемах убеждения и практиковалась в университетах в форме так называемых учебных диспутиаций, которые постепенно приобретали все более и более схоластический характер. Участие в диспутиациях было для студентов принудительным, а аргументировать надо было подчас совершенно абсурдные положения.

Можно отметить следующие **особенности средневековой риторики.**

1. На первый план выходит **гомилетика.**

Гомилетика — искусство церковной проповеди. Она формирует новый тип оратора, проповедника — бескорыстного, самоотверженного, полного сострадания к ближнему, абсолютно убежденного в своей правоте, чувствующего себя защищенным силой самого Бога. Он должен быть готов к гонениям, страданиям, мукам за свою проповедь, но верить в высшую награду.

2. Кроме того, на первый план выступает также **академическое красноречие**, достигшее к XVIII–XIX вв. высочайшего уровня: Оксфорд в Великобритании — XII в., Сорбонна в Париже — XIII в. К XX в. академическое красноречие насчитывает десятки тщательно отработанных форм: лекции и целые лекционные курсы; семинары; обсуждения заблаговременно поставленных проблем; защита курсовых и дипломных проектов, магистерских и докторских диссертаций; доклады на научных конференциях и пр.

3. Продолжается разработка вопросов, связанных с **разграничением тропов и фигур, а также с описанием их разновидностей**. В XV в. расцвета достигла *школа* так называемых *поэтов* — *риториков*, основным признаком которой было активное (и осознанное) использование фигур и тропов и вообще разного рода средств повышения смысловой и эстетической насыщенности текста. Очень важное риторическое сочинение того времени — трактат «*О тропах*» *Георгия Херобоска*.

4. Но уже в XVIII в. риторика начинает восприниматься как **схоластическая**, ненужная наука, и к середине **XIX в. она фактически перестает существовать**.

Каковы же причины этого?

Риторика как ораторское искусство испытала давление возникающего романтизма, который выступил против риторических схем, против логики, на которой была основана средневековая риторика. Логика начинает в эту пору восприниматься как схоластика, риторические приемы — как способы обмана слушателей, манипулирования ими. Те же причины обусловили и негативное отношение к риторике как искусству спорить.

Риторика до XVIII в. была элитарной наукой, и демократизация культурной жизни общества никак не способствовала сохранению элитарных наук. Появляется идея равенства людей, что требует обращения равного к равному, а не высшего к низшему (оратора к толпе).

Ослабление позиций логики вело к тому, что логические приемы убеждения постепенно переставали действовать на людей — важнее

стала апелляция к чувству, а не к логике. Это тоже «вбивало гвоздь в гроб» средневековой риторики. И она постепенно умерла. Девятнадцатый век — это век без риторики.

Риторика эпохи Возрождения. В эпоху Возрождения происходят очень важные изменения в культуре. Именно в этот период христианство перестает быть ведущей идеологией, в сфере мысли, науки и искусства развивается свобода (по крайней мере, от религиозных догм). В эпоху Возрождения формируется совершенно новый для европейской культуры тип человека; меняются экономика, государственность, образование, культура. Если в античности в центре мира стояла природа, а в Средние века — бог, то в период Возрождения на это место становится человек. По этой причине говорят об антропоцентризме философии Возрождения.

Какие же процессы происходят с риторикой в этот период?

1. До Возрождения риторика была связана с античной традицией и, в частности, с латынью. В период Возрождения **национальные языки приобретают совершенно новый статус, активно развивается публичная коммуникация, не связанная с академической и церковной сферой.** Развитие экономики и культуры становится причиной активного развития торгового красноречия, возрождаются красноречие парламентское и судебное.

Более того, движение Реформации привело к тому, что в значительной части стран даже **общение внутри церкви начинает осуществляться не на латыни, а на национальных языках.** Это не могло не сказаться на церковном красноречии. Данный процесс, в частности, нашел проявление в том, что в период Возрождения появляются первые риторики, написанные не на латыни, а на национальных языках. Примером такой риторики могут служить сочинения *Пьера Фабри* и *Антуана Фоклена*, написанные на французском языке.

2. В целом в эпоху Возрождения риторика получила достаточно заметное развитие. Во времена Возрождения **был создан ряд учебников по риторике**, которые заслуживают внимания и в наши дни. К ним можно отнести *«Искусство поэзии» Николая Буало*, *«Искусство*

английской поэзии» Джорджа Путтенхема, «Сад красноречия» Генри Пичема, «Источники французского красноречия» Шабанеля, «Красноречие для обучения дамы высшего света» Левена де Тамплери.

Уже из двух первых названий видно, что в **этот период риторика начинает сближаться с изучением поэтической, художественной речи**. Ярким проявлением этого может служить, например, то, что риторическое знание использовалось в качестве модели для других сфер языковой практики: в 1540 г. увидел свет трактат Доле «О манере хорошо переводить», в 1594 г. — риторика дю Вера, которая фактически представляла риторический комментарий к переводам фрагментов из Демосфена и Цицерона. Это сближение было в целом закономерным, поскольку национальные языки получили наибольшее развитие в сфере художественной литературы. Однако в этом процессе было и много негативного. Дело в том, что риторическая коммуникация в силу своей направленности на воздействие заметно отличается от художественной литературы. Нельзя сказать, что художественная литература полностью исключает воздействие на читателя, но эта цель всегда является вторичной, поскольку основная цель художника — создание особого мира, который в литературе воплощается не при помощи красок или звуков, а при помощи слов. Это означает, что риторика и художественная литература используют одни и те же средства, но делают это по-разному, в соответствии с теми законами, которым они подчиняются.

3. В период Возрождения **фактически заново создаются многие новые отрасли красноречия, например, риторика светской беседы, риторика портрета и т. д.** Места формирования этих риторик были, как правило, светские. Благодаря этому огромное развитие получает сфера культуры речи, что само по себе не могло не оказать влияния на становление национальных литератур-языков. Разработанные (во многом благодаря риторике) нормы художественной речи становятся нормами разговорного языка высших дворянских сословий.

Особенности возникновения и развития риторики в России. Те скудные сведения о речи наших далеких предков, которые

сохранились, связаны с развитием письма. Оно вошло в жизнь славян во второй половине IX в. (обычно указывается 863 г.); азбука создана греческими учеными — славянскими просветителями *Кириллом и Мефодием*, переводчиками церковных христианских книг с греческого. Она получила название **кириллицы**. Есть однако сведения, что славяне имели и **докириллическое письмо** — писали «клинами и резами» (*Черноризец Храбр*). Известно также, что в VIII—X вв. в Киеве и других городах действовали христианские храмы и обучались священнослужители до официального *крещения Руси в 988 г.* Грамотеи имелись и в княжеской дружине, выполняя функции дипломатов, переводчиков, государственных чиновников, учителей; в среде торговцев велась деловая документация. В русской летописи Нестора сохранился договор с Византийской империей, заключенный киевским князем Олегом в 906 г. в результате взятия Царьграда (Константинополя). Текст договора можно прочитать в томе I «Истории государства Российского» Н. М. Карамзина.

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.

Расцвет ораторских жанров приходится на XI—XII вв. Образцом проповеди может служить творчество *Кирилла, епископа Туровского*, инока и аскета, например, его «*Слово в новую неделю на Пасце*», в котором чувствуется сильное влияние византийского стиля (символика, метафоричность, уподобления). Вот отрывок: «Ныне солнце, красуясь, к высоте восходит и, радуясь, земно согревает: для нас взошло от гроба праведное Солнце — Христос и всех верующих в него спасает».

Духовное направление ораторства представлено также житиями святых — в «*Житии Феодосия Печерского*», «*Сказании о Борисе и Глебе*». В житиях формируются литературные традиции Руси.

Это же направление приобретает политическую тенденцию в «*Законе и Благодати*» митрополита *Илариона* (первого митрополита из русских), прочитанном при дворе Ярослава Мудрого,

в его присутствии. Автор выступает в качества апологета русской государственности и самостоятельности русской церкви. Влияние «Слова...» сказывается в произведениях ораторства и публицистики более позднего времени, например, в Ипатьевской летописи, «*Житии Степана Пермского*».

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 львов».

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 военачальник, гуманный и образованный государственный деятель Киевской Руси. Вот отрывок (в современном переводе): «Всего же более убогих не забываюте, 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 не будет повинен смерти, то не губите никакой христианской души».

В более поздние времена **возникли новые формы: повести, «хождения», полемическая переписка, похвальные слова**. Огромный интерес представляет переписка воеводы князя Андрей Курбского с царем Московским Иоанном Грозным (60-е гг. XVI в.) — страстные, обличительные письма, дающие основание судить о речевом мастерстве автора, а также письма и записки («Житие») протопопа Аввакума, идеолога раскола. Язык Аввакума необыкновенно высоко ценил В. В. Виноградов, крупнейший лингвист XX в., тонкий знаток развития русской стилистики.

В целом можно выделить следующие **особенности древнерусского красноречия**:

1) оратор, как правило, лицо известное, облеченное доверием народа (церковный деятель, князь, воевода);

2) оратор всегда выражает твердую позицию — это преимущественно государственные интересы, забота о церкви, народе. В речах почти всегда содержится призыв или поучение, нравственные установки, преобладает положительный пример;

3) огромное внимание уделяется этике общения, прослеживается высокое уважение к человеку, выступающему с речью;

4) композиция речей, посланий, поучений отличается четкостью, ясностью. Речи щедро украшены обращениями, восклицаниями, антитезами, параллелизмами и другими фигурами, богаты иносказаниями. Ораторские произведения Древней Руси были тесно связаны с фольклором и литературой;

5) в речах ораторов подкупают доброта, кротость и смирение, благодарность, восторг перед красотой мира, вера в божественную природу мудрого и прекрасного слова, отмечается высокое уважение к книжной мудрости, учению, образованию.

До недавнего времени принято было считать, что до XVII в. теоретическая риторика не была распространена в России, но в 90-е гг. XX в. В. И. Аннушкин показал, что уже в **XI—XIII вв. риторика упоминалась в качестве учебного средства; использовались не только ее наименование, но и синонимы: витийство, благословие, краснословие, сладкоречие и даже антонимы: велеречие — безгласие, краткословие — многоречие.**

В целом можно отметить, что для развития ораторского искусства в России не было надлежащих условий. Отсутствовали парламент или дума, действовала жесткая цензура, до 1864 г. не существовало гласного суда, потому не могло развиваться и судебное красноречие.

Первый в России предмет по риторике (1620 г.) представлял 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, в Ярославле, Новгороде. Судя по количеству сохранившихся списков (36), риторика изучалась весьма широко.

В этой книге пять разделов: инвенция, диспозиция, элокуция, мемория, акция (каноны).

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

Значительным шагом в развитии ораторского искусства был «Духовный регламент» Петра I, который устанавливал правила, как держать себя на кафедре. Регламент требовал от оратора определенных внутренних качеств: честности, объективности и скромности. Большое внимание уделялось ораторским приемам: мимике, жестам, позе. Оратор должен обладать чувством меры, не терять собственного достоинства. Умение владеть собой — залог успеха.

Указ Петра I от 1724 г. весьма резко выступает против манеры читать речи по бумажке: «Господам сенаторам в присутствии запретить речь читать по бумажке, токмо своими словами, чтобы дурь каждого всем явна была».

Подлинный расцвет и всеобщее признание риторики в России началось с выхода в 1747 г. «Краткого руководства к красноречию». Этот труд М. В. Ломоносова сразу получил признание, несколько раз переиздавался при жизни автора.

Появление подобного теоретического труда решало целый ряд проблем:

- 1) обозначился свод правил, регулирующих стилевые различия (в это время было полное смешение церковного и народного языков);
- 2) риторика освободилась от влияния богословия;
- 3) риторика стала доступной для широкого круга читателей;
- 4) появилось учение о трех штилях: высоком, среднем и низком.

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 о правилах, о корнях ораторского мастерства. Функцию убеждения М. В. Ломоносов дает в смягченном варианте: «красно говорить и писать и тем склонять других к своему мнению». Предметом науки риторики автор считает не только ораторию, но и жизнь, допускает подражание и постоянное упражнение, приглашает учиться на опыте прославленных художников, превозносит мастерство Цицерона, речи которого казались божественными, ибо были выше сил человеческих.

Он отстаивал научную истину в речах, учил находить главное в содержании и выделять его. МВ. Ломоносов советовал, во-первых, в совершенстве знать предмет своей речи, во-вторых, уметь сказать о нем, передать другим знание, т. е. построить свою речь так, чтобы слушатель понял и принял.

Заслуга М. В. Ломоносова и в том, что он впервые построил риторическую систему на основе русского языка и предназначил свой труд для светского образования.

Труд Ломоносова имел колоссальное значение для развития риторической науки в целом. Риторика стала самостоятельной и более доступной, более приспособленной к нуждам времени и потребностям учебных заведений России.



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

В первой половине XIX в. действовали учебники А. С. Никольского, А. И. Галича, А. Ф. Мерзлякова, И. С. Рижского, К. П. Зеленецкого. Высоко ценился труд М. М. Сперанского «Правила высшего красноречия», написанный в 1792 г., изданный в 1844 г., а также общая и частная риторика Н. Ф. Кошанского — профессора Царско-сельского лицея, одного из учителей юного Пушкина.

В России **кризис риторики** начался не с языковых проблем, а с нравственно-педагогических. 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 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. В 1918 г. был создан Институт живого слова (действовал до 1924 г., в котором работали Л. В. Щерба, В. Э. Мейерхольд, С. М. Бонди, Л. П. Якубинский 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 обеспечили выбор адекватных средств языка; культура речи стала отраслью языкознания; были созданы многочисленные словари и справочники

трудностей русского языка в областях лексики, грамматики и произношения; в рамках образовательных систем в конце XIX — начале XX вв. успешно осваивались теория и методика школьного сочинения и развития речи учащихся.

Риторика как самостоятельный предмет с 20-х по 80-е гг. 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.

Следует отметить, что в большинстве развитых стран мира кризисные явления не привели к гонениям на риторику, в тех или иных вариантах она преподавалась в образовательных системах США, Великобритании, Германии, Франции, других странах Европы.

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 общем, обогативших ее, когда наступило время ее 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 середине XX в. начинается ренессанс риторики, поднимается волна интереса к ней. В России это конец 70-х гг. Сила этой волны определялась тем, что интерес к забытой науке возник и разгорелся в молодежной среде.

Не менее важно и то, что в научной среде даже в самые трудные годы мысль не угасала: назовем имена А. Ф. Лосева — философа, знатока античной эстетики, лингвиста; В. В. Виноградова — крупнейшего лингвиста XX в., М. М. Бахтина — философа, литературоведа, эстетика, С. С. Аверинцева, С. Ф. Ивановой, Ю. В. Рождественского и др.

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 среди аспирантов, преподавателей; возникла тревога молодых об утраченных ценностях, росло влечение к ретро, к античной культуре, к «гонимым» областям знания. Возможно, что это — **первый важнейший фактор возрождения риторики.**

Второй фактор — успехи наук о речи, возникших на рубеже языкознания и психологии. К сожалению, некоторые лингвисты XX в. отстранились от проблем речевой деятельности, исследовали структуру языка (что, разумеется, тоже необходимо). Тем не менее, во второй половине века появились крупные исследования в области функциональной грамматики, стилистики, теории речевых актов, грамматики слушающего, теории механизмов речи и пр.

В качестве важной причины возрождения риторики нередко называют **возрождение демократии в России в 90-х гг. 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?

Впрочем, нельзя игнорировать и тот факт, что речи политиков, транслируемые по телеканалам, за последнее десятилетие улучшились и по логике, и по культуре в сравнении с тем, что мы слушали на рубеже 80 — 90-х гг. XX в.

Есть еще одна причина: это *падение у молодежи интереса к изучению сухих, в чем-то формальных курсов языка, сложных, изобилующих исключениями правил орфографии. Усилилась тяга к широким, многогранным курсам словесности, филологическим программам, к общественно значимым умениям. Риторика, и теоретическая и практическая, восполняет указанный недостаток.*

Однако порыв к изучению риторики натолкнулся вначале на отсутствие подготовленных преподавателей, а также 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 и др.*

Помимо вышеназванных причин, можно выделить еще некоторые. Причины культурно-исторического характера: развитие свободы, демократии, появление идеи свободы личности, равенства людей потребовали науку, которая показала бы, как убеждать равного равного. Стало необходимо убеждать широкий круг лиц, не равных друг другу по уровню образования, культуры и т. д., но требующих равного отношения. Нужны были новые подходы, приемы.

Причины психологического характера: с конца XIX в. меняется концепция человека в обществе. Если ранее считалось, что человек примитивен, ленив, ему нужны кнут и пряник, и этим можно обеспечить его адекватное «функционирование» в обществе, то теперь представление о человеке меняется. ***Развитие культуры, литературы и искусства, возникновение научной психологии — все это***

привело к смене концепции человека. Человек оказался сложным, разносторонним в психологическом плане, требующим дифференцированного подхода — словом, *личностью*. При этом личностью, как выяснилось, является *каждый* человек, а не только представители элиты, просвещенная часть общества, представители господствующих классов.

Кроме того, **XX в. — век персонификации личности**, т.е. роста индивидуальной неповторимости личности, увеличения непохожести каждого отдельного человека на других. Увеличение непохожести людей друг на друга ведет к затруднениям в общении между ними, что и обуславливает потребность в науке об общении, в обучении общению.

Есть и чисто *коммуникативные причины возникновения риторики в XX в., т.е. причины, связанные с развитием самого человеческого общения*. Для нашего времени характерно резкое расширение сфер общения людей, увеличение числа ситуаций, в которых необходимо вступать в общение и убеждать друг друга — не только в суде и на дворянских собраниях. Расширяется само значение устной речи, она начинает выполнять все более разнообразные функции, играет все более существенную роль в обществе, что приводит к необходимости искать особые приемы в общении, уделять больше внимания разговорной речи.

Можно говорить и о своеобразных социально-политических причинах, приведших к «возобновлению» риторики. Дело в том, что люди «внизу» получили определенные права. Они перестали трепетать перед начальством, поскольку законы стали их защищать; профсоюзы, политические партии, различные общества стали выступать в защиту людей; права человека становятся постепенно важнейшей стороной общественной жизни развитых государств. Люди стали «оговариваться» — XX в. стал «веком возражений». Людей стало нужно убеждать, причем всех (даже детей!). Убеждать необходимо в демократических государствах при выборах, в условиях политической жизни и борьбы — политикам надо учиться убеждать людей в своей правоте.

Есть и экономические причины, способствовавшие возрождению риторики: конкуренция, кризисы перепроизводства породили необходимость науки о рекламе, «навязывании» товара, «завоевании» покупателей. Именно коммивояжеры были первыми, кто на себе осознал необходимость науки убеждать. Кроме того, XX в. принес изменения в отношении к труду — люди начинают больше ценить интересную работу, что требует от менеджеров и руководителей умело организовать мотивацию подчиненных к труду: надо стимулировать их, мотивировать, убеждать. В современном западном менеджменте господствует мнение, что совершенствование техники перестает давать ожидаемый экономический эффект, больший эффект дает совершенствование управления производством (это называют «тихой управленческой революцией»).

Все сказанное и обусловило возрождение риторики как науки и практики убеждающего речевого воздействия. Риторика возрождается именно как наука о речевом воздействии — как публичном, так и межличностном. Великий практик и основоположник практического обучения речевому воздействию американец *Дейл Карнеги* в 1912 г. открыл свою первую школу, где он обучал общению.

В середине XX в. появляется еще одно направление **риторики** — так называемая *филологическая риторика*. Она возникла на базе развития такого лингвистического направления, как лингвистика текста, прагматика. Ее еще называют «**новой риторикой**». Она имеет мало общего с классической риторикой, основывается на понятии текста и связана в основном с анализом текстов. В «Лингвистическом энциклопедическом словаре» риторика определяется как «филологическая дисциплина, изучающая способы построения художественной выразительной речи, прежде всего поэтической и устной», а предметом риторики признается *прозаическая «украшенная» речь и правила ее построения*.

Существует и расширительное понимание риторики как науки о речи вообще. В этом случае риторика выступает как наука об умении говорить «в разных стилях и жанрах», т.е. как культура речи.

В качестве *особенностей современной риторики* (риторики конца XX и начала XXI вв.) можно выделить следующие:

- 1) риторика существует как наука о речевом воздействии;
- 2) выступает и как теоретическая, и как практическая наука;
- 3) разделяется на две основных ветви: публичное речевое воздействие (ораторское искусство, мастерство публичного выступления) и межличностное речевое воздействие (искусство убеждать в диалоге, искусство добиваться коммуникативной цели в непосредственном межличностном общении);
- 4) риторика продолжает практические традиции классической риторики, но на новой основе: убеждение осуществляется преимущественно не логическими способами, а эмоционально-психологическими, с учетом особенностей собеседника и аудитории; при этом ставится задача не столько сформировать знание, сколько сформировать мнение.

Практическая риторика противостоит теоретической, а также межличностному речевому воздействию.

Практическая риторика имеет следующую структуру.

1. Оратор и текст (подготовка к выступлению, конспекты, сбор материала, плат и т. д.).
2. Поведение оратора в аудитории (выработка уверенности, личность оратора, первое впечатление, реакция оратора на помехи, движение оратора в аудитории и др.).
3. Техника аргументации (вступление, захват внимания, поддержание внимания, стратегия выступления, приемы аргументации, язык выступления, донесение главной мысли, регламент, завершение выступления, ответы на вопросы, особенности разных типов выступлений и др.).
4. Оратор и аудитория (учет особенностей и интересов аудитории, эффективность публичного выступления).

В целом можно сделать вывод, что в настоящее время в мире наблюдается настоящий риторический бум — выходит множество книг по риторике, риторике начали широко обучать во всех странах.

1.3. Возникновение и развитие судебного красноречия

Судебное красноречие в Древней Греции. Принято считать, что местом зарождения судебного красноречия является Древняя Греция. Во времена процветания Древней Греции, когда развилась государственность, когда усилилось влияние демократической группировки и люди играли немаловажную роль в жизни развитых греческих полисов, умение говорить убедительно, искусство публичной речи стало жизненно необходимым. Политическим деятелям приходилось публично отстаивать свои взгляды и интересы в народном собрании или суде. И политическая судьба многих граждан Афин во многом зависела от умения говорить публично. Знаменитых ораторов одаряли почестями. Умению владеть словом учились за большие деньги. Обучение риторике было высшей ступенью античного образования.

Все это способствовало зарождению теоретической базы судебного красноречия. Так, уже в IV в. до н.э. *Аристотель* написал «*Риторику*», в которой обобщались теоретические основы ораторского искусства.

Особенно распространенным жанром ораторского искусства были судебные речи. Судиться в Афинах было делом нелегким: института прокуроров не было, обвинителем мог выступать любой афинянин. Не было на суде и защитников. Знаменитые законы Солона предусматривали, что каждый афинянин должен лично защищать свои интересы в суде. Не все афиняне обладали даром слова, не все умели хорошо говорить, вести спор, отстаивать свою позицию, опровергать мнение оппонента. Поэтому тяжущимся приходилось обращаться за помощью к логографам — людям, которые обладали ораторским талантом и составляли за плату тексты защитительных речей. Обвиняемый заучивал речь наизусть и в суде произносил ее от своего имени. На первом месте в речи стояло не убеждение в своей невиновности, а воздействие на чувства, стремление разжалобить судей, привлечь их на свою сторону.

Ярким представителями судебного красноречия в Древней Греции были *Горгий, Лисий, Исократ, Трасимах, Демосфен*.

Каждая судебная речь начиналась со вступления, излагающего суть данного дела, для того чтобы заранее повлиять на судей. За вступлением шел рассказ о событиях, связанных с делом. Главная цель рассказа — заставить судей поверить в правдивость выступающего. В этой части использовались художественные элементы речи. Далее следовало доказательство. Заканчивалась речь эпилогом, который должен был вызвать сочувствие к обвиняемому и произвести особенно сильное воздействие. В соответствии с этим заключение было патетичным.

Наглядно данную структуру судебной речи можно рассмотреть в сокращенном варианте защитительной речи Лисия по делу об убийстве Эратосфена [земледелец Евфилет убил любовника своей жены Эратосфена, застигнув его на месте преступления. Евфилет опирается на закон, позволяющий в этом случае убийство, а его противники утверждают, что он сам заманил Эратосфена к себе в дом и убил его из-за вражды и корысти].

«...Я изложу вам все обстоятельства моего дела с самого начала, ничего не пропуская, — все расскажу, по правде: единственное спасение себе я вижу в том, если сумею рассказать вам все, как было. Когда я решил жениться, афиняне, и ввел в свой дом жену, то сначала я держался такого правила, чтобы не докучать ей строгостью, но и не слишком много давать ей воли делать что хочет; смотрел за нею по мере возможности и наблюдал, как и следовало. Но, когда у меня родился ребенок, я уже стал доверять ей и отдал ей на руки все, что у меня есть, находя, что ребенок является самой прочной связью супружества. В первое время, афиняне, она была лучшей женой в мире: отличная, экономная хозяйка, расчетливо управлявшая всем домом. Но когда у меня умерла мать, то смерть ее сделалась причиной всех моих несчастий. Жена моя пошла за ее телом в похоронной процессии; там ее увидел этот человек и спустя некоторое время соблазнил ее: поджидая на улице нашу служанку, которая ходит на рынок, он стал через нее делать предложения моей жене и, наконец, довел ее до несчастия. Так вот прежде всего, мужи афинские (надо и это рассказать вам), у меня есть домик, двухэтажный, с одинаковым

устройством верхних и нижних комнат как в женской, так и в мужской половине. Когда родился у нас ребенок, мать стала кормить его; но, чтобы ей не подвергать опасности здоровье, сходя по лестнице, когда ей приходилось мыться, я стал жить наверху, а женщины внизу. Таким образом, уже было заведено, что жена часто уходила вниз спать к ребенку и кормить его грудью, чтобы он не кричал. Так дело шло долго, и мне никогда не приходило в голову подозрение; напротив, я был настолько глуп, что считал свою жену самой честной женщиной в городе.

Время шло, мужи афинские, и вот как-то я вернулся неожиданно из деревни; после обеда ребенок стал кричать и капризничать: его нарочно для этого дразнила служанка, потому что тот человек был в доме, впоследствии я все узнал. Я велел жене пойти и дать грудь ребенку, чтобы он перестал плакать. Она сначала не хотела, потому будто бы, что она давно не виделась со мной и рада была моему возвращению. Когда же я стал сердиться и велел ей уходить, она сказала: «Это для того, чтобы тебе здесь заигрывать с нашей девочкой; ты и раньше, выпивши, приставал к ней». Я смеялся, а она встала и, уходя, как будто в шутку заперла дверь за собой и ключ унесла. Я, не обращая на это никакого внимания и ничего не подозревая, сладко уснул, потому что вернулся из деревни. На рассвете она вернулась и отперла дверь. Когда я спросил, отчего двери ночью скрипели, она отвечала, что в комнате у ребенка потухла лампа, и тогда она послала взять огня у соседей. Я промолчал, думая, что так и было. Но показалось мне, мужи афинские, что лицо у нее было набелено, хотя не прошло еще и месяца со смерти ее брата; но все-таки и тут я ничего не сказал по поводу этого и вышел из дома молча. После этого, мужи афинские, прошло немало времени; я был далек от мысли о своих несчастьях. Вдруг однажды подходит ко мне какая-то старуха, подосланная женщиной, с которой он был в незаконной связи, как я потом слышал. Та сердилась на него, считая себя обиженной тем, что он больше не ходит к ней по-прежнему, и следила за ним, пока, наконец, не открыла, какая тому причина. Так вот эта служанка, поджидавшая меня возле моего дома, подошла ко мне и сказала: «Евфилет, не думай, что я подошла к тебе из праздного любопытства: нет, человек, наносящий оскорбление тебе и твоей жене, вместе с тем — и наш враг. Так, если ты возьмешь служанку, которая ходит на рынок и прислуживает вам за столом, и допросишь ее под пыткой, то узнаешь все. А человек,

который делает это, — прибавила она, — Эратосфен, из дема [Демы — округи, на которые разделялась Аттика, область Греции] Эй: он соблазнил не только твою жену, но и многих других. Это уж его специальность». Так сказавши, мужи афинские, она ушла, а меня это сейчас же взволновало; все мне пришло на ум, и я был полон подозрения: я стал думать о том, как она заперла меня в спальне, вспомнил, как в ту ночь скрипела дверь, ведущая со двора в дом, и та, которая выходит на улицу, чего раньше никогда не случалось, а также и то, что жена, как мне показалось, была набелена. Все это пришло мне на ум, и я был полон подозрения. Вернувшись домой, я велел служанке идти со мной на рынок. Я привел ее к одному из своих друзей и стал говорить, что я все узнал, что делается у меня в доме: «Так вот, можешь выбирать из двух любое: или я тебя выпорю и сошлю на мельницу, где конца не будет твоим мукам, или, если ты скажешь всю правду, тебе не будет ничего дурного, и ты получишь от меня прощение за свою вину. Но только не лги, говори правду». Она сперва стала было отпираться и говорила, что я волен делать, что хочу, так как она ничего не знает; когда же я назвал ей Эратосфена и сказал, что это он ходит к моей жене, она испугалась, подумав, что я все знаю доподлинно. Тут она уж бросилась мне в ноги и, взяв с меня обещание, что ей ничего худого не будет, стала рассказывать прежде всего, как после похорон он подошел к ней, затем, как она сама, наконец, передала его предложение госпоже, как та после долгого времени сдалась на его убеждения и какими способами она принимает его посещения; как на Фесмофориях, когда я был в деревне, она ходила с его матерью в храм; и все остальное, что произошло, она в точности рассказала. Когда она кончила, я сказал: «Смотри же, чтоб ни одна душа не узнала об этом, а то весь наш договор с тобою нарушен. Но я хочу, чтоб ты доказала мне на месте преступления: слов мне не надо, но раз дело обстоит так, нужно, чтобы преступление стало очевидным». Она на это согласилась. После этого прошло дня четыре-пять... как я вам докажу это вескими аргументами. Но сначала я хочу рассказать, что произошло в последний день. Сострат — мне друг и приятель. Я встретился с ним после заката солнца, когда он шел из деревни. Зная, что, вернувшись в такой час, он ничего не найдет дома съестного, я пригласил его отобедать со мной. Придя ко мне домой, мы поднялись в верхний этаж и стали обедать. Поблагодарив меня за угощение, он ушел домой, а я лег спать. И вот, мужи афинские, пришел Эратосфен. Служанка сейчас же

разбудила меня и сказала, что он тут. Я велел ей смотреть за дверью, молча спустился вниз и вышел из дому. Я заходил к одному, к другому: одних не застал дома, других, оказалось, не было в городе. Взяв с собой сколько можно было больше при таких обстоятельствах людей, я пошел. Потом, взяв факелы в ближайшей лавочке, мы вошли в дом: дверь была открыта служанкой, которой было дано это поручение. Толкнув дверь в спальню, мы, входившие первыми, увидели его еще лежавшим с моей женой, а вошедшие после — стоявшим на кровати в одном хитоне. Тут, мужи афинские, я ударом сбил его с ног и, скрутив ему руки назад и связав их, стал спрашивать, на каком основании он позволяет себе такую дерзость: входить в мой дом. Он вину свою признал, но только слезно молил не убивать его, а взять с него деньги. На это я отвечал: «Не я убью тебя, но закон нашего государства; нарушая закон, ты поставил его ниже твоих удовольствий и предпочел лучше совершить такое преступление по отношению к жене моей и детям, чем повиноваться законам и быть честным гражданином». Таким образом, мужи афинские, он получил то возмездие, которое, по велению закона, должны получать подобного рода преступники; но при этом он не был втащен силой с улицы в дом и не прибег к домашнему очагу, как утверждают обвинители. Да и как он мог прибегнуть к нему, когда он еще в спальне, как только я его ударил, тотчас же упал, когда я скрутил ему руки назад и когда в доме было столько людей, через которых он не мог пробиться, не имея ни ножа, ни палки — словом сказать, ничего, чем бы он мог обороняться от вошедших.

Но, мужи афинские, как и вам, я думаю, известно, люди, совершающие незаконные деяния, никогда не признают того, что их противники говорят правду, а сами лживыми уверениями и тому подобными неблагоприятными средствами стараются возбудить в слушателях негодование против лиц, на стороне которых находится право...».

В судебных речах главным элементом речи являлся **период** — разветвленное предложение, которое обычно держалось на двойном союзе: «если... то», «когда...тогда», «хотя... все же» и т.п. Услышав «если...», участник спора понимал, что рано или поздно должно последовать «...то», и ждал этого с напряженным вниманием. Период как бы делил на отдельные вопросы обсуждаемую проблему: «хотя... все же», «при том что... несомненно, что». Это позволяло слушателю ориентироваться

в произносимом — часто очень пространным — тексте. Использовался период и как эффектное начало выступления. Вот пример периода из речи Исократы, посвященной прославлению Афин: «...если моя речь окажется недостойной своего предмета и моей славы, если она не оправдает потраченного на нее времени, и больше того — всей моей жизни, то пусть меня презирают и осыпают насмешками за то, что, не имея особых дарований, я взялся за такую задачу». Опытный оратор обязательно вставлял в речь указания на ее план: слушатель должен был чувствовать, почему от одной темы выступающий перешел к другой и куда он клонит. Начало и конец отдельных разделов и всей речи выделялись различными способами — например, краткими и четкими обобщающими формулировками, которые скрепляли сказанное, придавая ему цельность. Много внимания уделялось изображению людских характеров: часто вопрос, хороший это человек или дурной, был для судей важнее, чем виновен или невиновен. Поэтому защитник стремился создать в своей речи образ добродетельного гражданина, а обвинитель — развратного и порочного.

Таким образом, в Афинах судебное красноречие достигло высокой степени развития благодаря свободному политическому устройству и существованию народных судов (гелиасты).

Судебное красноречие Древнего Рима. В Риме, как и в Греции, ораторское слово считалось важнейшим орудием политической борьбы, но Рим был не демократической республикой, как Афины, а аристократической: власть находилась в руках узкого круга знатных семейств, и секреты ораторского искусства передавались по наследству. Поэтому когда в Риме появились первые преподаватели риторики (разумеется, греки), которые за плату были готовы учить любого, сенат увидел в этом опасность для себя и несколько раз изгонял их из города. Расцвет судебного красноречия совпадает с последним периодом Республики и кончается вместе с нею.

Противостояние рабов и рабовладельцев, патрициев и плебеев наложило яркий отпечаток на римское ораторское искусство. Форум, где мог выступить каждый свободный гражданин Рима, постоянно слышал процессы по обвинению в вымогательстве, насилии,

пристрастии и изменах. Крупным римским оратором и автором трудов по юриспруденции был *Марк Порций Катон Старший* (234–149 до н. э.). Историк и агроном, полководец и государственный деятель, он был родоначальником латинского красноречия, и главное в его речах — их большой внутренний смысл. Когда Катон выступал обвинителем в суде, он всегда исходил из существа дела, ясно и логично излагал мысли, давал объективные оценки явлениям. Любой его противник оказывался побеждённым. Говорил Катон с особым подъёмом, целеустремлённо, с жестикующей, что считалось главным достоинством оратора. Основные качества его речей — это точность, краткость и стилистическое изящество. Цветы красноречия использовались для того, чтобы глубже проникнуть в существо вопроса, например, повторы употреблялись для усиления мысли, которая должна проникнуть в сознание слушателей.

Цицерон высоко ценил Катона как оратора: «Всё можно сказать и благозвучнее, и с большим изяществом, но с большей силой и живостью не может быть сказано ничто». Плутарх также отмечал, что Катон умел говорить метко и остроумно.

Славу выдающегося судебного оратора приобрел *Гальба*, который обладал юридическим мышлением, умел собирать и располагать в речи доказательства. Ораторское мастерство Гальбы в полной мере соответствовало требованиям Цицерона к оратору, который должен уметь убеждать точными доводами, волновать души слушателей внушительной и действенной речью, воодушевлять судью. Нередко Гальба произносил защитительные речи столь яркие, что заканчивались они под шум рукоплесканий.

В середине II в. до н. э. значение судебного красноречия в Древнем Риме возрастает. Теория судебной речи разрабатывается на базе греческого наследия. *Судебная речь делилась обыкновенно на пять частей*: 1) вступление; 2) изложение обстоятельств дела; 3) приведение доводов в пользу своей точки зрения; 4) опровержение доводов противника; 5) заключение. Начало речи должно было привлечь внимание судей и настроить их благосклонно, поэтому его необходимо было тщательно отделать, однако оно должно было

быть скромным по форме. Для аргументации существовал ряд правил. Все самые действенные приёмы оратор оставлял на заключительную часть. Для каждой композиционной части существовали соответствующие украшения речи. Обращение во вступлении можно было употреблять только в исключительных случаях.

Римские риторические школы старались привить ученикам навыки судебного ораторского искусства, учили подбирать аргументы, применять так называемые общие места, учили пользоваться украшениями. Риторы прекрасно владели правилами публичной речи, знали и учитывали законы логики, умели внушать свои мысли огромной аудитории.

Знаменитым судебным оратором этого периода был *Гай Папирий Карбон* (ум. 82 до н. э.), который блестяще показал себя во многих процессах по уголовным и гражданским делам. Цицерон называл его в числе великих и самых красноречивых ораторов.

В те же годы был ещё один знаменитый адвокат — *Гай Скрибоний Курион-дед*. Цицерон назвал его оратором поистине блистательным, а речь Куриона в защиту Сервия Фульвия о кровосмешении — образцом красноречия.

Судебные речи *Марка Антония* (143–87 до н. э.) имели политический оттенок. Главным оружием в его защите был пафос. Антоний обладал способностью мгновенно оценить обстановку и, обладая даром импровизации, прибегнуть то к вкрадчивости, то к мольбе, то к сдержанности, то к возбуждению ненависти.

Решительно недостижимым, по характеристике Цицерона, судебным оратором был *Луций Лициний Красс* (140–91 до н. э.). Речи его отличались тщательной подготовленностью. Это касалось прежде всего юридической обоснованности, а также стилистического изящества. Цицерон называл его «лучшим правоведем среди ораторов».

Последним ярким представителем доцицероновского периода римского судебного красноречия был *Квинт Гортензий Гортал* (114–50 до н.э.). Речь Гортензия, всегда отработанная, изящная и доступная, покоряла слушателей благородством мыслей, точным

и уместным выбором слов и конструкций. Ясность речей достигалась тем, что оратор умело выделял главные пункты, анализировал и оспаривал доводы противной стороны и в конце представлял новые, бесспорные аргументы. Гортензий ввёл два приёма, каких не было ни у кого другого: разделение, где перечислял, о чём будет говорить, и заключение, в котором напоминал все доводы противника и свои.

Голос Гортензия отличался приятностью и ровностью, манеры — достоинством, жесты — одушевлением. Каждое его появление в суде вызывало восторг слушателей.

Всё лучшее, чего достигло древнее римское ораторское искусство, сконцентрировано в ораторском мастерстве *Марка Туллия Цицерона* (106–44 до н. э.). Цицерон писал: «Есть два искусства, которые могут возвести человека на самую высокую ступень почёта: одно — это искусство хорошего полководца, другое — искусство хорошего оратора». Одарённый от природы, он получил прекрасное образование: изучал римское право у знаменитого юриста Сцеволы, учился диалектике — искусству спора и аргументации, знакомился с греческой философией, изучал ораторское искусство греческих мастеров слова, учился ему у Красса и Антония.

На первый план Цицерон выдвигал труд. Он много работал над голосом, чтобы устранить его природную слабость и придать ему приятное звучание и силу. Всегда тщательно готовился к произнесению речей, постоянно совершенствовал свое ораторское мастерство. Наиболее полезным для оратора Цицерон считал этику и логику, философию, историю и литературу, так как знание логики помогает логически правильно построить речь, знание этики — выбрать тот приём, который вызовет нужную реакцию у слушателей. Философия, история и литература делают интересным то, что уже известно.

Наиболее важными условиями успеха Цицерон считал убеждённость самого оратора и стремление убедить суд, а решающим фактором в выступлении оратора — знание. Если говорящий плохо знает дело, то никогда не сможет убедить слушателей, каким бы

искусством ни обладал; знание же «даёт содержание красноречию, материал для выражения». Оратор, по его убеждению, должен подобрать материал и доказательства, уметь расположить их.

Расположению материала (*expositio*) Цицерон придавал большое значение. Он разработал композицию судебной речи, которая обеспечивала максимально лёгкое усвоение материала.

Речь состояла из шести частей:

1-я часть — вступление, которое должно вызвать симпатии к оратору, сосредоточить внимание слушателей, подготовить их к тому решению, которое предложит оратор;

2-я часть (*Partitio*) — план выступления, в котором он ясно указывал основные положения защиты и выдвигал тезис;

3-я часть (*Narratio*) — рассказ о том, как произошло преступление;

4-ю (*Probatio*) — доказательства — Цицерон считал самой главной частью речи. Для доказательства оратор привлекал факты двоякого рода: одни из них должны действовать на ум слушателей (*argumentum*); другие — воздействовать на чувства, что особенно важно в конце речи. Затем шла 5-я часть (*Repetitio*) — повторение решающих доводов, чтобы они лучше запечатлелись в сознании суда. И заканчивалась речь подведением итогов (*Peroratio*).



Главная сила речей Цицерона — в их содержательности, умело подобранных веских доказательствах, в логичном расположении материала. Он постепенно и целенаправленно разбивал все нападки противников, старался не столько победить, сколько убедить.

Приведем в пример отрывок одной из самых известных речей Цицерона против Каталины: «...Доколе же ты, Катилина, будешь злоупотреблять нашим терпением? Как долго еще ты, в своем бешенстве, будешь издеваться над нами? До каких пределов ты будешь кичиться своей дерзостью, не знающей узды? Неужели тебя не встревожили ни ночные караулы на Палатине, ни стража, обходящая город, ни страх, охвативший народ, ни присутствие

всех честных людей... ни лица и взоры всех присутствующих? Неужели ты не понимаешь, что твои намерения открыты? Не видишь, что твой заговор известен всем присутствующим и раскрыт?.. О времена! О нравы! Сенат все это понимает, консул видит, а этот человек все еще жив».

Глубокому содержанию речей Цицерона соответствовала яркая форма. Все изобразительные средства были использованы и «разбросаны по речи с умом», особенно сильны были его патетические заключения с риторическими вопросами. Цицерон писал: «Чтобы зажигать сердца, речь должна пылать». И все его судебные речи, сильные по аргументации, удивительные по форме, очаровывали и подчиняли себе слушателей: он умел возбудить в них чувство сострадания к подсудимому, умел остроумным замечанием ввести противника в замешательство, заставить судью улыбнуться. Квинтилиан так оценил ораторское мастерство Цицерона: «Небо послало на землю Цицерона, по-видимому, для того, чтобы дать нам пример, до каких границ может идти могущество слова... С полной справедливостью современники провозгласили его царём адвокатуры».

Средние века с их феодальным режимом, сословным строем, невежеством народных масс и отстранением их от общественных дел не могли содействовать развитию судебного красноречия: когда даже в судах дела решались силой (судебные поединки), слово не имело большого значения. Дошедшие до нас образцы судебного красноречия средних веков принадлежат французским ораторам, деятельности которых благоприятствовало учреждение парламентов.

Средневековые речи свидетельствуют о рабском и неумелом подражании древним образцам, об исключительном преобладании внешней формы; ораторское искусство того времени было далеким от жизни схоластическим упражнением. В речах доказательства подбирались по внешним признакам, в известном числе, например в честь 12 апостолов составлялось 12 доказательств, из них 3 цитаты из св. отцов, 3 из Св. Писания и т. п.

Интересным явлением Средневековья являются судебные процессы над животными. Вот одна из речей представителя жителей:

«Господа! Эти бедные жители, стоящие перед вами со слезами на глазах, прибегают к вашему правосудию, подобно тому, как в древности жители островов Майорки и Минорки, пославшие к Августу Цезарю просить солдат, которые защитили бы их от массы кроликов, опустошавших их поля. Вы имеете лучшее оружие, чем солдаты этого императора, и вы более в состоянии предохранить этих бедных людей от голода и нужды, которую им угрожают опустошения, производимые этими животными, не щадящими ни зерна, ни виноградников. Им угрожает несчастье, подобное тому опустошению, которое было произведено кабаном, испортившим поля, виноградники и леса королевства Калидонского, о котором упоминается в Илиаде Гомера, или опустошению, произведенному лисицей, посланной Фемидой в Фивы и не щадившей ни плодов полевых, ни домашних животных, ни даже самих крестьян. Вам знакомо всё зло, которое приносит в страну голод, ваша доброта и справедливость не допустят, чтобы жители были вынуждены предаться незаконным и жестоким поступкам. Свидетельницами этих бедствий могут служить матери, о которых речь идет в четвертой книге Королей и которые съедали детей одна у другой. Голодная смерть есть самый ужасный род смерти, ибо ей предшествуют мучения и слабости сердца, являющиеся новыми источниками страданий. Я уверен, что вы почувствуете сострадание к этому народу, если вам представят то состояние, в какое приводит голод: «Волосы всклокочены, глаза ввалились, лицо бледное, губы высохли от жажды, горло покрыто шероховатыми наростами и язвами, кожа сухая, так что через нее можно видеть внутренности; кости, лишенные соков, выступают из-под кривых бедер; на месте желудка — пустое пространство» (Овидий, «Метаморфозы»). Различные справки и осмотры, сделанные по вашему распоряжению, дали вам ясное понятие о вреде, причиненном животными. Так как после этого все необходимые формальности уже были совершены, то теперь остается вам лишь составить решение. Обитатели просят повелеть животным оставить занятые места и поселиться в указанном им участке, они просят также произвести религиозные акты, указанные нашей матерью, святой Церковью. Так как эти просьбы разумны и целесообразны, то вы произнесете, конечно, соответственное решение». В противовес представляем речь представителя животных: «Господа! Так как вы выбрали меня защитником этих бедных животных, то вы позволите мне защитить их права и доказать, что все формальности, направленные против них,

недействительны. Их обвиняют — как будто они совершили какое-либо преступление. После наведения справок о вреде, будто бы причиненном ими, их приглашают предстать перед судом. Но так как всем известно, что они немые, то судья дал им адвоката для представления суду тех доводов, которых они не в состоянии представить. Итак, господа, так как вы дали мне позволение говорить в пользу бедных животных, то я могу сказать в их защиту следующее. Во-первых, призывать к суду можно только того, кто способен рассуждать, кто в состоянии свободно действовать и кто в состоянии понимать смысл преступления. Но так как животные лишены света разума, которым одарен один лишь человек, то, следовательно, и процесс, затеянный против них, недействителен. Во-вторых, никого нельзя приглашать к суду без всякой причины, и тот, по вине которого производится такой вызов, обязан платить штраф. Но животные не дали никакого повода к такому вызову их в суд, ибо, как выше сказано, чтобы совершить преступление, нужно обладать разумом, которого животные лишены. Далее, в правосудии не должно быть совершено ничего нецелесообразного, правосудие в этом отношении подражает природе, не совершающей ничего бесполезного. Я спрашиваю, что можно сделать с животными, если их пригласят к суду и они не придут? Ибо они немые, они не могут выбрать себе прокурора, который защитил бы их интересы, они не могут приводить никаких объяснений в свою защиту. Поэтому это приглашение к суду не может иметь никакой силы, и так как оно составляет основание всех остальных юридических актов, зависящих от него и падающих вместе с ним, то и весь суд над ними недействителен. Мне возразят, может быть, что если животные не могут выбрать прокурора для защиты своих прав и не могут излагать своих доводов, то всё это может быть сделано от их имени самим судьёю. На это я отвечу, что это правильно в том случае, когда это делается сообразно правовым постановлениям, но не в данном случае, где ни обвиняемые, ни судьи не могут совершить этих действий, как это видно из глоссаторского комментария к постановлению закона... Но удивительнее всего то, что над этими бедными тварями хотят произносить анафему, на эти бедные существа хотят обрушить самый суровый меч, имеющийся в руках Церкви для наказания преступников. Но эти животные не могут совершать ни преступлений, ни грехов, ибо для того, чтобы грешить, нужно обладать разумом, который отделял бы добро от зла и указывал бы своему владельцу, чему «следовать и чего нужно избегать».

Животные не могут быть изгнаны из лона Церкви, никогда не бывши там. Это может быть направлено против людей, владеющих душой, а не против неразумных животных. Так как душа этих животных не бессмертна, то их не может поразить анафема. Эти животные совершают действия, вполне дозволенные даже божественным правом. Ибо об этом сказано в книге Бытия. Если плоды земли сделаны для животных и людей, то и животные могут употреблять эти плоды в пищу. Животные, следуя законам Бога и природы, не могли совершить никакого преступления и не могут, стало быть, подвергнуться ни проклятию, ни какому-либо другому наказанию. Если все эти доводы вам не кажутся убедительными, то следующее соображение вам ясно покажет невозможность отлучения животных от Церкви. Произнося такой вердикт, суд действует наперекор Божьей воле, ибо Бог послал животных для наказания людей за грехи. Из этого видно, что процесс должен быть прекращен».

Судебное ораторское искусство Франции. Яркие страницы в историю мирового судебного ораторского искусства вписали французские судебные ораторы. Если в XI—XV вв. речи адвокатов были пересыпаны цитатами из церковных книг, то постепенно они освобождаются от этого и приобретают светский характер. Растет авторитет римского права. Появляются сочинения, посвященные теории судебного красноречия, например, *«Диалог об ораторах» Луазеля*. Авторы теоретических работ требуют от судебного оратора прежде всего глубокого знания дела. В XVII в. были известны такие мастера судебного слова, как *Леместр, Патрю, де Саси, Жербье, Кошен, де Молеонь*.

Но большего расцвета судебное ораторское искусство достигло здесь в XIX в., его представляли настоящие мастера судебной речи: *Жюль Фавр, Лашо, Беррье, братья Дюпен, Шэ д'Эст Анж, Лабори, Кремье, Морнар*. Их речи отличает ясность изложения, изящество формы. Речи легко читаются и воспринимаются, так как мысли в них выражены точно, доказательства приведены последовательно. В них нет противоречий, длинных и тяжелых фраз. Эти качества в одинаковой мере свойственны большинству речей названных ораторов. Русский адвокат К. К. Арсеньев, изучавший красноречие французских юристов, писал, что «весь материал, как бы обширен

он ни был, тщательно сгруппирован и разделен на части, тесно связанные между собой, естественно вытекающие одна из другой. Ни скачков, ни возвращений назад, ни повторений, кроме тех, которые необходимы для лучшего освещения фактов». Речи французских судебных ораторов нужно читать каждому юристу и учиться на них выражать мысли ясно, точно, логично [21].

Судебное красноречие в России. Важное место в современной риторике занимает российская юридическая риторика. Судебное красноречие в России получило распространение во второй половине XIX в., после судебной реформы 1864 г., с введением суда присяжных и учреждением присяжной адвокатуры. И уже к началу XX в. оно поднимается на уровень лучших образцов ораторского искусства Франции, Германии, Англии. Корпус российских государственных обвинителей был сформирован впервые в середине XIX в. в отсутствие школы, подготовки, на основе лишь зарубежного, не всегда приемлемого для российских условий опыта.

Можно говорить о школе русских судебных ораторов с её принципами. Эту школу создали юристы высокой квалификации, с чувством нравственного долга, постоянно совершенствовавшие своё профессиональное мастерство. В короткое время русские прокуроры превратились в «говорящих публично судей», которых отличали «спокойствие... опрятность приёмов обвинения...». Выдающимся, самым ярким государственным обвинителем XIX в. был *А. Ф. Кони*. Судебные речи талантливых русских юристов *А. Ф. Кони, В. Д. Спасовича, Н. П. Карабчевского, К. К. Арсеньева, А. И. Урусова, П. А. Александрова, Н. И. Холева, С. А. Андреевского, В. И. Жуковского, К. Ф. Хартулари, Ф. Н. Плевако, М. Г. Казаринова, А. В. Лохвицкого, Н. В. Муравьева, М. Ф. Громницкого, В. М. Пржевальского, П. Н. Обнинского, А.М. Бобрищева-Пушкина* с полным правом называют прекрасными образцами судебного ораторского искусства.

Безусловно, все ораторы различны по своим характеристикам: от страстного, эмоционального борца за истину до спокойного, бесстрастного исследователя фактов. В речах одних ораторов, например,

А. Ф. Кони, В. Д. Спасовича, Н. П. Карабчевского, П. А. Александрова, К. Ф. Хартулари, К. К. Арсеньева, Н. И. Холева, мы находим всесторонний глубокий разбор обстоятельств дела, доказательств, глубину и ясность мысли, строгую логику рассуждений. Умелой полемикой с процессуальным противником и экспертом славились В. Д. Спасович, Н. И. Холев, К. К. Арсеньев, К. Ф. Хартулари, Н. П. Карабчевский, А. И. Урусов; их речи характеризуются строгой логичностью. В речах А. Ф. Кони, К. Ф. Хартулари, С. А. Андреевского, Ф. Н. Плевако, А. И. Урусова, В. Д. Спасовича, М. Г. Казаринова, В. И. Жуковского видим тонкий психологический анализ действий подсудимого. Речи Ф. Н. Плевако, С. А. Андреевского отличались необыкновенной образностью, выразительностью.

Но объединяло их прежде всего уважение к своей профессии, широкая образованность, правовая и общая эрудиция, богатство и глубина мыслей, тщательный анализ собранных доказательств, сила слова, что делало их речи убедительными. Многие русские судебные ораторы были одаренными людьми, деятельность юриста сочетали с литературной и научной работой. А. Ф. Кони, В. Д. Спасович, К. К. Арсеньев, А. В. Лохвицкий, А. М. Бобринцев-Пушкин — авторы многих работ по уголовному праву и уголовному судопроизводству, авторы учебников.

Русские судебные ораторы XIX в., которых характеризовала высокая гражданственность, нередко раскрывали в судебных речах противоречия общественного строя, довольно часто приводившие к совершению преступлений. Показательны в этом плане речи Ф. Н. Плевако по делу рабочих Коншинской фабрики, по делу лютерических крестьян, по делу игуменьи Митрофании; речь П. А. Александрова по делу Веры Засулич; речи Н. П. Карабчевского по делу Сазонова, по делу Гершуни. П. А. Александров в речи по делу Сарры Модебадзе сказал: «Я бы желал исполнить долг мой не только как защитника, но и как гражданина, ибо нет сомнения, что на нас как общественных деятелей лежит обязанность служить не только интересам защищаемых нами, но и вносить свою лепту, если к тому предоставляется возможность, по вопросам общественного интереса».

Мысль о выполнении функций судебного оратора выразил В. Д. Спасович в речи по делу Крестовского: «Это такая же служба, как воинская повинность; ее можно исполнять двояко: как казенщину, формально или с усердием, влагая душу в дело, употребляя все усилия, чтобы подействовать на ум и сердца судей». Русские юристы выполняли свою «службу» с усердием, влагая в нее душу и весь талант.

Первым среди отечественной плеяды выдающихся ораторов-юристов следует назвать *Анатолия Федоровича Кони* (1844–1927) — превосходного судебного оратора, теоретика риторики, литературоведа, почетного академика изящной словесности. Он брался только за те судебные дела, которые отвечали его высоким нравственным принципам. Об этом, например, свидетельствует знаменитое дело Веры Засулич.

В своих *«Советах лекторам»* А. Ф. Кони раскрывается и как теоретик лекторского мастерства, где в краткой и яркой форме *сформулированы основные приемы ораторского искусства и правила поведения оратора*.

Прежде всего, А. Ф. Кони рекомендует тщательно готовиться к выступлению, составлять план речи, который должен быть подвижным, т. е. легко сокращаться в зависимости от временных условий при сохранении смысловой целостности. Внешний вид судебного оратора должен быть прост и приличен.

А. Ф. Кони справедливо заметил, что лектору присуще волнение перед выступлением, но волнение преодолевается доброкачественной подготовкой к выступлению: «Размер волнения обратно пропорционален затраченному на подготовку труду». Для оратора важен тон речи. Кони советует его менять, то повышая, то понижая, делая логические ударения: «Речь не должна произноситься одним махом; она должна быть речью, живым словом». Как и многие другие мастера слова, А. Ф. Кони советует остерегаться шаблона — этого врага всякого творчества. Каждый, кто выходит на трибуну, должен обладать своим стилем речи. Интересен совет А. Ф. Кони относительно эмоциональности речи: «Чтобы действовало трогательное, нужна бесстрастность лектора, холодный, стальной, протокольный тон речи, иначе она не воспринимается слушателями». Конец речи должен закруглить ее, т. е. быть логически связан с началом.

А. Ф. Кони был безупречно честен. Большой, физически немощный А. Ф. Кони приезжал на лекции и семинарские занятия в холодную аудиторию Института живого слова в Петрограде, где заведовал кафедрой ораторского искусства. Институт готовил специалистов различных профессий — от актеров до лекторов. В соответствии с профилем того или иного факультета в программу включались гуманитарные науки и специальные дисциплины. На ораторском факультете ведущими предметами были психология, логика, русская и западная литература, теория и практика ораторского искусства. Анатолий Федорович в своих лекциях учил логике мышления, объективности суждений, простоте и ясности изложения мысли.

Обращая внимание студентов на содержание речи, на глубокий анализ фактов, А. Ф. Кони в то же время придавал огромное значение выразительности, четкости дикции, модуляции голоса, жестам оратора.

У А. Ф. Кони было все, что необходимо судебному оратору: огромный запас знаний, острый, наблюдательный ум, строгая логика мышления, дар широкого обобщения фактов, незаурядное литературное мастерство, а главное — теплота, задушевность, тонкое понимание движений человеческой души, умение дать правильный анализ человеческим поступкам. В судебных поединках его могучим и верным оружием была справедливость. Она помогла ему в борьбе с косностью, беспринципностью, надменностью и лицемерием.

В Москве, на Воробьевых горах, рядом с высотным зданием МГУ, у гуманитарного корпуса, где находится юридический факультет, установлен бронзовый монумент единственному за все времена юристу — Анатолию Федоровичу Кони — выдающемуся деятелю дореволюционного суда, ученому-юристу, блистательному судебному оратору.

Другим выдающимся судебным оратором в России был *Федор Никифорович Плевако* (1842–1908). Власть его речи над слушателями была безгранична. А. Ф. Кони говорил, что «это был человек, у которого ораторское искусство переходило в вдохновение».

Отличительной особенностью Ф. Н. Плевако была способность словесно воссоздать на суде картину преступления, проникая тем

самым в души людей, психологически воздействовать на них. Тщательно готовился к делу, глубоко знал все его обстоятельства, умел анализировать доказательства и показать суду внутренний смысл тех или иных явлений. Речи его отличались большой психологической глубиной, житейской мудростью, простотой и доходчивостью. Сложные человеческие отношения, неразрешимые подчас житейские комбинации он освещал проникновенно, в доступной для слушателей форме.

Примером психологического воздействия на суд присяжных может служить речь Ф. Н. Плевако по делу священника, обвинявшегося в сожительстве с несовершеннолетними своего прихода. Вот как описывает В. В. Вересаев эту речь Ф. К Плевако: «Главная его сила заключаюся в интонациях, в подлинной, прямо колдовской заразительности чувства, которыми он умел зажечь слушателя. Поэтому речи его на бумаге и в отдаленной мере не передают их потрясающей силы.

Судили священника, совершившего тяжкое преступление, в котором он полностью изобличался, не отрицал вины и подсудимый.

После громовой речи прокурора выступил Ф. Н. Плевако. Он медленно поднялся бледный, взволнованный. Речь его состояла всего из нескольких фраз... «Господа присяжные заседатели! Дело ясное. Прокурор во всем совершенно прав. Все эти преступления подсудимый совершил и в них сознался. О чем тут спорить?

Но я обращаю ваше внимание вот на что. Перед вами сидит человек, который тридцать лет отпускал вам на исповеди ваши грехи. Теперь он ждет от вас: отпустите ли вы ему грехи?» И сел...».

Ф. Н. Плевако делал ставку на фактор психологического воздействия. И не ошибся: священнику «отпустили» его грехи.

«Логика логикой, а судят все-таки люди, и доказать еще не значит убедить», — справедливо утверждают знатоки судебного красноречия *Н. Г. Михайловская и В. В. Одинцов*.

В своих речах Плевако часто использовал яркие сравнения, проводил параллели, которые обостряли психологические характеристики участников преступлений и описание обстановки. Живость и пламенность его речей покоряли слушателей. Острую эмоциональность

выступления Плевако можно проследить на примере отрывка его речи по делу игуменьи Митрофании: «Путник, идущий мимо высоких стен Владычного монастыря, вверенного нравственному руководительству этой женщины, набожно крестится на золотые кресты храмов и думает, что идет мимо дома Божьего, а в этом доме утренний звон подымает настоятельницу и ее слуг не на молитву, а на темные дела! Вместо храма — биржа; вместо молящегося люда — аферисты и скупщики поддельных документов, вместо молитвы — упражнения в составлении вексельных текстов, вместо подвигов добра — приготовление к ложным показаниям — вот что скрывалось за стенами. Выше, выше стройте стены вверенных вам общин, чтобы миру не видно было дел, которые вы творите под покровом рясы и обители!».

В книге, вышедшей при жизни знаменитого адвоката и посвященной его ораторскому искусству, писалось: «Есть адвокаты, превосходящие Плевако и глубиной мышления, а любовью к возвышенным идеям, но нет на Руси оратора более типичного. Слушая этого оратора, удивляешься, какой высоты могут достигнуть свобода и легкость речи. Плавные, красивые периоды дружно и легко, один за другим в стройном порядке бегут и производят чарующее впечатление. Вы слушаете, затаив дыхание, и поражаетесь этой богатырской мощью».

Известным судебным оратором, а также теоретиком судебного красноречия был *Петр Сергеевич Пороховщиков*. В январе 1907 г. на заседании Общества любителей ораторского искусства членов Петербургского суда Петром Сергеевичем Пороховщиковым был прочитан доклад на тему: «О творчестве в судебной речи». В журнале Министерства юстиции печатались его «Заметки о судебной речи». В 1910 г. названные «*Искусство речи на суде*» заметки вышли под псевдонимом *П. Сергееич*. Эта книга, выдержавшая три издания, служит хорошим пособием юристам при работе над судебной речью.

Прежде всего, автор обращает внимание на ясность речи и приводит в свидетели Эпикура: «...не ищите ничего, кроме ясности», Аристотеля: «...ясность — главное достоинство речи, ибо очевидно, что неясные слова не делают своего дела». Но мало сказать: нужна ясная речь. На суде нужна необыкновенная, исключительная ясность.

Речь судебного оратора, по мнению П. С. Пороховщикова, есть художественное произведение. В каждой речи присутствуют три части:

- объяснение дела;
- законная и нравственная оценка преступления;
- решение вопроса о виновности подсудимого.

! Цель судебного оратора – убедить суд, присяжных заседателей в своих доводах. Чтобы достигнуть этого, оратор должен сам испытать то, что говорит. Передача присяжным соответствующего настроения и есть та волшебная искра, которая одухотворяет дело и создает художественную ценность речи.

Для совершенства языка, по П. С. Пороховщикову, «стоят два внешних условия: чистота и точность слога, и два внутренних: знание предмета и знание языка». Ратуя за чистоту слога, П. С. Пороховщиков обрушивается на употребление иностранных слов без всякой необходимости. Ведь в богатом русском языке всегда найдется синоним иноязычного слова: фиктивный – вымышленный, мнимый; инициатор – зачинщик; инспирировать – внушать и т. д. Иностранные слова, замечает Пороховщиков, сопоставление с лицами, их произносившими, часто вызывают улыбку.

Другим серьезным недостатком оратора П. С. Пороховщиков считает употребление ненужных слов в речи: «Однажды товарищ прокурора в защитительной речи дела об убийстве сделал три паузы и присяжные три раза слышали: «Хорошо!». Невольно думалось: человека убили, что тут хорошего?» На это и современным юристам следовало бы обратить внимание, так как часто в их выступлениях можно слышать слова-паразиты: так сказать, значит, вот, так, это и т. п. Сюда же относятся и неправильные ударения, оскорбляющие слух присутствующих.

Одним из важнейших условий успеха оратора П. С. Пороховщиков считает знание языка. Это вырабатывает хороший слог: «Мы большей частью слишком небрежны к словам в разговоре и слишком

заботимся о них на кафедре. Это коренная ошибка. Старательный подбор слов на трибуне выдает искусственность речи, когда нужна ее непосредственность. Напротив, в обыкновенном разговоре изысканный слог выражает уважение к самому себе и к собеседнику. Отсюда вывод — чем изысканнее мы будем выражаться в обычных разговорах, тем свободнее польется наша речь на кафедре».

Для пополнения словарного запаса Пороховщиков советует читать стихи Пушкина, учить их наизусть. Увеличить количество употребляемых слов можно, по Пороховщикову, прислушиваясь к речам, житейским разговорам, случайным репликам: «Старайтесь богатеть ежедневно. Услыдав в разговоре или прочтя непривычное вам русское слово, запишите его себе в память и спешите освоиться с ним. Ищите в простонародной речи... Председатель спрашивает свидетеля крестьянина: «Светло было?» Тот отвечает: «Не шибко светло, затучивало». Вот как можно говорить. Здесь и неверное слово не засоряет, а украшает речь».

В простоте языка — его сила, — так учит Пороховщиков и обрушивается на тех, кто простые мысли загромождает баррикадой «ученых» слов: «Можно сказать: Каин с обдуманном заранее намерением лишил жизни своего родного брата Авеля, так пишется в наших обвинительных актах; или: Каин обагрил руки неповинною кровью своего брата Авеля, — так говорят у нас многие на трибуне; или: Каин убил Авеля, — это лучше всего, но так у нас на суде почти не говорят».

Петр Акимович Александров (1838–1893). Как защитник, П. А. Александров обратил на себя внимание общественности, когда в Петербургском окружном суде слушалось дело по обвинению В. Засулич в покушении на убийство Петербургского градоначальника Трепова. Речь, произнесенная П. А. Александровым в защиту В. Засулич, принесла ему широкую известность и оказала большое воздействие на решение присяжных заседателей. П. А. Александров был всегда сдержан в своих речах. Речи его отличаются тщательностью отделки основных положений, внутренней согласованностью всех их частей. Произносил он их тихо, убедительно, с большой внутренней силой. Будучи блестящим оратором, он никогда не полагался только на свое ораторское мастерство, придавая большое

значение досудебной подготовке к делу и судебному следствию. Он всегда тщательно продумывал свои речи.

Сергей Аркадьевич Андреевский (1847 — 1918). Речь по делу Сарры Беккер в защиту Мироновича принесла ему репутацию одного из блестящих ораторов по уголовным делам. В отличие от П. А. Александрова, он не заботился о глубоком всестороннем анализе материалов дела, недостаточно уделял внимания выводам предварительного следствия. Большое значение он придавал личности подсудимого, анализу обстановки, в которой тот жил, и условий, в которых подсудимый совершил преступление. Психологический анализ действий подсудимого С. А. Андреевский давал всегда глубоко, живо, ярко и убедительно. Его без преувеличения можно назвать мастером психологической защиты. Его особенностью является широкое внесение литературно-художественных приемов в защитительную речь. В его речах много ярких образных сравнений, метких слов, детальных воспроизведений событий преступления. Его современники говорили, что слог С. А. Андреевского прост, ясен, хотя несколько напыщен. Речи его стройные, плавные, тщательно распланированные, полные ярких запоминающихся образов.

Николай Платонович Карабчевский (1851 — 1925). Быстро завоевал популярность как один из способных защитников по уголовным делам. Умел дать полный, обстоятельный разбор многочисленных доказательств в сложных и запутанных делах, правильную оценку свидетельским показаниям. Судебные выступления Н. П. Карабчевского убедительные, уверенные и горячие. Он всегда детально изучал материалы предварительного следствия, был активен на судебном следствии, умел показать суду ошибки и промахи противника, в процессе всегда был находчив.

Владимир Данилович Спасович (1829–1906). Выступал в качестве защитника по ряду политических дел. Оратор огромной эрудиции, энциклопедических знаний. Глубокий знаток истории и литературы, В. Д. Спасович свои мысли всегда предварительно тщательно отделывал. В его речах никогда не встретишь напыщенных фраз, стиль речи прост, доходчив, логичен. Свои речи он строил всегда

в строгом логическом порядке, широко и умело используя богатство русского языка. Большим достоинством речей В. Д. Спасовича является тщательно продуманный анализ собранных по делу доказательств. Будучи большим психологом, он всегда находит правильный тон. Одна из его лучших речей — речь по делу об убийстве Нины Андреевской. Эта речь показывает огромную подготовительную работу адвоката перед выступлением в суде. Обращает на себя внимание та часть выступления В. Д. Спасовича, где он полемизирует с медицинскими экспертами. Оратор хорошо вооружен специальными медицинскими познаниями. Давая характеристику Спасовичу, А. Ф. Кони писал: «В числе многих и многие годы я восхищался его оригинальным непокорным словам, которые он вбивал, как гвозди, в точно соответствующие им понятия, любовался его горячими жестами и чудесной архитектурой речи, неотразимая логика которых соперничала с глубокой их психологией и указаниями долгого, основанного на опыте, житейского раздумья».

Александр Иванович Урусов (1843–1900). В одинаковой мере известен как талантливый защитник и как обвинитель. Как адвокат работал в Москве и Петербурге. Первое выступление в суде — в защиту Мавры Волоховой, обвиняемой в убийстве мужа, — принесло ему успех. Этому выступлению А. Ф. Кони дал следующую оценку: «Посетители Московского суда того времени вспомнят неслыханный восторг присутствующих после защитительной речи по делу Волоховой, — речи, сломившей силой чувства и тонкостью разбора улики тяжкое и серьезное обвинение». А. И. Урусов — талантливый судебный оратор, литературный стиль его речей безупречен. Оратор охотно шел на острую полемику с противником, находил и использовал малейшие промахи противника, умело обращал их в пользу подзащитного.

Юристы-ораторы во многом способствовали развитию русского красноречия. Это они, в сущности, создали ораторское искусство. Когда говорят о русском красноречии вообще или о русских ораторах XIX в., то подразумевают, как правило, судебное красноречие судебных ораторов.

Важнейшими особенностями русского судебного красноречия были следующие.

1. Юристам-ораторам была свойственна широта гуманистического общественно-философского подхода к рассматриваемым фактам. Они были выразителями общественной совести и морали. Для них характерно внимание и уважение к человеку.

2. Юристов-ораторов отличали высокий профессиональный уровень, общая эрудиция, прекрасная юридическая подготовка, научная разработка важнейших вопросов судопроизводства. Например, А. Ф. Кони, В. Д. Спасович, К. К. Арсеньев известны как теоретики права.

3. Для судебного красноречия юристов-ораторов XIX в. характерны совершенство владения словом, поразительное мастерство в использовании устной и письменной речи.

Если в условиях дореволюционной России судебное красноречие имело целью не только объективное исследование обстоятельств дела, но и воздействие на чувства присяжных заседателей, то в условиях советского судопроизводства доказательственная сторона судебного разбирательства приобрела гораздо большее значение, чем психологический анализ. Судебная речь стала значительно меньше по объему, ей в большей степени стали присущи формы логического развертывания и в гораздо меньшей — средства эмоционального воздействия. Юристами справедливо высказывалось мнение, что «в судебных процессах редко произносятся пышные фразы, длинные цитаты из художественных произведений».

В **советский период** отношение к риторике несколько изменилось, появилось отрицательное отношение к ней как к науке «о напыщенной и красивой, но по существу бессодержательной речи». Риторика перестала преподаваться в школах и вузах, утратила свою самостоятельность, и развивались только отдельные ее направления: лекторское и пропагандистское мастерство и гомилетика, преподававшаяся в богословских учебных заведениях.

В условиях советского судопроизводства судебная речь видоизменилась. В ней больше внимания уделялось доказательствам

и меньше психологическому анализу, она значительно уменьшилась по объему, в ней стали использоваться логические приемы исследования обстоятельств дела и в меньшей степени — средства эмоционального воздействия на участников судебного разбирательства.

Искусство обвинительной речи в 20–30-е гг. XX в. было представлено в деятельности *Н. В. Крыленко* (1885–1938), который известен как прокурор РСФСР, а затем и СССР. В качестве государственного обвинителя он выступал на всех крупных политических процессах, а также на некоторых процессах, важных по своему общественному значению или посвященных борьбе с экономической разрухой; поэтому его речи — это хроника событий того времени. По замечанию самого *Н. В. Крыленко*, «за те истекшие годы почти не было ни одной более или менее крупной стороны нашей общественной и политической жизни, которая не нашла бы отражения в судебных залах». Из речей *Н. В. Крыленко* по наиболее крупным политическим процессам следует отметить речи по делу бывшего старшего надзирателя Бутырской каторжной тюрьмы *Бондаря*; по делу контрреволюционной организации, так называемого тактического центра, ставившего целью свержение советской власти; по делу правых эсеров, организовавших покушение на *Ленина*, убивших *Володарского*, *Урицкого*. Каждая речь *Н. В. Крыленко* отличалась всесторонним и тщательным изучением дела, глубоким анализом доказательств, подробным психологическим анализом самого преступления и его причин.

В развитии искусства обвинительной речи заметную роль сыграл *Р. А. Руденко* (1907–1981), с 1953 по 1981 г. занимавший пост Генерального прокурора СССР. Высокая общая и правовая культура, глубокие знания, принципиальность характеризовали оратора. Его обвинительные речи содержали всестороннюю аргументацию, убедительность, строгую логику изложения, глубокий психологический анализ. Всегда точно формулировался тезис, после разностороннего аргументированного анализа действий подсудимых делались чёткие выводы. Прочитайте речь *Р. А. Руденко* по делу американского лётчика-шпиона *Пауэрса* (1960), чтобы убедиться в этом.

Р. А. Руденко был главным обвинителем от Советского Союза на Нюрнбергском процессе 1945–1946 гг. по делу о главных военных преступниках.

В. И. Царёв (1914–2001) — прокурор Владимирской области, теоретик судебной речи. Большой практический опыт, эрудиция, кропотливые, вдумчивые социологические исследования помогли ему при поддержании государственного обвинения вскрывать причины и условия, способствовавшие правонарушению. Выступления его в суде всегда отличались глубиной мысли, аргументированностью, хорошей формой изложения, образностью языка. Большим достоинством оратора является широкое использование художественных образов.

Одним из известных отечественных адвокатов был *И. Д. Брауде* (1884–1955), блестящий оратор, вдумчивый психолог, лектор и пропагандист юридических знаний. Его труды о советском суде, эрудиция, произнесённые им судебные речи принесли ему большую популярность не только в нашей стране. Для речей *И. Д. Брауде* характерны доказательность, убедительность, логичность и мастерское владение словом. Написанная им книга «Записки адвоката» помогает судебным ораторам в овладении мастерством судебной полемики.

Сорок лет защищал законные права советских граждан московский адвокат *В. Л. Россельс* (1886–1971), судебные речи которого принципиальны, содержат глубокий анализ действий и личности подсудимого, убедительную оценку доказательств. Они легко читаются и воспринимаются; пленяет в них спокойный, доверительный тон, богатство и самобытность языка, разнообразие синтаксических конструкций. В них часто используется градация.

Ленинградский адвокат *Я. С. Киселёв* (1896–1984) был выдающимся судебным оратором, большим мастером судебной речи и слова, крупным теоретиком судебного красноречия, руководителем школы ораторского мастерства. Такие его работы, как «Этика адвоката», «Слово адвокату», «Речевая культура судебных прений», «Перед последним словом», «Некоторые вопросы

психологии в речи адвоката», помогут начинающему адвокату стать хорошим специалистом и настоящим оратором. Судебные речи Я. С. Киселёва читаются легко, с увлечением. Для оратора характерно глубокое знание материалов каждого дела, внимательное отношение к каждому подсудимому. Защищал Я. С. Киселёв настойчиво, решительно, но всегда — основываясь на фактах, исходя из них. Его речи отличаются логичностью, очень тонким, умелым анализом обстоятельств дела и доказательств, глубоким психологическим анализом и прекрасным языком. В судебных речах адвоката нередко поднимались вопросы этики. Юристы справедливо выражали мнение, что в судебных речах Я. С. Киселёва есть всё, что нужно для защиты, и ничего лишнего.

В 2002 г. НИИ укрепления законности и правопорядка при Генеральной прокуратуре РФ выпустил книгу *«Поддержание государственного обвинения в суде с участием присяжных заседателей»* под редакцией С. И. Герасимова [139], в которую включены обвинительные речи лучших прокуроров Ивановской, Московской, Рязанской, Саратовской, Ульяновской областей, Краснодарского и Ставропольского краёв.

Из наших современников следует назвать *И. М. Кисенишского, М. М. Кисенишского, Г. М. Резника, Г. П. Падву*. Это давно признанные, известные адвокаты, участники крупнейших судебных процессов. И. М. Кисенишский и М. М. Кисенишский — дипломированные ученые, авторы ряда научных работ. М. М. Кисенишский защищал права граждан в таких громких процессах, как процесс «Фаберже», ограбление особняка Алексея Толстого и др.

И. М. Кисенишский — член Международного союза (содружества) адвокатов. Осуществлял защиту в процессах по делам о катастрофе парохода «Адмирал Нахимов», о валютных операциях, авиационной катастрофе, по делу «Внешпосылторга» и многих других. Спецификой речей И. М. Кисенишского является то, что большое место в них отводится правовым и процессуальным вопросам. Обращается внимание на особенности дела и степень виновности подсудимого в совершённом преступлении; даётся глубокий

и убедительный анализ всех доказательств, в результате которого делаются обоснованные выводы. Во всех речах И. М. Кисенишский отмечает случаи нарушения норм процессуального закона и ошибки в ведении следствия. Информация в его речах преподносится логично, во многих речах намечен план выступления.

Е. Ю. Львова — юрист и актриса по образованию, адвокат Московской городской коллегии адвокатов; известна многочисленными победами по резонансным делам. Так, например, в процессе по делу ГКЧП она защищала генерала КГБ СССР В. Генералова. По делу о массовых беспорядках, которые в октябре 1993 г. закончились обстрелом Белого дома, защищала В. Антипова. В интервью для журнала «Адвокат» Елена Юлиановна сказала: «Мечтаю создать Школу адвокатуры и учить адвокатов по системе Станиславского».

Ю. А. Костанов — член квалификационной комиссии Адвокатской палаты г. Москвы, член Научно-консультационного совета Гильдии российских адвокатов, кандидат юридических наук, доцент. Имеет более 70 публикаций по вопросам уголовного права и процесса.

Выступал в судебных процессах в роли государственного обвинителя, а затем — защитника. Его и обвинительные, и защитительные речи читаются с увлечением, на одном дыхании. В них прежде всего — высокая нравственность, объективная аргументация. Даже в те годы, когда оправдательные приговоры выносились крайне редко, прокурор не боялся отказаться от обвинения, так как цена ошибки обвинителя — искалеченная судьба. Доводы в каждой речи объективны и убедительны. Логическую основу аргументации дополняет глубокий психологический анализ. Оратор анализирует не только действия подсудимого, но и их мотивы, передаёт психическое состояние подсудимого в момент совершения преступления, даёт глубокий анализ его личности.

Глубокому содержанию речей Ю. А. Костанова соответствует их экспрессивная форма: доверительный тон, вовлечение судей в обсуждение вопросов, тонкая ирония в оценке тех или иных жизненных, общественных явлений (см. с. 169, 186, 211, 219, 229).

В последние годы Ю. А. Костанов успешно провёл защиту в ряде судебных процессов, имевших широкий общественный резонанс. Один из наиболее известных процессов — по иску С. В. Степашина к В. В. Жириновскому о защите чести и достоинства, в котором он представлял интересы истца. В большинстве случаев адвокат добивается оправдания своих подзащитных. В 2006 г. в долгом и трудном процессе он добился оправдания врачей-трансплантологов.

В 1996 г. Гильдией российских адвокатов была учреждена Золотая медаль им. Ф. Н. Плевако для награждения наиболее достойных и заслуженных адвокатов. Имя награждённого вносится навечно в Книгу почёта российской адвокатуры. С 1997 по 2008 г. за высокое профессиональное мастерство, успехи в защите конституционных прав, свобод и законных интересов граждан Золотой медалью награждены 29 российских адвокатов; среди награждённых — А. И. Краснокутская, М. Я. Розенталь, В. О. Свистунов. За крупный вклад в защиту прав граждан — 94 адвоката; среди них — О. В. Дервиз, М. Ю. Барщевский, Г. М. Резник, С. Л. Ария, Г. П. Падва, Г. Б. Мирзоев, С. А. Хейфец. Серебряной медалью им. Ф. Н. Плевако за достижение наивысших результатов и проявленное адвокатское мастерство награждены 49 адвокатов.

«Золотом написаны на Доске почета в академии адвокатуры и нотариата имена мэтров адвокатуры — наших современников: *Гасана Мирзоева, Генри Резника, Альбины Краснокутской, Юрия Костанова, Михаила Розенталя, Таисии Лемперт и др.* Сборники их речей — это образцы высокого ораторского искусства, по ним можно учиться защите интересов клиентов» [21].

Глава 2

Публичное выступление. Вербальные и невербальные средства общения

2.1. Структура и сущность публичных выступлений

Публичное выступление — официальное выступление оратора (в основном монолог) перед непосредственно присутствующей в зале достаточно большой и организованной аудиторией.

Официальное выступление — выступление, которое заранее объявлено, оратор представлен аудитории или известен ей из объявления, заранее известна тема, о выступающем известны определенные сведения — кто он по профессии, должности, откуда и т.д.

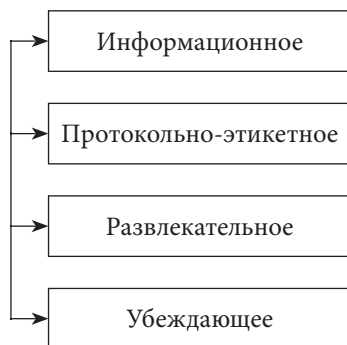
Что значит *непосредственное присутствие аудитории*? Это значит, что выступающий находится в одной комнате со слушателями, видит их, они видят его, могут задать ему вопросы.

Что значит *достаточно большая аудитория*? Обычно считают, что аудитория публичного выступления начинается с 10–12 человек, а если их меньше, то будет иметь место скорее *беседа с группой*, чем *публичное выступление*. Самая лучшая для оратора по размеру аудитория — 25–30 человек.

Что значит *организованная аудитория*? Это значит, что они пришли к определенному времени, в определенное место, знают тему или выступающего, примерную продолжительность его выступления, располагают временем его слушать и готовы это делать.

Существует довольно много классификаций публичных выступлений по разным параметрам. Для практического обучения искусству публичного выступления наиболее важным оказывается подразделение публичных выступлений на виды по их функции, то есть по цели, которую ставит оратор в своем выступлении (см. схему 2). Иногда подобную классификацию называют классификацией жанров публичного выступления.

Схема 2. Виды публичных выступлений по цели



Максимально обобщенно подходя к функциям публичных выступлений, выделим **четыре основные функции (цели) выступлений**:

- сообщить некоторую информацию. Такая речь называется информационной. Этот вид речи обращен главным образом к разуму слушающих. Содержание речи в большинстве случаев подается без оценки; говорящий стремится четко различить свое и чужое мнение. Информационный жанр используется в научном докладе, сообщении, лекции перед студентами, в монологе учителя при объяснении, в рассказе о каком-либо случае или при описании некоего явления, в ответе ученика на уроке. Инструкция, объявление о предстоящем событии тоже относятся к информационным выступлениям;
- соблюсти некоторый общепринятый ритуал, протокол, соблюсти этикет. В этом случае можно говорить о протокольно-этикетном выступлении: приветствие официальной делегации, официальное поздравление юбиляра, вступительное слово перед каким-либо официальным мероприятием, выступление с оценкой заслуг человека, организации (похвальное слово), речь на траурном митинге, официальный тост и др.;
- развлечь собравшихся. В таком случае мы будем иметь развлекательное выступление, например, многие неофициальные тосты,

речи на банкетах, рассказы об интересных происшествиях, смешных случаях из жизни и др.;

- **убедить.** Убеждающая речь — самый важный вид речи в профессиональной, деловой, политической и социальной сферах. Этот вид речи применяется в тех случаях, когда перед говорящим стоит задача укрепить или изменить мнение слушателей или побудить их выполнить какое-либо действие. Типичные случаи убеждающих выступлений — выступления в научных и политических дискуссиях, предвыборные, агитационные, рекламные выступления.

Цели, которые ставит перед собой оратор, могут сочетаться, в результате чего выступления могут приобретать комплексный характер. Можно, например, говорить об информационно-этикетных, информационно-развлекательных, информационно-убеждающих выступлениях, возможны и другие смешанные типы.

Существует также классификация публичных выступлений по форме (см. схему 3).

Схема 3. Виды публичных выступлений по форме



По данной классификации выделяют следующие **виды публичных выступлений**.

Доклад — развернутое сообщение, которое раскрывает какую-либо важную научную или общественно-политическую проблему, на определенную тему.

Доклады делаются обычно на серьезные, научные, производственные, политические темы. По времени доклады могут длиться от 10–15 минут до двух-трех часов (например, доклады правительства).

Сообщение — небольшое по времени (5–10 минут) выступление, в котором рассматривается один небольшой вопрос или проблема; это маленький доклад на частную тему.

Каждое сообщение посвящено частному аспекту какой-либо проблемы. Сообщения готовятся заранее, их надо продумать, почитать литературу.

Выступление — краткое, обычно подготовленное сообщение при обсуждении какого-либо заранее объявленного вопроса.

Выступления всегда кратки — 3–5 минут, тема выступления может быть выбрана человеком заранее (в рамках обсуждаемой проблемы) либо сформулирована в ходе обсуждения проблемы (импровизационное выступление).

Лекция — связанное, развернутое научное или научно-популярное изложение какого-либо вопроса специалистом.

Лекции используются в учебной обстановке — в школе, в вузе, научно-популярные лекции на те или иные темы читаются для широкого круга слушающих. В лекции обязательно должны быть выделены отдельные вопросы (пункты). Лекции обычно бывают по длительности от 20–30 минут до часа-полтора (вузовская лекция).

Беседа — развернутый, подготовленный (то есть заранее продуманный оратором) диалог со слушателями.

Беседа может включать достаточно продолжительные отрезки речи оратора (монологи), но она предполагает обязательное задавание вопросов слушателям, выслушивание, анализ и комментирование их ответов. Беседа используется в публичной речи тогда, когда аудитория небольшая — не более 30 человек, когда слушатели заинтересованы в информации, которую им сообщают.

Требования, предъявляемые к публичному выступлению.

Разные жанры, как и разные формы публичного выступления (лекция, доклада, выступление и др.), требуют разных приемов подготовки, но есть в риторике общие правила подготовки публичного выступления — правила, которые можно и нужно применять при подготовке практически любого выступления, в любом жанре. Эти правила называются **общими требованиями к публичному выступлению**. Назовем основные из них.

1. Решительное начало выступления.
2. Драматизм.
3. Сдержанная эмоциональность.
4. Краткость.
5. Диалогичность.
6. Разговорность.
7. Установление и поддержание контакта с аудиторией.
8. Понятность главной мысли.
9. Решительный конец.

1. Решительное начало выступления. Первая фраза выступления должна быть продумана, подготовлена заранее и хорошо выучена. Нельзя запинаться в первой же фразе выступления или задумываться над тем, с чего вы начнете, — такого оратора аудитория сразу посчитает неуверенным, некомпетентным. Первая фраза должна быть четкой и понятной для слушателей. Она должна быть заранее приготовлена и хорошо отрепетирована, произнесена уверенно и выразительно.

2. Драматизм — это напряжение в тексте. Драматизм создается в выступлении при намеренном столкновении разных точек зрения, путем вступления оратора в спор с каким-либо мнением, авторитетом или точкой зрения, при рассказе о каких-либо необычных или трагических событиях, происшествиях. Как говорил Дейл Карнеги, «мир любит слушать о борьбе». Драматизм должен быть создан в тексте на этапе его подготовки.

3. Сдержанная эмоциональность. Эмоциональность — обязательное требование к публичному выступлению, абсолютно необходимый его элемент. Слушатели должны ощущать, что вы говорите эмоционально, взволнованно, что вам самому небезразлично то, что вы говорите. Выступление ни в коем случае не должно быть монотонным.

Однако эмоциональность должна быть именно сдержанной. Нельзя не согласиться с известным американским специалистом по обучению риторике П. Сопером, который писал, что слушатель испытывает чувство неловкости при виде эмоционального разгула оратора. Вспомним знаменитое гоголевское высказывание об одном учителе-ораторе, который при рассказе об А. Македонском так разошелся, что сломал стул: «Александр Македонский, конечно, великий человек, но зачем стулья ломать?» В связи с этим предпочтительнее приводить факты, вызывающие у слушателей эмоции, нежели самому говорить слишком эмоционально.

4. Краткость. Выступления рассматриваются в большинстве аудиторий как более умные, более правильные, содержащие истинную информацию. Особенно ценится краткость в русской аудитории, что отражено в известной поговорке «Коротко и ясно»: смысл ее в том, что если коротко, то, следовательно, и ясно.

Крайне необходимо соблюсти отведенный регламент, уложиться во время. Нужно учиться говорить коротко.

Хороший совет на эту тему дал своему сыну американский Франклин Делано Рузвельт. Объясняя сыну, как надо выступать публично, Ф. Рузвельт дал ему три совета: «Будь искренен, краток, садись».

5. Диалогичность. Выступление должно представлять как бы диалог со слушателями. Оратор не должен все время говорить сам, он должен отвечать на вопросы аудитории, выслушивать ее ответы, реагировать на поведение аудитории. Любое выступление должно иметь черты беседы. Эти вопросы могут быть и риторическими, но позволяют повысить эффективность устного выступления прежде всего краткие диалоги со слушателями в ходе самого выступления.

6. Разговорность. Стиль выступления должен быть преимущественно разговорным, выступление должно носить характер непринужденной беседы. В этом и заключается разговорность стиля выступления.

Не надо использовать много специальных, книжных, иностранных слов, надо говорить проще — это тоже проявление требования разговорности. Можно использовать (умеренно!) разговорные слова, юмор, шутку.

7. Установление и поддержание контакта с аудиторией. Само собой разумеется, что данное требование относится к числу важнейших. Что значит «установить контакт с аудиторией»? Это значит — смотреть на аудиторию во время выступления, следить за ее реакцией, вносить изменения в свое выступление в зависимости от реакции аудитории, демонстрировать приветливость, дружелюбие, готовность ответить на вопросы, вести с аудиторией диалог. Аудиторию надо разбить на секторы и смотреть по очереди на каждый сектор.

8. Понятность главной мысли. Главная мысль должна быть сформулирована словами, причем желательно — не менее двух-трех раз в ходе выступления. В подавляющем большинстве случаев аудитория любит выводы и ждет выводов от оратора в сформулированном виде.

9. Решительный конец. Как и начало, конец выступления должен быть кратким, ясным, понятным, заранее продуманным. Окончательную фразу надо заранее продумать и сформулировать словами. Ее, как и начальную фразу, надо отрепетировать, чтобы произнести

без запинки, четко и понятно. Заключительная фраза должна быть произнесена эмоционально, несколько замедленно и многозначительно, чтобы аудитория хорошо поняла ее и одновременно поняла, что это — завершение вашего выступления.

Способы подготовки к публичному выступлению. Существует *четыре основных способа подготовки к публичному выступлению (см. схему 4)*.

Схема 4. Способы подготовки к публичному выступлению



1. Экспромт — выступление без подготовки. Экспромт применяется тогда, когда у кого-то возникает необходимость произнести речь совершенно спонтанно, то есть без предварительной подготовки.

И в личной жизни, и на работе порой возникают ситуации, когда вам совершенно неожиданно по какой-то причине приходится брать слово. При этом инициатива может исходить как от вас лично, так и от других лиц. При этом важно избегать следующих фраз: «Мне трудно», «Я не готов», «Я не умею произносить речи», «Я сегодня не в форме», «На самом деле все уже сказано» и т.п. Такие высказывания воспринимаются как отговорки и не вызывают никакого интереса. Поэтому важно определить цель вашей речи и продумать логическую структуру предстоящего выступления, на которую вы сможете ориентироваться.

2. План-конспект выступления — заранее готовится подробный план, где каждый пункт сопровождается кратким указанием основных идей, которые должны быть изложены.

Такой способ подготовки имеет следующие преимущества: во-первых, вы ничего не забудете, потому что все мысли, которые вы хотите донести до аудитории, записаны в виде логической последовательности; во-вторых, окончательный вариант текста формируется спонтанно, что звучит гораздо убедительнее, чем предварительная речь, которую зачитывают вслух; в-третьих, содержание выступления гораздо легче адаптировать к ситуации (например, в зависимости от реакции слушателей вы можете по-другому расставить акценты); в-четвертых, при необходимости речь можно без проблем сократить.

Правила по оформлению плана-конспекта.

1. *Размер.* Предпочтителен список кратких тезисов на листе бумаги размером с почтовую карточку или около того. Бумага должна быть достаточно плотной и не должна давать бликов.
2. *На каждой карточке должно быть не более одной-двух главных мыслей.* Большое количество тезисов, во-первых, затрудняет чтение, во-вторых, после завершения работы над рукописью не останется места для пометок и дополнений.
3. *Писать нужно крупно и разборчиво.* Во время доклада выступающий, мельком взглянув на подготовленный текст, должен максимально быстро найти глазами следующий пункт и сразу же восстановить зрительный контакт с аудиторией. Это становится возможным только в тех случаях, когда слова написаны достаточно крупно и отчетливо. Кроме того, на листе бумаги не должно быть ничего лишнего.
4. *Писать следует только на одной стороне листа.* Карточки, на которых текст написан только с одной стороны, не следует переворачивать. Уже использованные карточки рекомендуется каждый раз класть вниз стопки, так чтобы порядок всегда оставался одним и тем же. Тогда в случае необходимости будет легче вернуться к нужной карточке.

5. *Сквозная нумерация*, то есть нумеровать карточки следует по порядку. Если возникнет необходимость присоединить к уже пронумерованным карточкам новые, их можно обозначить буквами «а», «б» и т.д. с указанием предшествующей страницы.

6. *Режиссерские указания*. Они дают уверенность, что в процессе выступления вы не забудете обратить внимание на все важные моменты. Примеры: 1) «задать вопросы участникам»; 2) «не забыть положить пленку на проектор»; 3) помечать разными цветами важные мысли, которые вы хотели бы выделить во время выступления.

7. *Указание времени помогает соблюсти регламент*.

8. *Имена, цифры и цитаты записывайте полностью*, так как в этом случае опасность оговориться становится гораздо меньше.

9. *Первое предложение следует записывать полностью*. Так как в начале выступления напряжение всегда особенно велико, то даже знания того, что первое предложение полностью записано в вашем конспекте, как правило, бывает достаточно, чтобы произнести его, не подглядывая. В крайнем случае можно прочитать первое предложение, это поможет преодолеть начальный барьер и почувствовать себя уверенней.

3. Текст выступления — готовится полный текст, который в процессе выступления полностью зачитывается. Зачитывать текст целиком рекомендуется только в исключительных случаях:

- когда требуется особая точность формулировок (например, в научном докладе);
- когда кому-то придется зачитывать чужой доклад (например, если выступающий заболел);
- если этот доклад уже был представлен ранее и важно в точности воспроизвести его в исходной форме.

Некоторым ораторам кажется, что имея перед глазами весь текст выступления, говорящий чувствует себя уверенней. Но полный текст сильно ограничивает. В этом случае фактически невозможны отклонения от того, что написано в тексте, без нарушения целостности и последовательности речи.

Многие ораторы чувствуют себя увереннее, если сначала пишут полный текст выступления. В таком случае есть два варианта: во-первых, из полного текста делается сокращенная версия в виде списка кратких тезисов, во-вторых, в полном тексте выступления выделяются самые существенные положения, на основе которых затем спонтанно произносится речь.

Правила для оформления текста выступления.

1. Использовать бумагу формата А4, без бликов.
2. Межстрочный интервал должен быть достаточно большим, чтобы можно было быстро найти нужное место, не прерывая надолго зрительный контакт с аудиторией.
3. Длину строки следует выбирать в соответствии со смысловым членением.
4. Писать следует только на одной стороне листа только те слова, которые взаимосвязаны и произносятся в речи как одно целое; писать на одной стороне листа, крупно и разборчиво.
5. Нумеровать листы по порядку.
6. Применять режиссерские указания.

4. Воспроизведение наизусть — выступление заучивается и воспроизводится по памяти, без опоры на какие-либо записи. Выученных наизусть выступлений вообще быть не должно. Они производят впечатление искусственности, а говорящий постоянно испытывает нехватку в спонтанности и убедительности. Вдобавок ко всему, заученный наизусть текст обычно произносится монотонно. Тот, кто выступает, заранее выучив текст, целиком привязывает себя к тексту. В этом случае сбой проявляются гораздо сильнее. К тому же включается страх сбиться и замолчать.

Естественно, возможны и комбинации различных способов. Какой из способов наилучший? Это, конечно, зависит от подготовленности лектора и степени ответственности выступления. Менее опытные лекторы, менее уверенные в себе, предпочитают подготовить текст выступления; те, кто боится публички, нередко пытаются

заучивать выступления наизусть путем многократных репетиций наедине; опытные лекторы обычно пользуются различными видами планов-конспектов. П. Сопер, американский теоретик, считал, что план-конспект — это тот идеал, к которому должны стремиться все ораторы [71].

Структура публичного выступления

Непременным условием успеха любого выступления является четкая структура. Она помогает привести мысли в порядок и обеспечивает логичность изложения. Выступления обычно строятся по традиционной трехчастной композиции: **введение, основная часть, заключение**. Данная композиция традиционна, аудитория ждет такой композиции, и ее ожидания не следует обманывать. Именно такое построение выступления облегчает аудитории восприятие устного выступления.

1. **Введение** служит для того, чтобы установить контакт со слушателями и привлечь их внимание. Оно должно вести к теме, не затрагивая содержания. Введение может включать приветствие и обращение к слушателям (это первый шанс установить контакт с аудиторией), оригинальный зачин, тематически связанный переход к основной части.

2. **Основная часть** выступления должна быть соответствующим образом структурирована. При этом возможны два подхода: с точки зрения логики и с точки зрения психологии. При логическом подразделении большее внимание уделяется материальным аспектам, в то время как психологическое подразделение определяется скорее степенью концентрации внимания. Однако эти принципы не взаимоисключающие.

3. **Заключение**. То, что завершает речь, дольше всего остается в памяти. Поэтому заключение обычно формулируется в виде краткого и легко запоминающегося обращения, побуждения или призыва к действию. Наиболее распространенные варианты заключения: 1) подводится итог, 2) кратко формулируются основные положения, 3) приводятся варианты дальнейшего развития темы, 4) подчеркивается значимость сделанных выводов, 5) ставятся новые

задачи, б) выражаются пожелания или надежды, 7) формулируется призыв.

Также очень важно соблюдать пропорцию этих частей: введение — 10–15 %, основная часть — 75–85%, заключение — 5–10% [42].

! Для успешного публичного выступления недостаточно изучить литературу по выбранной теме, найти интересные сведения, собрать убедительные факты, цифры, примеры. Нужно подумать, как расположить этот материал, в какой последовательности.

Перед оратором неизбежно возникает целый ряд вопросов: какими словами начать выступление, как продолжить разговор, чем закончить речь, как завоевать внимание слушателей и удержать его. Поэтому важно уделить серьезное внимание работе над композицией речи.

Композиция (от лат. *compositio*) — составление, сочинение.

Композиция — это:

1. Строение, соотношение и взаимное расположение частей.
2. Произведение (скульптурное, живописное, музыкальное, литературное), сложное или неоднородное по своему составу.
3. Теория сочинения музыкальных произведений.
4. Материал, полученный в результате комбинирования разнородных компонентов (спец.) (Ожегов С. И., Шведова И. Ю. Толковый словарь русского языка. М., 1993).

Композиция речи (в теории ораторского искусства) — построение выступления, соотношение его отдельных частей и отношение каждой части ко всему выступлению как единому целому.

Для наименования этого понятия наряду со словом «композиция» употребляются также близкие по смыслу слова «построение», «структура».

Композиция материала в речи, расположение всех частей выступления определяются замыслом оратора, содержанием выступления. Если соотношение частей выступления нарушается, то эффективность речи снижается, а иногда сводится к нулю.

Из-за неправильного построения речи, нарушения соотношения между частями выступления оратору не удается реализовать целевую установку, выполнить поставленную задачу.

Приступая к работе над композицией речи, необходимо, прежде всего, определить порядок, в котором будет излагаться материал, т.е. составить план.

План — взаимное расположение частей, краткая программа какого-нибудь изложения.

Важно сразу определить, какие конкретно вопросы вы предполагаете осветить в своей речи. В процессе изучения литературы, анализа подобранного материала план может измениться, однако он в любом случае будет способствовать вашей работе.

Предварительный план отражает собственное решение оратором темы выступления, его личный подход к данной проблеме.

После того как изучена литература, обдумана тема, собран фактический материал, составляется рабочий план.

Выделите вопросы выбранной темы, отберите существенные и основные, определите, в какой последовательности их излагать. В *рабочий план* вносятся формулировки отдельных положений, указываются примеры, перечисляются факты, приводятся цифры, которые вы хотите использовать.

Рабочий план помогает лучше продумать структуру выступления, определить, какие разделы оказались перегруженными фактическим материалом, какие, напротив, не имеют примеров, какие вопросы следует опустить, какие включить и т.д. Это помогает устранить недостатки в построении речи. Рабочий план может иметь несколько вариантов, т.к. он постоянно уточняется, сокращается или расширяется.

Характерная особенность рабочего плана заключается в том, что он представляет ценность для самого оратора, поэтому его пунктами бывают не только законченные предложения, но и незаконченные, а также словосочетания и даже отдельные слова.

Основной план составляется на основе рабочего плана. Это план не столько для оратора, сколько для слушателей.

Формулировки пунктов *основного плана* должны быть предельно четкими и ясными. Этот план сообщается слушателям после объявления темы выступления или во введении при раскрытии цели речи. План речи не всегда оглашается оратором. Это зависит от вида речи, от состава и настроения аудитории, от намерений оратора. Чаще всего план сообщается в лекциях, докладах, научных сообщениях и т.п. Слушатели во время таких выступлений ведут записи, и план помогает им следить за ходом изложения материала. В ответственных, воодушевляющих, убеждающих, призывающих речах сообщение плана неуместно.

Простой план состоит из нескольких пунктов, относящихся к основной части изложения темы. Простой план можно превратить в сложный, для чего необходимо его пункты разбить на подпункты.

Сложный план состоит из вступления, главной части и заключения. Он должен быть логически выдержанным, последовательным, с естественным переходом от одного пункта к другому.

Структура устного выступления включает вступление, главную часть, заключение. Каждая часть речи имеет свои особенности, которые необходимо учитывать во время подготовки к ораторской речи. Эти особенности обусловлены спецификой восприятия речевого сообщения. Поэтому начало и конец речи, т.е. вступление и заключение, должны быть в центре внимания.

Успех выступления во многом зависит от заинтересованности аудитории. **Во вступлении** подчеркивается актуальность темы, значение ее для данной аудитории, формулируется цель выступления, кратко излагается история вопроса. Перед вступлением стоит важная психологическая задача — подготовить слушателей к восприятию данной темы.

Слушатели бывают по-разному настроены перед началом речи, так как руководствуются разными мотивами. Одни приходят, потому что их интересует тема выступления, они хотят расширить и углубить свои знания по данной теме, надеются получить ответы на интересующие их вопросы. Другие присутствуют в силу необходимости: являясь членами данного коллектива, они обязаны быть на этом мероприятии. Первая группа слушателей с самого начала готова слушать оратора. Слушатели второй группы сидят с установкой «не слушать», а заниматься «своими» делами (читать, разгадывать кроссворды и т.п.). Но ведь оратору необходимо завоевать внимание всей аудитории, заставить работать всех слушателей. Это трудное и ответственное дело. Поэтому во введении особое внимание уделяется началу речи, первым фразам, так называемому зачину.



Опытные ораторы рекомендуют начинать выступление с интересного примера, пословицы, поговорки, крылатого выражения, юмористического замечания.

Во вступлении может быть использована *цитата*, которая заставляет слушателей задуматься над словами оратора, глубже осмыслить высказанное положение. Эффективный прием — *вопросы к аудитории*. Они позволяют оратору втянуть аудиторию в активную умственную деятельность. Прием *парадоксального цитирования* используется для создания определенного эмоционального настроения слушателей.

Чтобы найти интересное, оригинальное начало, необходимо много работать, думать, искать. Это процесс творческий, он требует немало усилий.

Каждая тема требует своего, особого начала. При этом необходимо учитывать и состав аудитории, и степень ее подготовленности.

Важной композиционной частью любого выступления является *заключение*. Убедительное и яркое заключение запоминается

слушателям, оставляет хорошее впечатление о речи. Напротив, неудачное заключение губит порой неплохую речь.

Некоторые ораторы в конце речи начинают многократно извиняться перед слушателями за то, что у них не было достаточно времени на подготовку речи, поэтому им не удалось хорошо выступить. Этого не следует делать. Плохо, если оратор заканчивает выступление шуткой, не относящейся к теме выступления. Такое заключение отвлекает внимание аудитории от главных положений речи.



В заключении повторите основную мысль, ради которой произносится речь, суммируйте наиболее важные положения, подведите итоги сказанного.

Особенно тщательно поработайте над последними словами выступления. Если первые слова привлекают внимание слушателей, то последние призваны усилить эффект выступления.

Хорошо продуманное вступление и необычное заключение еще не обеспечивают успеха выступления. Бывает, что оратор оригинально начал свое выступление, заинтересовал слушателей, но постепенно их внимание ослабевает, а затем и пропадает. Перед выступающим стоит задача — не только привлечь внимание слушателей, но и сохранить его до конца речи. Поэтому наиболее ответственной является главная часть ораторского выступления.

Если в выступлении нет логики, последовательности развития мысли, трудно воспринимать содержание речи, следить за ходом рассуждений оратора, запомнить прослушанное. В главной части выступления важно соблюдать *основное правило композиции* — логическая последовательность и стройность изложения материала.

Важно расположить материал таким образом, чтобы он работал на главную идею речи. Причем выполнить свою задачу оратор должен наиболее простым, рациональным способом. Это принцип экономии.



Задача оратора — умело расположить все эти компоненты, чтобы своим выступлением оказать желаемое воздействие на аудиторию.

Также при подготовке речи оратору рекомендуется использовать различные **методы изложения материала**:

1) **индуктивный метод** — изложение материала от частного к общему. Этот метод нередко используется в агитационных выступлениях;

2) **дедуктивный метод** — изложение материала от общего к частному. Оратор в начале речи выдвигает какие-то положения, а потом разъясняет их смысл на конкретных примерах, фактах. Широкое распространение этот метод получил в выступлениях пропагандистского характера;

3) **метод аналогии** — сопоставление различных явлений, событий, фактов. Обычно параллель проводится с тем, что хорошо известно слушателям. Это способствует лучшему пониманию излагаемого материала, помогает восприятию основных идей, усиливает эмоциональное воздействие на аудиторию;

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

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

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



Использование различных методов изложения материала в одном и том же выступлении позволяет сделать структуру главной части речи более оригинальной, нестандартной.

Оратор не должен забывать о таком важном принципе композиции, как *принцип усиления*. Суть его заключается в том, что значимость, вес, убедительность аргументов постепенно нарастают, самые сильные доводы используются в конце рассуждения.

Классический образец речи-рассуждения (хрия).

Владение структурой рассуждения необходимо для оратора-политика и оратора судебного. Это — фундамент искусства полемики, дискуссии, спора, интересной и содержательной беседы. Научная лекция и статья также строятся по классической риторической схеме речи-рассуждения.

Умение правильно строить рассуждение древние считали настолько важным, что называли его «потребностью», «необходимостью» (греч. *chreia*, лат. *necessitas, utilitas*).

Хрия (русская риторика) — рассуждение.

«Хрия есть слово, которое изъясняет и доказывает краткую нравоучительную речь, или действие какого великого человека» (*Ломоносов*).

В хрии мы имеем «не предмет для описания, не происшествие для рассказа, а одну мысль, или Предложение (тезис), которую вы или доказать должны, как справедливую, или отвергнуть, как ложную» (*Кошанский*).

Хрия может быть строгая (прямая) или искусственная (обратная).

Строгая (прямая) хрия — хрия, содержание которой располагается в восьми последовательных частях.

Будем называть их так, как они названы у Ломоносова. Берем тему: «*Корень учения горек, но плоды его сладки*»; теперь это ТЕЗИС, справедливость которого мы должны доказать.

Часть I. П р и с т у п, в котором «похвален или описан быть должен тот, кто речь сказал или дело сделал, что соединяется с темою хрии» (*Ломоносов*): Пример: «Изречение это (см. название темы), вошедшее в поговорку, принадлежит Исократу, который много потрудился на пользу науки и образования и сказанное проверил собственным опытом».

Часть II. Парафразис (греч. *описание*), или экспозиция (лат. *описание*) — «изъяснение темы через распространение» (Ломоносов). Пример: «Мысль Исократова выражена образно. Он сравнивает учение с плодовым деревом, разумя под корнем начало учения, а под плодами приобретенное знание или искусство. Итак, кто стремится к знанию, должен, по словам Исократова, перенести горечь труда и тягость утомления; превозмогши все это, он приобретает желанные выгоды и преимущества».

Часть III. Причина: в этой части «присовокупляется достаточная для доказательства тезиса причина» (Ломоносов). Причин может указываться несколько. Они должны использоваться для доказательства тезиса-темы. Примеры. «I. Корень, то есть начало умения, сопряжено с некоторыми неприятностями, потому что:

1) способности начинающего еще не развернулись: ум не привык быстро и верно схватывать, а память — крепко и прочно удерживать преподаваемое; воля еще бессильна, чтобы сосредоточивать и останавливать внимание на данном предмете до тех пор, пока он будет схвачен и усвоен;

2) учащийся имеет дело с элементами науки или искусства, которые состоят из мелочей и подробностей, большей частью неинтересных, часто не имеющих приложения к его текущей жизни, и требуют при освоении неослабного прилежания, упорного труда, частых повторений и продолжительных упражнений;

3) учащийся еще не понимает пользы элементарных сведений и относится к учению не со всем прилежанием, не с надлежащей аккуратностью и терпением.

Переход: Кто превозможет эти ничтожные неприятности, тот убедится, что:

II. Плоды, т.е. последствия учения, приятны, ибо:

1) знания, умение, образование сами по себе, без всякого приложения к практической, обыденной жизни, доставляют человеку, владеющему ими, высокое наслаждение: просветляют его взгляд на мир, расширяют его кругозор, ставят его в надлежащее отношение к людям, государству, обществу;

2) доставляют ему материальные выгоды и преимущества в обществе и государстве».

Часть IV. Противное: «что предложенному в теме противно» (Ломоносов). Пример: «Кто не хочет подвергаться ограничениям, у кого не хватит терпения

преодолеть трудности учения, без которых невозможно приобрести образование и достигнуть прочных знаний, тот не смеет рассчитывать и на преимущества и выгоды, достающиеся учености, искусству и образованию в награду за труд». Эта часть как бы продолжает слова: «Если это не так (тезис неверен), то...».

Часть V. П о д о б и е, «которым изъясняется и подтверждается тема» (Ломоносов). Пример: «Посмотрите на земледельца: сколько упорного труда и усилий тратит он на получение со своего поля урожая! И чем тяжелее его труд, тем с большим удовольствием и радостью собирает он плоды; чем заботливее возделывает он свое поле, тем обильнее будет урожай. Тем же самым условиям подвержены и выгоды образования. Они приобретаются лишь после того, когда рядом непрерывных усилий сознание приводится к убеждению, что честным трудом и неусыпным прилежанием побеждены все повстречавшиеся препятствия».

Часть VI. Пример: здесь приводится подтверждающий пример из истории. Пример: «Примеров из того, какими последствиями увенчиваются прилежные, добросовестные занятия, в истории находим много. Вот косноязычный, безвестный грек Демосфен, учением приобретший высокий дар ораторского искусства и бессмертную славу; а вот и наш гениальный преобразователь Великий Петр, предварительно сам прошедший ту дорогу, по которой потом повел своих подданных!»

Часть VII. Свидетельство: используем «мнение или учение древних Авторов» (Ломоносов), но также и любые другие свидетельства во всем их многообразии. Пример: «То же самое, что Исократ, говорит и Гесиод, утверждая, что дорога к добродетели вначале утесиста и крута, но когда достигнешь вершины, идти по ней приятно». «Наука сокращает нам опыты быстротекущей жизни» (Пушкин).

Часть VIII. Итак, наконец, Заключение – «краткое увещательное заключение всего слова» (Ломоносов). Пример: «О вы, которых ожидает Отечество от недр своих [...Дерзайте, ныне ободренны, раченьем вашим показать, что может собственных Платонов и быстрых разумом Невтонов (Newton – Ньютон) Российская земля родить!» (Ломоносов).

Схема хрии может быть более свободной: слегка меняется последовательность ее частей, некоторые из них могут быть вообще опущены.

Искусственная хрия. Особенности ее структуры и использования. Схема строгой хрии (см. выше) всегда требует того, чтобы формулировка и разъяснение самой темы (тезиса, предложения) предшествовали всевозможным следствиям или частным выводам из тезиса. Значит, эта схема предполагает рассуждение от общего к частному, от целого к частям, от рода к виду. Это способы рассуждения дедуктивный и аналитический. Однако существует и обратный ход мысли — от частей к целому, от частного к общему, от видов к роду — индуктивный, синтетический.

Искусственная (обратная хрия (рассуждение) — chreia inverse — хрия, в которой расположение «идей» идет от частного к общему, от доказательства к тезису.

«В простом рассуждении предлагается прямо истина и постепенно доказывается, объясняется, — пишет Кошанский, — в искусственном сперва привлекают читателя (слушателя) приступом; потом предлагают ...истины общие, неотразимые, далее посредством искусной связи приводят нечувствительных к последующему, т.е. к своей истине, которую не может не признать он, если согласится на предыдущее».

«Своя истина» и есть настоящий ТЕЗИС, доказываемый в речи-рассуждении. Почему выделено слово «нечувствительные»? Да потому, что простая (строгая) хрия и хрия искусственная традиционно используются в аудиториях, по-разному настроенных по отношению или к оратору, или к мнению, которое он собирается доказать. Если аудитория не склонна принимать благожелательно оратора и его мнения или если она плохо подготовлена к восприятию речи, более выгодным оказывается именно способ расположения «доказательства-тезис», а не «тезис-доказательства». Такой способ получил название «сократического», в отличие от «прямого» — «аристотелевского». Мудрость Сократа и века последующей риторической практики свидетельствуют, что не стоит нерасположенную к вам аудиторию с самого начала речи огорошивать категорически высказанным тезисом. Лучше подвести к нему постепенно,

предложив слушателям сперва убедительные доказательства, которые могут заставить аудиторию прислушаться к оратору, а затем — и благосклонно принять сам тезис, который он защищает.

Таким образом построена и Первая речь Цицерона против Катилины. Основной ее тезис — «Катилина должен быть изгнан» — появляется в этой речи, обращенной к сенаторам, отнюдь не в начале ее, а ближе к концу, после многочисленных доказательств. Так строится большинство речей, в которых доказывается нечто особенно важное, имеющее серьезные последствия. Пример искусственной (обратной) хрии — речь Козьмы Минина (цит. по кн.: *Кошанский «Общая риторика»*):

Приступ: Сограждане! Отечество гибнет!

Доказательство тезиса: Свирепость врагов неимоверна, они заняли Москву.

Связь: Если падет Москва, падем и мы.

Т е з и с: Пожертвуем всем, заложим жен и чад наших и искупим Отечество. Вождь Пожарский укажет нам путь к Победе.

Заключение: Сограждане! Решите, что ожидает нас — рабство или свобода. — Тут сограждане вооружаются и приносят свое «имение». Речь убедительна.

2.2. Три «золотых» правила риторики

Среди всех многочисленных правил риторики, которые сформулированы на сегодняшний день ее теоретиками и практиками, можно выделить три, являющихся наиболее существенными для начинающего оратора, пытающегося освоить риторические премудрости. Эти «золотые» правила таковы:

- тезис и лозунг;
- формула Цицерона;
- план и эпистема.

1. Тезис и лозунг. Выходя на трибуну, оратор должен полностью осознавать разницу между тем, что понимается в риторике под терминами «тезис» и «лозунг».

Тезис (греч. *thesis* — положение, утверждение) — положение (мысль), которое автор или оратор намерен доказать, защитить или опровергнуть.

Другими словами, тезис есть мысль, которую следует доказать. Оратор, не знающий этого положения, не доказывает свои мысли, а только объявляет их, озвучивает с трибуны, поэтому нередко выступление оратора, мало подготовленного в риторике, сводится к выкрикиванию отдельных мыслей, даже слов, призывов и пр. при отсутствии элементарных попыток обосновать, доказать, логично подвести слушателей к нужным в данном случае выводам.

Это правило непосредственно связано с таким предметом обучения как логика — наукой, известной со времен Древнего Рима и Древней Греции.

В логике есть несколько разделов, которыми должен владеть всякий опытный оратор, например:

- законы тождества, непротиворечия, исключения третьего, достаточного основания;
- формы мышления в виде понятия, суждения и умозаключения;
- логический квадрат как норма отношений между суждениями;
- умозаключения на основе дедукции, индукции и аналогии;
- вопросы аргументации, убеждения, доказательства;
- понятие гипотезы, версии и полей аргументации.

Этот список можно легко продолжить, листая любой учебник формальной логики. Очевидно также, что логичность мыслей оратора становится доступной слушателям только после того, как оратор начнет говорить. Следовательно, логичность мысли проявляется только в речевой деятельности, т.е. связь между логикой и риторикой абсолютна и постоянна.

Термин «лозунг» содержит в себе понятие, едва ли не противоположное тому, что означает «тезис».

Лозунг (от нем. *Losung* — призыв, лозунг, пароль) — призыв, краткая, четкая, хорошо запоминающаяся фраза, не требующая никаких обоснований или доказательств ни для говорящего, ни для слушающих.

Например: «Да здравствует Первое мая!» или «Кадры решают все!».

Во все времена было, есть и будет немало ораторов, говорящих с высокой трибуны не тезисами, а лозунгами. В таком случае выступление сводится к выкрикам лозунгов, для решения которых сам автор не знает ни путей, ни средств, ни рецептов, пусть даже высказанных в самых общих чертах. Такое выступление может нравиться слушателям с невысоким уровнем образования, поскольку оратор старается воздействовать не на интеллект аудитории, а на чувства, оперировать не логическими, а эмоциональными категориями.

Систематические опросы среди различных слоев населения России, проводимые широко и подробно различными институтами (общественными центрами, организациями, фондами и пр.) в наши дни по поводу рейтингов государственных деятелей, депутатов Думы, членов Правительства, лидеров политических и иных партий, объединений и т.п., показывают, что аудитория (избиратели, слушатели и пр.) по-разному реагируют на ораторов — популистов, интеллектуалов, ортодоксов, радикалов или консерваторов.

Какие бы идеалы ни исповедовал оратор, он не может не считаться с тем, что такие понятия, как «пропонент», «оппонент», «аудитория», «спор», «обсуждение», «согласие», «консенсус», следует со слушателями обсуждать, принимать их во внимание, стараться обосновать свою точку зрения.

В целом разница между спором и обсуждением заключается в том, что при споре выявляется «победитель» в словесном состязании, в этом и состоит цель «спора», а при «обсуждении» его участники стараются отыскать «истину» как цель всего обсуждения вопроса (темы, проблемы и пр.).

! Первое «золотое» правило риторики требует, чтобы оратор логично, умело и красочно доказывал в аудитории свои «тезисы».

Итак, если рассматривать известную русскую «мудрость», которая звучит так: «в споре рождается истина», с точки зрения теории и практики риторики, то оказывается следующее.

В «споре» истина не столько «рождается», сколько «вырождается», в «споре» один из участников одерживает победу не потому, что говорит умнее, убедительнее, а потому, что кричит громче, ведет себя агрессивнее. Истина в полной мере рождается в обсуждении, спор нельзя вести шепотом, а обсуждение допускает негромкие речи как проponenta, так и оппонента, высказывающих свои и различные точки зрения на обсуждаемый вопрос (проблему).

Всякий желающий убедиться в важности первого «золотого» правила для теории и практики риторики может прослушать, например, по телевизору выступления нескольких ораторов, принадлежащих к различным фракциям Думы, придерживающихся неодинаковых точек зрения по важным проблемам жизни страны. Сравнивая разных ораторов, нужно вычленив в их выступлениях те места, которые свидетельствуют либо об умении, либо о неумении доказывать свою точку зрения, аргументировать тезисы, опровергать чужие тезисы, аргументируя собственные антитезисы.

! Оратор, не владеющий механизмами аргументации собственных тезисов, не может считаться оратором, грамотным с точки зрения теории и практики не только риторики, но и логики, и этики.

Такого же внимания заслуживают и следующие «золотые» правила риторики.

2. Формула Цицерона. Она достойна того, чтобы воспроизвести ее. Марк Тулий Цицерон однажды сказал:



Оратор есть тот, кто любой вопрос изложит со знанием дела, стройно и изящно, с достоинством при исполнении.

То есть **второе «золотое» правило риторики** снимает вопрос о «судьях».

Извечный вопрос, связанный с контролем, с оценкой, со взаимопониманием, снимается этой формулой Цицерона. Оценка любого устного выступления, увязанная с мнением Цицерона, позволяет опираться не столько на собственные знания, свой опыт, личный вкус, внутренний голос рецензента, сколько на мнение человека, ставшего в риторике авторитетом едва ли не абсолютным.

Итак, если перечитать формулу Цицерона, то можно обнаружить в ней пять составляющих, **пять требований, которые нужно предъявлять к оратору. Оратор есть тот:**

Кто *любой вопрос* (1) изложит со *знанием дела* (2), *стройно* (3), *изящно* (4), с *достоинством* (5) при исполнении.

Эти пять требований к оратору лучше объединить в четыре раздела: стремление объединить «стройно» и «изящно» в 3А и в 3Б, а не оставить как 3 и 4, можно объяснить следующим образом.

В литературе есть понятие «медали», у которой всегда две неразрывные стороны — лицевая и обратная, или *аверс* и *реверс*. Так и в данной части формулы Цицерона, можно считать «стройно» и «изящно» по отдельности, но лучше этого не делать, поскольку они неразрывны и обращают наше внимание на две стороны одной медали, которые в теории риторики нередко обозначают как содержание (стройно) и форму (изящно).

Форма (от лат. *forma* — *форма, вид*). В словарях найдется до десятка определений слова «форма», из которых в данном случае наиболее подходит «наружный вид, внешнее очертание», которое в свою очередь обусловлено его внутренним содержанием. Таким образом, *форма* и *содержание* влияют друг на друга, находясь в сложной взаимозависимости.

Содержание — слово русское и означает единство всех элементов целого, его свойств и связей, существующее и выражающееся в форме и неотделимое от нее.

Не будем же и мы отделять форму от содержания, и наоборот, а следовательно, и стройное от изящного. Действительно, если ораторское выступление «стройно», то не стоит удивляться, что оно же и «изящно». Пожалуй, напротив: достойно удивления такое выступление, которое можно назвать стройным, но не изящным или изящным, но не стройным.

Теперь обратим внимание на первую составляющую формулы Цицерона: *«любой вопрос»* — в его изложении. Очевидно, что за те более чем две тысячи лет, которые прошли со времени жизни автора, мир сильно изменился, а вместе с ним и жизнь человека. Поэтому можно, видимо, сделать к первому требованию Цицерона такое примечание, которое никак не должно быть «исправлением» его или «неуважением» к тому, что было Цицероном сказано.

Можно записать так: Примечание к пункту 1: (по тематике оратора).

Тогда, не нарушая формулу Цицерона, мы могли бы поставить эти слова, взятые в скобки, после слов Цицерона *«любой вопрос»*. Получилось бы: ...*«любой вопрос» (по тематике оратора)*... и дальше по тексту Цицерона.

Действительно, в наши дни ни один оратор не может одинаково успешно читать лекции, выступать с докладами «по любому вопросу» с высоким «знанием дела»... Но по той тематике, за которую этот оратор взялся, *он должен в ее рамках «любой вопрос со знанием дела»*...

Наконец, *«с достоинством»*... Как часто ораторы наших дней не в ладах с этим требованием Цицерона. Часто приходится видеть и слышать, что невозможность говорить «стройно и изящно» сопряжена с этической стороной в выступлении оратора: он невежлив, неприветлив, агрессивен, нередко вплоть до того, что переходит к физическому воздействию на оппонента, хватает его за одежду, за волосы и пр.

Возможно, что при чтении этих строк читатель сможет назвать сам для себя фамилии таких ораторов, сочетая их речи с их действиями, с их воззрениями, их поступки — с тем, что сказал об оценке ораторского выступления сам Марк Туллий Цицерон.

Если второе «золотое» правило риторики тесно связано с риторическими «цветами», риторическими тропами и фигурами, с манерой и стилем оратора, с мелодичностью его голоса и с темпо-ритмом его речи, то ***третье «золотое» правило — в наибольшей степени с первым.***

Тезис (первое правило) выражается и преломляется в умении подготовить для выступления его творческий план (третье правило) в общем понятии риторической эпистемы.

По разделу «стройно и изящно» проходит линия между наукой и искусством, которыми разные авторитеты в риторике именуют саму риторику. Что же она являет собой в самом деле?

То, что «стройно», то наука.

То, что «изящно», то искусство.

Наука поддается регламентации, подчиняется законам, по которым действие может быть повторено на основании научных разработок, методик и пр.

Искусство не имеет строгих законов, все они приблизительны, личностны, повторение в рамках искусства называется копией. Хорошо для всего человечества, что все люди говорят по-разному, что художники, музыканты, писатели, поэты не похожи друг на друга, что ораторы представляют собой всю возможную гамму от «стройно и изящно» до оценок, прямо противоположных по всем показателям, сформулированным самим Цицероном. Впрочем, и в третьем правиле есть немало того, что идет от изящного искусства.

3. План и эпистема. Школьные практика и методика показывают, что искусству и науке написания плана своей письменной или устной работы ученики начинают обучаться с начальных классов. Практика вузов в свою очередь демонстрирует, что студенты подготовить такой план на научной творческой основе не могут,

путаются в вопросах, не могут отличить главное от второстепенного, избежать повторений как в словах, так и в мыслях.

Будем исходить из того, что в формальной логике есть понятие модальности суждений.

Эпистемическая модальность — выраженная в суждении информация об основаниях принятия и степени обоснованности самого понятия. Термин «эпистемический» восходит к греческому слову «эпистема», означающему в античной философии высший тип несомненного, достоверного, абсолютного знания.



Творческий процесс подготовки оратором своего предполагаемого устного выступления связан с обдумыванием как самих пунктов плана, так и всей совокупности его разделов, подразделов, возможных вопросов аудитории, предполагаемых ответов оратора на эти вопросы.

Другими словами, эпистемическая подготовленность оратора к выступлению предполагает, что он подготовился к акту выступления самым лучшим из возможных для него вариантов.

Тогда автор должен думать об обоснованности каждого сказанного им в процессе лекции слова, обосновывать каждое новое суждение уже безусловно обоснованными ранее, испытывать чувство уверенности в истинности каждого из суждений, излагаемых им устно перед аудиторией.

Все сказанное выше относится и к первому «золотому» правилу риторики.

Написание самого плана может быть многократным в том смысле, что автор будет много раз переделывать свой план, стремясь сделать его как можно более эпистемичным, т.е. доказательным во всех составляющих его аспектах.

**Вариант конкретного плана выступления на конкретную тему,
обдуманную автором заранее**

Знаком $\text{I} \text{-----} \text{I}$, т.е. отрезком прямой, ограниченным с двух сторон, обозначим наименование темы выступления и наименование основных (главных) разделов плана. Тогда план может принять следующий вид.

(Точное наименование темы)

$\text{I} \text{-----} \text{I}$

Введение

I. (Точное наименование раздела)

$\text{I} \text{-----} \text{I}$

II. (Точное наименование раздела)

$\text{I} \text{-----} \text{I}$

III. (Точное наименование раздела)

$\text{I} \text{-----} \text{I}$

Выводы или

Заключение

Следует подчеркнуть, что:

1) любое наименование темы (раздела) будет понятнее для аудитории, если в нем будет немного слов, «чем меньше — тем лучше». Оратор, стремящийся к отказу от многословия (не говоря уже об отказе от слов-паразитов), осуществляет тем самым самоконтроль собственной риторической деятельности, что скажется благоприятно на общих результатах его выступления перед аудиторией;

2) основные разделы плана, обозначенные римскими цифрами I, II, III, могут делиться на более мелкие вопросы, обозначаемые арабскими цифрами (1, 2, 3, 4 и т.д.), а эти последние — на еще более мелкие, обозначаемые строчными буквами (а, б, в, г и пр.).

Тогда каждый раздел плана в развернутом виде может представлять собою следующее, например:

II. $\text{I} \text{-----} \text{I}$ 1) $\text{I} \text{-----} \text{I}$ а) $\text{I} \text{-----} \text{I}$ б) $\text{I} \text{-----} \text{I}$

2) $\text{I} \text{-----} \text{I}$ а) $\text{I} \text{-----} \text{I}$ б) $\text{I} \text{-----} \text{I}$ в) $\text{I} \text{-----} \text{I}$

3) и т.д. по всем пунктам

Закончим это рассуждение тем, что такой подробный, развернутый план выступления на практике нередко называют «план-гармонь», поскольку его можно «свернуть» или «развернуть» и «сыграть» по нему, как по нотам, пьесу, обозначенную в заголовке ораторского выступления.

При таком подходе опытный оратор может не писать полный текст своего выступления, пользуясь на трибуне лежащим перед ним подробным «планом-гармонью». Малоопытный напишет полный текст, возьмет его с собой на трибуну, однако говорить лучше не читая текст, а ориентируясь в материале выступления по плану;

4) во введении можно говорить о:

а) том, чем примечательна предлагаемая оратором тема,

б) том, чем притягательна предлагаемая тема для оратора,

в) а также можно дать другое начало, придуманное самим оратором.

На практике бывают случаи, когда:

– тема важна, но оратору не очень приятна (и наоборот, вариантов может быть множество),

– тема не имеет глобальной значимости, но оратору важна по причине некоторых личных (семейных) особенностей (или другое сочетание общих и частных интересов),

– начало выступления связано с ярким, конкретным, узнаваемым для аудитории примером, дающим «запев» для всего последующего хода лекции (беседы, встречи и пр.);

5) всякое выступление опытный оратор заканчивает выводами или заключением, что не одно и то же.

Выводы даются для менее подготовленной аудитории и содержат краткий повтор одной самой важной мысли каждого раздела плана выступления (без примеров и доказательств).

Заключение лучше адресовать более подготовленной аудитории, непременно включая в него попытки прогноза развития вопросов, освещенных в ораторском выступлении. Всякие повторы излагаемого материала лучше оформлять новыми фразами, новыми формулировками, отличными от высказанных в ходе выступления.

Эпистемическая подготовка плана выступления соотносит само выступление с тем, «как наше слов отзовется», хотя в полной мере предугадать это не представляется возможным. Без введения и без выводов (заключения) опытный оратор собственное выступление не может себе представить, не может появиться на трибуне с плохо продуманным планом.

Полное понимание эпистемы плана приходит к оратору через несколько лет творческой практической ораторской деятельности.

Теоретическая проблема мастерства оратора, связанного с эпистемичной моделью плана выступления, столь важна и так многогранна, что нужно привести по этому поводу подходящий пример. Очевидно, что все нижеследующие рассуждения и пожелания являются примерными, т.е. не должны восприниматься как абсолютное указание. Напротив, могут быть предложены для данного текста и другие возможные варианты творческой работы с ним.

2.3. Вербальные и невербальные средства общения

Понятие вербальных средств общения. Как бы ни были важны чувства, эмоции, отношения людей, но деловое общение предполагает не столько передачу эмоциональных состояний, сколько передачу информации.

Содержание информации передается при помощи языка, т.е. принимает вербальную, или словесную форму.

К тому же обмен сообщениями происходит не «просто так», а ради достижения целей общения, поэтому нужно учитывать личностный смысл, вкладываемый в сообщение. В общении мы не просто передаем информацию, а информируем, обмениваемся знаниями о трудностях решения проблемы, жалуемся и т.д. Значит, успешная коммуникация возможна только с учетом личностного фона, на котором передается сообщение.

При вербальном общении имеет значение:

- что вы говорите (и что вы не говорите),
- какими словами выражаете свою мысль,

- в какой последовательности передаете информацию собеседнику (с чего начинаете, чем продолжаете, чем заканчиваете),
- какие аргументы приводите, кратко или развернуто выражаете свою мысль и мн. др.

Иногда нам кажется, что не так важно, как сказать: главное — содержание речи. Содержание, конечно, очень важно, но одно и то же содержание, выраженное словесно разными людьми и в разной языковой форме, нередко производит совершенно разное впечатление — одному поверят, а другому — нет, просьбу одного человека выполнят, а ту же просьбу другого человека — нет. Поэтому надо уделять особое внимание речевой стороне выражения мысли.

Эффективное вербальное речевое воздействие предполагает адекватное (то есть правильное, оптимальное, эффективное в данной ситуации) использование правил и приемов общения: с учетом того, с какими собеседниками, в каких коммуникативных ситуациях ведется общение, какова цель общения в данном случае и т.д.

Среди правил и приемов вербального речевого воздействия можно выделить следующие группы факторов.

1. Фактор соблюдения коммуникативной нормы:

- соблюдайте нормы речевого этикета, так как это обеспечивает нам сохранение коммуникативного равновесия — одного из важнейших условий эффективности речевого воздействия.

Если мы говорим вежливо, соблюдаем принятые в обществе правила речевого этикета, мы всегда сохраним нормальные отношения с нашим собеседником — ведь мы демонстрируем к нему уважение, показываем, что мы хотим поддерживать отношения в дальнейшем. Это располагает собеседника к нам, а значит, делает возможным наше успешное воздействие на него.

Человека, соблюдающего нормы речевого этикета, в обществе замечают и выделяют из окружающих, его охотнее слушают, проявляют большее внимание к нему как к личности, а также к тому, что он говорит.

Соблюдение норм речевого этикета является эффективным средством речевого воздействия на собеседника. Как писал великий

Сервантес, «ничто не обходится так дешево и не ценится так дорого, как вежливость». Этикетное поведение человека в общении наделяет его в глазах окружающих целым рядом положительных качеств;

- соблюдайте нормы культуры речи. Для эффективного вербального воздействия очень важно обладать правильной, культурной речью. Необходимо правильно ставить ударения, говорить в среднем темпе, не повышать громкость речи, употреблять слова в правильных значениях, не использовать грубых слов и мн. др.

Культурная, этикетная речь вызывает доверие к ее содержанию. Если человек говорит культурно, грамотно, мы думаем, что он хорошо учился, имеет хорошее образование, а значит — достаточно умен, видимо, разбирается в том, о чем он говорит. Речь такого человека сообщает нам о нем исключительно положительную информацию, мы проникаемся доверием к такому человеку.

2. Фактор установления контакта с собеседником.

Данный фактор связан с механизмом самоподачи: чтобы установить контакт с собеседником и поддерживать этот контакт, надо понравиться собеседнику.

Чтобы установить и поддержать контакт с собеседником, особенно важно соблюдать следующие *правила бесконфликтного общения*:

- произведите благоприятное внешнее впечатление;
- меньше говорите сами, дайте собеседнику поговорить о себе;
- укрупняйте собеседника;
- снижайте себя в глазах собеседника (принцип коромысла: не обязательно тянуть собеседника вверх, снижайте немного себя в его глазах);
- индивидуализируйте собеседника;
- говорите комплименты;
- отождествляйте свои интересы с интересами собеседника;
- интересуйтесь проблемами собеседника;
- вспоминайте совместный положительный опыт.

Естественно, наше общение с собеседником должно быть вежливым, соответствовать принятым в обществе стандартам поведения.

3. Фактор содержания речи.

Этот фактор объединяет правила, которые рекомендуют, о чем и в какой ситуации стоит говорить, а о чем не стоит:

- говорите на тему, которая интересует или должна заинтересовать собеседника;
- больше сообщайте положительной информации;
- сведите к минимуму негативную информацию;
- не давайте советов, если вас не просят (если дать совет все же необходимо, облачайте его в форму заботы);
- чаще обращайтесь к собеседнику («закон имени»);
- приводите аргументы, не будьте голословны;
- приводите примеры из жизни;
- используйте приемы, повышающие убедительность сообщаемой информации.

4. Фактор языкового оформления.

Эта группа правил связана с выбором тех или иных слов при выражении мысли:

- разнообразьте используемые слова, используйте синонимы, близкие по значению слова и обороты;
 - используйте слова, вызывающие образы: это значит, что надо использовать больше конкретных слов (обозначающих действия, предметы) вместо абстрактных, обобщающих;
 - используйте разговорную речь, не злоупотребляйте книжными словами;
 - разнообразьте интонации, не говорите монотонно;
 - держите одинаковый темп с партнером (нормальный темп — это около 120 слов в минуту);
 - цифр приводите немного и округляйте их.
- ### **5. Фактор стиля общения.** Демонстрируйте:
- дружелюбие, искренность;
 - воодушевление;
 - умеренную эмоциональность;

- физическую бодрость, подвижность.

6. Фактор объема сообщения. Будьте кратки. Говорите меньше собеседника и короткими предложениями.

7. Фактор расположения информации. Важную информацию давать в начале и в конце; повторять несколько раз в различных местах своей речи разными словами.

8. Фактор адресата предполагает, что необходимо учитывать тип собеседника или аудитории и обращаться к ним с учетом особенностей их восприятия, уровня знаний, интересов. С разными людьми надо разговаривать и убеждать их по-разному. «Речь должна быть сшита по мерке слушателя, как платье — по мерке заказчика» [71].

Невербальные средства общения. Общение, будучи сложным социально-психологическим процессом взаимопонимания между людьми, осуществляется по двум основным каналам: вербальному (речевому) (от лат. *verbalis* — устный, словесный) и невербальному (неречевому).

Невербальное общение — такое же средство передачи информации от человека к человеку, как и вербальное, только невербальная коммуникация пользуется другими средствами. Невербальные средства общения сопровождают, дополняют речь, а в некоторых случаях и заменяют ее (в таких случаях говорят — «понятно без слов»).

Невербальные сигналы выполняют следующие функции:

- передают информацию собеседнику;
- воздействуют на собеседника;
- воздействуют на говорящего (самовоздействие).

Во всех этих трех функциях невербальные сигналы могут использоваться говорящим сознательно или бессознательно.

Невербальное поведение человека неразрывно связано с его психическими состояниями и служит средством их выражения. В процессе общения невербальное поведение выступает объектом истолкования не само по себе, а как показатель скрытых для непосредственного наблюдения индивидуально-психологических и социально-психологических характеристик личности. На основе невербального поведения раскрывается внутренний мир личности, осуществляется формирование психического содержания общения

и совместной деятельности. Люди довольно быстро научаются приспособлять свое вербальное поведение к изменяющимся обстоятельствам, но язык тела оказывается менее пластичным.

Невербальное общение включает более семисот тысяч мимических и жестовых движений рук и тела, а это значительно больше, чем слов в нашем родном языке. Более того, богатейший «алфавит» неречевых «слов» говорит об истинном состоянии человека, поскольку имеет рефлекторную природу.

В процессе общения в целом вербальные и невербальные факторы речевого воздействия самым тесным образом взаимосвязаны, однако есть и определенная асимметрия в их роли на разных этапах акта коммуникации.

Так, по мнению большинства лингвистов, невербальные факторы коммуникации играют наиболее важное значение на этапе знакомства людей друг с другом, на этапе первого впечатления и в процессе осуществления категоризации (то есть отнесения собеседника к какой-либо категории людей — умный, хитрый, искренний и т.д.).

По данным Е. А. Петровой, при знакомстве в первые 12 секунд общения 92% получаемой собеседниками информации невербально. По ее же данным, основная информация о взаимоотношениях людей передается собеседниками друг другу в первые 20 минут общения.

Количество невербальных сигналов очень велико. А. Пиз в своей книге «Язык телодвижений» приводит полученные А. Мейербианом данные, согласно которым передача информации происходит за счет вербальных средств (только слов) на 7%, звуковых средств (включая тон голоса, интонации звука) — на 38%, а за счет невербальных средств — на 55%.

К таким же выводам пришел и профессор Бердвиссл, который установил, что словесное общение в беседе занимает менее 35%, а более 65% информации передается с помощью невербальных средств. Между вербальными и невербальными средствами общения существует своеобразное разделение функций: по словесному каналу передается чистая информация, а по вербальному — отношение к партнеру по общению.

А. Пиз отмечает также, что невербальный канал несет примерно в пять раз больше информации, чем вербальный.

Конгруэнтность — соответствие смысла вербальных и сопровождающих их невербальных сигналов, неконгруэнтность — противоречие между ними. Установлено, что в условиях неконгруэнтности, если смысл невербального сигнала противоречит смыслу вербального сигнала, люди склонны верить невербальной информации. Так, если человек рубит воздух кулаком и горячо говорит, что он за сотрудничество, за то, чтобы найти общее согласие, то публика наверняка ему не поверит из-за агрессивного жеста, противоречащего содержанию вербальной информации.

Невербальные сигналы многозначны, как и слова. К примеру, невербальный сигнал «кивок головой» в зависимости от контекста употребления может означать согласие, внимание, узнавание, приветствие, признательность, благодарность, разрешение, побуждение и т.д.

По наблюдениям Е. А. Петровой, при официальном общении жесты приближаются к национально-культурным нормам, при неформальном общении проявляется их индивидуальность. Невербальная коммуникация наиболее активна у человека в детском и молодом возрасте, с увеличением возраста носителя языка она постепенно ослабевает.

В социально-психологических исследованиях разработаны различные **классификации невербальных средств общения**, к которым относят все движения тела, интонационные характеристики голоса, тактильное воздействие, пространственную организацию общения (см. схему 5).

Основные невербальные средства общения. Наиболее значимые невербальные средства — кинесические средства. Это — зрительно воспринимаемые движения другого человека, выполняющие выразительно-регулятивную функцию в общении. К кинесике относятся выразительные движения, проявляющиеся в мимике, позе, месте, взгляде, походке.

Особая роль в передаче информации отводится мимике — движениям мышц лица, которую недаром называют зеркалом души. Исследования, к примеру, показали, что при неподвижном или невидимом лице лектора теряется до 10–15% информации.

Схема 5. Классификация невербальных средств общения



Главной характеристикой мимики является ее целостность и динамичность. Это означает, что в мимическом выражении шести основных эмоциональных состояний (гнева, радости, страха, страдания, удивления и отвращения) все движения мышц лица скоординированы, что хорошо видно из схемы мимических кодов эмоциональных состояний, разработанной В. А. Лабунской (табл. 1).

Исследования показали, что все люди независимо от национальности и культуры, в которой они выросли, с достаточной точностью и согласованностью интерпретируют эти мимические конфигурации как выражение соответствующих эмоций. И хотя каждая мина является конфигурацией всего лица, тем не менее основную информативную нагрузку несут брови и область вокруг рта (губы). Так, испытуемым предъявлялись рисунки лиц, где варьировались только положение бровей и губ. Согласованность оценок испытуемых была очень велика — опознание эмоций было почти стопроцентным. Лучше всего опознаются эмоции радости, удивления, отвращения, гнева, сложнее — эмоции печали и страха.

С мимикой очень тесно связаны *взгляд*, или *визуальный контакт*, составляющий исключительно важную часть общения. Общаясь, люди стремятся к обоюдности и испытывают дискомфорт, если мимика отсутствует.

Визуальный контакт свидетельствует о расположенности к общению. Можно сказать, что если на нас смотрят мало, то мы имеем все основания полагать, что к нам или к тому, что мы говорим и делаем, относятся плохо, а если слишком много, то это либо род вызова нам, либо хорошее к нам отношение.

С помощью глаз передаются самые точные сигналы о состоянии человека, поскольку расширение и сужение зрачков не поддается сознательному контролю. При постоянном освещении зрачки могут расширяться или сужаться в зависимости от настроения. Если человек возбужден или заинтересован чем-то или находится в приподнятом настроении, его зрачки расширяются в четыре раза против нормального состояния. Наоборот, сердитое, мрачное настроение заставляет зрачки сужаться.

Таблица 1. Мимические коды эмоциональных состояний (по В. А. Лабунской)

Части и элементы лица	Эмоциональные состояния					
	Гнев	Презрение	Страдание	Страх	Удивление	Радость
Положение рта	Рот открыт	Рот закрыт		Рот открыт		Рот обычно закрыт
Губы	Уголки губ опущены					
Форма глаз	Глаза раскрыты или сужены	Глаза сужены		Глаза широко раскрыты		Глаза прищурены или раскрыты
Яркость глаз	Глаза блестят	Глаза тусклые		Блеск глаз не выражен		Глаза блестят
Положение бровей	Брови сдвинуты к переносице					
Уголки бровей	Внешние уголки бровей подняты вверх					
Лоб	Вертикальные складки на лбу и переносице					
Подвижность лица и его частей	Лицо динамичное					
	Лицо застывшее					
	Лицо динамичное					



Не только экспрессия лиц несет информацию о человеке, но и его взгляд.

Хотя лицо, по общему мнению, является главным источником информации о психологических состояниях человека, оно во многих ситуациях гораздо менее информативно, чем его тело, поскольку мимические выражения лица сознательно контролируются во много раз лучше, чем движения тела. При определенных обстоятельствах, когда человек, например, хочет скрыть свои чувства или передают заведомо ложную информацию, лицо становится малоинформационным, а тело — главным источником информации для партнера. Поэтому в общении важно знать, какую информацию можно получить, если перенести фокус наблюдения с лица человека на его тело и его движения, так как жесты, позы, стиль экспрессивного поведения содержат очень много информации. Информацию несут такие движения человеческого тела, как поза, жест, походка.

Поза — это положение человеческого тела, типичное для данной культуры, элементарная единица пространственного поведения человека. Общее количество различных устойчивых положений, которые способны принять человеческое тело, около 1000. Из них в силу культурной традиции каждого народа некоторые позы запрещаются, а другие — закрепляются. Поза наглядно показывает, как данный человек воспринимает свой статус по отношению к статусу других присутствующих лиц. Лица с более высоким статусом принимают более непринужденные позы, чем их подчиненные.

Одним из первых указал на роль позы человека как одного из невербальных средств общения психолог А. Шефлен. В дальнейших исследованиях, проведенных В. Шюбцем, было выявлено, что главное смысловое содержание позы состоит в размещении индивидом своего тела по отношению к собеседнику. Это размещение свидетельствует либо о закрытости, либо о расположенности к общению.

Показано, что **«закрытые» позы** (когда человек как-то пытается закрыть переднюю часть тела и занять как можно меньше места в пространстве; «наполеоновская» поза, стоя: руки, скрещенные на груди, и сидя: обе руки упираются в подбородок и т.п.) воспринимаются как позы недоверия, несогласия, противодействия, критики. **«Открытые» позы** (стоя: руки раскрыты ладонями вверх, сидя: руки раскинуты, ноги вытянуты) воспринимаются как позы доверия, согласия, доброжелательности, психологического комфорта.

Есть ясно читаемые позы раздумья (поза роденовского мыслителя), позы критической оценки (рука под подбородком, указательный палец вытянут к виску). Известно, что если человек заинтересован в общении, он будет ориентироваться на собеседника и наклоняться в его сторону, если не очень заинтересован, наоборот, ориентироваться в сторону и откидываться назад. Человек, желающий заявить о себе, «поставить себя», будет стоять прямо, в напряженном состоянии, с развернутыми плечами, иногда упершись руками в бедра; человек же, которому не нужно подчеркивать свой статус и положение, будет расслаблен, спокоен, находиться в свободной непринужденной позе.

Практически все люди умеют хорошо «читать» позы, хотя, конечно, далеко не всегда понимают, как они это делают.

Так же легко, как и поза, может быть понято и значение **жестов**, тех разнообразных движений руками и головой, смысл которых понятен для общающихся сторон.

О той информации, которую несет **жестикуляция**, известно довольно много. Прежде всего важно количество жестикуляции. Как бы ни отличались разные культуры, везде вместе с возрастанием эмоциональной возбужденности человека, его взволнованности растет интенсивность жестикуляции, как и при желании достичь более полного понимания между партнерами, особенно если оно почему-то затруднено.

Конкретный смысл отдельных жестов различен в разных культурах. Однако **во всех культурах есть сходные жесты**, среди которых можно выделить:

- коммуникативные (жесты приветствия, прощания, привлечения внимания, запретов, удовлетворительные, отрицательные, вопросительные и т.д.);
- модальные, т.е. выражающие оценку и отношение (жесты одобрения и неудовлетворения, доверия и недоверия, растерянности и т.п.);
- описательные жесты, имеющие смысл только в контексте речевого высказывания.

В процессе общения не нужно забывать о *конгруэнтности*, т.е. совпадении жестов и речевых высказываний. Речевые высказывания и жесты, их сопровождающие, должны совпадать. Противоречие между жестами и смыслом высказываний является сигналом лжи.

И, наконец, *походка* человека, т.е. стиль передвижения, по которой довольно легко можно распознать его эмоциональное состояние. Так, в исследованиях психологов испытуемые с большой точностью узнавали по походке такие эмоции, как гнев, страдание, гордость, счастье. Причем, оказалось, что самая тяжелая походка при гневе, самая легкая — при радости, вялая, угнетенная походка — при страданиях, самая большая длина шага — при гордости.

С попытками найти связь между походкой и качеством личности дело обстоит сложнее. Выводы о том, что может выражать походка, делаются на основе сопоставления физических характеристик походки и качеств личности, выявленных с помощью тестов.

Следующие виды невербальных средств общения связаны с голосом, характеристики которого создают образ человека, способствуют распознаванию его состояний, выявлению психической индивидуальности.

Характеристики голоса относят к просодическим и экстралингвистическим явлениям.

Просодика — общее название таких ритмико-интонационных сторон речи, как высота, громкость голосового тона, тембр голоса, сила удара.

Экстралингвистическая система — включение в речь пауз, а также различного рода психофизиологических проявлений человека: плача, кашля, смеха, вздоха и т.д.

Просодическими и экстралингвистическими средствами регулируется поток речи, экономятся языковые средства общения, они дополняют, замещают и предвосхищают речевые высказывания, выражают эмоциональные состояния.

Энтузиазм, радость и недоверие обычно передаются высоким голосом, гнев и страх — тоже довольно высоким голосом, но в более широком диапазоне тональности, силы и высоты звуков. *Горе, печаль, усталость* обычно передаются мягким и приглушенным голосом с понижением интонации к концу фразы.

Скорость речи также отражает чувства: быстрая речь — взволнованность или обеспокоенность; медленная речь свидетельствует об угнетенном состоянии, горе, высокомерии или усталости.

! Нужно уметь не только слушать, но и слышать интонационный строй речи, оценивать силу и тон голоса, скорость речи, которые практически позволяют выражать наши чувства, мысли, волевые устремления не только наряду со словом, но и помимо него, а иногда и вопреки ему.

Хорошо подготовленный человек может по голосу определить, какое движение совершается в момент произнесения той или иной фразы, и наоборот, наблюдая за жестами в ходе речи, можно определить, каким голосом говорит человек. Поэтому не нужно забывать, что иногда жесты и движения могут противоречить тому, что сообщает голос. Следовательно, необходимо контролировать данный процесс и синхронизировать его.

К такесическим средствам общения относятся динамические прикосновения в форме рукопожатия, похлопывания, поцелуя.

Доказано, что динамические прикосновения являются биологически необходимой формой стимуляции, а не просто сентиментальной подробностью человеческого общения. Использование человеком в общении динамических прикосновений определяется многими факторами. Среди них особую силу имеют статус партнеров, возраст, пол, степень их знакомства.

Рукопожатия, например, делятся на три типа: доминирующие (рука сверху, ладонь развернута вниз), покорное (рука снизу, ладонь развернута вверх) и равноправное.

Похлопывание по плечу возможно при условии близких отношений, равенства социального положения общающихся.

Такесические средства общения в большей мере, чем другие невербальные средства, выполняют в общении функции индикатора статусно-ролевых отношений, символа степени близости общающихся. Неадекватное использование личностью такесических средств может привести к конфликтам в общении.



Общение всегда пространственно организовано.

Одним из первых пространственную структуру общения стал изучать американский антрополог Э. Холл, который ввел термин «проксемика», буквальный перевод которого означает «близость». К проксемическим характеристикам относятся ориентация партнеров в момент общения и дистанция между ними. На проксемические характеристики общения прямое влияние оказывают культурные и национальные факторы.

Э. Холл описал нормы приближения человека к человеку – дистанции, характерные для североамериканской культуры:

- интимное расстояние (от 0 до 45 см) – общение самых близких людей;
- персональное (от 45 до 120 см) – общение со знакомыми людьми;
- социальное (от 120 до 400 см) – предпочтительно при общении с чужими людьми и при официальном общении;

- публичное (от 400 до 750 см) – при выступлении перед различными аудиториями.

! Нарушение оптимальной дистанции общения воспринимается негативно.

Ориентация и угол общения — проксемические компоненты невербальной системы. Ориентация, выражаемая в повороте тела и носка ноги в направлении партнера или в сторону от него, сигнализирует о направлении мыслей.

Позиции общающихся сторон за столом определяются характером общения (см. рис.1):

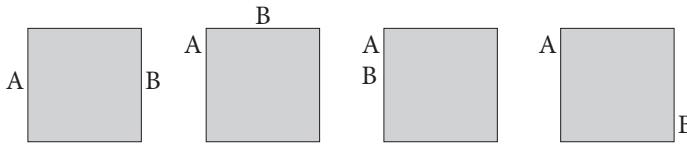


Рис. 1

Если общение носит сопернический или оборонительный характер, то люди садятся напротив; при обычной дружеской беседе — занимают угловую позицию; при кооперативном поведении — занимают позицию делового взаимодействия с одной стороны стола; независимая позиция выражается в расположении по диагонали.

Невербальное поведение личности полифункционально:

- создает образ партнера по общению;
- выражает взаимоотношения партнеров по общению, формирует эти отношения;
- является индикатором актуальных психических состояний личности;
- выступает в роли уточнения, изменения понимания вербального сообщения, усиливает эмоциональную насыщенность сказанного;

- поддерживает оптимальный уровень психологической близости между общающимися;
- выступает в качестве показателя статусно-ролевых отношений.

Невербальные средства усиления коммуникативной позиции говорящего позволяют ему усилить свою коммуникативную позицию, то есть повысить эффективность общения. Среди этих невербальных сигналов могут быть выделены несколько факторов, объединяющих однотипные сигналы.

Фактор внешности:

1.1. Одежда. Коммуникативную позицию человека усиливает темная традиционная одежда, добротный материал, контраст темных и белых тонов. Усиливают воздействие высокие шляпки, каблуки, очки в темной роговой оправе. Выигрышно выглядит чистая, аккуратная одежда. Сочные цвета одежды характеризуют человека как радующегося жизни, успешного. Усиливает коммуникативную позицию говорящего умеренная модность его одежды.

1.2. Прическа. Высокая прическа повышает статус ее носителя. Интересно, что блондинок воспринимают обычно как более привлекательных, но при этом поверхностных, неглубоких в суждениях, а брюнеток воспринимают как более серьезных, умных, компетентных. Короткая прическа мужчины говорит о его деловитости, невысоком интеллекте, длинные волосы — о творческом начале, интеллектуальности.

1.3. Силуэт. Усиливает позицию человека прямоугольный силуэт одежды (и, наоборот, шарообразный силуэт, рукав реглан, мягкие свитера, джинсы ослабляют коммуникативную позицию говорящего). Чем ближе силуэт человека к прямоугольнику, тем эффективнее производимое им впечатление. Костюм для мужчины, традиционный английский костюм для женщины (с подплечниками) создают впечатление авторитетного, компетентного, надежного человека.

1.4. Сложение. Высокий рост, атлетическое телосложение усиливают коммуникативную позицию человека. Высокие люди пользуются большим авторитетом.

1.5. Физическая привлекательность. Физическая привлекательность человека ассоциируется у людей с положительными человеческими качествами. Физически привлекательные люди воспринимаются окружающими как общительные, популярные, успешные, убедительные (способные убеждать), счастливые, имеющие много друзей.

2. Фактор взгляда.

С собеседником (собеседниками) необходимо *поддерживать зрительный контакт*. Смотреть на собеседника надо примерно половину разговора, тогда это рассматривается как поддержание контакта. Если мы смотрим доброжелательно 60–70% времени на собеседника, он понимает, что нравится нам.

Приветливый, с улыбкой, кратковременный взгляд в глаза рассматривается как сигнал положительного отношения, заинтересованности, симпатии, стремления к контакту.

При продолжительном общении этикет требует смотреть не в глаза, а в лицо, не фиксируя, внимания на глазах собеседника. Пристальный взгляд в глаза рассматривается как проявление враждебности — не надо смотреть слишком пристально ни на кого.

При решении деловых вопросов надо использовать деловой взгляд — направленный на треугольник «глаза-нос», это создает впечатление серьезности намерений.

При дружеском общении взгляд лучше опускать ниже — на треугольник «глаза-рот», такой взгляд демонстрирует дружеское отношение, желание контактировать. Взгляд ниже, от глаз до груди, называется интимным, он показывает личную заинтересованность.

Взгляд искоса обычно говорит или об интересе, или о враждебности. Когда он соединяется со слегка поднятыми бровями или улыбкой, то говорит об интересе. Если он соединяется с опущенными бровями, нахмуренными бровями, или уголки рта опущены, то это говорит о подозрительном либо ироническом отношении.

Если собеседник вам неприятен, пытается оказать на вас давление — смотрите ему в «третий глаз» — на переносицу. Этим вы усиливаете свою коммуникативную позицию и ослабляет коммуникативную позицию собеседника.

3. Фактор физического поведения.

Это — язык мимики и телодвижений. Данный фактор предполагает правильное использование мимики, жестов и поз.

Наиболее эффективна и действенна *мимика* приветливости, ядром которой является улыбка.

Улыбка в общении выполняет множество функций: характеризует улыбающегося как носителя положительных признаков, как хорошего человека; вызывает ответную положительную эмоцию у собеседника, легко отзеркаливается; поднимает настроение самому говорящему; стимулирует продолжение контакта; тренирует около 40 мышц лица, предотвращает преждевременные морщины; уменьшает болевые ощущения.

Признак искренней улыбки — подвижность бровей в момент улыбки, если же брови неподвижны и человек улыбается одними губами — улыбка неискренняя.

Среди *жестов* и *поз* наиболее эффективными являются следующие. Во-первых, сигналы положительной оценки, расположения к собеседнику. Это такие сигналы, как «раскрытие» грудной клетки, движение рук в сторону собеседника, демонстрация ладоней, любые жесты говорящего у своего лица (если его собеседник в закрытой позе), наклон головы, движения кистями вверх, наклон вперед, движения туловища вперед. Во-вторых, использование правильных риторических жестов, прежде всего, усилительных (ритмические движения рукой, руками, указкой в такт речи). Указательные жесты следует делать ладонью, а не пальцем, иначе это выглядит как проявление агрессивности. В-третьих, для эффективного общения позы должны быть открытыми, ноги и руки не должны быть скрещены, грудная клетка должна быть открытой, подбородок слегка приподнят. Также осанка должна быть непринужденной, спина не должна быть сутулой (признак неуверенности), позвоночник должен быть прямым. Сидеть лучше всего не скрещивая ноги, садиться на все сиденье (передвигаться в процессе общения на краешек сиденья — значит демонстрировать заинтересованность), не расставлять широко ног (это воспринимается обычно как равнодушие,

безразличие), не класть руки на живот. Голова чуть вперед, слегка приоткрытый рот — признак внимания к собеседнику.

Движение в процессе общения надо тоже правильно использовать. Во время выступления перед аудиторией рекомендуется наклоняться в сторону аудитории, протягивать руки в сторону слушателей, выходить к ним из-за трибуны, прохаживаться по аудитории.

Походка тоже выполняет знаковые функции. Производит положительное впечатление умеренно энергичная походка, бодрость движений. Не следует держать на ходу руки в карманах — это воспринимается как проявление скрытности, неуверенности.

Манипуляции с предметами (очками, ручками, карандашами, сигаретами, рисование абстрактных узоров на бумаге, позвякивание ключами и т.д.) не рекомендуются в процессе общения, они выдают негативный настрой человека, его затруднения, нерешительность, то есть то, что демонстрировать не стоит.

4. Фактор организации пространства общения.

Этот фактор объединяет сигналы, связанные со значимым расположением собеседников относительно друг друга.

Дистанция общения: чем ближе, тем эффективней но подходить ближе 40–50 см, не рекомендуется, это интимная зона человека и он рассматривает вторжение в нее других как покушение на собственную свободу и неприкосновенность. В целом замечено, что люди склонны общаться с теми, кто ближе пространственно. Если люди хотят общаться — подходят друг к другу, не хотят — не подходят или даже отходят.

Сильная коммуникативная позиция у тех, кто легко меняет дистанцию общения: легко подходит к разным собеседникам, свободно отходит и вновь подходит и т.д.

Умеренный пространственный экспансионизм (то есть стремление сокращать дистанцию до собеседника, занять больше пространства) также повышает эффективность речевого воздействия: несколько вытянуть вперед ноги, положить руку на спинку соседнего стула, на котором сидит собеседник, занять много места за столом, случайно прикоснуться к вещам, окружающим собеседника.

Горизонтальное расположение участников общения: люди за круглым столом непроизвольно доброжелательны, через стол напротив друг друга — наоборот, склонны к спору, конфронтации. Самая эффективная позиция для деловой беседы — через угол стола лицом к лицу друг с другом или вполоборота друг к другу. Замечено также, что когда люди сидят рядом, то убеждать слева направо (в сторону правой руки) легче, чем справа налево.

Вертикальное расположение: чем выше, тем эффективней («закон вертикального доминирования»). Высокие люди всегда кажутся авторитетней, цари не случайно сидят на тронах и носят короны. Выступать поэтому лучше стоя, а также лучше вставать, если хотите сказать что-либо важное. Выгодно сидеть несколько выше собеседника.

Влияет на эффективность общения и само *место общения*: есть «закон темного угла»: в темном, тесном помещении с низким потолком легче убеждать, чем в большом и светлом. Если ограничить подвижность собеседника и разговаривать с ним, «зажав в угол», коммуникативная позиция собеседника будет ослаблена.

Влияет на эффективность общения и *принадлежность территории* — легче убеждать человека, явившись на его территорию (например, к нему домой). Если начальник вызывает подчиненного к себе для разговора — это демонстрация силы, дистанции, давление на него. Если разговор идет на нейтральной территории — это демонстрация равенства, так лучше обсуждать те проблемы, которые уже предварительно обсуждались и имеется настрой на их решение. Разговор на территории собеседника эффективен, когда приход к нему является неожиданным, без предупреждения [71].

Глава 3

Требования, предъявляемые к речи юриста. Техника речи

3.1. Требования, предъявляемые к речи юриста

Речь оратора находится в центре внимания слушателей, они замечают любые неточности, ошибки, неудачное словоупотребление. Каждый оратор должен работать над культурой своей речи; слушатели, замечая ошибки в речи выступающего, сразу начинают ему меньше доверять. Для того, чтобы речь любого оратора, в том числе речь судебного оратора, могла оказывать эффективное воздействие на аудиторию, она должна соответствовать целому ряду требований.

Ясность речи. Среди требований, предъявляемых к языку говорящего или пишущего, выделяется требование ясности, или понятности. Соблюдение данного требования важно потому, что оно связано с действенностью, эффективностью устного слова.

По мнению многих исследователей, общепонятность языка определяется, прежде всего, отбором речевых средств, а именно необходимостью ограничить использование слов, находящихся на периферии словарного состава языка и не обладающих качеством коммуникативной общезначимости.

Русский язык с точки зрения сферы употребления можно разделить на две большие группы.

Лексика неограниченной сферы употребления — общеупотребительные слова, которые в определенных социальных условиях должны быть понятны всем носителям данного языка во всех случаях: хлеб, семя, город, сад, тетрадь, школьник, врач, мороз, лупа, птица, любовь, сила и т. д.

Лексика ограниченного употребления — профессионализмы, диалектизмы, жаргонизмы, термины, т.е. слова, употребляемые в определенной сфере — профессиональной, территориальной, социальной.

Общеупотребительный словарный фонд русского языка огромен. Он-то и делает нашу речь общедоступной для каждого, кто владеет русским языком.

Гораздо труднее обстоит дело с восприятием слов ограниченной сферы употребления. Она так и называется потому, что ее не могут и не должны понимать абсолютно все. Рассмотрим основные группы этих слов.

Профессионализмы — слова и выражения, используемые людьми одной профессии (журналисты, юристы, социологи, философы, шахтеры, плотники и др.).

Они в большинстве случаев не относятся к официальным, узаконенным наименованиям. Для них характерна большая детализация в обозначении специальных понятий, орудий труда, производственных процессов, материала. Профессионализмы часто обладают экспрессией, что сближает их с жаргонизмами. Например, водители автобусов, грузовиков, легковых автомобилей руль именуют баранкой, полиграфисты кавычки по их виду образно называют ёлочками («»), лапками («»), общий заголовок в газете — шапкой.

Диалектная лексика — слова, ограниченные в территориальном отношении, входящие в словарный состав отдельных диалектов, понятные лишь жителю данной местности. Например: биспой — «седой, серебристый» (в говорах Архангельской области); зобать — «есть» (в рязанских говорах); жварить — «сильно бить, колотить» (в калужском говоре).

Жаргонизмы — (франц. *jargon*), разряд «пассивной» лексики, к которому относятся слова и выражения, используемые обособленной группой людей, объединённых по социальному признаку. Объединяющим признаком может служить возрастная категория, профессия, общественный класс. Слова этого разряда, обычно немногочисленные, составляют особый «язык» социальной группы, по использованию которого её члены опознают равных себе (напр., такую роль исполняет молодёжный *сленг*).

В современной лингвистической литературе слово «жаргон» обычно употребляется для обозначения различных ответвлений общенародного языка, которые служат средством общения различных социальных групп. Возникновение жаргонов связано со стремлением отдельных групп противопоставить себя обществу или другим социальным группам, отгородиться от них, используя средства языка. В отличие от общенародного языка, призванного содействовать широкому общению людей, жаргон — «тайный» язык, цель которого — скрыть от «чужака» смысл произносимого.

Все жаргонные слова представляют стилистически сниженную лексику и находятся за пределами литературного языка. Они, как и любое слово литературного языка, диалекта, со временем устаревают и исчезают или вместо одних жаргонизмов появляются другие. Так, среди названий денег сейчас уже не встречаются жаргонизмы хруст (рубль), квинта (5 рублей), красенькая, декан (10 рублей), угол (25 рублей), кусок (1000 рублей), но появились штука (1000 рублей), лимон (миллион), башли, бабки (деньги).

Лексика ограниченной сферы употребления требует вдумчивого с ней обращения. Не нужно полностью исключать ее из своей речи. Если приходится общаться в узкопрофессиональной среде, то можно свободно использовать в речи принятые там специальные слова и профессионализмы. Но если нет уверенности, что все слушатели знакомы со специальной лексикой, то следует раскрыть, объяснить каждое необщепотребительное слово.



Диалектные слова, а тем более жаргонизмы и арготизмы, как правило, недопустимы в речи.

Эти элементы ограниченной сферы употребления могут быть введены в речь только с определенной целью, например в качестве выразительных средств, подчеркивающих отношение говорящего, но делать это следует осторожно, с пониманием целесообразности и уместности такого применения в каждом конкретном случае.

Особого внимания требует использование еще одной значительной группы слов ограниченной сферы употребления — терминологической лексики.

Термины — слова, которые являются точным обозначением определенного понятия какой-либо специальной области науки, техники, искусства, общественной жизни и т.п.

Понятие — это мысль об общих существенных свойствах, связях и отношениях предметов или явлений объективной действительности.

Как форма мышления понятие неразрывно связано с языком. Всякое понятие формируется и реализуется в слове или словосочетании. Формирование понятий является важнейшим условием научного знания.

Роль терминов в науке велика. Установлено, например, что представление об инерции уже было известно предшественникам Галилея. Но только с того момента, когда Галилей дал этому название «инерция», было уточнено само представление об инерции и понятие вошло в научный оборот. В целом ряде случаев переход от предположений и догадок к точному знанию совершается при помощи утверждения соответствующего термина. Вот почему все великие ученые уделяли особое внимание созданию и развитию научной терминологии.

Фиксируя время рождения того или иного термина, можно судить о развитии науки, ее проблематике, объектах исследования, о появлении новых научных направлений.

Вполне естественно, что термины довольно часто встречаются в речи людей разной специальности: инженеров, врачей, экономистов, юристов, преподавателей, агрономов и др. Однако не все и не всегда умело используют их, не задумываются над тем, понятны ли термины слушателям, не учитывают особенности восприятия семантики слова в звучащей речи. Различие в понимании содержания слов у отправителя и получателя снижает эффективность восприятия.

Ясность, понятность речи зависят и от правильного употребления в ней иностранных слов. Нередко спрашивают, следует ли употреблять иностранные слова или лучше обойтись без них. Вопрос об использовании в нашей речи иностранных слов не случаен. **Иноязычные слова в русском языке** издавна были предметом обсуждения ученых, общественных деятелей, писателей, любителей русского языка. Ученых интересовало, какое место занимают заимствованные слова в словарном составе русского языка, из каких языков больше всего заимствуется слов, в чем причина заимствования, не засоряют ли иностранные слова родной язык. Делались даже попытки заменить слова, пришедшие из других языков, русскими. Так, В. И. Даль в свой знаменитый словарь включал мало заимствованных слов. Он считал, что их следует заменить областными, просторечными или вновь созданными, например, автомат – самодвига, самоход, живуля; инстинкт – побудок, побудна; кокетка – хорошуха, красовитка, милوفيدница. Делая некоторую уступку в пользу распространенных общенародных слов, таких как горизонт, атмосфера, В. И. Даль все же не прочь был и их заменить просторечными синонимами. Он писал, что не понимает, почему «завесь» и «закрой», как говорят на Каспийском море, хуже «горизонта».

Заимствование — это нормальное, естественное явление для любого языка. Например, в словаре английского языка иностранные слова составляют более половины, немало их в немецком, французском и других языках. Такое явление не было чуждо и древним языкам: в латинском языке более 7 тыс. греческих слов.

Заимствованные слова появляются в языке в результате общения одних народов с другими, в результате политических, экономических и культурных связей между ними.

В наше время оживляются старые и возникают новые виды связей между русским и другими народами. Поэтому современный русский язык постоянно пополняется словами, заимствованными из других языков, и в свою очередь обогащает словами различные языки мира.

Ошибки, которые встречаются в речи при употреблении иностранных слов. Неправильное использование иностранных слов

чаще всего связано с незнанием их точного смысла. Например: «Его представили этаким полиглотом: он и физик, и математик, и поэт». Известно, что полиглот — это человек, владеющий многими языками, поэтому употребление слова «полиглот» в данном случае неуместно.

Некоторые толкуют слово «приоритет» (первенство в открытии) как «уважение» (Он пользовался в коллективе особым приоритетом). Можно услышать фразу: «Эта идея мне гармонирует», в которой спутаны понятия «гармонизировать» и «импонировать». Не все различают слова «репатриация» (возвращение эмигрантов или военнопленных на родину) и «репарация» (возмещение ущерба, нанесенного войной).

Нередко можно услышать сочетание «странный парадокс», но парадокс — это и есть странное мнение, расходящееся с общепринятыми мнениями. Слово «странный» в приведенном сочетании лишнее. Иногда говорят: имеет-ся свободная вакансия, забывая, что слово вакансия означает «свободная, незамещенная должность». Неправильными считаются и такие выражения: первый дебют, памятные сувениры, старый ветеран, своя автобиография, биография жизни.

Используя иностранные слова, следует учитывать их многозначность. При этом необходимо иметь в виду, что слово в одном значении бывает более употребительно и известно, чем в другом. Так, один докладчик, делясь впечатлениями о встрече с делегатами конференции, сказал: «Особенно пикантным было выступление П.». Эти слова вызвали не ту реакцию, которую ожидал говорящий. Дело в том, что слово пикантный имеет несколько значений. В прямом смысле оно означает «острый на вкус, пряный» (например, соус, подливка и т. п.). Переносное значение слова пикантный — «возбуждающий острый интерес, любопытство своей необычностью, сенсационностью и т. п.». Именно в этом значении и употребил выступающий слово «пикантный» в приведенном примере, но он не учел, что это слово имеет оттенок: «не вполне пристойный; возбуждающий чувственность, соблазнительный».



Рекомендуется избегать употребления иностранных слов, если в языке есть русские слова с таким же значением.

Например: лимитировать — ограничивать, ординарный — обыкновенный, индифферентно — равнодушно, корректив — исправление, игнорировать — не замечать и др.

Употребляя иностранные слова, надо быть уверенным, что они понятны слушателям. Поэтому важно умело ввести иностранное слово в свою речь. Необходимо давать соответствующие пояснения значений использованных слов. Большую помощь в овладении терминами и иностранными словами может оказать постоянная работа со словарями.

Говоря о важности требования ясности в речи судебного оратора, можно отметить следующее. Судебная речь имеет целью способствовать формированию убеждения судей и присяжных заседателей. Для этого она, прежде всего, должна быть понята составом суда, а также всеми слушателями. На ясность как главное достоинство речи указывал еще Аристотель: «Достоинство стиля заключается в ясности; доказательством этому служит то, что, раз речь не ясна, она не достигает своей цели». О «необыкновенной, исключительной» ясности на суде писал П. Сергеич: «... не так говорите, чтобы мог понять, а так, чтобы не мог не понять вас судья» [10].

Чем достигается ясность судебной речи? Прежде всего, глубоким знанием материала, четкой композицией речи, логичностью изложения, убедительностью аргументов.

Ясность — это умение говорить доступно, доходчиво о сложных вопросах. Таким качеством отличались судебные речи дореволюционного адвоката К.Ф.Хартулари. Большое внимание судебный оратор уделял тому, чтобы сделать изложение доступным для восприятия. Нередко доходчивость, или доступность, называют простотой.

Простота изложения способствует тому, что речь воспринимается легко, и мысль судей без затруднений следует за мыслью оратора. Однако нельзя путать простоту и примитивность. Простота речи предполагает использование и сложных синтаксических конструкций, и риторических приемов. Вовремя и кстати приведенное сравнение, нужный эпитет, исторический пример, пословица или поговорка оживляют речь, делают ее более доходчивой.



Совершенно нетерпимы в судебной речи искусственная краснота, высокопарность.

Речь становится неясной вследствие нечеткого знания материалов дела, низкой культуры мышления. Мысль, вполне сложившаяся в мозгу, легко находит себе точное выражение в словах; неопределенность выражений обыкновенно бывает признаком неясного мышления. Довольно часто речь становится неясной из-за **использования в ней иноязычных слов и узкоспециальных терминов**: В ее жизни встал известный ингредиент; или: Моему подзащитному инкриминируется...

Особенно сейчас, когда наша жизнь пестрит иноязычными словами, судебному оратору необходимо следить за их мотивированным использованием.

К неясности речи обязательно приведет **неуместное употребление местоимений**: «В январе 1983 года состояние здоровья Ясенкова Р.Т. ухудшилось, и сын перешел жить к отцу, так как необходим был уход за ним. 20 января 1983 года Ясенков Р.Т. умер, а 26 августа его прописали в этой квартире».

Причиной неясности может быть **многословие**: «Другие показания давались Иванченко о том, что у него, значит, украли, значит, это самое...» «И. Протокова рассказала, здесь, в суде, каким образом она обнаружила кражу в своем домике, что у ней было украдено, и что, значит, какие повреждения не могла.

Создает неясность и **неправильный порядок** слов: «При попытке скрыться подсудимые были задержаны с украденными вещами дружинниками».

Точность речи. Ясность мысли и ее словесного выражения ведет к такому качеству речи, как точность. Выделяют точность понятийную и предметную.

Понятийная точность — соответствие смыслового содержания речи и информации, которая лежит в ее основе. Точность речи

связывается с точностью словоупотребления, с правильным использованием многозначных слов, синонимов, антонимов, омонимов.

Важнейшее условие точности речи — это соблюдение лексических норм.

Речь является точной, если говорящий отбирает те слова и конструкции, которые точнее других передают оттенки смысла, существенные именно для данного высказывания.

Предметная точность — соответствие высказывания замыслу оратора и явлениям действительности, является необходимым качеством судебной речи.

Судебный оратор должен хорошо знать материалы уголовного дела, о которых говорит. Речевые неточности, вызванные слабым знанием предмета речи, приводят к негативному отношению к судебному оратору.

Понятийная точность зависит в первую очередь от точности словоупотребления, в частности от выбора синонимов. Обратите внимание, насколько точно выделенные слова характеризуют ситуации и людей: Легко и свободно, переходя от предмета к предмету, болтает(!) жена мужу о всех интересах дома (легкий, непринужденный разговор); За утренним чаем, развязно посмеиваясь, она вдруг брякнула(!) мужу: «А знаешь? Я выхожу замуж: за Пистолькорса» (легкомысленный, необдуманый поступок). Точность создается употреблением юридических терминов и клише: мотивы преступления, а не побуждения; возбудить уголовное дело, а не начать; дело выделено в отдельное производство, а не в самостоятельное; применить меры пресечения, а не принять и др.



Снижает точность речи незнание о существовании в языке паронимов и омонимов, неумение нейтрализовать эти явления в речи.

Паронимами (*para* — рядом, *опута* — имя) называются слова, близкие по звучанию и написанию, но разные по значению. Например: адресант — адресат, экскаватор — эскалатор, кворум — форум, контракт — контакт, факт — фактор, описка — отписка, внеклассный — внеклассовый. Паронимы встречаются и среди собственных имен: Эйзенштейн — Эйнштейн, Капри — Кипр, Швеция — Швейцария.

Австрийский географ Людвиг Кренек, вспоминая о своем пребывании в Индии, рассказывает: «Мы давно уже перестали называть себя австрийцами, потому что об Австрии никто здесь и понятия не имел, и все принимались сразу говорить об Австралии». В данном случае паронимами будут: Австрия — Австралия, австрийцы — австралийцы.



Наличие в языке паронимов приводит к тому, что в устной и письменной речи одно слово ошибочно употребляется вместо другого.

Так, например, в предложении «На данный момент наш институт является федеральным информационным центром, так как сюда благодаря возможностям сети стекается массив информации со всей России» следовало вместо слова «массив» употребить «масса».

Омонимы — слова, различные по значению, но одинаковые по написанию и звучанию. Их употребление в речи может также привести к смысловой неточности, двусмысленности высказывания. Например, предложение «Издали закон об упразднении транспортных судов» звучит двусмысленно из-за наличия в языке омонимов: судов — форма родительного падежа множественного числа существительного «суд» и форма родительного падежа множественного числа существительного «судно». Возникает вопрос, что упразднили: транспортные суды или транспортные суда? Неудачное употребление омонимов может привести к комическому эффекту. Так фраза «Совместный отдых, как и труд, спаивает людей» обязательно вызывает нежелательную реакцию.

Опасна в речи и **синтаксическая омонимия**. Например, предложения «Назначение председателя всем показалось удачным» и «Характеристика Климова точно соответствовала действительности» заключают в себе двойной

смысл. Непонятно: председателя назначили или председатель кого-то назначил; характеристика, данная Климову или Климовым? По-разному может быть воспринято и предложение «Газеты сообщили об отъезде гостя из Англии» (отъезд английского гостя или лица, гостившего в Англии). О необходимости следить за точностью выражения своих мыслей хорошо сказал Л. Н. Толстой: «Единственное средство умственного общения людей есть слово, и для того, чтобы общение это было возможно, нужно употреблять слова так, чтобы при каждом слове несомненно вызывались у всех соответствующие и точные понятия».

Эти слова Толстого имеют прямое отношение к юристам. Они решают судьбу человека, доказывают его виновность или невиновность; они разъясняют закон, разбирают конфликтные ситуации; они помогают людям разобраться в различных жизненно важных проблемах.



Юрист несет ответственность за каждое сказанное им слово, поэтому нередко прокурор, адвокат вынуждены обращать внимание на семантику слова, уточнять его значение, сопоставлять, сравнивать значения разных слов, указывать на неправильное, неточное их употребление.

Особенно наглядно это представлено в речах известного русского юриста *Ю. А. Костанова*. Выступая с обвинительной речью, он, прежде всего, стремится квалифицировать содеянное подсудимыми и дать точное наименование в соответствии с законодательством как самому деянию, так и каждому из совершивших его.

Из речи по делу «Фантомасов»:

«Группа в составе Вячеслава Толстопятова, Самасюка и Горшкова была устойчивой группой, действовавшей длительное время – более четырех с половиной лет – и совершившей значительное число нападений на государственные учреждения и организации, на отдельных граждан.

Группа была вооружена кустарно изготовленными пистолетами-пулеметами, автоматом, револьверами и ручными гранатами. С 16 декабря 1971 года вооружение группы пополнилось двумя револьверами системы «Наган».

Устойчивость и вооруженность группы, характер ее деятельности позволяют назвать эту группу бандой и определяют квалификацию действий оставшихся в живых ее участников Вячеслава Толстопятова и Горшкова — как бандитизм по статье 77 УК РСФСР.

Но бандит не только тот, кто, взяв в руки автомат, стрелял в инкассаторов. Бандит и тот, кто вооружил банду, кто вложил автомат в руки убийцы, кто советами и подсказками помогал разрабатывать планы нападений, кто принимал и прятал награбленное.

Роль Владимира Толстопятова в создании оружия и организации банды, участие его в обсуждении совершенных и готовящихся преступлений, его выходы к химзаводу и «Южги проводхозу», получение им значительной части награбленных сумм — все это заставляет признать его полноправным участником банды и квалифицировать его действия той же статьей 77 УК РСФСР.

Таким же образом надлежит квалифицировать и действия Черненко, давшего согласие вступить в банду и с оружием в руках принявшего участие в совершенном бандой нападении на «Южгипроводхоз», поскольку участие в отдельных совершаемых бандой нападениях закон также называет бандитизмом.

Действия Срыбного и Денискевича должны быть квалифицированы как пособничество бандитизму по статьям 17 и 77 УК РСФСР, поскольку, не принимая непосредственного участия в нападениях, первый предоставил бандитам автомашину для совершения нападения, а второй содействовал нападению на этот объект указаниями о передвижениях автомашины у химзавода».

Как видим, только после тщательного анализа фактов преступления прокурор называет группу подсудимых бандой, их действия — бандитизмом, одних — бандитами, других — пособниками. Для большей убедительности в точности предлагаемых наименований используются сочетания «заставляет признать полноправным участником банды»; «закон также называет бандитизмом»; «должно быть квалифицировано как пособничество бандитизму» [10].

От точности речи зависит понимание, истолкование слов, словосочетаний, предложений, сказанных подсудимым, свидетелем или кем-то из членов суда. Поэтому в случаях двойного толкования сказанного требуется не только уточнить, какой смысл имел в виду говорящий, но и доказать это.

Интересный пример привел Ю. А. Костанов в книге «Речи судебные... и не только». В Краснодаре в семидесятых годах оперуполномоченный ОБХСС Степанюк, фанатик милицейской работы, «изобличил группу взяточников в милицейских рядах, чем тут же снискал нелюбовь начальства и коллег». Вскоре его уволили. Его многочисленные жалобы в министерство отклонялись. Когда Степанюк в одном из писем написал «Что же мне их обоих (имелись в виду начальник краевого Управления охраны общественного порядка и его заместитель по кадрам) убить, что ли?!», фразу истолковали как угрозу и против Степанюка возбудили уголовное дело. После долгих разбирательств оно было направлено в Ростовский областной суд, а прокурором был назначен Ю. А. Костанов.

Из речи прокурора:

«Товарищи судьи! Если верить обвинительному заключению, то перед вами очень опасный преступник. Шутка ли, угрожать убийством не кому-нибудь, а самому Главному краснодарскому милицейскому начальнику и его заместителю! Если, однако же, верить подсудимому, то это вовсе и не было угрозой. Просто риторический вопрос, заданный, правда, в несколько экстравагантной форме, возможно, и неуместный в официальном обращении в государственный орган, но употребленный им по запальчивости и потому извинительный».

Прокурор напомнил, что обвиняемый назвал свою фразу не угрозой, а риторическим вопросом. Для суда этого мало. Необходимо доказать, что риторический вопрос, из-за которого весь сыр-бор разгорелся, не заключает в себе угрозу. Вот как блестяще это делает Ю. А. Костанов. Приведем речь прокурора полностью.

«Как же на самом деле следует расценивать фразу Степанюка «Убить бы их обоих, что ли?», содержащуюся в знаменитом письме в Министерство охраны общественного порядка РСФСР, том самом письме, которое лежит сейчас перед Вами на судейском столе? Можно ли квалифицировать эти слова как уголовно наказуемую угрозу убийством? Вправе ли мы подвергать Степанюка за эти слова уголовному наказанию?»

Итак, Степанюк не отрицает, что письмо написано им, что, написав: «их обоих», он имел в виду начальника краевого УООП Мезикова и его заместителя по кадрам Карагодина. Подтвердила это и почерковедческая экспертиза. Казалось бы, что еще нужно для признания Степанюка виновным? И задача

прокурора упрощена до предела — вина доказана, осталось только предложить суду размер наказания, которое следует применить к подсудимому.

Но нет! Доказав, что эту угрожающую фразу написал подсудимый, надо еще убедиться в том, что эти действия уголовный закон признает преступлением. Иными словами: содержат ли действия подсудимого все признаки состава преступления? В данном случае необходимо установить не только факт, что угрожающую фразу написал подсудимый, но и реальность этой угрозы: насколько реально воспринимали ее Мезиков и Карагодин, считал ли подсудимый, что они воспримут эту угрозу как реальную, и что он сделал для того, чтобы восприняли ее именно таким образом.

Думается, что как раз этого, несмотря на тщательность, я бы даже сказал, дошность исследования материалов дела в судебном заседании, мы не установили. Надо напомнить, что предварительное следствие, длившееся почти год, не оставило без внимания ничего, что могло иметь хоть мало-мальское отношение к делу. Уж, кажется, здесь собраны все материалы, позволяющие узнать не только, что написал Степанюк, но и что он думал и даже что еще только собирался подумать. Все эти материалы исследованы, в деле не осталось ничего, что Вами не исследовано. Нет и ничего такого, что надо было бы исследовать дополнительно.

Из всех исследованных в судебном заседании материалов следует, что Степанюк не вкладывал в упомянутую фразу реальной угрозы. Эти слова действительно были написаны им в запальчивости, так как он считал себя необоснованно уволенным из мести за разоблачение группы взяточников в милицейских мундирах. Возмущенный бесчисленными отказами Министерства на свои жалобы, он понял, что нужно использовать какие-то неординарные, необычные формулировки, чтобы привлечь внимание к той несправедливости, о которой писал.

В крамольной фразе не утверждается, что если Мезиков и Карагодин не выполнят каких-то условий Степанюка, то они будут им убиты. Фраза эта носит отвлеченно-предположительный характер и реальной угрозы не содержит. Более того, обязательным признаком состава преступления, предусмотренного статьей 193 УК РСФСР, является направленность угрозы на прекращение либо изменение служебной деятельности потерпевшего в интересах того, кто угрожает. Не всякая угроза должностному лицу влечет уголовную ответственность, но только «примененная в целях прекращения служебной или общественной

деятельности или изменения ее характера в интересах угрожающего». А этой-то взаимосвязи между угрозой и деятельностью Мезикова и Карагодина письмо Степанюка как раз и не содержит. Он свое письмо посылал не им, а в министерство. И не для того, чтобы Мезиков с Карагодиным, испугавшись, восстановили его на работе, а чтобы министерство, разобравшись с краснодарскими милицейскими деятелями, их наказало, а в отношении Степанюка восстановило справедливость.

Он не думал даже о том, что его письма будут прочитаны теми, на кого он жаловался. Степанюк мог, конечно, догадаться, что в России, увы, в нарушение российских же законов жалобы на чиновников, тем более руководящих, не принято проверять без участия тех, на кого жалуются. Мог, конечно, догадаться, но не был обязан знать, что содержание его писем будет доведено до сведения тех, для чьих глаз они вовсе не предназначались. Эти несостоявшиеся догадки вменить в вину Степанюку никак нельзя. Но все это, собственно говоря, менее всего относится к последней жалобе Степанюка, той самой, которая и есть по сути предмет нашего судебного разбирательства. Эта жалоба вообще не рассматривалась. Те, кому была адресована жалоба, тут же переправили ее в прокуратуру Краснодарского края. Мезиков и Карагодин узнали о ней уже после возбуждения уголовного дела, так что, если бы даже угроза и носила реальный характер, обвинять Степанюка можно было бы не в угрозе должностным лицам, а лишь в покушении на это преступление. Фактически же не было и покушения.

Итак, то, что инкриминировано Степанюку, реальной угрозы потерпевшим, направленной на изменение их деятельности в его интересах, не содержит. Из этого следует, что Степанюк должен быть оправдан за отсутствием в его деянии состава преступления».

Обратим внимание на особый прием, который встречается в речи судебных ораторов и связан с ее точностью. Это **прием противопоставления**. Он позволяет уточнить значение слов и придать сказанному большую убедительность.

Из речи Ю. А. Костанова:

«Смелость и наглость — не одно и то же.

Верзила Самасюк направлял револьвер на кассира магазина № 46 Орлову, а Вячеслав Толстопятое стрелял в это время «для уверенности» рядом с ней из автомата; Горшков целился из автомата в продавщицу Романовскую

из магазина № 21 на Мечникова. Всякий раз они были убеждены, что отпора не получат. Что это? Смелость? – Нет! Это наглость.

Начав с револьверов, они перешли к автоматам, набивая в патроны все больше пороха. При аресте их арсенал составлял 6 револьверов, 5 автоматов и ручные гранаты. Но оказалось, что смелость и уверенность в себе рождает не револьвер в кармане и не автомат в руках.

Любовь к своим детям, своему городу, своей стране, готовность защищать их в любую минуту и против любого нападения – вот та руда, из которой выплавляется истинное мужество.

Именно такие люди и встали на пути бандитов.

Это и сохранившие выручку кассиры и продавцы магазина № 46.

Это и пенсионер Чумаков, шоферы Арутюнов, Коваленко и Топчиев.

Это инкассаторы Зюба и Маликов, сотрудники Управления противопожарной охраны Салютин и Дорошенко, работник милиции Русов и грузчик продмага Володя Мартовицкий.

С самого начала своей деятельности преступники чувствовали, что они выступают не только против инкассаторов и работников милиции, их противником становится всякий честный человек».

В речи противопоставляются смелость, истинное мужество и наглость; револьверы, автоматы, патроны, порох, ручные гранаты и любовь к своим детям, своему городу, своей стране, готовность защищать их; бандиты, преступники и честные люди.

Необходимость подобрать точное название для действий, поступков, предметов заставляет судебных ораторов уточнять значение слов, подчеркивать различие между словами, предлагать иное, более точное наименование. Из речи Ю. Л. Костанова:

«И Савкин, направляясь в гараж с Канунниковым, берет с собой заранее изготовленное им «шило». «Шило», которое по размерам – длине и толщине металлической части – следует назвать не шилом, а стилетом.

В то же время Канунникову нанесено 11 колотых ран, причем их характер и размеры позволяют экспертам утверждать, что ранения причинены этим или подобным шилом-стиллетом.

Итак, Савкин обманом заставил Канунникова принести деньги – 4700 рублей, обманом завлек его в гараж, где они оба упали в яму, вырытую Савкиным,

на доски, уложенные Савкиным, на частокол гвоздей, вбитых Савкиным, в гараж, где специально изготовленным им шилом-стиллетом Савкин нанес Канунникову 11 проникающих в грудную и брюшную полость ран. Причиненные Канунникову телесные повреждения отнесены экспертизой к разряду тяжких, как опасные для жизни в момент нанесения.

И это Савкин называет «недоразумением»?!

Нет, это не «недоразумение». Это вооруженное нападение на Канунникова с целью завладеть его деньгами. По своему характеру и интенсивности оно не только представляло опасность, но и причинило реальный вред здоровью Канунникова».

Прокурор дает точное наименование оружию нападения *стиллет, шило-стиллет*, а действие подсудимого, отвергая название *недоразумение*, квалифицирует как *вооруженное нападение*.

Вырисовывая характеры подсудимых, приводя неоспоримые доказательства их виновности, прокурор Ю. А. Костанов указывает на различие между словами *признать свою вину* и *раскаяться*, что важно для определения наказания:

«Одиннадцать человек – и у каждого свой жизненный путь, свой характер, своя дорога на скамью подсудимых. И в то же время сколько между ними общего!

Это и пристрастие к спиртному, и нежелание заниматься общественно полезным трудом и вообще трудиться, и глубокое безразличие к общественным интересам.

Это и фарисейство:

- фарисейство братьев Толстопятовых, которые рассуждали здесь об экономии энергии и лампочках, способных имитировать северное сияние и свет утренней зари;
- фарисейство Горшкова, который извинялся перед родственниками убитого им Зюбы;
- фарисейство всех прочих, которые вспоминали здесь о любых своих заслугах, вплоть до участия в школьной самодеятельности.

Каждый из них считает себя чем-то обиженным: Мардировову не доплатил денег Зарицкий; Черненко в обиде на Самасюка и Толстопятова за то, что они втянули его в эту историю; Горшков – на братьев Толстопятовых за то,

что у него больше всех ранений, но он меньше других пользовался деньгами. И даже Вячеслав Толстопятов, и тот в обиде на Самасюка, который без спросу брал деньги из тайника.

Но никто не обижается на самого себя за бездарно прожитую жизнь, за собственную искалеченную судьбу.

И никто, по большому счету, не раскаивается в том зле, которое он причинил людям. Ибо признать свою вину и раскаяться — далеко не одно и то же. Все они искали какие-то оправдания, говорили, что их вынудили обстоятельства (не было, мол, средств на изобретательство), что их втянули, запугали, но никто не принял ответственности на себя».



Одно неудачное выражение может извратить мысль, сделать трогательное смешным, значительное лишить содержания (*П. С. Пороховщиков*).

Нарушение точности приводит к тому, что представления, понятия искажаются. Например, кандидат юридических наук, рассуждая в солидном юридическом журнале о многозначности оценочных понятий в уголовно — процессуальном законе, ратуя за точность словоупотребления, сам неточно употребляет лингвистический термин «этимологическое значение» вместо «лексическое значение».

Анализ устных судебных речей показал, что судебные ораторы нередко употребляют слова, не учитывая их семантики, в результате чего мысль выражается не совсем точно, например: В то же день они совершили поход, значит, взяли с собой инструменты и совершили кражу. В данном примере слово «поход» может быть воспринято только в ироническом смысле, что здесь совершенно неуместно. Обратите внимание: употребив неточное слово «поход», оратор допускает следующую ошибку: вводит ненужное слово, значит, как бы желая смягчить погрешность.

В наши дни вместо слова «довольно» в значении «до некоторой степени» нередко используется, особенно молодежью, слово «достаточно», которое имеет значение «столько, сколько нужно, сколько требуется для чего-либо». Даже в зале суда можно услышать: «Его

родители были достаточно бедные» или: «В городе достаточно высокий уровень преступности». Как, по каким параметрам можно определить достаточность бедности или преступности? Наблюдаются случаи смешения судебными ораторами паронимов, в результате чего возникает неточность: «Происходит наращивание преступности» (надо: нарастание, лучше нарастает). Неточность создается и недоговариванием суффикса — ся в возвратных причастиях: «Федоров схватил первую попавшую трубу и нанес удар». Еще большая неточность появляется в результате небрежного обращения с отрицательной частицей не (в результате ее пропуска): Штурман сегодня несет ответственность за соблюдение установленного правилом прямого режима полета и точность самолетовождения (надо: за несоблюдение и неточность).

Неточно выражают мысль высказывания, засоренные лишними, так называемыми «любимыми» словами и словосочетаниями: ну, значит, в общем-то, что ли, так сказать, как говорится и другими. «У одного, — писал П.С.Пороховщиков, — только и слышно: так сказать, как бы сказать, в некотором роде, все ж таки; это последнее слово... само по себе далеко неблагоприятное, произносится с каким-то змеиным пошипом, другой поминутно произносит: ну...: третий между каждыми двумя предложениями восклицает: ДА! — хотя его никто ни о чем не спрашивает».

Из-за таких слов-«сорняков» четко сформулированная мысль становится неточной, приблизительной; оратор как бы кается в неумении точно выразиться. Кроме того, бесконечно повторяемое слово отвлекает слушающих от содержания речи и вызывает желание сосчитать, сколько раз оратор произнесет любимое слово, совершенно ненужное. П.С.Пороховщиков рассказывает о том, как прокурор обвинял шорника в непреднамеренном убийстве, три раза употребил в паузах слово «хорошо». «Невольно думалось — пишет автор, — человека убили, что тут хорошего». Об опасности неточного словоупотребления предупреждал А.А.Ушаков: «неточное слово в праве — большое социальное зло: оно создает почву для произвола и беззакония».

Правильность речи. Правильность речи — первое и непеременимое требование культуры речи юриста.

Правильная речь — соблюдение языковой нормы, т.е. правил произношения, словоупотребления, использования традиционно сложившихся грамматических, стилистических и других языковых средств, принятых в общественно-языковой практике.

Норма — единообразное, образцовое, общепризнанное употребление элементов языка (слов, словосочетаний); правила использования речевых средств в определенный период развития литературного языка.

Характерные особенности нормы литературного языка:

- относительная устойчивость;
- распространенность;
- всеупотребительность,
- всеобязательность;
- соответствие употреблению, обычаю и возможностям языковой системы.

Виды норм:

- акцентологические (ударение);
- орфоэпические (произношение);
- лексические;
- стилистические нормы;
- словообразовательные;
- грамматические (морфологические, синтаксические);
- нормы правописания (орфографические и пунктуационные).

Нормы ударения. Довольно часто приходится наблюдать нарушения акцентологических норм. Наши обвинители, защитники и даже судьи зачастую говорят э'ксперт, при'говор, хода'тайствовать, а'лкоголь, возбу'дил и т.д. **вместо** экспе'рт, пригово'р, хода'тайствовать, алкого'ль, возбу'дил.

Особенности и функции ударения изучает отдел языкознания, который называется акцентологией (от лат. *accentus* — ударение).

Ударение в русском языке свободное, то есть не закреплено за определенным слогом, разноместное — может падать на любой слог, подвижное — может меняться при изменении формы слова.

Ударение имеет важное значение в русском языке и выполняет различные функции. От ударения зависит семантика слова (хлопок — хлопóк, гвóздики — гвозди́ки). Оно указывает на грамматическую форму (ру́ки — именительный падеж множественного числа, а руки́ — родительный падеж единственного числа). Наконец, ударение помогает различать значение слов и их формы: бе́лок — родительный падеж слова бе́лка, а белóк — именительный падеж слова, которое называет составную часть яйца или часть глаза.

Разноместность и подвижность ударения нередко приводит к речевым ошибкам (вместо на́чал, по́нял произносят нача́л, поня́л).

Сложность в определении места ударения в том или ином слове возрастает, поскольку для некоторых слов существуют варианты ударений. При этом есть варианты, которые не нарушают норму и считаются литературными, например, искристýй — искристый, лосось — лосо́сь, мышление — мышле́ние. В других случаях одно из ударений считается неправильным, например, кухо́нный, инстру́мент, ходата́йство, надо кухо́нный, инструме́нт, ходата́йство.

Ошибки в ударении могут привести к искажению смысла высказывания. Например, в одной из телепередач демонстрировались произведения испанских художников. Показали картину, на которой был изображен берег реки, дерево с богатой кроной, сквозь листья которой просматривалось голубое небо и зелень других растений. Под деревом сидел монах. Ведущий передачу сказал: «Эта картина называется «Отшельник в пустыне». Каждый, кто смотрел передачу, вероятно, удивился и подумал: какая же это пустыня? Все дело в том, что на картине изображена не пустыня, а уединенное, безлюдное место, где живет отшельник, которое называется пу́стыня или пу́стыня. Неправильно произнесенное слово создало впечатление о несоответствии названия картины ее содержанию.

Орфоэпические нормы. Это произносительные нормы устной речи. Их изучает специальный раздел языкознания — орфоэпия (*греч.* orthos — *правильный* и epos — *речь*). Орфоэпией называют и совокупность правил литературного произношения. Орфоэпия определяет произношение отдельных звуков в тех или иных

фонетических позициях, в сочетаниях с другими звуками, а также их произношение в определенных грамматических формах, группах слов или в отдельных словах.

Соблюдение единообразия в произношении имеет большое значение. Произношение, соответствующее орфоэпическим нормам, облегчает и ускоряет процесс общения.

Морфологические нормы. Морфология — раздел грамматики, изучающий грамматические свойства слов, т. е. грамматические значения, средства выражения грамматических значений, грамматические категории.

Особенности русского языка заключаются в том, что средства выражения грамматических значений зачастую варьируются. При этом варианты могут различаться оттенками значений, стилистической окраской, сферой употребления, соответствовать норме литературного языка или нарушать ее. Умелое использование вариантов позволяет точнее выразить мысль, разнообразить речь, свидетельствует о речевой культуре говорящего.

Синтаксические нормы. Судебными ораторами также весьма часто нарушаются синтаксические нормы, в частности нормы управления: согласно приказа, согласно статьи, уточнили о том, попытка о смягчении наказания, установили о причинах преступления и т.д. (надо: согласно приказу, статье, уточнили что-то, попытка смягчения наказания, установили причины преступления).

Неумение употреблять в речи деепричастные обороты также нарушает синтаксические нормы: Уже находясь в местах лишения свободы / ему исполнилось 18 лет //. Или: И вот возвращаясь домой / что-то помешало ему //. Или: Имея большой опыт самолетовождения / курс им был взят правильно //.

Иногда пишущие не учитывают порядка слов и создают предложения, которые имеют два смысла. Например, как понять фразу: Хозяин дома спал? То ли речь идет о спящем хозяине дома, то ли о том, где спал хозяин. В предложении: В древних документах подобного рода термин отсутствует сочетание «подобного рода» может относиться к сочетанию «древних документах» или к слову «термин».

Нередко встречаются ошибки, связанные с употреблением предлогов. Как сказать: я скучаю по тебе или я скучаю о тебе?

Лексические нормы. Особого внимания требуют лексические нормы, т. е. правила применения слов в речи. Слово должно использоваться в том значении (в прямом или переносном), которое оно имеет и которое зафиксировано в словарях русского языка. Нарушение лексических норм приводит к искажению смысла высказывания. Можно привести немало примеров неточного употребления отдельных слов. Так, наречие «где-то» имеет одно значение – «в каком-то месте», «неизвестно где» (где-то заиграла музыка). Однако в последнее время это слово стали употреблять в значении «около, приблизительно, когда-то»: Где-то в 70-х годах XIX века; Занятия планировали провести где-то в июне; План выполнен где-то на 102%.

Нарушение лексических норм порой связано с тем, что говорящие путают слова, близкие по звучанию, но различные по значению. Например, не всегда правильно употребляются глаголы «предоставить» и «представить». Глагол «предоставить» означает «дать возможность воспользоваться чем-либо» (предоставить квартиру, отпуск, должность, кредит, заем, права, независимость, слово и т. д.), а глагол «представить» имеет значение «передать, дать, предъявить что-либо, кому-либо» {представить отчет, справку, факты, доказательства; представить к награде, к ордену, к званию, на соискание премии и т. д.).

Для уточнения лексических норм современного литературного языка рекомендуется использовать толковые словари русского языка, специальную справочную литературу.



Умение говорить грамотно – обязанность судебного оратора.

Казалось бы, внимание судей и присутствующих на суде граждан сосредоточено на содержании речи, однако любое нарушение нормы языка вызывает негативную реакцию, недоверие к оратору, кроме того, отвлекает от восприятия материала.



Речь должна быть такой, чтобы она привлекала внимание, наилучшим образом содействовала убеждению.

Прочитайте обвинительную речь А. Ф. Кони по делу об утоплении крестьянки Емельяновой ее мужем защитительные речи П. А. Александрова по делу В. Засулич, С. А. Андреевского по делу Мироновича, Н. И. Холева по делу Максименко, Я. С. Киселева по делу Бердникова, отвечающие этим требованиям.

О культуре устной судебной речи следует говорить и потому, что на суде каждое слово не только несет информацию, но и оказывает большое психологическое воздействие, напр.: Наказание – это не только кара, это возможность искупить вину, исправиться, перевоспитаться. Не однажды приходилось наблюдать, как под воздействием убедительной речи прокурора, анализирующего и оценивающего преступные действия подсудимого, подсудимый все ниже и ниже опускает голову, иногда плачет. И наоборот, слушая речь адвоката, выражающего мысль, что его подзащитный еще не потерянный человек, что у него много положительных качеств, подсудимый поднимает голову, лицо его светлеет. Он понимает, что ему верят.

Недостаточно грамотно составленное обвинительное заключение, которое обязательно оглашается в судебном процессе, а также штампованная, сухая, неинтересная и неубедительная речь прокурора или адвоката не способствуют выполнению судом его высокой функции. Допущенная судебным оратором речевая ошибка дискредитирует его как представителя органов правосудия. Если ошибка осталась незамеченной, то юрист, человек с высшим образованием, консультант граждан, оказывается проводником речевого бескультурья. Таким образом, речевая культура — не личное дело каждого юриста. Уважительное отношение к языку, чистая, правильная, богатая речь юриста — это в определенной мере показатель его уважения к нашим законам.

Чистота речи. Слова характеризуют оратора как личность, поэтому речь его должна быть чистой.

Чистая речь — речь, в структуре которой нет чуждых литературному языку фразеологизмов, диалектной, жаргонной, просторечной лексики.

Довольно часто речь может быть засорена словами типа крутые, кинуть, балдеть, прикид, тусовка, разборки, раскрутка, достать, челноки, наехать, козел, ташусь; современными устойчивыми словосочетаниями: лапшу на уши вешать, крыша поехала, встать на уши, высокая крыша, лицо кавказской национальности и др.

Также чистота речи предполагает отсутствие в ней лишних слов, слов-сорняков, слов-паразитов. Конечно, в языке названных слов нет, такими они становятся в речи говорящего из-за частого неуместного их употребления. К сожалению, многие активно вставляют в свою речь «любимые словечки»: так сказать, значит, вот, собственно говоря, видите ли, понятно, да, так, понимаете и др. Это производит очень неприятное впечатление.

! Слова-сорняки, слова-паразиты не несут никакой смысловой нагрузки, не обладают информативностью. Они засоряют речь говорящего, затрудняют ее восприятие, отвлекают внимание от содержания высказывания.

Особенно прискорбно, когда оказывается засоренной лишними словами судебная речь, а зачастую не только засоренной, но и «косноязычной».

Из речи обвинителя:

«Баженев и Новичков рассказали о том, как они встретились с Рытовым. А они встретились с ним вот как раз в подвале дома, где, значит, состоялся разговор, разговор. А затем после этого разговора, значит, они сказали, что вот учатся, понимаете, в такой, значит, школе. И таким образом, в этот же день они совершили поход, значит, взяли с собой инструмент и совершили кражу».

Из речи защитника:

«Но давайте, товарищи судьи, обратим внимание в общем-то, как начинались, как развивались и, в общем-то, закончились события этих вот эпизодов. Я здесь не зря задал вопрос свидетелю, э, Никонову, значит, который, на мой взгляд, ответил, что не знает, кто кого вовлекал в пьянство. «То ли Балетдинов нас, то ли мы его». Ну, а если посмотреть, действительно, кто инициатор практически вот этих пьянок, в общем-то, были сами подростки, были сами несовершеннолетние. Ну, давайте посмотрим, как первые, как говорится, приходили, что называется в гости к Балетдинову».

Из речи обвинителя:

«Другие показания давались Иванченко о том, что у него, значит, это самое. И Протакова рассказала здесь в суде. Таким образом, она обнаружила кражу в своем домике, что у ней было украдено и что, значит, какие повреждения. Заливайко тоже дал показания, что действительно, значит, из садового домика была совершена кража. И то же самое подтверждение. Но когда, сам именно момент, какого числа, они не помнят, т. е. не знают. Во всяком случае, узнали только тогда, когда сами пришли, убедились, что у них все разрушено. И обнаружили исчезновение вещей. И другие потерпевшие. Они очень много с каждого преступления допрошены потерпевшие».

Комментарий приведенным текстам не требуется. Они сами достаточно красноречивы.

Вопрос о чистоте речи связан с проблемой языковой свободы, возникшей в конце XX в. Само явление называют по-разному: одни говорят о демократизации языка; другие уточняют — «не демократизация, а либерализация», а некоторые считают, что правильное говорить о «языковой вседозволенности», в результате которой изменился «статус» нецензурной лексики. Теперь на всю страну с экрана телевизора могут звучать самые отборные бранные слова. Но каждый разумный человек не должен считать это нормой.

Уместность речи. Важным качеством судебной речи является **уместность**.

Уместность — соотнесенность языковых средств с целевой установкой, с содержанием речи, умение построить ее соответственно теме, задаче, времени, месту и оратору.

Уместная речь обладает следующими признаками:

1) соразмерностью языковых средств и содержания, т.е. слова должны точно передавать то или иное содержание. Например, определяя степень тяжести причиненного телесного повреждения, не следует выражать мысль приблизительно: очень тяжелые повреждения, – нужно использовать юридический термин «тяжкие телесные повреждения». По этому поводу можно привести высказывание П. С. Пороховщикова: «Красота и живость речи уместны не всегда; можно ли щеголять изяществом слога, говоря о результатах медицинского исследования мертвого тела, или блистать красивыми выражениями, передавая содержание гражданской сделки?»;

2) соответствием языковых средств обстановке. В доме, в котором горе, неуместно приветствие «Добрый день». В следующих примерах неуместны выделенные словосочетания: «Девушка-работница в пьяном виде зарезала мать. Присяжные узнают от оратора, что это произошло в один прекрасный день...».

Логичность речи. Точно обозначенные понятия, ясно выраженные мысли должны быть поданы логично, т.е. отражать логику отношений и зависимостей между явлениями.

Логичность в лингвистике определяется как выражение в смысловых связях компонентов речи связей и отношений между частями и компонентами мысли.

Различается логичность предметная и понятийная.

Предметная логичность состоит в соответствии смысловых связей и отношений языковых единиц связям и отношениям предметов и явлений в реальной действительности. Логичность понятийная отражает движение мысли в смысловых связях элементов языка.



Мыслить и рассуждать логично – значит мыслить точно и последовательно, доказательно и убедительно, не допускать противоречий в рассуждении.

Это необходимо помнить судебным ораторам, так как их речи требуют обоснованности выводов. Логичность на уровне целого

текста создается композицией речи и рядом логических приемов, основные из которых — определение понятия, объяснение, описание, сравнение, анализ, синтез, абстрагирование. Логичность на уровне отдельных частей судебной речи зависит от того, насколько ясно и правильно выражена связь отдельных высказываний и композиционных частей.

Стремление убедить судей и максимально воздействовать на интеллект и эмоции присутствующих в зале судебного заседания граждан требует знания сложнейших языковых средств, которые способствовали бы четкой смысловой связности речи и выражали бы логику изложения. Важным средством выражения логических связей между композиционными частями и отдельными высказываниями являются **специальные средства связи, указывающие на последовательность развития мысли** (вначале, прежде всего, затем, значит, повторяю, следовательно, итак и др.), противоречивые отношения (как уже было сказано, как было отмечено, поэтому, благодаря этому, сообразно с, следовательно и др.), итог, вывод (итак, таким образом, значит, в заключении скажем, все сказанное позволяет сделать вывод, подводя итог, следует сказать...). В качестве средств связи могут использоваться местоимения, прилагательные и причастия (данные, этот, такой, названные, указанные и др.).

Одним из средств связи являются *логические вопросы*. А. Ф. Кони так анализирует обстоятельства убийства: «Подробный акт осмотра указывает на все подробности исследования, и я считаю излишним напоминать их. Укажу только те вопросы, которые прежде всего возникли у лиц, исследовавших это дело, и вы увидите, как полно и красноречиво отвечала на эти вопросы сама обстановка найденного. Прежде всего, что это такое? Убийство очевидно. С какой целью? Разломанная шкатулка, раскрытые комоды, разбросанная одежда — все это прямо говорит о совершении убийства с целью грабежа. В какое время? Отцу Иллариону после вечерни, следовательно, в 5 часов вечера, в 6-м, были принесены дрова и вода для самовара; затем у него найден самовар, почти полный водою; в чайнике, налитом доверху, заварен чай, чашка суха; видно, что, вернувшись от вечерни, он заварил чай и не успел выпить. Итак, приблизительно время совершения

убийства — около 6 часов вечера. Затем обстановка убийства также довольно ясна...». Здесь мы видим четкое построение приведенного отрывка, последовательное движение мысли и ее завершенность.

Функции вопросительных конструкций определяются их местом в структуре текста судебной речи и коммуникативным заданием. В форме вопроса осуществляется постановка проблем, с помощью вопросов получается новая информация. *Проблемный вопрос*, употребленный во вступлении, формулирует цель оратора в конкретном процессе, определяет задачу, стоящую перед ним. Вопросительная интонация позволяет более экспрессивно определить проблему всего судебного заседания, кроме того, способствует установлению психологического контакта между коммуникатором и адресатом.



Полному и законченному изложению сложных вопросов помогает использование периода.

Период — такая синтаксическая конструкция, которая позволяет выдвинуть какое-либо положение и доказать его. В грамматическом, интонационном и смысловом отношении *период распадается на две равные части*:

- первая состоит из цепочки однотипных или сходных синтаксических единиц и произносится с постепенным повышением тона;
- вторая, заключительная, идет на понижении, указывая на завершенность высказывания.

Граница между повышением и понижением, называемая кульминацией, узнается в устной речи по длительной паузе.

Период хорошо воспринимается на слух, так как входит в сознание не сразу, а по частям, заставляя слушателя все более напрягаться в ожидании конца высказывания. Например: если вы будете требовательны к доказательствам обвинения, если трусливость перед тем, что скажут о вас, не заставит вас унизиться до устранения рассудительности в вашем решении, — вы только исполните вашу миссию.

Период характеризуется единством темы, освещенной достаточно полно, разносторонне и законченно. Частные мысли в периоде, которые всегда расположены в первой части, подчинены главной мысли, с которой они внутренне связаны. В ораторской речи — это цельное логическое рассуждение, по своей структуре одинаковое с умозаключением: тезис (выраженный или подразумеваемый) — аргумент — вывод.

В первой части периода делается развернутое, детальное изложение темы, ее глубокий анализ, вторая часть представляет более кратко сформулированную тему. Эти две части, логически дополняя одна другую, способствуют выражению одной мысли.

В качестве темы и ремы обычно выступают:

- условие и следствие;
- причина и результат;
- основание и вывод.

Убедительность судебной речи во многом зависит от качества аргументов, с помощью которых доказывается правильность позиции оратора.



Судьи оценивают правильность мыслей прокурора и адвоката, прежде всего, по степени значимости и ценности фактического материала.

Важную роль при этом играет богатство речи.

Богатство речи — это широкое и свободное использование языковых единиц в речи, позволяющее оптимально выразить информацию. Богатство и разнообразие, оригинальность речи говорящего или пишущего во многом зависит от того, насколько он осознает, в чем заключается самобытность родного языка, его богатство.

Русский язык принадлежит к числу наиболее развитых и обработанных языков мира, обладающих богатейшей книжно-письменной традицией. В чем заключается богатство русского языка, какие свойства лексического состава, грамматического строя, звуковой стороны языка создают его положительные качества?

Богатство любого языка определяется прежде всего богатством словаря. Лексическое богатство русского языка отражено в различных лингвистических словарях. Так, «Словарь церковнославянского и русского языка», изданный в 1847 г., содержит около 115 тыс. слов. В. И. Даль включил в «Словарь живого великорусского языка» более 200 тыс. слов, Д. Н. Ушаков в «Толковый словарь русского языка» – около 90 тыс. слов.

Каким может быть словарный запас человека? Ответить на этот вопрос однозначно очень трудно. Одни исследователи считают, что активный словарь современного человека обычно не превышает 7–9 тыс. разных слов, но подсчетам других, он достигает 11–13 тыс. слов. А теперь сопоставьте эти данные со словарем великих мастеров художественного слова. Например, А. С. Пушкин употребил в своих произведениях и письмах более 21 тыс. слов (при анализе повторяющиеся слова принимались за одно), причем половину этих слов он употребил только по одному или два раза. Это свидетельствует об исключительном богатстве словаря гениального поэта. Приведем сведения о количестве слов у некоторых других писателей и поэтов: Есенин – 18890 слов, Сервантес – около 17 тыс. слов, Шекспир – около 15 тыс. слов (по другим источникам – около 20 тыс.), Гоголь – около 10 тыс. слов. У некоторых людей запас слов бывает чрезвычайно беден. Недаром И. Ильф и Е. Петров в знаменитых «Двенадцати стульях» высмеяли Эллочку-«людоедку», которая обходилась всего тридцатью словами. Этим слов ей было достаточно, чтобы разговаривать с родными, друзьями, знакомыми и незнакомыми. Нетрудно представить себе, каким было это общение.

Говорящему необходимо иметь достаточный запас слов, чтобы выражать свои мысли четко и ясно. Важно постоянно заботиться о расширении этого запаса, стараться использовать богатства родного языка. Богатство языка определяется и смысловой насыщенностью слова, т. е. его многозначностью. Важно, то ли слово выбрано для выражения мысли? Понимает ли слушатель, о чем идет речь, что имеет в виду говорящий?

Чаще всего в речи реализуется одно из значений многозначного слова. Если было бы иначе, то люди часто не понимали бы

друг друга или понимали неправильно. Однако многозначность может быть использована как прием обогащения содержания речи.

Особый интерес вызывают случаи, когда пишущий, употребляя слово, учитывает два его значения и это оговаривает, подчеркивает, заинтриговывая читателя, заставляя его задуматься над дальнейшим содержанием текста. Как объяснить, о чем пишут авторы, если текст начинается так: «Лондон был потрясен в прямом и переносном смысле», «Правитель отгородился от своего народа и в переносном и в прямом смысле», «Первыми сделали попытку прикарманить флаг крайне правые. Прикарманивать не только в переносном смысле, но и в прямом».

Что же могло потрясти Лондон в прямом и переносном смысле? Оказывается, рухнул один из небоскребов. Как мог правитель отгородиться от народа в прямом смысле? Он «забаррикадировал свою резиденцию словно крепость». В толковых словарях русского языка у слова «прикарманить» отмечается только одно переносное значение — «завладеть чем-либо чужим, присвоить». Другого значения слово не имеет. Как же может партия прикарманить флаг в прямом значении? Последующий текст разрешает недоумение. Оказывается, члены партии носят в нагрудных карманах своих курток платки из звездно-полосатой ткани. Автор расширил смысловой объем слова, придал ему новое значение, вполне мотивированное его словообразовательной структурой.

Каждый, кто заинтересован в совершенствовании своей речи, должен отлично знать весь семантический объем слова, все его значения. Должен уметь соотносить, противопоставлять не только слова, связанные между собой разнообразными семантическими, тематическими, ассоциативными отношениями, но и разные значения одного слова.

Очень богат наш язык *синонимами*, т. е. словами, близкими по своему значению. Каждый из синонимов, отличаясь оттенком значения, выделяет какую-то одну особенность качества предмета, явления или какой-то признак действия, а в совокупности синонимы

способствуют более глубокому, всестороннему описанию явлений действительности.

Синонимы делают речь красочнее, разнообразнее, помогают избежать повторения одних и тех же слов, позволяют образно выразить мысль. Например, понятие о большом количестве чего-либо передается словами: много (яблок), тьма (книг), пропасть (работы), прорва (дел), туча (комаров), рой (мыслей), океан (улыбок), море (флагов), лес (труб). Все приведенные слова, за исключением слова «много», создают образное представление о большом количестве.

Немало в русском языке слов, которые передают положительное или отрицательное отношение говорящего к предмету мысли, т. е. обладают *экспрессией*. Так, слова «блаженство», «роскошный», «великолепный», «неустрашимый», «очаровать» заключают в себе положительную экспрессию, а слова «болтун», «недотепа», «бестолковщина», «мазня» характеризуются отрицательной экспрессией. Богатством, гибкостью и выразительностью отличается и грамматический строй языка. Возьмем для примера категорию вида. В отличие от категории времени, которая указывает на отношение действия к моменту речи, категория вида обозначает способ протекания действия. Так, в видовой паре «прочитать — прочитывать» глаголы характеризуют действие по-разному. Глагол «прочитать» (совершенный вид) указывает на действие, которое исчерпало себя и дальше продолжиться не может. Глагол «прочитывать» (несовершенный вид) указывает на действие, которое не ограничено.



Следует помнить: серая, наполненная словесными штампами речь не вызывает в сознании слушающих необходимых ассоциаций.

Вряд ли человек, злоупотребляющий стандартными выражениями, может взволновать слушателей, убедить их в чем-то, воздействовать на них. Шаблонная, избитая фраза отскакивает от слушателей, не дает им возможности вникнуть в суть высказывания. Кроме того, убогая, бедная в языковом отношении речь воспринимается как отрицательная характеристика человека, свидетельствующая

о его поверхностных знаниях, низкой речевой культуре, о недостаточном запасе слов. Но главное: бедность, серость, однообразие языка связывается с бедностью, серостью и неоригинальностью мысли.

Выразительность речи. Наш речевой опыт не оставляет возможности сомневаться в том, что структура речи, ее свойства и особенности могут будить мысли и чувства людей, могут поддерживать обостренное внимание и вызывать интерес к сказанному или написанному. Вот эти особенности речевой структуры и дают основание называть ее выразительной.

Выразительность речи — это особенности структуры речи, которые поддерживают внимание и интерес у слушателя или читателя; соответственно речь, обладающая этими особенностями, и будет называться выразительной.

Типология выразительности пока, к сожалению, отсутствует.

Пока можно высказать лишь некоторые соображения, достаточно осторожные, о ее основаниях. Одно из оснований — ситуация общения. Выразительность речи педагога, очевидно, не совпадает с выразительностью речи политического оратора.

Второе основание, более четкое, — структурные области языка: может быть выразительность произносительная, выразительность акцентологическая, лексическая и словообразовательная. По-видимому, справедливо следующее общее соображение: выразительно в речи все то, что выделяется семантически или формально на общем привычном речевом фоне. Прежде чем перейти к выразительности художественной речи, необходимо отметить основные **условия, от которых зависит выразительность речи человека.**

1. *Самостоятельность мышления, деятельности сознания автора речи.* Если думаешь только по шпаргалке, а чувствуешь по шаблону и стандарту, не удивляйся тому, что шпаргалочное мышление и шаблонное чувство не позволяют пробиться робким росткам выразительности.

2. Неравнодушие, интерес автора речи к тому, о чем он говорит или пишет, к тому, что он говорит или пишет, и к тем, для кого он говорит или пишет.

3. *Хорошее знание языка, его выразительных возможностей.* Такое знание редко достигается без помощи науки о языке. Вот почему желательно широкое лингвистическое просвещение. Необходимо знать о звуках и их выразительных возможностях, об ударении и его выразительных свойствах, о словах и их воздействии на речевую выразительность.

4. *Хорошее знание свойств и особенностей языковых стилей,* так как каждый из них налагает свой отпечаток на отдельные группы и слои средств языка, которые таким образом оказываются стилистически окрашенными. Эта окрашенность предоставляет очень большие возможности авторам речи и в усилении речевой выразительности.

5. *Систематическая и осознанная тренировка речевых навыков.* Нужно учиться контролировать свою речь, замечать, что в ней выразительно, а что шаблонно и серо. Навык самоконтроля необходим любому человеку, если он хочет постепенно улучшать свою речь.

Выразительные средства языка иногда сводят к так называемым выразительно-образительным, т.е. тропам и фигурам, но выразительность могут усиливать единицы языка всех его уровней — начиная со звуков и кончая синтаксисом и стилями. Даже отдельный звук, не говоря уже о какой-то их комбинации, может оказаться в речи выразительным. Припомним звукозапись, к которой иногда прибегают поэты, ассонансы и аллитерации, скандирование речи. Лексическая система языка сложна и многолика. Возможности постоянного обновления в речи принципов, способов, признаков объединения в пределах целого текста слов, взятых из различных групп, скрывают в себе и возможности обновления речевой выразительности и ее типов.

Выразительные возможности слова поддерживаются и усиливаются актуализацией его семантики. Актуализация семантики слова в поэзии обычно связана с тем, что можно назвать ассоциативностью

образного мышления. Эти ассоциации во многом зависят от предшествующего жизненного опыта читателя и психологических особенностей работы его мысли и сознания в целом.

Выразительность речи — качество, возникающее в результате реализации заложенных в языке выразительных возможностей. Выразительность может создаваться языковыми единицами всех уровней. Кроме того, существуют специфические изобразительные свойства языка (тропы, стилистические фигуры), делающие высказывание ярким, образным, эмоциональным. Экспрессия создаёт также употреблением крылатых слов, пословиц и поговорок. Речевой опыт каждого из нас говорит о том, что по степени воздействия на наше сознание речь не одинакова. Две лекции, прочтенные на одну и ту же тему, оказывают на человека совершенно разный эффект. Эффект зависит от степени выразительности речи.

В работе юристов о культуре судебной речи нередко выражается мысль, что речь должна быть образной, эмоциональной, в то же время некоторые авторы предупреждают судебных ораторов о том, что не следует увлекаться использованием художественных, изобразительных средств.

Эмоция — это чувство, переживаемое душевное волнение, чувственная реакция.

Эмоциональность — выражение чувств, переживаний, субъективного отношения к предмету речи. Эмоциональным может быть само содержание речи.

Экспрессивность речи понимается как ее выразительность, возбудительность.

Все средства, которые делают речь глубоко впечатляющей, действенной, являются экспрессией речи. Это может быть определенный интонационный рисунок, усиление звучания согласных звуков, замедление и убыстрение темпа речи, интонационное выделение отдельных слов, паузы. Это может быть использование синтаксических средств: вопросительных конструкций, повторов, коротких

предложений и т. д. Экспрессия может пронизывать как эмоциональное содержание, так и интеллектуальное, логическое. Экспрессивно произнесенная судебным оратором речь подчиняет судей и аудиторию своей воздействующей силой, она не только передает мысли оратора, но и дает возможность пережить чувство соприкосновения с чужим горем. Кроме того, экспрессивность усиливает точность, ясность мысли и эмоциональность речи. Выражение эмоций в языке всегда экспрессивно, но экспрессия в языке всегда эмоциональна.

Задаче воздействия служит **набор интеллектуализированных и эмоциональных средств языка**. Одним из способов воздействия является *прием адресации*, т.е. способ отражения в речи наличия лица, к которому обращена речь. Основным средством адресации в судебной речи является собственно обращение «товарищи судьи», «господа судьи», употребление которого обусловлено стилевой нормой. Используются также местоимения «Вы», «Вам», глаголы повелительного наклонения «посмотрите», «вспомните» и др. Довольно часто воздействие проявляется через инфинитивные предложения с модальными словами, имеющими значение долженствования: Нельзя не верить показаниям такого свидетеля; или: Нужно здесь сделать вывод; или: Его действия следует расценивать как неосторожные.

Для судебной речи характерно выражение авторского отношения к анализируемому материалу. Авторская оценка может выражаться конструкциями: я полагаю, я считаю и другими, оценочное значение в которых создается лексическим значением глаголов. С помощью этих конструкций оратор стремится вовлечь членов суда в ход своих рассуждений: Я считаю / что Карповский / по данному эпизоду должен нести ответственность; или: Я обращаю ваше внимание на этот факт. Анализ показал, что обвинительная речь отличается большей категоричностью суждений по сравнению с защитительной. Это находит выражение в употреблении глагольно-именных конструкций типа «я заявляю», «я утверждаю», где глаголы выражают категоричность мнения. В защитительной речи категоричность присутствует не всегда, особенно в тех случаях, когда у адвоката нет

возможности оспаривать квалификацию преступления. Это также выражается в языковых средствах: я думаю, по моему мнению, я полагаю, я надеюсь.

Яркие краски художественной литературы позволяют судебному оратору создать *эмоциональность, торжественность, пафос*. Оратор может цитировать художественные произведения для подтверждения своих мыслей. Удачно использованы слова Л. Н. Толстова государственным обвинителем В. И. Царевым в речи по делу братьев Кондраковых: «Судебная практика воочию подтверждает, что преступники — рецидивисты оказывают тлетворное влияние на неустойчивых молодых людей. Они окружают себя ореолом мнимого героизма и бывалости, похваляются стремлением к легкой жизни за счет общества. Яд, которым отравляют рецидивисты психологию окружающей молодежи, опасен. «Различие между ядами вещественными и умственными, — писал Л. Н. Толстой, — в том, что большинство ядов вещественных противны на вкус, яды же умственные, к несчастью, часто привлекательны». Надо оберегать сознание нашей молодежи от вредного влияния рецидивистов». В речи по делу браконьеров, приводя цитату из романа Л. Леонова «Русский лес», прокурор этим самым подчеркивает тяжесть совершенного преступления: «Лес является единственным, открытым для всех источником благодеяний, куда по доброте или коварству природа не повесила своего пудового замка. Она как бы вверяет это сокровище благоразумию человека, которого сама она осуществить не может». В этих примерах художественные образы привлекаются с целью эмоционального усиления.

Средством, поддерживающим интерес к речи, побуждающим к активному восприятию того, о чем говорится, является *риторический вопрос*, который в экспрессивной форме несет определенную (утвердительную или отрицательную) информацию. Полемизируя с процессуальным противником, судебный оратор довольно часто ставит риторический вопросы, выражающие экспрессивно — эмоциональное уверенное отрицание противоположной позиции и апелляцию к суду. Сравните: «Нам говорят/ что для совершения/ подсудимые вступили в преступный сговор// Ну товарищи судьи/ о каком сговоре может идти речь/ если подсудимые/ как они пояснили/ еще и друг друга толком не знали».

Богатый материал для судебных ораторов содержит устное народное творчество, особенно *пословицы и поговорки*. Это меткие образные народные выражения с назидательным смыслом, обобщающие различные явления жизни. В кратких изречениях народ выразил знание действительности, отношение к различным ее проявлениям. Они помогают понять историю нашего народа, учат любить Родину, быть честным и справедливым. Пословицы величают труд, порицают лень, высмеивают жадность, укрепляют веру в добро и справедливость, призывают уважать знание и книгу. «А что за роскошь, что за смысл, какой толк в каждой поговорке нашей! Что за золото!» — так говорил о русских пословицах А. С. Пушкин.

Пословицы и поговорки — сгустки народной мудрости, выражают истину, проверенную многовековой историей народа-творца, опытом многих поколений. «Пословица недаром молвится», — гласит народная мудрость. В них выражены радость и горе, гнев и печаль, любовь и ненависть, ирония и юмор. Поэтому в речи пословицы и поговорки приобретают особое значение. Они не только усиливают выразительность речи, придают остроту, углубляют содержание выступлений, но и помогают найти путь к сердцу слушателей, завоевать их уважение и расположение.

Чем же привлекают пословицы и поговорки? Почему их рекомендуют использовать в устных выступлениях?

Обобщающий характер пословиц и поговорок позволяет в образной и чрезвычайно краткой форме выразить суть высказывания. Народные изречения приводятся и для формулировки отдельных положений высказывания.

Часто пословицы и поговорки служат отправным моментом для начала выступления, развития темы, раскрытия какого-либо положения или являются заключительным аккордом, выводом, используются для обобщения сказанного. Вот, к примеру, как закончил Нобелевскую лекцию А. И. Солженицын: «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».

Иное значение имеет пословица в речи прокурора Н. В. Муравьева. Она метко и образно характеризует один из этапов деятельности подсудимых и служит отправной точкой для дальнейших рассуждений обвинителя: «Но не суждено было им кататься в даром доставшихся экипажах Носова, на не дороже им ставших рысаках Попова; не суждено было им также и с лишком 7-тысячную стоимость этих предметов положить в свой карман. Случилось происшествие совсем неожиданное. Коса нашла на камень, и оказалось, что и на людей, много мудрости вносящих в преступление, всегда бывает довольно простоты».

Оратор, кроме того, перефразировал известную пословицу «На всякого мудреца довольно простоты».

Пословицы, поговорки используются как иллюстрации, образные параллели к высказываемому, что придает речи убедительность.

Из речи адвоката В. М. Пржевальского:

«Вместо того, чтобы по весьма естественному человеческому чувству ехать скорее на дачу, где лежало тело только что скончавшегося мужа, Ольга Петровна поворачивает оглобли назад и спешит уведомить о его смерти своих сообщников. Действительно, нужно было ковать железо, пока оно было горячо»;

«Не говоря уже о том, что, по пословице «на всякого мудреца довольно простоты», а дело идет далеко не о мудрецах, генерал Гартунг, очевидно, никак не ожидал, чтобы по его положению и званию у него могли произвести обыск, и сам защитник его указывал на это обстоятельство, обращая внимание ваше на то, что обыск для Гартунга был совершенно внезапным».

Пословицы и поговорки оживляют речь, придают ей иронический оттенок. Такое значение имеет пословица в речи Н. В. Муравьева:

«Дело не обходится и без раздоров по дележу добычи. Но милые бранятся — только тешатся: сладкое примирение следует за ссорой. А кто опасен, вреден или уже совсем не нужен, выжаты силы, — того совсем отбрасывают прочь, принцип солидарности и совместимости служит только остальным, грянул гром — и все врассыпную, верные девизу: «Спасайся, кто чем и как может».

Успех употребления пословиц и поговорок в речи зависит от того, насколько удачно они подобраны. Недаром говорится: «Хороша пословица в лад да в масть».

Наряду с пословицами и поговорками красочность и выразительность придают речи крылатые слова. Это меткие, образные выражения, получившие широкое распространение, ставшие общепотребительными. Известны они были еще в античности. Так, Гомер «крылатыми» называл слова, которые быстро срываются с уст говорящего и летят к уху слушателя. Как правило, крылатые слова и выражения имеют книжное происхождение. К ним относятся известные цитаты из художественной, научной, публицистической литературы, высказывания знаменитых людей прошлого и настоящего: «Его пример другим наука» (А. С. Пушкин); «Есть от чего в отчаянье прийти» (А. С. Грибоедов); «Иудушка Головлев» (М. Е. Салтыков-Щедрин); «Как бы чего не вышло» (А. П. Чехов); «Как белка в колесе» (И. А. Крылов); «Лучшее – враг хорошего» (Вольтер); «Науки юношей питают, отраду старцам подают» (М. В. Ломоносов); «О времена! О нравы!» (Цицерон); «Из двух зол избрать меньшее» (Аристотель).

Судебные ораторы, особенно XIX в., как источник крылатых слов и выражений использовали Библию и античную литературу.

Именно слова последней притчи использовал адвокат В. Д. Спасович, объясняя противозаконные действия своего подзащитного: «Вы знаете евангельское изречение об узкой дороге, ведущей ко спасению, и широком пути погибели, с которого весьма трудно выбраться обратно на путь спасения. Человеку, сбившемуся с прямого пути, необходимы страшные усилия, чтобы загладить грех. По широкому и наклонному пути погибели человек скатывается ужасно легко. Его увлекают необходимость, последовательность, логика вещей, безвыходное положение».

Другой пример встречается в речи прокурора Н. В. Муравьева, которого защитник обвинил в искажении фактов. В ответном слове прокурор, доказав обратное, сказал: «Вот, господа, некоторые факты; их достаточно, чтобы оценить отношение защиты к доказательствам, и вот почему обвинение смеет думать, что несправедливо были брошены ему упреки в неосторожном обращении с этими доказательствами и что в ответ на эти

упреки ему остается только напомнить защите мудрый возглас: «врачу — исцелись сам».

Восклицание «врачу — исцелись сам» из Евангелия означает «исправься сам, прежде чем осуждать других».

Крылатыми стали имя Фортуна, имя богини слепого случая, счастья и несчастья, и сочетание «колесо Фортуны». Фортуна, как и Фемида, богиня правосудия, изображалась с повязкой на глазах. Она стояла на шаре или колесе, держа в одной руке руль, а в другой — рог изобилия. Колесо, шар символизировали постоянную изменчивость Фортуны, которая, действуя рулем, изменяла судьбу человека, а из рога изобилия одаривала счастливых различными жизненными благами.

Из речи прокурора Ю. А. Костанова:

«На этом «Москвиче» и пытались они удрать. Но Фортуна уже повернулась к ним спиной».

Образ двуликого Януса, бога времени, имевшего два лица, одно из которых обращено в будущее, а другое — в прошлое, стал символом двуличного человека. Ф. Н. Плевако, характеризуя свидетелей, которые встречаются в судебной практике, для образности и большей наглядности использует имя этого героя из римской мифологии: «Да, господа присяжные, бывают в уголовных процессах такие свидетели, которые одной ногой стоят на свидетельском месте, а другую — за решеткой подсудимых. Это те двуликие Янусы, которые одною своей стороною обращены к белому свету, а другою смотрят на острожные стены».

Иногда судебные ораторы трансформируют афоризм, ходячее выражение, приспособливают его к предмету речи.

Из выступления прокурора В. Н. Муравьева:

«Я предпочитаю только напомнить им (подсудимым. — Авт.) одну старую ходячую истину, как истина она «проста и неотразима». Скажи мне, с кем ты знаком, гласит она, и «я скажу тебе, кто ты таков. Немало ее не изменяя, я позволю себе только ее перефразировать по отношению к подсудимым. Скажите нам, с кем вы совершали преступления, и мы скажем вам, какие вы преступники, случайные или умышленные, ничтожные или глубокие, достойные жалости или отвержения».

Для создания образности и эмоциональности речи служит фразеология. В русском языке она необыкновенно богата и разнообразна по своему составу, обладает большими стилистическими возможностями, обусловленными ее внутренними свойствами, которые и составляют специфику фразеологизмов.

Фразеология — семантическая емкость, эмоционально-экспрессивная окрашенность, разнообразие ассоциативных связей. Выражение эмоционального, субъективного начала в речи, оценочность, смысловая насыщенность фразеологизма действуют постоянно, не зависимо от воли говорящего.

Эффект от фразеологизма значительно возрастает, если автор обыгрывает буквальный смысл его компонентов, изменяет его лексический состав, включает его в новые, необычные для него сочетания. Все стилистические особенности фразеологических единиц делают их активным языковым средством.

Фразеологизмы помогают немногими словами сказать многое, поскольку они определяют не только предмет, но и его признак, не только действие, но и его обстоятельства. Усложненность семантики фразеологизмов отличает их от однословных синонимов. Так, устойчивое сочетание «на широкую ногу» означает не просто «богато», а «богато, роскошно, не стесняясь в средствах». Фразеологизм «заметать следы» означает не просто «уничтожать, устранять что-либо», а «устранять, уничтожать то, что может служить уликой в чем-либо».

Именно эта способность фразеологизма в образной форме передавать емкое содержание реализуется в выступлениях судебных ораторов.

Из речи адвоката Костанова:

«Деньги от приватизации, деньги, которые, казалось, были общие, достались тому, у кого без того уже есть свой дом, и дом этот полная чаша»;

«Из плена удалось вырваться и бежать из охваченной войной Абхазии. Куда бежать? Не на родину предков — Армению, там своя война, а войной Худоян уже сыт по горло».

Фразеология привлекает выступающих своей экспрессивностью, потенциальной возможностью положительно или отрицательно

оценивать явления, выражать одобрение или осуждение, ироническое, насмешливое или иное отношение к нему. Особенно ярко это проявляется у так называемых фразеологизмов-характеристик, например: белая ворона, подсадная утка, блудный сын, не робкого десятка, одного поля ягода, собака на сене.

Стилистическое использование многих эмоционально-экспрессивных фразеологизмов определяется своеобразием отношения между общим значением фразеологизма и значением его компонентов. Особый интерес представляют фразеологические единства, образность которых выступает как отражение наглядности, «картинности», заключенных в самом свободном словосочетании, на базе которого и образуется фразеологизм. Например, готовясь к работе, мы засучиваем рукава, чтобы удобнее было делать дело; встречая дорогих гостей, широко разводим руками, показывая, что готовы заключить их в свои объятия; при счете, если он небольшой, для удобства загибаем пальцы. Свободные словосочетания, называющие такие действия людей, обладают наглядностью, «картинностью», которая «по наследству» передается омонимичным фразеологизмам: засучить рукава – «усердно, старательно, энергично делать что-либо»; с распростертыми объятиями – «приветливо, радушно (принимать, встречать кого-либо)»; пересчитать по пальцам – «очень немного, мало».

Картинность фразеологизма, обусловленная наглядностью омонимического ему свободного словосочетания, становится особенно зримой, когда одновременно обыгрывается прямое и переносное значение. Это уже один из стилистических приемов. Приведем пример такого использования фразеологизма в одной из публицистических статей: «Аварийный выход» – советы владельцам компаний, которым грозят поглощения, слияние и прочие пищеварительные функции конкурентной борьбы. Правда, аварийный выход не гарантирует от исчезновения в стихии конкуренции. Ты берешь себя в руки, а тебя берут за горло. Дыхание прекращается, руки опускаются».

«Берешь себя в руки» – фразеологизм со значением «добиваться полного самообладания», а «берут за горло» означает «притесняют, принуждают поступать определенным образом». В приведенном тексте употребляется

фразеологизм, но сквозь него просвечивается прямое значение свободного словосочетания «брать за горло». Словосочетание «руки опускаются» имеет прямой смысл, но в нем пульсирует значение фразеологизма — «утрачивать способность или желание действовать, делать что-либо».

Используя изобразительные средства, судебный оратор не должен забывать, что они являются вспомогательным материалом дела, являются не целью, а средством, подчинены замыслу оратора, обусловлены содержанием речи. Они используются как средства успеха, а не как источник наслаждения.



Эмоциональное воздействие судебной речи является ее необходимым, рабочим компонентом: ведь оратор должен не только выразить мысль, но и вызвать у слушателей нужные эмоции.

Объективный и беспристрастный прокурор не должен оставаться равнодушным. Он не может лишать свою речь обвинительной силы и гражданского пафоса, превращать ее в скучный доклад.



Судебная речь — одна из самых ответственных из всех речей. Ведь за выступлением судебного оратора часто стоит не просто судьба, но сама жизнь человека.

Основная цель выступления оратора-юриста — воздействовать на суд, на присяжных заседателей, на аудиторию путем раскрытия новых фактов, расстановки соответствующих акцентов и, главное, — за счет обращения к воображению и эмоциям слушателей.

Успех выступления судебного оратора определяется целенаправленным, настойчивым стремлением совершенствовать себя, учиться искусно владеть словом, так как речевая культура является обязательным элементом культуры судебного процесса.

Коммуникативные качества судебной речи, подробно нами рассмотренные, позволяют судебному оратору сделать речь по-

настоящему доказательной. Рассмотренные выше качества судебной речи находятся в тесной взаимосвязи и в диалектическом единстве.

Судебная речь, обладающая всеми названными качествами, воспринимается как воздействующая. Только при этом условии она может выполнить свою высокую общественную функцию. Уместно вспомнить слова А. В. Луначарского: «Ведь мы бьем не в набат, не в колокол – в сердце человеческое, а это тонкий музыкальный инструмент» [10].

3.2. Тропы и фигуры как средства создания выразительности

Тропы — средство речевой выразительности. Оно является одной из частей судебного красноречия. Эту часть, со времен Квинтилиана и до наших дней, принято называть украшением. Считается, украшенная речь должна вызывать у слушателей чувство удовольствия, но здесь нет прямой зависимости: чем больше украшений, тем больше удовольствия. Красиво лишь то, что вытекает из сути обсуждаемой темы. Ненужные украшения портят речь. Украшать речь нужно только тогда, когда вы хотите сделать какую-то мысль более яркой и очевидной для слушателей.

Троп (с др. греч.) — превращение, при котором слова приобретают другое, не свойственное им значение, но так, что речь при этом не только не теряет в ясности, но даже увеличивает ее.

Все тропы, по классификации Ю. М. Скребнева, делятся на *количественные и качественные*.

В первую группу могут быть занесены все случаи, когда различие между традиционным именованием объекта и фактически употребленным словом должно рассматриваться как количественное: оратор преувеличивает или преуменьшает какие-то свойства называемого объекта. Тропы количества подразделяются на *две противоположные разновидности*: **гиперболу** (преувеличение) и **мейозис** (преуменьшение).

Гипербола — преувеличение каких-либо свойств или качеств описываемого предмета. В гиперболе различают два вида: один употребляется при описании, другой — для выражения чувств и переживаний. Второй считается предпочтительнее первого, поскольку чувства и страсти, волнующие человека (любовь, страх, удивление, ненависть, гнев, печаль и т. д.), предполагают увеличение предмета, а когда вызывают у слушателей соответствующие реакции, то гиперболические выражения кажутся более естественными.

Широко известны описательные гиперболы Н. В. Гоголя: «шаровары шириною с Черное море»; «Редкая птица долетит до середины Днепра». В современной судебной речи к гиперболам прибегают редко, прежде всего потому, что это трудно, но русские мастера судебного красноречия широко использовали данный троп:

«Чтобы предположить этот мотив, нужно думать, что человеческая природа так гадка, что люди не делают преступлений только потому, что руки их и каждый палец закованы цепями закона, и цепи эти, в лице урядников и полицейских, охраняют Русскую империю моралью своей во веки веков» (*Плевако Ф. Н. Речь в защиту Лебедева и других обвиняемых*). Здесь гипербола соединяется с метафорой и иронией. При этом оратору не следует начинать речь с гиперболы. Слушателя к ней надо подготовить.

Мейозис — логическая и психологическая противоположность гиперболы. Сущность мейозиса состоит в намеренном преуменьшении свойств объекта речи («мужичок с ноготок», «мальчик с пальчик»). Однако психологическая структура мейозиса более сложна и утонченна. Говорящий доверяет способности слушателей понять намеренно скромную сдержанность оценок и учесть несоответствие между тем, что говорится о предмете, и тем, что этот предмет представляет собой в действительности. Например, когда о предстоящих больших затратах кто-нибудь скажет, что «дело влетит в копейчку», то здесь использован мейозис.

Иногда мейозис путают с гиперболой. Поэтому подчеркнем: мейозисом является преуменьшение нормального или большего, чем нормальное. Назвать хорошее или отличное терпимым — значит, употребить мейозис.

Если объект действительно невелик, незначителен, неудовлетворителен и его языковая характеристика усиливает и подчеркивает эту незначительность — в подобных случаях перед нами гипербола. Например, когда говорящий хочет сказать, что расстояние невелико, и использует выражение «рукой подать», он употребляет гиперболу.

Мейозис в судебной речи может оказаться очень эффективным средством воздействия на слушателей. Вот как, например, его использовал А. Ф. Кони для того, чтобы вызвать у присяжных недоверие к показаниям убийцы, зарезавшего отца Иллариона, иеромонаха Александро-Невской Лавры. Подсудимый утверждал, что совершил убийство, не имея заранее обдуманного намерения. «По его словам, он взял отца Иллариона, человека здорового и высокого роста, за ворот. Тот его оттолкнул. Тогда подсудимый взял «ножичек», как он выразился весьма нежно, и стал его колоть!» (Кони А. Ф. Речь по делу об убийстве иеромонаха Иллариона).

Мейозис может быть выражен любыми языковыми средствами. Исключение составляет специфическая разновидность мейозиса — *литота*, имеющая строго определенную логико-грамматическую форму. В основе литоты лежит логическая операция двойного отрицания: бесполезный, небезопасный, не без повода. В соответствии с логическим толкованием двойное отрицание равняется утверждению (полезный, опасный и т. д.), однако очевидно, что выражения-литоты имеют более слабое значение по сравнению с утверждениями. К литоте относят и случаи, когда отрицание добавляется к слову, имеющему нежелательные, с точки зрения говорящего, признаки (плохой — неплохой), а также при замене какого-либо выражения на противоположное, к которому добавляют отрицание, например, вместо «согласен» говорят «не возражаю». Литота часто используется в обыденной речи. Так, в последнее время распространилось выражение «мало не покажется».

Приведем пример литоты, взятый из речи Ф. Н. Плевако: «Ребенок сохранил и другую черту материнскую — нелюбовь к блеску и роскоши» (Речь гражданского истца в защиту интересов опеки А. В. Мазуриной). Здесь слово «отвращение» заменяется противоположным с отрицанием «не».

Во вторую группу входят качественные переименования, которые имеют немаловажное значение в судоговорении. Прежде чем анализировать различные изобразительные средства языка, следует уточнить, какими свойствами обладает слово, главное орудие говорящего, основной строительный материал, какие возможности оно заключает в себе.

Слова служат названиями предметов, явлений, действий, т. е. всего, что окружает человека. Однако слово обладает и эстетической функцией, оно способно не просто назвать предмет, действие, качество, но и создать образное представление о них.

Понятие образности слова связано с явлением многозначности. Известно, что слова, называющие только один какой-либо предмет, считаются однозначными (мостовая, тротуар, троллейбус, трамвай), а слова, обозначающие несколько предметов, явлений действительности, — многозначными. Многозначность в какой-то степени отражает те сложные отношения, которые существуют в действительности. Так, если между предметами обнаруживается внешнее сходство или им присущ какой-то скрытый общий признак, если они занимают одинаковое положение по отношению к чему-то, то название одного предмета может стать названием и другого. Например: игла — швейная, у ели, у ежа; лисичка — зверек и гриб; гибкий тростник — гибкий человек — гибкий ум.

Первое значение, с которым слово появилось в языке, называется прямым, а последующие переносными.

Прямые значения непосредственно связаны с определенными предметами, названиями которых они являются.

Переносные значения, в отличие от прямых, обозначают факты действительности не непосредственно, а через отношение к соответствующим прямым.

Например, слово «лакировать» имеет два значения: прямое — «покрывать лаком» и переносное — «приукрашивать, представлять что-либо в лучшем виде, чем есть на самом деле». С понятием переносного значения слова чаще всего связано его образное употребление. Например, в слове «заноза» выделяется прямое значение — «тонкий, острый, маленький кусочек дерева, вонзившийся

в тело», и переносное — «вредный, вьедливый человек». Образный характер переносного значения слова очевиден. Говоря о большом количестве чего-либо, можно употребить слово «много» в прямом значении, а можно использовать другие слова в переносном значении — «лес труб», «град ударов», «бездна книг», «туча комаров», «пропасть денег» и т. д.

С понятием переносного употребления слов связаны такие художественные средства, как метонимия, метафора, синекдоха, широко используемые в любых ораторских выступлениях, устном общении.

Метонимия (с др.греч.) — переименование. Суть этого тропа заключается в следующем. Если какие-либо предметы связаны между собой некоторым образом, то имя каждого из них может быть использовано вместо имени другого. Так, могут переименовываться явления и процессы, связанные причинной зависимостью, содержащее вместо содержимого. «Читать Лермонтова», говорится вместо «чтения произведений, написанных Лермонтовым». «Выпить чашку» — вместо «напитка в чашке». Подобным образом название страны может быть использовано вместо названия жителей этой страны, или герб страны вместо ее названия: «двуглавый орел» вместо «России».

Для метонимии характерно использование:

- предыдущего вместо последующего, и наоборот;
- действия вместо причины, и наоборот;
- создателя вместо созданного, и наоборот;
- знака вместо значения, и наоборот;
- содержимого вместо содержащего, и наоборот;
- свойства вместо вещи, и наоборот;
- места вместо вещи, и наоборот;
- владельца вместо собственности, и наоборот;
- времени вместо вещи, и наоборот.

Суть этих переименований в том, что метонимия как бы сосредоточивает наше внимание на предметах, более для нас понятных.

Другим и более известным видом переименования является **синекдоха** (с др.греч. — подразумеваемость). Ее принято считать разновидностью метонимии. Граница между метонимией

и синекдохой весьма условна. Принято считать, что в метонимии объект сравнивают преимущественно по качеству, а в синекдохе — по количеству.

Такое возможно, когда сопоставляемые понятия настолько однородны в качественном отношении, что различия между ними воспринимаются в основном как количественные (одно — часть другого).

Для синекдохы характерно использование:

- рода вместо вида, и наоборот;
- целого вместо части, и наоборот;
- единственного числа вместо множественного, и наоборот;
- абстрактного вместо конкретного, и наоборот;
- собственного имени вместо нарицательного, и наоборот.

Приведем примеры использования синекдохы.

В сказке А. С. Пушкина о царе Сфлане есть такие строки:

Царь велит своим боярам,
Времени не тратя даром,
И царицу и приплод
Тайно бросить в бездну вод.

Здесь более общее родовое понятие «приплод» используется и место видového «ребенок». С помощью такого переименования показана попытка составителей приказа если не скрыть, то хотя бы придать видимость пристойности бесчеловечным действиям.

В суде часто звучит фраза: «Защита требует оправдания подсудимого». Если при этом имеется в виду просто «защитник», то в данном предложении также используется синекдоха: целое заменяет собою часть.

Данный троп можно обнаружить, например, в рассуждении Ф. Н. Плевако:

«Этот скачок обвинения не оправдывается судебным следствием, хотя понятно, зачем он сделан. Дело в том, что обвинитель не может по своему произволу карать деяния людей и подвергать их наказанию» (*Плевако Ф. Н. Речь в защиту А. И., Н. И. и М. Д. Новохацких*).

Здесь целое заменяет собой часть.

Используя синекдоху, оратор в последнем случае формулирует более сильное утверждение о недопустимости для любого обвинителя подвергать

наказанию людей по своему произволу. Такое утверждение, конечно, сильнее, чем простое указание на недопустимость подобных действий со стороны конкретного представителя обвинения.

Метафора (с др.греч). — перенос. Это основной троп, с помощью которого одно выражение заменяется другим. Замена производится на основании сходства между вещами. Метафоры очень часто употребляются в самых различных сферах языка. Их используют при описании технических приспособлений: *колечко, зубчик, дужка, палец, крышка* и т. п. В бытовой речи стереотипные метафоры превращаются в шаблонные выражения: *кипеть от негодования, прожигать жизнь, золотые руки* и т. д. Метафоры творческого характера используются или для наименования незнакомых нам вещей, процессов, явлений (при этом используются имена хорошо известных и знакомых предметов), или являются продуктом целенаправленного художественного творчества. В последнем случае употребление метафоры может выходить за рамки односложной замены (например, *говор волн* вместо *шума* или *плеска*). Метафоры должны быть оригинальными, необычными, вызывать эмоциональные ассоциации, помогать слушателям глубже осознать, представить событие или явление.

Из речи прокурора Н. В. Муравьева:

«При одном имени каждого из дел разом всплывают своеобразные, драгоценные своею жизненностью яркие типы зла, поднятые ими из мутной воды современного общества»;

«Действительно, показания подсудимых, их сознание, их заpirationство и ложь, их недомолвки и молчание, показания потерпевших и простых свидетелей под присягой и без присяги, и протоколы обысков и осмотров, и вещественные доказательства самых разнообразнейших разрядов и значений — всё безграничной вереницей проходило перед вами на судебном следствии.

Таковы доказательства, такова твердая почва, на которой стоит обвинение. Обратимся же к обозрению возведенного на этой почве колоссального здания преступлений. От фундамента до вершины, от деталей до целого, камень за камнем должны мы рассмотреть его. Только тогда будем мы в силах разрушить его, только тогда, обращенные в прах, скоро изглядятся самые следы

его темного существования». В первой цитате метафора «мутная вода» служит названием всего противозаконного, характерного для общества.

Во втором примере дается развернутая метафора. Прокурор начинает с перечисления всего того, что было представлено на судебном следствии, что выслушали, увидели, узнали присутствующие в зале заседания. Все это он именуется твердой почвой, а совокупность преступлений, все содеянное подсудимыми рисуется как колоссальное здание, которое в процессе судебного разбирательства следует рассмотреть, т. е. детально, от фундамента до вершины, камень за камнем изучить, чтобы вынести справедливый приговор.

Метафора в судебной речи имеет право на существование только как средство для достижения успеха, а не как источник эстетического наслаждения. Доказывая необходимость употребления метафор, известный русский юрист П. С. Пороховщиков писал, что речь, составленная из одних рассуждений, не может удержаться в голове людей непривычных; она исчезает из памяти присяжных, как только они прошли в совещательную комнату. Если же в ней есть эффектные картины, этого случиться не может. Развивая мысль, он добавляет: «Следует не только описывать факты, но изображать их подробности так живо и образно, чтобы слушателям казалось, что они почти видят их; вот отчего и поэт, и художник имеют так много общего; поэзия отличается от красноречия только большой смелостью и увлечением; проза имеет свои картины, хотя более сдержанные; без них обойтись нельзя; простой рассказ не может привлечь внимание слушателей, ни растрогать их; и поэтому поэзия, то есть живое изображение действительности, есть душа красноречия» (!Метафора)

Античные риторы различали **четыре вида метафоры**. Такое различие сохранилось и в русской поэзии, и прозе.

Одно одушевленное существо заменяется другим одушевленным:

И помогал ему Магницкий благородный,
Муж твердый в правилах, душою превосходный,
И даже бедный мой Кавелин-дурачок,
Креститель Галича, Магницкого дьячок.

(А. С. Пушкин)

Вместо одной неодушевленной вещи употребляется другая, также же неодушевленная:

В нем сердце замерло, дрожит,
Из хладных рук узду роняет,
Тихонько обнажает меч,
Готовясь витязя без боя
С размаха надвое рассечь...
К нему подъехал. Конь героя
Врага почуя, закипел,
Заржал и топнул. Знак напрасный!
Руслан не внемлет; сон ужасный,
Как груз, над ним отяготел!..
Изменник, ведьмой ободренный,
Герою в грудь рукой презренной
Вонзает трижды хладну сталь...

(А. С. Пушкин)

Вместо вещей одушевленных употребляют неодушевленные:

Он счастлив, если ей накинёт
Боа пушистый на плечо,
Или коснется горячо
Ее руки, или раздвинет
Пред нею пестрый полк ливрей,
Или платок подымет ей.

(А. С. Пушкин)

Для характеристики вещей неодушевленных употребляют выражения, присущие одушевленным существам:

Пока дохнет веселый день
И двинется ночная тень.

(А. С. Пушкин)

Последний вид метафоры считается наиболее предпочтительным, поскольку, оживляя неодушевленное, поэт и оратор придают речи динамичность и образность. Однако сказанное о метафорах не означает, что их следует употреблять как можно чаще. Метафора во-первых, должна быть уместной, во-вторых, надо иметь в виду, что большое число метафор делает речь не ясной, а, наоборот, затруднительной для понимания, превращая сказанное в загадку.

В судебной речи нельзя использовать такие же смелые метафоры, как в поэзии. Цицерон, как известно, был не только оратором, но также философом и поэтом; его речи считаются образцом красноречия и до сего времени. Он часто использовал метафоры в судебных речах, но в красоте и образности они слабее того, что используют поэты.

Судебному оратору следует избегать шаблонных метафор. Иронизируя по этому поводу, П. С. Пороховщиков отмечал, что если в деле имеются вещественные доказательства, можно заранее сказать, что обвинитель или защитник назовут их бессловесными уликами или немymi свидетелями.



Любой троп – лишь внешняя форма мысли, а форма всегда должна соответствовать содержанию.

Надо очень заботиться о том, чтобы сходство между предметами, на основании которого создается метафора, было ясным и четким, а не казалось отдаленным и трудным для восприятия. Нарушение этого правила приводит к образованию вычурных метафор, которые не проясняют, а затемняют мысль.

Нельзя соединять две разнородные метафоры для описания одного предмета. Примером подобной несообразности может служить фраза: «Вооружиться против моря неучастий». Сказанное невозможно представить и, услышав подобное, человек просто теряется. Или следующее выражение: «Несчастный юноша! В какую пучину ты ввергнут, тогда как ты достоин лучшего пламени». Нельзя начинать метафору водой и заканчивать пожаром.

Еще Квинтилиан обратил внимание на невозможность подобных сочетаний; он советовал ораторам избегать смешанных метафор и заканчивать речь тем видом метафоры, каким она начиналась. Для того чтобы избавиться от подобных ошибок, российские риторы советовали говорящему стараться представить в воображении описываемую с помощью метафор картину, как будто бы он художник и переносит сказанное на холст. Противоречащие друг другу тропы при этом исключаются.

Обычно рекомендуют не слишком растягивать метафоры. Если оратор слишком долго останавливается на сходстве между предметами, которое служит для образования метафоры, и излагает его тщательно и подробно, тогда метафора превращается в аллегория.

Аллегория — выражение общей отвлеченной идеи через конкретный образ.

Классическим примером аллегии является стихотворение М. Ю. Лермонтова «На севере диком...»:

На севере диком стоит одиноко
На голой вершине сосна
И дремлет, качаясь, и снегом сыпучим,
Одета, как ризой, она.
И снится ей все, что в пустыне далекой,
В том крае, где солнца восход,
Одна и грустна на утесе горячем
Прекрасная пальма растет.

Аллегория строго выдержана: одиночество и смертная тоска — вот что объединяет две, казалось бы, столь несходные картины. Именно сопоставление этих двух легко воспринимаемых и представляемых картин позволяет читателю осознать достаточно сложную и абстрактную идею, выраженную автором через описание двух деревьев.

В то же время следует отметить, что метафора и аллегория невозможны без сравнения объектов, о которых идет речь. В тех случаях, когда можно заменить один объект другим, используется метафора. В случаях, когда использование метафоры кажется слишком рискованным, прибегают к сравнению.

Сравнение — сопоставление двух явлений для пояснения одного при помощи другого. Сравнительный оборот обычно создается при помощи сравнительных союзов *как, точно, словно, подобно или же оборотом с творительным падежом*.

Так, адвокат В. Д. Спасович, выступая по делу о подложном составлении духовного завещания, сказал:

«Сношение ростовщиков с должниками, как я уже сказал, самые бессердечные. С одной стороны, человек молодой, имеющий ресурсы,

рассматривается, как овечка, которую надо стричь, и стричь поближе к телу, даже до крови, до тех пор, пока она будет давать шерсть, а перестанет давать, ее можно зарезать».

В приведенном примере человек молодой, имеющий ресурсы («предмет»), сравнивается с овечкой («образ»), которую надо стричь («признак»).

Поскольку сравнение предполагает наличие не одного, а двух образов, слушающий получает две информации, которые взаимосвязаны, т.е. один образ дополняется другим. С помощью сравнения говорящий выделяет, подчеркивает предмет или явление, обращает на него особое внимание. Сравнение только тогда будет действенным, когда оно органически связано с содержанием, когда оно не затемняет мысль, а поясняет ее, делает более простой.

Сила сравнения — в его оригинальности, необычности, а это достигается путем сближения предметов, явлений или действий, которые, казалось бы, ничего общего между собой не имеют. П. Сергеич в книге «Искусство речи на суде» пишет: «Чем больше различия в предметах сравнений, тем неожиданнее черты сходства, тем лучше сравнение».

Вот, например, как П. Н. Обнинский с помощью оригинального сравнения обосновал свою нерешимость назвать совершенное преступление «заранее обдуманное»: «Так по ясному когда-то небу проносятся перед грозой облака, но кто угадает, из которого впервые сверкнет молния и загремит гром?.. То было представление, искушение, идея, отчаяние, все, что хотите, но только не «намерение» и притом «заранее обдуманное».

Вот почему, господа присяжные заседатели, я не решаюсь возвышать свое обвинение, настаивая на этом признаке, хотя в некоторых взятых в отдельности фактах и можно было бы подыскать для того известное основание».

В речах судебных ораторов удачное сравнение, создавая наглядный образ, помогает говорящему конкретизировать задачу дальнейших действий в судебном разбирательстве. Из речи прокурора А. Ф. Кони: «Каждое преступление, совершенное несколькими лицами по предварительному соглашению, представляет цельный живой организм, имеющий и руки, и сердце, и голову. Вам предстоит определить, кто в этом деле

играл роль послушных рук, кто представлял алчное сердце и все замыслившую и рассчитавшую голову».

Близкое к предыдущему сравнению по основанию целостности (организм – глыба, вал) строится сравнение в речи В. Д. Спасовича: «Господа присяжные заседатели! Настоящее дело имеет предметом преступление, которое по ходу своего развития похоже на катящуюся глыбу снега: она обрастает на лету комьями снега, которые пристают к первоначальному ядру так, что наконец образуется цельный снежный вал».

Яркие, выразительные сравнения придают речи особую наглядность, образность. Совершенно иное впечатление производят сравнения, которые в результате частого их употребления утратили свою образность, превратились в речевые штампы: «*храбрый как лев*»; «*трусливый как заяц*»; «*отражались как в зеркале*»; «*проходят красной нитью*» и др. Недостатком следует считать и использование сравнения ради сравнения. Тогда речь становится витиеватой, искусственно растянутой.

Когда и как надо употреблять сравнения.

1. Все, что используется для объяснения чего-либо, должно быть более ясным, понятным и привычным для аудитории, чем объясняемый предмет.
2. Не следует сравнивать предметы, имеющие очевидное сходство между собой или относящиеся, как говорят логики, к близким предметным областям. Например, нельзя говорить, что эта щука как акула, поскольку оба понятия лежат в одной предметной области и включаются в понятие «рыбы»; такое сравнение будет слишком простым и непритязательным. Сравниваемые предметы на первый взгляд должны казаться совершенно различными.
3. Нельзя использовать сравнения, являющиеся литературными или разговорными шаблонами. Таковы, скажем, сравнения героя со львом, человека в горести – с цветком, склонившимся к земле, целомудрия – со снегом и т. п. Сравнения должны быть оригинальны, иначе они скучны.

4. Следует помнить и о том, что использование сравнений возможно для человека не во всяком душевном состоянии. Когда человек, например, возмущен или волнуется под влиянием сильной страсти, ему не до сравнений. Сравнения возникают в том случае, если оратор спокойно исследует предмет, о котором говорит, либо слегка взволнован.

Важную роль в судебных речах призваны играть эпитеты. **Эпитеты** — художественные определения. Они позволяют более ярко характеризовать свойства, качества предмета или явления и тем самым обогащают содержание высказывания.

Так, судебные ораторы, защищая или обвиняя преступившего закон, в своих речах нередко создают его портрет, воспроизводят эпизоды из его жизни. Эпитеты в этих зарисовках высвечивают те черты описываемой личности, те стороны ее жизни, которые говорящий считает наиболее важными.

Из речи адвоката Ф. Н. Плевако: «Само возникновение ее (подсудимая Качка, убившая своего возлюбленного. — Авт.) на свет было омерзительно. Это не благословенная чета предавалась естественным наслаждениям супругов. В период запоя, в чаду вина и вызванной им плотской сладострастной похоти, ей дана жизнь. Ее носила мать, постоянно волнуемая сценами домашнего буйства и страхом за своего грубо-разгульного мужа. Вместо колыбельных песен до ее младенческого слуха долетали лишь крики ужаса и брани да сцены кутежа и попок, словом, семя жизни Прасковьи Качки было брошено не в плодоносный тук, а в гнилую почву. Каким-то чудом оно дало — и зачем дало? — росток, но к этому ростку не было приложено заботы и любви: его вскормили и взлелеяли ветры буйные, суровые вьюги и беспорядочные смены стихии».

Отрицательно окрашенные эпитеты *омерзительный, плотский, грубо-разгульный, гнилой, буйный, беспорядочный* подчеркивают непригодность для нормального воспитания ребенка тех условий, в которых родилась и воспитывалась совершившая убийство.

Экспрессивность речи усиливается за счет противопоставлений (предаваться не естественным наслаждениям, а плотской сладострастной

похоти; не колыбельные песни, а крики ужаса и брани да сцены кутежа и попок; не в плодоносный тук, а в гнилую почву; вскормили и взлелеяли не заботы и любовь, а ветры буйные, суровые выюги и беспорядочные смены стихий), преобладания слов, отрицательно окрашенных (запой, похоть, буйство, страх, крик ужаса, кутеж, попойка), вставных вопросительных конструкций (и зачем дано ?), выражающих мнение оратора и призывающих тех, кто слушает, задуматься над этим.

Судебные ораторы стараются привлечь на свою сторону присяжных заседателей, повлиять на их решение о виновности или невиновности подсудимых, поэтому в обращениях к ним также встречаются эпитеты, подчеркивающие уважение к их деятельности, сложность их работы, ответственность присяжных заседателей перед обществом и законом, значимость принятых ими решений.

Из речи прокурора Н. В. Муравьева: «Господа присяжные заседатели! Многогранная и многосложная задача выпала на вашу долю. Вам суждено было быть тем составом суда присяжных, последнее слово которых должно завершить дело, гигантское по своим размерам, чрезвычайное по крайней сложности и бесконечному разнообразию своих обстоятельств. Три недели неустанной тяжелой работы и напряженного внимания посвятили мы все, здесь присутствующие, на рассмотрение и поверку обширного материала, собранного следствием. Три недели, вырванные из вашей частной, личной жизни, недели, отданные вами на бескорыстное служение высокому гражданскому долгу, — вот та, громче и красноречивее всяких речей говорящая внешняя форма вашего священного труда, перед которым не может не преклониться с благоговением само общество, вас избравшее. И трудились вы не напрасно; не бесплодны, смею думать, были те усилия рассудка и чувства, которые приходилось вам делать в эти долгие дни, проведенные здесь для того, чтобы усвоить себе и оценить по достоинству бесчисленные подробности происходившего перед вами судебного следствия. Загадочное стало понятно, сомнения рассеялись, неясное и сбивчивое разъяснилось, лучи света проникли в тьму и осветили самые мрачные закоулки человеческой совести, самые печальные факты человеческого падения».

Как и другими средствами речевой выразительности, эпитетами не рекомендуется злоупотреблять, так как это может привести

к красивости речи в ущерб ее ясности и понятности. Полезным в этом отношении может оказаться совет А. П. Чехова. В одном из своих писем он отмечал: «...читая корректуру, вычеркивайте, где можно, определения существительных и глаголов. У вас так много определений, что вниманию читателя трудно разобратъся, и он утомляется. Понятно, когда я пишу: «Человек сел на траву», это понятно, потому что ясно и не задерживает внимания. Наоборот, неудобопонятно и тяжеловато для мозгов, если я пишу: «Высокий, узкогрудый, среднего роста человек с рыжей бородкой сел на зеленую, уже измятую пешеходами траву, сел бесшумно, робко и пугливо оглядываясь». Это не сразу укладывается в мозг».

Ирония. Понятие «ирония» в литературоведении является довольно расплывчатым, и назвать его существенные признаки трудно. Дело в том, что ироничным может быть не только какое-то одно высказывание, но и целое художественное произведение. В качестве примера можно назвать «Преданного друга» О. Уайльда или рассказы М. Зощенко.

Ирония (с др.греч.) — притворство. Это отрицание, облакаемое в форму согласия или одобрения, основанное на иносказании, когда истинным смыслом высказывания оказывается не прямо выраженный, а противоположный ему, подразумеваемый. В этом тропе говорящий стремится наиболее отчетливо показать противоположность между тем, что думает, и тем, что говорит. Если в метафоре переименование предметов производится на основе сходных черт, то в иронии — на основе противоположности переименовываемых объектов. Иными словами, вместо необходимого слова используется его антоним. Обычно ирония используется в высказываниях, имеющих оценочный характер. Например: «Отколе, умная, бредешь ты, голова?» — обращение лисицы к ослу в басне Крылова.

Ирония в судебной речи вполне допустима. Ею пользовались как античные, так и русские ораторы. Например, в уже упоминавшейся нами речи Ф. Н. Плевако, произнесенной в защиту интересов опеки А. В. Мазуриной, адвокат говорил так: «... Началась священная связь воспитательницы и питомицы: эта учила, та училась. И вот, когда курс учения

кончился и данный Богом талант Мазуриной дошел до того предела, который соответствовал взглядам руководительницы, она, гордая своим успехом, потребовала плату, выплатив которую, ученица осталась нищей...».

Словосочетание «священная связь» употреблено явно в ироническом смысле. По материалам дела было известно, что воспитательница довела свою воспитанницу до безумия, а затем обобрала. Слово «связь» само по себе нейтрально и антонимом по отношению к выражениям «довести до безумия» и «обобрать» не является. Оратор усиливает его гиперболой «священная связь» — и антоним создан. В таком же ироничном смысле Ф. Н. Плевако говорит и о таланте Мазуриной, доведенном до своего предела. Слово «талант» предполагает высший уровень интеллектуальных достижений, а реальным фактом было установленное судом слабоумие Мазуриной. Причем слабоумие возникло как результат преступных действий подсудимой. Итак, мы видим: используемые оратором слова являются антонимами переименованных. Противоположность между тем, что думает оратор, и тем, что говорит, очевидна.

С помощью иронии судебный оратор вынуждает слушателей самостоятельно оценивать действия подсудимой, но делают они это как бы под его диктовку.

Стилистические фигуры. Для оживления речи, придания ей эмоциональности, выразительности, образности употребляют также приемы стилистического синтаксиса, так называемые фигуры: антитеза, инверсия, повтор и др.

Фигура — оборот речи, имеющий целью усилить выразительность высказанной мысли.

Среди фигур принято различать:

- фигуры мысли;
- фигуры для выражения мыслей. Последние называют также фигурами последовательностей.

Употребление фигуры мысли ведет не только к изменению способа выражения, но и к изменению самой мысли. Поэтому они и получили такое название.

Фигуры для выражения мыслей, в отличие от первых, выполняют чисто декоративную функцию, придавая речи изысканность, и только через это увеличивают силу эмоционального воздействия на слушателей.

Поскольку *фигуры мыслей* имеют для юриста важное практическое значение, мы сосредоточим свое внимание на них.

Ораторы прибегают к фигурам мысли исключительно для того, чтобы придать сказанному живость, динамичность и наглядность, или для того, чтобы, избегая однообразия и монотонности, перейти от одной мысли к другой. В зависимости от выполняемой функции, *фигуры мысли* можно разделить на три группы:

- фигуры убеждения;
- фигуры украшения;
- фигуры эмоционального воздействия на слушателей, называемые также фигурами страстей.

Все фигуры, в отличие от тропов, не предполагают замену одних слов другими. До рассмотрения конкретных видов фигур мысли уточним: фигура мысли — это оборот речи, отличающийся от обычного (такого, которым для передачи данного чувства либо мысли традиционно пользуется большинство носителей языка) и позволяющий через усиление выразительности полнее передать мысли и чувства, испытываемые оратором.

Фигуры убеждения. Почти все фигуры этой группы содержат то, что В. В. Одинцов называл вопросно-ответным ходом. Важнейшей частью этого хода является задаваемый оратором вопрос. В простейшем виде вопросно-ответный ход не предполагает ответа, а представляет собой *риторический вопрос*. Такой вопрос, как известно, не является вопросом в полном смысле слова.

Первая. Риторический вопрос — это утверждение или отрицание в форме вопроса или восклицания. Например: «Поди-ка, догони его! Разве так можно поступать?»

Задается риторический вопрос не для того, чтобы получить ответ, а для убеждения тех, к кому оратор обращается. Этой фигурой часто пользовались античные ораторы: «Так возможны ли сомнения в том,

что добычу предложили Хрисогону именно те люди, которые и получили от него часть этой добычи?» (Цицерон М. Т. В защиту Секста Росция.). Цицерон не сомневается в том, что говорит, но сказать просто, что Хрисогону добычу предложили именно те люди, которые получи ли от него часть этой добычи, — значит, не передать значительную часть гнева и возмущения, переполняющих оратора.

Сравните одну и ту же мысль, выраженную сначала в форме риторического вопроса, а затем в нейтральной форме обычного утвердительного предложения. Риторический вопрос убеждает слушателей. Поэтому его и называют первой фигурой убеждения.

Вопросно-ответный ход предполагает использование не только риторических, но *и обычных вопросов (вторая фигура)*. При этом оратор может не ограничиться одним вопросом, а задать их несколько, один за другим. Так говорил М. Т. Цицерон в речи «В защиту Квинта Лигария»: «Скажи, что делал твой обнаженный меч, Туберон, в сражении под Фарсалом? Чью грудь стремилось пронзить его острие? С какими намерениями брался ты за оружие? На что были направлены твой ум, глаза, руки, твое рвение? Чего жаждал, чего желал?»

Конечно, вопросы производят более сильное впечатление, чем фраза: «Ты сам, Туберон, воевал против Цезаря, и мы знаем об этом». Кроме того, вопросы делают речь более живой и разнообразной. Мысль, высказанная в форме утверждения или отрицания, может быть не замечена или пропущена слушателями, но та же мысль, высказанная в форме вопроса, а тем более как серия вопросов, следующих один за другим, не может остаться незамеченной.

Третья фигура. Оратор задает вопрос и сам на него отвечает. Эту фигуру мысли использовал Ф. Н. Плевако в речи, произнесенной в защиту интересов опеки А. В. Мазуриной:

«Бежала ли туда Мазурина, ища свободы, удобств жизни? Нет! Ни та обстановка, в которой нашли ее в 1881 году, ни та, в которой она жила в шестидесятых, — не лучше, а хуже позднейшей московской обстановки».

Четвертая фигура. Оратор спрашивает и, не дожидаясь ответа, формулирует опровержение или возражение. Вот простейшая форма такой фигуры мысли:

«У тебя не было дома? Нет, у тебя был дом. У тебя было много денег? Но ты в них постоянно нуждался».

Другой разновидностью вопросно-ответного хода является *предварение или предупреждение (пятая фигура убеждения)*. Суть ее в следующем. Оратор, зная, что его слова могут вызвать возражения, сам эти возражения формулирует и произносит, а затем на них отвечает. Эту фигуру можно использовать во всех частях судебной речи, но чаще всего она бывает полезной в начале.

«Защитнику, прежде всего, необходимо постараться приобрести доверие к себе. Доверие приобретается основательностью речи; но бывают речи основательные, которым, однако, нет веры: это бывает тогда, когда явится подозрение, что человек говорит не то, что хочет его сердце, — сердце в разладе с умом.

Подобное подозрение могло явиться у вас, господа присяжные, против меня, защитника, потому что Гольдсмит в начале заседания заявил, что я собирался быть поверенным его как гражданского истца.

Но я счастлив, что не искал, где глубже, где лучше, где больше дают: это видно из того, что я, слава Богу, защищаю по назначению от суда и, следовательно, никакого личного интереса, кроме душевного, сердечного расположения, в переходе из одного лагеря в другой не имел. Поэтому я полагаю, что вы отнесетесь ко мне с доверием настолько, и сколько этого будет заслуживать внутренняя правда моих слов» (Плевако Ф. Н. Речь в защиту обвиняемого Оскара Бострема).

Гольдсмит сказал, что Плевако собирался быть его поверенным. Федор Никифорович, предупреждая мысли, которые могли бы возникнуть у присяжных после такого заявления, сам, за противника, формулирует неприятный для себя вопрос и задает его присяжным: поверите ли вы словам адвоката, о котором сказали, что он собирался выступать в процессе на одной стороне, а затем вы видите его защищающим интересы другой? (Вопрос этот не выражен грамматической формой вопросительного предложения, но он легко угадывается.) Затем дается объяснение: я защищаю по назначению суда, поэтому упрекнуть меня в каком-то личном интересе нельзя. Завершает фигуру просьба оратора — обращать внимание лишь на то, будет ли он говорить правду или нет.

Шестая фигура. Сообщение. Суть ее в том, что оратор как бы советуется или рассуждает вместе с судьями, присяжными по поводу затруднений, встретившихся в обсуждаемом деле. Примером использования этой фигуры может служить продолжение из только что цитировавшейся речи: «В настоящем деле что ни шаг, то трудности. На скамье потерпевшего сидит наш товарищ, присяжный поверенный, призвание которого — защищать подсудимых, защищать истину и говорить на суде только правду.

После этого не положить ли уже оружие?! Если присяжный поверенный Гольдсмит говорит, что с ним поступили так-то, то не правда ли все, что он говорит, от первого и до последнего слова, не делаю ли я большой ошибки против сословия, к которому принадлежу, что решаюсь доказывать возможность неправды в словах потерпевшего лица?

Господа, я не думаю, что делаю ошибку: только гнилым корпорациям, гнилым сословиям свойственна такая идея, чтобы непременно отстаивать поступки своих членов, не подвергать их критике, не подвергать суду.

Всякое же сословие, которое вмещает в себя членов, достойных доброго имени, не боится предстать перед судом, не боится слова правды...

Итак, нимало не стесняюсь тем, что предо мной в качестве потерпевшего лица стоит товарищ по сословию, я скажу: я вам не дам более веры, чем каждому человеку, явившемуся на суд поддерживать свои жалобы; если вы не подтвердите их, я сочту себя не только вправе, но и обязанным не верить вам, потому что во имя высоких человеческих интересов нельзя доверять тому, чего не докажет жалобщик» (Плевако Ф. Н. Речь в защиту обвиняемого Оскара Бострема).

В первой части этой фигуры оратор говорит об общей для всех трудности, которую следует обсудить. Суду надо считаться с тем фактом, что Гольдсмит является юристом. Отсюда возникает вопрос: должен ли суд рассматривать дело, исходя из понятий корпоративной солидарности? Поставив этот вопрос перед членами суда и присяжными, оратор четко определяет и свою позицию. Он говорит: я буду верить лишь тому, что будет доказано, т. е. буду вести себя и действовать так, как делал всегда, потому что считаю и своим долгом, и долгом суда установление истины.

Две последние фигуры мысли — предварение и сообщение — предоставляют достаточную свободу оратору. По сути своей, они предполагают вопросно-ответный ход, но, как мы видели на примере выдержек из речи Ф. Н. Плевако, оратор не обязательно должен задать вопрос, а затем по-ученически ответить на него. Вопрос и ответ должны быть сформулированы, но в какой форме это будет сделано, решает оратор.

Седьмая фигура. Сомнение. Используя ее, оратор стремится не только сделать свою речь разнообразной в языковом плане, но и удержать внимание слушателей, а также вызвать у них сочувствие и доверие к своим словам. В данной фигуре оратор демонстрирует притворное недоумение и растерянность, будто не знает, с чего начать и чем кончить, что говорить, а о чем умолчать. Этой фигурой любил пользоваться Цицерон: «Что касается меня, то я не знаю, к чему мне прибегнуть: отрицать ли мне позорный факт подкупа суда; отрицать ли мне, что о нем открыто говорили на народных сходках, спорили в судах, упоминали в сенате? Могу ли я вырвать из сознания людей столь твердое, столь глубоко укоренившееся, столь давнее предубеждение? Нет, не мое дарование, но лишь ваше содействие, судьбы, может помочь этому ни в чем не виновному человеку при наличии такой пагубной молвы, подобной некоему разрушительному, вернее, всеобщему пожару» (Цицерон. В защиту Авла Клуенция Габита).

Иногда оратор может сделать вид, что обходит молчанием или только слегка касается каких-то обстоятельств, хотя в самом деле говорит все, что хотел сказать. Такой прием называется *прохождением (восьмая фигура убеждения)*. Она предоставляет оратору большую свободу с точки зрения словесного ее выражения.

Покажем возможности этой фигуры:

«Даже если обойти молчанием грязные и позорные проступки его молодости (подчеркнуто нами. — О. П.), то к чему иному свелась его квестура, первая почетная должность, как не к тому, что он украл у Гнея Карбона, чьим квестором он был, казенные деньги, ограбил и предал своего консула, бросил войско, покинул провинцию, оскорбил святость отношений, налагаемых жребием?» (Цицерон. Против Гая Вереса (первая сессия).

«Я вправе просить вас, господ афиняне, чтобы вы до самого конца прений помнили: если бы Эсхин в своей речи не отступил от сути обвинения, то и я бы ни слова не сказал не по делу; однако же он говорил, постоянно уклоняясь и брань и клевету, а потому и мне надобно хотя бы кратко ответить на все его наветы».

(Узнаете фигуру? Это — предварение. Сейчас начнется прохождение.)

«Каковы же были эти его речи, от которых вышла всем гибель? А вот каковы. Он твердил, что хотя Филипп и прошел уже внутрь страны через Фермопилы, но тревожиться-де не надо, ибо все-де будет по-вашему, только бы вы сидели тихо, а уж дня через три-четыре вы узнаете, что Филипп — истинный друг тем самым людям, на которых идет войной, а прежним-де своим друзьям он, напротив, вскорости будет враг. И еще он говорил — да притом с превеликою выпендюшностью! — что не словами-де крепнет дружественность, но общею пользою, а польза-де хоть Филиппу, хоть фокидянам, хоть вам сейчас в одном — избавиться от жестокого фиванского утеснения».

Какие же выводы можно сделать?

1. Не стоит начинать речь с этой фигуры. Но если уж оратор все-таки делает это, то ему вначале следует объяснить, почему он так поступает.

2. Под знаком этой фигуры произносится очень небольшая часть речи.

3. Использовать эту фигуру (как и любую другую) нужно там и тогда, когда она действительно необходима оратору. Надо употребить фигуру, соответствующую мысли, и так, чтобы с ее помощью усилить мысль и полнее передать то, что чувствует оратор.

Антитеза. Начиная с античных времен, ораторы вводили в свою речь эту фигуру. Например, Марк Тулий Цицерон произнес несколько речей против Луция Сергия Каталины, патриция по происхождению, возглавившего заговор для насильственного захвата власти. Обращаясь к квиритам (так в Древнем Риме официально назывались полноправные римские граждане), *Цицерон сказал:*

«...На нашей стороне сражается чувство чести, на той — наглость; здесь — стыдливость, там — разврат; здесь — верность, там — обман; здесь — доблесть, там — преступление; здесь — непоколебимость, там — неистовство;

здесь — честное имя, там — позор; здесь — сдержанность, там — распущенность; словом, справедливость, умеренность, храбрость, благоразумие, все доблести борются с несправедливостью, развращенностью, ленью, безрассудством, всяческими пороками; наконец, изобилие сражается с нищетой, порядочность — с подлостью, разум — с безумием, наконец, добрые надежды — с полной безнадежностью».

В речи противопоставляются резко противоположные понятия: честь — наглость, стыдливость — разврат, верность — обман, доблесть — преступление, сдержанность — распущенность и т. п. Это с особой силой действует на воображение слушателей, вызывает у них яркие представления о названных предметах и событиях.

Антитеза — прием, основанный на сопоставлении противоположных явлений и признаков. Антитеза широко представлена в пословицах и поговорках: «Мужественный пеняет на себя, малодушный — на товарища»; «Велик телом, да мал делом», «На голове густо, да в голове пусто». Для сравнения двух явлений в пословицах используют антонимы — слова с противоположным значением: мужественный — малодушный, мал — велик, густо — пусто.

П. Сергеич писал: «Достоинства этой фигуры заключаются в том, что обе части антитезы взаимно освещают одна другую; мысль выигрывает в силе; при этом она выражается в сжатой форме, и это также увеличивает ее выразительность».

В доказательство процитируем *речь прокурора Ю. А. Костанова*: «...потому для нас не столь важно, что за человек перед нами — герой труда или лентяй, романтичный однолюб или развратник, пьяница или трезвенник, праведник или грешник. Для нас важно, прежде всего, убивал ли он Пиголкину или нет».

Инверсия — изменение обычного порядка слов в предложении со стилистической и смысловой целью. Так, если прилагательное поставить не перед существительным, к которому оно относится, а после него, то этим усиливается значение определения, характеристика предмета. Вот пример такого словорасположения: «Он был страстно влюблен не просто в действительность, а в действительность постоянно развивающуюся, в действительность вечно новую и необычную».

Чтобы привлечь внимание слушателей к тому или иному члену предложения, применяют самые различные перестановки, вплоть до вынесения в повествовательном предложении сказуемого в самое начало фразы, а подлежащего — в конец: «Против этого обвинения уже на судебном следствии раздавались со стороны подсудимых и их защитников неоднократные протесты. В этих протестах кроется простое недоразумение».

Нередко для усиления высказывания, придания ему динамичности, определенного ритма прибегают к такой стилистической фигуре, как **повтор**. Эта фигура во всех ее разновидностях часто встречается в судебных речах. Наиболее распространенная форма — анафора, что в переводе с греческого означает «единоначатие». *Из речи прокурора Ю. А. Костанова:* «Это они в течение четырех с половиной лет выходили на улицы нашего города с оружием в руках; это они напали на инкассаторов государственного банка и кассиров различных организаций; это они отнимали деньги, заработанные другими; это они убивали людей, пытавшихся оказать им сопротивление».

И вот теперь они сидят на скамье подсудимых: и те, кто напал и убивал, и те, кто помогал им оставаться не пойманными — помогал своим молчанием».

Из речи прокурора Н. В. Муравьева: «Нужда привела их к дружбе с покойным Василием Карловичем Занфтлебенем, нужда вовлекла их в союз с такого рода особой, как Ольга Петровна Занфтлебен, нужда заставила их призвать себе на помощь Алферова и Мышакова, о котором вы помните, в каком тоне и в каких выражениях отзывается Ланской в своих письмах». Повторяются слова и в смежных отрезках речи:

«...7 января 1876 года совершился брак покойного с Ольгой Петровной. 64-летний старик, дряхлый и болезненный, отдаленный от могилы всего пять месяцами, старик, которого в церковь на свадьбу вели под руки, старик, который в то время имел 8 человек детей и 10 внуков, женился на 24-летней женщине».

Эпифора — стилистическая фигура, когда повторяются отдельные слова, словосочетания, речевые конструкции как в начале, так и в конце предложения. В судебных речах она встречается значительно реже, чем анафора. Ее назначение — заострить внимание не

на посылке, а на следствии, подчеркнуть, что объединяет, к чему приводит, чем заканчивается то, о чем идет речь. Например: «Лица, ограбившие магазин, совершают преступление. Работники магазина, содействовавшие прямо или косвенно ограблению, совершают преступление. Свидетели, укрывающиеся от дачи показаний, не желающие помогать правоохранительным органам, дающие ложные показания, тоже совершают преступление».

Иногда повторы бывают на границе смежных отрезков внутри предложения. Такой повтор называется *стык*. Например: «Халатное отношение к служебным обязанностям, несоблюдение норм поведения в общественных местах требует наказания. Наказания требует любое нарушение закона».

Из речи прокурора Ю. А. Костанова: «Как же эти лица и их подчиненные выполняли свой долг? Внешне здесь все обстоит благополучно. Благополучно — если не вспоминать о том, что фонари все-таки украдены».

Из речи адвоката Я. С. Киселева: «Впрочем, от этих «но» можно и избавиться. Для этого надобно только одно: верить! Верить, несмотря ни на что, верить вопреки всему, верить, пренебрегая доказательствами, что Бердников виноват».

Повторяющимися словами бывают служебные единицы, например, союзы и частицы.

Из речи прокурора Н. В. Муравьева: «...ни знатность происхождения, ни высокое общественное и служебное происхождение, ни соединенные с тем и другим друзья и связи, ничто не помешало действиям безличного, бесстрастного закона».

Повторение союзов придает ритмичность фразе, несколько растягивает перечисление предметов или действий и в то же время подчеркивает значимость каждого из наименований.

Особый интерес представляют случаи, когда в одном отрывке повторяются как знаменательные слова, так и служебные; как в ряде предложений, так и в одном. Разнообразен и рисунок повторений. Весь контекст в таком случае приобретает особую музыкальность, особый ритм. Усиливается значение логических ударений, повышается экспрессивность и эмоциональность речи.

Мастерами таких повторов были, например, Ф. Н. Плевако, Н. В. Муравьев.

Из речи Ф. Н. Плевако: «Он едет в Питер. Она — туда. Здесь роман пошел к развязке. Юноша приласкал девушку, может быть, сам увлекаясь, сам себе веря, что она ему по душе прилась. Началось счастье. Но оно было кратковременно. Легко загоревшаяся страсть легко и потухла у Байрашевского. Другая женщина приглянулась, другую стало жаль, другое состояние он смешал с любовью, и легко и без борьбы он пошел на новое наслаждение.

Она почувствовала горе. Она узнала его»;

«Пусть воскреснет она, пусть зло, навеянное на нее извне, как пелена гробовая спадет с нее, пусть правда и ныне, как и прежде, живет и чудодействует! И она оживет».

Из речей Н. В. Муравьева: «Как постепенно подготавливалось и совершалось их личное нравственное падение. В разных местах: и в самой Москве, и вне ее, и в Петербурге, и в провинции, и в глуши, и в деревне затаились будущие друзья и соучастники; еще далеко не все между собою знакомые, еще не спевшиеся, они уже были невидимо друг с другом связаны одним общим своим положением, безденежьем, с одной стороны, разгульными эпикурейскими вкусами, с другой. Люди такого сомнительного достоинства, как Андреев, люди разорившиеся, почерпнувшие все свойства старой помещичьей среды, как Давидовский, Массари, люди, давно уже удивлявшие порядочных людей своею наглостью и скандальным образом жизни, как Шпейер и Топорков, — все, каждый на своей дорожке, когда не доставало денег, смело обратились к преступлениям.

Впечатление, которое произвела эта старуха, врезалось в нашей памяти: то была мать, опечаленная положением сына, но мать, этим сыном обобранная, дошедшая до нищеты; то была мать, не сказавшая слова в укор сыну»;

«Перед судом нет ни богатых, ни бедных, ни сильных, ни слабых людей».

Повтор — действенный прием выразительности. Фразы с повторами требуют особого интонационного рисунка, повторяющиеся словосочетания, знаменательные и служебные слова произносятся повышенным тоном. В результате усиливается значение знаменательных слов, возрастает их смысловая нагрузка.

Фигуры украшения. Из фигур украшения будут рассмотрены четыре наиболее важные для судебной речи: «характеристика», «sermosinatio», «картина» и «параллель».

В судебной речи по уголовному делу всегда содержится характеристика действующих лиц и объяснение их поступков, поэтому для судебной речи «характеристика» вряд ли может считаться фигурой, назначение которой — только украшение речи.

«Характеристика» в судебной речи имеет своей задачей объяснить преступление в соответствии с личными свойствами и душевными побуждениями преступника. В любой «характеристике» должен найти отражение ответ на следующий вопрос: было ли преступление естественным выражением характера и других личных свойств подсудимого или оно противоречит его природе, и он действовал вопреки своим основным личным качествам?

Обычно обвинитель изображает преступника хуже, чем он есть на самом деле, защитник действует в противоположном направлении. Но для того чтобы «характеристика» была убедительной для суда, оратору не следует подгонять ее к узко понимаемым целям обвинения либо защиты: она должна сама «родиться» из данных дела.

Как писал П. С. Пороховщиков: «Обстоятельства дела сами собой рисуют каждого из участников судебной драмы, этот образ складывается из его поступков, речей, писаний и отзывов о нем других людей. Надо только помнить, что мелочи часто бывают характернее, чем крупные черты».

Как же составляется «характеристика»? Принцип указан в предыдущем абзаце; что касается формы написания, то подойдет любая, если при этом «характеристика» будет правдоподобной и выразительной.

Вот образцы «характеристик», написанных мастером:

«... Для того чтобы определить, по какому направлению должна была идти страсть, овладевшая Емельяновым, достаточно взглянуть в характер действующих лиц... мы можем проследить его прошедшую жизнь по тем показаниям и сведениям, которые здесь даны и получены.

Лет 16 он приезжает в Петербург и становится банщиком при номерных, так называемых «семейных» банях. Известно, какого рода эта обязанность;

здесь, на суде, он сам и две девушки из дома терпимости объяснили, в чем состоит одна из главных функций этой обязанности. Ею-то, между прочим, Егор занимается с 16 лет. У него происходит перед глазами постоянный, систематический разврат. Он видит постоянное беззастенчивое проявление грубой чувственности. Рядом с этим является добывание денег не действительную, настоящею работою, а «наводкою». Средства к жизни добываются не тяжелым и честным трудом, а тем, что он угождает посетителям, которые, довольные проведенным временем с приведенною женщиною, быть может, иногда и не считая хорошенько, дают ему деньги на водку. Вот какова его должность с точки зрения труда! Посмотрим на нее с точки зрения долга и совести. Может ли она развить в человеке самообладание, создать преграды, внутренние и нравственные, порывам страсти? Нет, его постоянно окружают картины самого беззастенчивого проявления половой страсти, а влияние жизни без серьезного труда, среди далеко не нравственной обстановки для человека, не укрепившегося в другой, лучшей сфере, конечно, не является особо задерживающим в ту минуту, когда им овладевает чувственное желание обладания... Взглянем на личный характер подсудимого, как он нам был описан. Это характер твердый, решительный, смелый. С товарищами живет Егор не в ладу, нет дня, чтобы не ссорился, человек «озорной», беспокойный, никому спускать не любит. Студента, который, подойдя к бане, стал нарушать чистоту, он поколотил больно — и поколотил притом не своего брата-мужика, а студента, «барина», — стало быть, человек, не очень останавливающийся в своих порывах. В домашнем быту это человек не особенно нежный, не позволяющий матери плакать, когда его ведут под арест, обращающийся со своею любовницею «как палач»... Это человек, привыкший властвовать и повелевать теми, кто ему покоряется, чуждающийся товарищей, самолюбивый, непьющий, точный и аккуратный. Итак, это характер сосредоточенный, сильный и твердый, но развившийся в дурной обстановке, которая ему никаких сдерживающих нравственных начал дать не могла».

Это «характеристика» человека, обвиняемого в убийстве жены. Затем даются «характеристики» жены и любовницы.

«Посмотрим теперь на его жену. О ней также характеристичные показания: эта женщина невысокого роста, толстая, белокурая, флегматичная, молчаливая и терпеливая: «Всякие тиранства от моей жены, капризной женщины,

переносила, никогда слова не сказала», — говорит о ней свидетель Одинцов. «Слова от нее трудно добиться», — прибавил он. Итак, это вот такая личность: тихая, покорная, вялая и скучная, главное — скучная».

«... Аграфена Сурина. Вы ее видели и слышали: вы можете относиться к ней не с симпатией, но вы не откажете ей в одном; она бойка и даже здесь за словом в карман не лезет, не может удержать улыбки, споря с подсудимым, она, очевидно, очень живого, веселого характера, энергичная, своего не уступит даром; у нее черные глаза, румяные щеки, черные волосы».

«Характеристики» передают особенности каждого из действующих лиц в статике. Написать их важно, но они — половина дела. Оратор не может на этом остановиться. Он должен показать, что будет, когда эти столь разные люди, действуя под влиянием присутствующих каждому из них особенностей, создадут ситуацию, которая закончится преступлением. Это вторая, и очень важная, часть «характеристики».

«Вот такие-то три лица сводятся судьбою вместе. Конечно, и природа, и обстановка указывают, что Егор должен скорее сойтись с Аграфеною; сильный всегда влечется к сильному, энергическая натура сторонится от всего вялого и слишком тихого. Егор женился, однако, на Лукерье. Чем она понравилась ему? Вероятно, свежестью, чистотою, невинностью. В этих ее свойствах нельзя сомневаться. Егор сам не отрицает, что она вышла за него, сохранив девическую чистоту. Для него эти ее свойства, эта ее неприкосновенность должны были представлять большой соблазн, сильную приманку, потому что он жил последние годы в такой сфере, где девической чистоты вовсе не полагается; для него обладание молодою, невинною женою должно было быть привлекательным. Оно имело прелесть новизны, оно так резко и так хорошо противоречило общему складу окружающей жизни. Не забудем, что это не простой крестьянин, грубоватый, но прямодушный, — это крестьянин, который с 16 лет в Петербурге, в номерных банях, одним словом, «хлебнул» Петербурга. И вот он вступает в брак с Лукерьей, которая, вероятно, иначе ему не могла принадлежать; но первые порывы страсти прошли, он охлаждается, а затем начинается обычная жизнь, жена его приходит к ночи, тихая, покорная, молчаливая.... Разве это ему нужно с его живым характером, с его страстною натурою, испытавшею жите с Аграфеною? И ему, особенно при его

обстановке, приходилось выдвигать виды, и ему, может быть, желательна некоторая завлекательность в жене, молодой задор, юркость, бойкость. Ему, по характеру его, нужна жена живая, веселая, а Лукерья — совершенная противоположность этому. Охлаждение понятно, естественно. А тут Аграфена снует, бегает по коридору, поминутно суется на глаза, подсмеивается и не прочь его снова завлечь. Она зовет, манит, туманит, раздражает, и когда он снова ею увлечен, когда она снова позволяет обнять себя, поцеловать; в решительную минуту, когда он хочет обладать ею, она говорит: «Нет, Егор, я вашего закона нарушать не хочу», — то есть каждую минуту напоминает о сделанной им ошибке, корит его тем, что он женился, не думая, что делает, не рассчитав последствий, сглупив... Он знает при этом, что она от него ни в чем более не зависит, что она может выйти замуж и пропасть для него навсегда. Понятно, что ему остается или махнуть на нее рукою и вернуться к скучной и молчаливой жене, или отдаться Аграфене. Но как отдаться? Вместе, одновременно с женою? Это невозможно. Во-первых, это в материальном отношении дорого будет стоить, потому что ведь придется и материальным образом иногда выразить любовь к Суриной; во-вторых, жена его стесняет; он человек самолюбивый, гордый, привыкший действовать самостоятельно, свободно, а тут надо ходить тайком по номерам, лгать, скрываться от жены или слушать брань её с Аграфеною и с собою — и так навеки! Конечно, из этого надо найти исход. И если страсть сильна, а голос совести слаб, то исход может быть самый решительный. И вот является первая мысль о том, что от жены надо избавиться».

Как видно из примеров, «характеристика», которую дает оратор в судебной речи тем или иным лицам, не требует проникновения в психологические глубины. Достаточно, исходя из материалов дела и показаний свидетелей, указать на важнейшие, наиболее яркие черты личности. Ошибки в «характеристике» возникают, как правило, от предвзятости или потому, что материалы дела были изучены поверхностно.

Sermocinatio (с лат.) — цитирование. Суть этой фигуры в следующем: вместо того чтобы передавать чужое чувство, слова или мысль в описательных выражениях, оратор пересказывает их так, будто они были выражены непосредственно тем лицом, о котором идет речь. В «характеристике», которую А. Ф. Кони дал Е. Емельянову, были слова

Аграфены: «Нет, Егор, я вашего закона нарушать не хочу». Это *sermocinatio*. Данная фигура незаменима при объяснении мотивов действия, как дополнение «характеристики», в качестве выражения нравственной оценки поступков того или иного человека. В деле крестьянина Емельянова обвинитель, объясняя поведение подсудимого, взявшего на место преступления свою любовницу, трактовал этот поступок как желание закрепить ее за собой навсегда. Для иллюстрации высказанного предположения оратор использует *sermocinatio*: «Тогда всегда будет возможность сказать: Смотри, Аграфена! Я скажу все, мне будет скверно, да и тебе, чай, не сладко придется. Вместе погибать пойдём, ведь из-за тебя же Лукерья душу загубил...».

Если обвинение уже доказано, слушателям начинает казаться, что они слышат самого подсудимого, и мысль о том, что преступление совершено именно им, становится не абстрактным предположением, а наглядным, чувственно воспринимаемым фактом.

«*Картина*» — прием, с помощью которого все сказанное оратором представляется как бы происходящим на глазах слушателей. Основной признак, позволяющий судить о том, насколько удачно использована эта фигура, — наглядность при передаче событий. Могут слушатели сказать, что видят, как на экране, то, о чем говорит оратор, — «картина» удалась, не видят — фигура не получилась.

Этот прием часто используют записные говоруны, пересказывая анекдот или наиболее памятные эпизоды недавней вечеринки. Он не требует особой подготовки или выдающихся способностей. Им может пользоваться каждый, надо только, чтобы говорящий четко представлял себе происходящее и чувствовал в тот момент то, что описывает, так, будто все происходит у него на глазах. Конечно, у начинающего эта фигура будет получаться хуже, чем у того, кто постоянно ею пользуется. Но от судебного оратора не требуется обязательно создавать «картины», обладающие качествами высокохудожественных произведений. Главное, чтобы они были правдоподобны. В судебной речи «картина» может быть дополнением к «характеристике», используется она также и для изложения версии совершения преступления или как иллюстрация поведения действующих лиц судебной драмы.

Рассмотрим пример:

«В белом плаще с кровавым подбоем, шаркающей кавалерийской походкой, ранним утром четырнадцатого числа весеннего месяца нисана в крытую колоннаду между двумя крыльями дворца Ирода Великого вышел прокуратор Иудеи Понтий Пилат» (Булгаков М. А. Мастер и Маргарита).

Эта широко известная и высокохудожественная «картина» создана средствами, которыми располагает любой судебный оратор: фактические данные, связанные с местом и временем, когда происходило то или иное событие, имеющее отношение к разбираемому делу.

Картина и *sermocinatio* выполняют сходные функции; кроме того, одна фигура может дополнить и усилить другую, поэтому ораторы часто соединяют их.

«И вот, утром 23-го августа, она решила разрубить узел. В это время муж после двенадцати бессонных ночей, все еще на что-то надевшийся, уже собрался куда-то выйти по делу и, как автомат, надел пальто. Зинаида Николаевна в туфлях на босу ногу поспешила задержать его, чтобы сразу добиться своего.

...На безвинного и любящего мужа она накинулась с яростной бранью... Она уже вообразила себя знатной дамой, с властью Трепова в руках... Подбежавшая на шум дочь услышала последнюю фразу матери: «Я сделаю так, что тебя вышлют из Петербурга!..» (Андреевский С. А. Речь по делу Андреева).

«**Параллель**» — последняя из рассматриваемых нами фигур украшения — предполагает сравнение двух людей, их внешности, характеров, особенностей поведения и т. п. «Параллель» дает возможность слушателям ясно ощутить то сходство или противоположность, которое выявляется и отчетливо показывается благодаря использованию названной фигуры.

В основе «параллели» часто лежит антитеза. Сравнение ведет к противопоставлению того, что сравнивается: характера, поведения, вещей, процессов, событий и т. п. Такой прием сопоставления противоположностей усиливает впечатление: обе части антитезы взаимно оттеняют и дополняют друг друга, что увеличивает выразительность сказанного.

Есть и еще один момент, который следует отметить. «Параллель», как и все фигуры украшения, служит для дополнения и разъяснения «характеристики».

«Есть на свете больная и жалкая слабоумная девушка – А. В. Мазурина, Бог знает зачем коротающая ни себе, ни людям ненужную жизнь.

Есть на свете другая женщина, – она перед вами, – почтенного вида и преклонных лет, которой, казалось, не след и сидеть на скамье позора, на скамье отверженников общества.

А между тем, судьбе угодно было связать общей нитью эти две противоположные натуры» (Плевако Ф. Н. Речь гражданского истца в защиту интересов опеки А. В. Мазуриной).

Другой пример.

«Обвинение в краже колеблется меж двух лиц: между Карицким и Дмитриевой.

Из тех двух лиц, между которыми колеблется обвинений, одно было за 300 верст от места кражи в момент совершения ее, другое присутствовало на этом месте, в обоих вероятных пунктах, т. е. и в деревне, и в Липецке; у одного никто не видал краденной копейки в руках, другое разъезжает и разменивает краденые билеты; у одного не видно ни малейших признаков перемены денежного положения, у другого и рассказы о выигрышах, и завещание, и сверхсметные расходы – на тарантас, на мебель, на отделку чужого дома» (Плевако Ф. Н. Речь в защиту Кострубо-Карицкого).

Мы привели два примера «параллели» из речей Ф. Н. Плевако, чтобы подчеркнуть: в речи судебного оратора эта фигура не является просто украшением, а используется лишь тогда, когда это обусловлено особенностями рассматриваемого дела. Все сказанное нами о «параллели» относится и к другим фигурам украшения. Если фигура не помогает разъяснить и отчетливо выразить существенные и необходимые детали, оратор не должен ее использовать.

Фигуры эмоционального воздействия на слушателей. Эти фигуры используются для того, чтобы, воздействуя чувства и страсти слушателя, привлечь его на свою сторону. Они в большинстве своем являются имитацией чувств и переживаний оратора: он ищет для них соответствующее место в речи и затем произносит.

То, что выражается, является лишь подражанием действительным чувствам: гневу, радости, страху, удивлению, скорби, желаниям и т. п. Поэтому все сказанное без подготовки, под влиянием действительных переживаний, когда слова возникают и произносятся спонтанно, без обдумывания и определения их места в речи, нельзя считать фигурами.

К фигурам эмоционального воздействия на слушателей относятся: (1) обращение; (2) восклицание; (3) умолчание; (4) усиление или наращение; (5) желание; (6) олицетворение.

Обращение. В грамматике обращение — это слова, называющие того, к кому обращаются. Риторическая же фигура — не грамматическое обращение. Состоит она в том, что оратор прерывает свою речь, чтобы обратиться к живым или мертвым, присутствующим или отсутствующим или даже к неодушевленным предметам. К сожалению, большинство современных судебных ораторов не умеет пользоваться этой фигурой. Обращение обычно употребляется лишь дважды: в начале и в конце речи. Звучит оно удивительно однообразно: «Граждане судьи!..» или «Уважаемый суд!..»

В речах Ф. Н. Плевако обнаружим совсем другие обращения. Возьмем, в качестве примеров, несколько обращений из речи в защиту Кострубо-Карицкого:

«Так, господа!.. Страстности было много в этом деле. Но где страсти, увлечения, — там истина скрыта».

«...Теперь продолжайте идти по пути этих предположений и будьте уверены: ни одно обстоятельство дела не станет для вас препятствием».

«... Вспомните, наконец, как меняла Дмитриева свои показания, — на это указывали вам все подсудимые».

Из приведенных примеров можно сделать ряд **выводов**:

- умение разнообразить речь, избегая монотонности, — почти умение говорить. В этом неоценимую помощь может оказать фигура обращения. Она придает речи живость и эмоциональный накал;
- оратор должен обратить внимание на то, каким образом он переходит от мысли к мысли, и если он при этом решает использовать названную фигуру, надо проследить и за тем, чтобы обращения не

были однообразны. Совсем не обязательно каждый раз называть того, к кому обращаешься.

Восклицание — фигура, которая составляется из одного или нескольких восклицательных предложений. В этой фигуре оратор также демонстрирует переполняющие его чувства: сострадание, удивление, негодование, печаль, страх и т.д. Пользуясь восклицанием, оратор прерывает речь и, повышая голос, высказывает то, что как будто рвется у него из сердца. Таково знаменитое горькое восклицание Цицерона, которое он произносит в первой речи против Катилины: «О времена! О нравы!»



Поскольку восклицание свидетельствует об очень сильных чувствах оратора, эту фигуру целесообразно употреблять только в крайних случаях. Если оно употребляется часто, то речь начинает казаться неестественной.

Слишком частые восклицания способны зародить у слушателей подозрение в том, что оратор не справляется с темой, а восклицаниями заполняет пустые места. Однако ключевые моменты в речи оратора должны быть подчеркнуты и мыслью, и эмоционально. Тогда слушатель их не пропустит. Например: «Да, я говорил это! Непристойные, жестокие слова!» Это восклицание адвокат использует, когда объясняет, почему взялся вести дело, за которое, по-видимому, не должен браться ни один уважающий себя человек.

Умолчание. Фигура состоит в том, что оратор, не закончив мысль, переходит к другой, но из уже сказанного слушатели легко могут догадаться о том, что намеренно умалчивается. Иногда оратор, прерывая мысль, только намекает на какие-то действия или факты и обещает сказать подробно о них в другой части своего выступления.

Эта фигура используется для имитации гнева или очень сильного душевного волнения, а также для того, чтобы слушатели сами представили сцены и события, которые оратор не в силах передать, не погрешив при этом против истины. Рассмотрим примеры:

«Теперь я должен вступить в темный лес тех обвинительных предположений, которые опираются, главным образом, на оговор Дмитриевой, имеющий вид чистосердечного сознания.

Много ли в нем чистосердечия — это мы увидим...»

(Плевако Ф. Н. Речь в защиту Кострубо-Карицкого.)

Интересно использование названной фигуры в речи С. А. Андреевского по делу Андреева. Биржевой маклер Андреев убил жену, и защищать его, не говоря об убийстве, конечно, нельзя. У защитника была своя версия объяснения преступления, но как он должен себя вести, если к сцене убийства будет постоянно обращаться обвинение? Описывать ее, возражая обвинению? Спорить с ним по поводу деталей совершения преступления? Говоря о деталях убийства, адвокат сосредоточит на этом и внимание присяжных и, таким образом, только навредит своему клиенту. Оратор находит решение: он говорит об убийстве, но используя фигуру умолчания. Основное внимание в речи уделяется тому, как жили супруги, что они собой представляли, к чему стремились и почему разладилась их семейная жизнь. О самом убийстве говорится так:

«...схватил жену за руку, потащил в кабинет — и оттуда, у самых дверей раздался ее отчаянный крик...

В несколько секунд все было кончено.

Андреев выбежал в переднюю, бросил финский нож и объявил себя преступником».

Усиление или **наращение**: оратор повторяет одну и ту же мысль несколько раз, но использует при этом другие слова. Каждое следующее повторение придает первоначальной мысли большую силу по сравнению с предыдущей. Примером этой фигуры может служить усиление Ше д'Эст Анжа в речи по делу ла Ронсьера. Здесь наращение в силе сказанного заметно не только после очередного союза «когда», но и продолжается в последней фразе: каждое следующее существительное (оскорбление, насилие, жестокость) является более сильным не только с точки зрения значения, но и с точки зрения вреда, причиняемого личности. Каждое из следующих действий является и более тяжким преступлением с юридической точки зрения.

«Когда нам говорят о великом преступлении, вроде того, которое разбирается здесь; когда нам кажется, что оно было направлено против целой

семьи, заранее обдуманно с какой-то дьявольской злобой, когда жертва его — слабая девушка, подвергшаяся небывалым оскорблениям, насилиям, жестокостям...»

Усиление или наращивание становится особенно рельефным благодаря антитезе. Противопоставляется предмет, на который направлено действие (слабая девушка), и самые действия, выражаемые тремя стоящими подряд существительными: оскорбление, насилие, жестокость.

Желание. В этой фигуре оратор выражает желание что-то сказать или сделать. Обычно такое желание связывается с борьбой за справедливость, установление истины, предотвращение ошибки и т.п.

Оратор несколько не ограничен словесной формой выражения данной фигуры. Желание может быть выражено словом, предложением или даже абзацем. Фигура может быть использована в качестве вступления для изложения частного вопроса или как стратегическая цель всей речи. Этой фигурой можно начать изложение вопроса, но можно использовать ее в качестве завершающей мысли при подведении итогов.

«Я не хочу обвинять ее, но я должен обличить ее ложь» (Плевако Ф. Н. Речь в защиту Кострубо-Карицкого).

Такими словами выражается желание оратора; они начинают большой раздел его речи.

«Я пришел с более смиренной целью: добиваться с вашей помощью того, чтобы в годы будущей печали и отчаяния несчастной жертвы закон обязал эту женщину из того, что она еще не прожила или не сумела схоронить от власти, — дать хотя бы ничтожные средства для борьбы с нищетой и голодом жертве своего бессердечия» (Плевако Ф. Н. Речь гражданского истца в защиту интересов опеки А. В. Мазуриной).

Здесь желание оратора совпадает с целью всей его речи. Оно обращено к благородной цели: защитить обиженного, обобранного человека, не способного защитить себя самостоятельно, так как потерпевшая является слабоумной.

Отметим: оригинальный, уверенный в себе и хладнокровный человек не должен избегать этой фигуры.

Олицетворение — приписывание свойств живого человека неодушевленному, воображаемому предметам или даже абстрактным понятиям. Употребляется в тех случаях, когда оратор считает нужным для живости изображения обратиться к лицам отсутствующим, воображаемым или даже умершим. Оратор может обратиться к неодушевленным предметам или даже отвлеченным понятиям; в таком случае, приписывая им черты живого человека, он как бы оживляет их.

«Если бы твои родители боялись и ненавидели тебя и если бы тебе никак не удавалось смягчить их, ты, мне думается, скрылся бы куда-нибудь с их глаз. Но теперь отчизна, наша общая мать, тебя ненавидит, боится и уверена, что ты уже давно не помышляешь ни о чем другом, кроме отцеубийства» (Цицерон М. Ф. Первая речь против Катилины).

Предыдущий пример взят из речи политической; вот пример из судебной:

«...а защита невинного человека вновь обретает голос, которого была лишена...» (Цицерон М.Ф. В защиту Авла Клуенция Габита).

Эта фигура встречается в речах судебных ораторов XIX и XX вв.

«К сожалению, Зайцев не психолог; он не знал, что, купив после таких мыслей топор, он попадал в кабалу к этой глупой вещи, что топор с этой минуты станет живым, что он будет безмолвным подстрекателем, что завтра он будет служить осязательным следом вчерашнего умысла и будет сам проситься под руку» (Андреевский С. А. Речь по делу Зайцева).

3.3. Техника речи. Речевое поведение говорящего

«Заговори, и я скажу, кто ты», — утверждали древние. На смену первого впечатления приходит слово. Оратор словом способен привлечь внимание аудитории и вызвать доверие к себе.

Звуковая сторона устной речи играет не менее важную роль, чем ее содержательная часть. Известно, что блестящая по содержанию речь во многом проигрывает, если она произнесена вяло и невыразительно, с запинками и речевыми ошибками. И, наоборот, малосодержательная речь, произнесенная фонетически безупречно, может произвести благоприятное впечатление. То есть

важным средством воздействия является культура звучания речи, ее звуковая выразительность, умение оратора говорить правильно, четко.

Техника речи — сочетание сильного, звучного голоса, четкой дикции, правильной и выразительной интонации.

Для судебного оратора владеть техникой речи — значит осмысленно управлять своим речевым аппаратом, умело и полно использовать голос, дикцию, интонации, паузы. Кроме того, нужно знать орфоэпические нормы языка и способы исполнения речи перед аудиторией. Эффективное использование всех перечисленных понятий является залогом успеха в устной коммуникации.

Речеисполнительный аппарат человека и процесс речеобразования. В человеческом организме нет специальных органов, предназначенных только для речеисполнения, произношения речи. Все органы, которыми пользуется человек для этой цели, выполняют и другие физиологические функции. Произносительными они стали лишь в результате многовековой эволюции человека. В риторике первичные функции не рассматриваются, интерес представляет совокупность соответствующих органов как произносительный аппарат.

С точки зрения участия в образовании звуков произносительный аппарат можно разделить на две части. Одна часть непосредственно в звукообразовании не участвует, а только поставляет необходимый для этой цели «воздушный материал». Другая часть является «произносительной» в прямом смысле слова.

В речеобразовании выделяют следующие функциональные области:

- респирацию (организация дыхания);
- фонацию (образование голоса);
- артикуляцию (производство звуков).

Респирация. Респирация обеспечивается дыхательным аппаратом, который состоит из легких, бронхов и дыхательного горла

(трахеи). Речевая функция дыхательного аппарата состоит в производстве необходимого для работы голосовых связок (т.е. фонации) подсвязочного давления.

Следует различать дыхание в покое, которое называют *физиологическим дыханием*, и дыхание во время речи — *речевое дыхание*.

При физиологическом дыхании вдох равен выдоху, при речевом — выдох длиннее вдоха. Речевое дыхание происходит через рот, физиологическое в норме — через нос. Правильная организация речевого дыхания имеет большое значение для устной речи. Прерывающаяся, захлебывающаяся речь не производит благоприятного впечатления и даже иногда раздражает слушателя. Кроме того, неправильное речевое дыхание утомляет говорящего, пагубно сказывается на состоянии произносительных органов.

Фонация. Фонация представляет собственно произносительный аппарат, состоящий из четырех связанных между собой полостей — гортани, глотки, полостей рта и носа.

Артикуляция. Органы, непосредственно участвующие в образовании звуков речи, называются артикуляторными органами. Их разделяют на активные, снабженные мускулатурой и способные к самостоятельным движениям, и пассивные, т.е. неподвижные. Активными органами являются: губы, язык (его кончик, передняя, средняя и задняя часть спинки, корень), мягкое нёбо, маленький язычок, задняя стенка глотки. Пассивные органы — зубы, альвеолы, твердое небо. Деление произносительных органов на активные и пассивные важно для понимания механизма формирования правильной артикуляции звуков. Активные органы производят определенные артикуляторные движения, пассивные являются лишь точкой опоры.

Речь образуется в результате движения произносительных органов. При этом объем и конфигурация речевого тракта постоянно меняются, что отражается на конфигурации звуковой волны. Каждому звуку речи соответствует либо определенное статическое положение, либо определенная динамика изменения артикуляторных органов, т.е. определенная артикуляция.

Человек, овладевая речью, усваивает те артикуляторные движения, которые формируются под воздействием звучащей речи ближайшего окружения и которые необходимы для правильной артикуляции звука. В риторике существует возможность использовать комплекс корректировочных упражнений, которые приемлемы для людей, не имеющих явных дефектов речи, но желающих усовершенствовать навыки произношения или устранить дефекты дикции.

Дикция — широкое понятие, которое включает три основных показателя: правильность артикуляции, степень ее отчетливости и манеру выговаривать слова.



Дикционно чистая речь — большое достоинство судебного оратора.

Дикция — отчетливое, ясное, четкое произношение звуков, слогов и слов, соответствующее фонетическим нормам русского литературного языка.

В четкости дикции проявляется культура оратора, его уважение к языку, уважительное отношение к суду и гражданам, слушающим судебный процесс. Четкую дикцию обеспечивает слаженная работа языка, губ и нижней челюсти. Желательно разрабатывать речевой аппарат, занимаясь дикционными тренировками. Хорошим помощником в этом являются чистоговорки и скороговорки.

Научитесь, например, произносить от *топота копыт пыль по полю летит* и *около кола* — *колокола* медленно, выговаривая каждый звук, разъясняя, выделяя слово *пыль, колокола*; затем прочитайте уточняя, выделяя *от топота копыт* и *около кола*. Когда убедитесь в четкости произношения каждого звука, ускорьте темп, сохраняя при этом четкость дикции и смысл скороговорок.

Научившись читать быстро, переходите к медленному темпу и опять к быстрому. Помните, что чем быстрее речь, тем более чистой должна быть дикция. Помимо упражнений, необходимо следить

за своей повседневной бытовой речью; старайтесь не говорить не переводя дыхания, не напрягать мышц гортани; выговаривайте звуки четко и ясно. Только привыкнув к этому в обычном общении, возможно перенести навыки на судебную трибуну.

Хорошая дикция создает благоприятные условия для эффективного устного общения между людьми. Кроме того, дикция имеет эстетическую ценность, будучи одним из наиболее ярких показателей внешней культуры звучащей речи.

Правильность артикуляции — такие движения речисполнительных органов, которые соответствуют образованию нужного звука. Этот показатель свидетельствует о том, насколько хорошо человек усвоил необходимые артикуляторные движения. В этом смысле обычно говорят о дефектах дикции или шире — о дефектах речи, исправление которых является предметом логопедии. Здесь различаются две группы дефектов речи — патологические и непатологические.

К **патологическим дефектам** относятся такие, которые связаны с органическими изменениями произносительных органов (гнусавость как следствие дефектов неба, дизартрия) или с нарушением высшей нервной системы (афазия).

Непатологические дефекты речи, как правило, обратимы и связаны с нарушением нормативного произношения в результате неправильно усвоенных артикуляторных движений. К ним относятся картавость (произношение звука «р» как увулярного или заднеязычного), шепелявость (произношение звуков «с» или «ш» как плоскощелевых вместо круглощелевых), у-образное произношение звука «л» и т.п.

Степень отчетливости артикуляции — это показатель, который влияет на разборчивость устной речи. Хотя у большинства людей дефекты речи отсутствуют, степень отчетливости артикуляции у них может быть разной. Например, при отсутствии зубов человек «шамкает» и его речь часто малоразборчива. Но даже когда все зубы на месте, встречаются люди, про которых говорят, что у них «каша во рту», т.е. слова произносятся невнятно, артикуляция вя-

лая и речь неразборчивая. Это объясняется тем, что люди, как правило, не обращают внимания на то, как они говорят, хотя уделяют много внимания своей внешности, фигуре, часто тратят много времени на физические упражнения, развивающие мышцы тела. Мышцы артикуляторного аппарата также нуждаются в тренировке и укреплении, и недостаточно того, что мы говорим каждый день. Для развития мышц артикуляционных органов нужна постоянная и целенаправленная тренировка. Доказательством этому служит понятие «учительский голос». Голос учителей, ведущих урок, звучит совершенно по-иному, чем в тех случаях, когда они разговаривают на бытовые темы. Этот факт объясняется тем, что на уроке учитель должен говорить отчетливо, чтобы все его понимали. Он напрягает мышцы произносительных органов, они получают необходимую нагрузку и постепенно становятся более сильными, тренированными. Учительская привычка отчетливо произносить слова часто остается на всю жизнь, и по тому, как человек говорит, порой можно догадаться, что он преподаватель .



Четкая артикуляция создает впечатление человека, уверенного в себе, знающего предмет речи, что является одной из задач устной коммуникации. Поэтому каждый человек и тем более юрист должен стремиться к тому, чтобы научиться четко произносить слова.

Система упражнений для укрепления артикуляторных мышц применяется на практике прежде всего в театральных учебных заведениях при обучении студентов сценической речи. Процесс обучения достаточно трудоемкий и занимает много времени, при этом необходимо заниматься под руководством преподавателя. Самостоятельные занятия также возможны, они должны осуществляться методом самоконтроля, т.е. необходимо записывать собственную речь с помощью диктофона и постоянно контролировать характер изменений.

Работа над исправлением дефектов артикуляции.

1. *Подготовительный этап.* Цель этого этапа состоит в подготовке слухового и произносительного аппаратов к правильному восприятию и воспроизведению звука. На этом этапе проводятся упражнения по различению звуков на слух, а также отработка опорных звуков. Например, для звука [с] опорным по месту образования является звук [и], а по способу – звук /ф/.
2. *Постановка звука.* Цель этого этапа – отработка правильного звучания изолированного звука. Это достигается либо путем подражания (с помощью зрительного и слухового контроля), либо механически (с помощью шпателя или ложки), либо при комбинации первого и второго способов.
3. *Автоматизация звука.* На этом этапе осуществляется отработка правильного произношения звука в составе более крупных языковых единиц. Упражнения проводятся постепенно, начиная со слогов, затем слов, предложений, рассказа.
4. *Дифференциация звука.* На этом этапе отрабатывается умение различать смешиваемые звуки и правильно их использовать в собственной речи. Упражнения проводятся постепенно, начиная с изолированных звуков, кончая скороговорками и спонтанной речью.

Упражнения, развивающие мышцы артикуляторных органов, различны по своему характеру, но, независимо от этого, их надо начинать с артикуляционной гимнастики, которая «разогревает мышцы», подготавливая их к основным упражнениям.

1. Удерживание губ в улыбке, передние верхние и нижние зубы обнажены.
2. Вытягивание губ вперед трубочкой.
3. Чередование положения губ: в улыбке – трубочкой.
4. Спокойное открывание и закрывание рта, губы в положении улыбки.
5. Высунуть широкий язык.
6. Высунуть узкий язык.

7. Чередование положений языка: широкий — узкий.
 8. Подъем языка за верхние зубы.
 9. Чередование движений языка: вверх — вниз.
 10. Чередование следующих движений языка (при опущенном кончике): отодвигать язык в глубь рта — приближать к передним нижним зубам.
- Каждое упражнение следует повторить 5–7 раз.

Далее выполняются упражнения на произношение скороговорок. Скороговорки (чистоговорки) укрепляют мышцы органов артикуляции и обеспечивают хорошую разборчивость даже при быстром темпе речи. Скороговорки произносятся сначала медленно, спокойно, один раз, затем два раза подряд вдвое быстрее, потом в четыре раза быстрее — четыре раза и, наконец, в восемь раз быстрее — восемь раз. Желательно произносить их на одном дыхании (на выдохе после глубокого вдоха). Повторяющиеся согласные должны звучать чисто и отчетливо.

На дворе — трава, на траве — дрова.

Как при Прокопе кипел укроп, так и без Прокопа кипит укроп.

Карл у Клары украл кораллы, а Клара у Карла украла кларнет.

Сшит колпак не по-колпаковски, его надо переколпаковать и выколпаковать.

Расскажите про покупки. Про какие про покупки? Про покупки, про покупки, про покупочки мои.

Везет Сенька Саньку с Сонькой на санках. Санки скок, Сеньку с ног, Саньку в бок, Соньку в лоб, все в сугроб!

Бык тупогуб, тупогубенький бычок; у быка бела губа была тупа.

Полпогреба репы, полколпака гороху.

Инцидент с интендантом.

Полили ли лилию, видели Лидию.

Попытка не пытка.

Ткет ткач ткани на платки Тане.

Шагал шакал с кошелкой, нашел кушак из шелка.

Шакал шагал, шакал скакал.

Купи кипу пик. Пик кипу купи.

Либретто «Риголетто».

Около кола колокола.

Чешуйки у щучки, щетинки у чушки.

Тетя чуть чего Тютчева читает.

Сыворотка из простокваши.

Клара-кряля кралась к ларю.

Шла Саша по шоссе и сосала сушку.

Тридцать три корабля лавировали — лавировали, да не вылавировали.

Дробью по перепелам да по тетеревам.

Хохлатые хохотушки хохотом хохотали.

Осип осип, Архип охрип. Архип осип, Осип охрип.

Рапортовал, да не дорапортовал. Дорапортовывал, да зарпортовался.

Мама мыла Милу с мылом.

Крыса в риге грызла рис.

Стоит поп на копне, колпак — на попе, копна — под попом, поп — под колпаком.

Король — орел, орел — король.

Упражнение с «камушками» во рту является одним из самых популярных и эффективных для развития дикции. Рекомендуется положить за щеку небольшие предметы (орешки, конфеты, камушки) и пытаться говорить так, как будто во рту ничего нет. При этом, конечно, необходимо соблюдать осторожность, чтобы не подавиться! Сначала речь будет неразборчивой, но путем напряжения мышц артикуляторных органов нужно постараться преодолеть неразборчивость. В этом и заключается тренировка. Человек постепенно привыкает говорить, напрягая артикуляторные мышцы, и эта привычка сохраняется в повседневной речи.

Манера выговаривать слова включает характерный для каждого человека темп речи, продление или редукцию слогов и т.п. Это связано не столько с характером артикуляции, сколько определяется специфической ритмической структурой слова (соотношением

по длительности и интенсивности ударного и безударных слогов в слове), а также особыми модификациями интонации. Выпадение звуков слова искажает его смысл, затрудняет устное общение и взаимопонимание.

Манера произносить слова тесно связана с фонетикой. Нормативная, стандартная манера соотносится с научным или официально-деловым стилем, а все индивидуальные особенности произношения присущи разговорному стилю. Например, слово «человек» некоторые произносят как [чълавеќ], а некоторые — как [чек].

Манера произношения часто характеризуется диалектными особенностями ритмики и интонации и может привести к недостаткам.

Вставка паразитических звуков типа [э], [м] и т.п. в паузах между фразами или словами, часто как знак размышления или колебания. Это звуки неполного образования, часто менее интенсивные, чем языковые. Иногда они вызывают раздражение у слушающих. Рекомендуется избегать подобной ошибки в ситуациях делового общения, поскольку наблюдаются социальные проявления нарочитого произношения данных звуков по отношению к «низшим» социальным слоям.

Продление гласных и иногда согласных в конце фразы так же, как знак раздумья или колебания. Чаще всего продляются гласные в союзах что, и, в словах-паразитах ну, вот, в некоторых предложениях, в слове это, иногда в личных местоимениях.

Задержка дыхания на вдохе, что происходит неосознанно, когда речевое звучание должно появиться буквально в следующее мгновение и еще не закончилась фаза контроля и селекции речевых единиц.

Шумные вздохи (вдох и выдох) перед началом фразы. Они также неуместны и нежелательны с точки зрения речевой этики в официальной обстановке.

Чмокание — шумное «отлипание» средней части спинки языка от неба и боков языка от щек. Чмокание обычно заполняет часть паузы, необходимой для обдумывания, а в спонтанной речи — так-

же для выбора. Оно меньше контролируется говорящим, чем эканье или шумные вздохи. Слабое чмокание — смачивание полости рта, сллатывание — физиологически свойственно всем и производится машинально. Чмокание неприятно для слушателя, важно уметь контролировать этот процесс.

Назализация — произнесение в нос конечных гласных в словах. Это происходит из-за небрежного, преждевременного опускания мягкого неба (и язычка) еще до окончания фразы. Назализация оценивается как вульгарная черта в речи.

Смыкание губ в конце слов, когда гласный еще звучит (в *городе[м]*, *девушки[м]* и т.п.). Это также результат речевой небрежности, которую следует преодолевать [16].

Для улучшения речевых навыков, касающихся манеры выговаривать слова, необходимо постоянно слушать и стараться точно воспроизводить нормативную речь художественного и научного стилей.

Голос как элемент имиджа. Голос — индивидуальная характеристика человека, такая же уникальная, как и отпечатки пальцев. В физическом смысле под *голосом* понимается совокупность разнообразных по высоте, силе и тембру звуков, возникающих в результате колебаний голосовых связок. Голос оратора имеет огромное значение для достижения целей коммуникации в процессе устной речи. Восприятию речи в большой степени способствует **голос оратора**. Голос — основной элемент убедительности. Это тонкий, прекрасный инструмент! Сильный, гибкий, выразительный голос точно передает все смысловые и эмоциональные оттенки мысли. Желательно, чтобы он имел достаточную силу звука, чтобы его было слышно даже в последних рядах любой большой аудитории. Сила голоса — это способность убеждать, доносить до каждого члена суда свои мысли, чувства и волю. Для этого голос должен изменяться по высоте, обладать широким диапазоном звучания и разнообразной тембральной окраской. Диапазон голоса — это его звуковой объем. Плавные переходы из одной тональности в другую придают речи выразительность, передают мысли во всей их полноте

и разнообразии оттенков. Бедность голосового диапазона приводит к монотонности, которая мешает вникнуть в существо дела, значит, притупляет восприятие речи. Если оратор слабо знает материалы дела, не продумал доказательства, — сразу наступают перебои голоса: он становится глухим, прерывистым, сдавленным. Восприятие речи снижается. Оратор с тонким, слабым, неуверенным голосом не может вызвать у слушателей уважительного отношения, не заставит их поверить тому, в чем пытается убедить. Поэтому важно научиться владеть голосом.

Все содержание судебной мысли передается посредством звуков. Одна и та же мысль в звучащем высказывании может быть выражена с разнообразными звуковыми оттенками. И довольно трудно бывает слушать невнятную речь, в которой отдельные звуки произносятся нечетко, искажают смысл слов. Впечатление небрежной речи производят смазанные окончания слов, нечеткие звуки и слоги, нечеткая скороговорка.

Высота звука (или высота голоса) определяется частотой колебаний голосовых связок. Поскольку у мужчин и женщин голосовые связки различаются по длине и толщине, то и высота голоса у них обычно разная: у мужчин в среднем 100 — 250 Гц у женщин в среднем 200 — 400 Гц. Диапазон высот для человеческих голосов может составлять от 80 Гц до 1300 Гц (приблизительно 4 октавы). Предельные значения диапазона наблюдаются в певческих голосах (бас и меццо-сопрано). Для обычных голосов диапазон изменения высоты звука составляет 2 октавы.

В состоянии эмоционального возбуждения, которое присуще начальному этапу общения, трудно управлять высотой голоса. Высокие и низкие голоса ораторов воспринимаются аудиторией как напряженные и даже неуверенные. Особенно это относится к говорящим высоким голосом.

Регулировать высоту звука может научиться каждый. Для этого человеку с высоким голосом необходимо представить себе ситуацию, что мы общаемся с аудиторией на расстоянии интимного общения (около 40 см). Высота звука понижается до средних показателей.

Говорящему низким голосом следует представить ситуацию, когда нужно докричаться до человека в конце длинного коридора за плотно закрытой дверью, т.е. находящемуся на расстоянии социального общения — более 4 м. Можно представить себе ситуацию огромного конференц-зала без микрофона, а цель та же — быть услышанным. Требуемый уровень высоты голоса нужно удерживать на протяжении всего выступления. Через некоторое время регулярных тренировок соответствующая ситуация общения будет управлять высотой голоса.

Сила звука — это интенсивность звуковых колебаний, которая связана с их амплитудой. Человек воспринимает разные по силе звуки как более громкие или более тихие.

Громкость — это субъективная характеристика силы звука. При восприятии возникает сложное взаимодействие между высотой и силой звука и их субъективной оценкой. Так, если низкий и высокий звуки одинаковы по силе (т.е. имеют одинаковую интенсивность), то высокий звук воспринимается как более громкий. Поэтому женщине с высоким голосом часто приходится слышать замечания, что она кричит или повышает голос.

Тембр — важная характеристика голоса. Тембр (с точки зрения акустических показателей) — окраска голоса, определяемая количеством дополнительных тонов (обертонов), накладывающихся на основной тон. Субъективно тембр голоса мы воспринимаем как приятный или неприятный, мягкий, стальной, скрипучий или визгливый и т.п. Тембр голоса каждого человека сугубо индивидуален, что в конечном счете зависит от строения его произносительного аппарата (наличия в нем необходимых резонаторов). Тембр изменяется не только с возрастом, но и в зависимости от физического и эмоционального состояния человека. Так, по голосу можно судить, веселый человек или грустный, взволнованный, больной, усталый или здоровый, полный сил и т.д. Тембр голоса является показателем психического состояния человека. Оратору перед выступлением необходимо придать себе вид, соответствующий целям общения. Тембр незамедлительно отреагирует и достигнет ожидаемых

параметров. Красивому тембру способствует тренировка улыбкой. Встав перед зеркалом, начните себе улыбаться, а это создаст хорошее настроение. Регулярно занимаясь, тембр можно развить, усилить, расширить диапазон, заставить звучать резонаторы и тем самым улучшить его.

Умение владеть голосом — важный показатель ораторского мастерства и предпосылка убедительности устной речи. Необходимыми качествами ораторского голоса являются: красивый тембр (в любой ситуации), сила, полетность, выносливость, большой диапазон. К недостаткам голоса относят неприятный тембр, хрип, сип, малый диапазон, напряженное звучание.

Специалисты по сценической речи (которые главным образом и занимаются развитием голоса) считают, что для того, чтобы хороший природный голос стал выносливым, готовым к большим нагрузкам, его необходимо тренировать. Важно найти натуральную высоту тона голоса, которая обычно находится в среднем регистре человека и на которой голос хорошо звучит. Затем следует совершенствовать качество звучания на других регистрах, осуществляя дыхательные упражнения одновременно со звуковыми.

Интонация — важное смыслообразующее средство языка. Одно и то же предложение, произнесенное с разной интонацией, приобретает иной смысл. С помощью интонации выражаются основные коммуникативные значения: утверждение, вопрос, восклицание, побуждение. Часто интонации, с которой произнесена фраза, доверяют больше, чем словам, т.е. прямому смыслу фразы. Кроме того, интонация несет важную информацию о человеке: о его настроении, об отношении к предмету речи и собеседнику, о его характере и даже о профессии. Это свойство интонации было отмечено уже в древности: «Тот, кто разговаривает, постепенно снижая голос, несомненно, чем-то глубоко опечален; кто говорит слабым голосом — робок, как ягненок; тот, кто говорит пронзительно и несвязно, — «глуп, как коза» [16].

Человек, говорящий на родном языке, легко различает самые тонкие оттенки интонации на слух, но часто не умеет воспроизводить

их в собственной речи. Публичная речь многих людей характеризуется интонационной бедностью, что проявляется прежде всего в монотонном и однообразном интонационном оформлении высказываний. Для того чтобы овладеть всей полнотой интонации языка, необходимо, во-первых, знать некоторые теоретические сведения и, во-вторых, выполнять специальные упражнения.

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

Действительно, выразительность звучания судебной речи в значительной степени создается интонационным богатством.

Интонация — тональная окраска слов, последовательность тонов, различающихся по высоте, тембру, темпу.

Тон — высота звука, определяемая частотой звуковых колебаний; это высота звучания человеческого голоса.

Тембр — природная звуковая окрашенность голоса, которая у каждого человека своя, неповторимая.

Тембр меняется в зависимости от физического и морального состояния оратора, от его отношения к собеседникам, к предмету речи.

Интонация является своеобразным музыкальным оформлением судебного выступления, повышает его экспрессивность и воздействие. Большое значение интонационному рисунку судебной речи придавал П. С. Пороховщиков.

С помощью изменения тона создается мелодический рисунок речи. Желательно, чтобы судебный оратор умел придавать речи мелодическое разнообразие. Богатыми интонационными рисунками отличались защитительные речи Ф. Н. Плевако, и это в значительной степени повышало воздействие его речей на присяжных заседателей. «Главная его сила заключалась в интонациях, в подлинной прямо

колдовской заразительности чувства, которыми он умел зажечь слушателя. Поэтому речи его на бумаге и в отдаленной мере не передают их потрясающей силы», — вспоминал *В. В. Вересаев*. А. Ф. Кони в воспоминаниях и Ф. Н. Плевако писал, что во время произнесения защитительных речей на него «накатывало» вдохновение, его лицо «освещала внутренняя красота, сквозившая то в общем одушевленном выражении, то в доброй, львиной улыбке, то в огне и блеске говорящих глаз. Его движения были неровны и подчас неловки; неладно сидел на нем адвокатский фрак, а пришепывающий голос шел, казалось, вразрез с его призыванию оратора. Но в этом голосе звучали ноты такой силы и страсти, что он захватывал слушателя и покорял его себе». «Гармоническим», по словам А. Ф. Кони, голосом обладал С. А. Андреевский, который говорил «нередко с тонкой и всегда уместной иронией». Сам А. Ф. Кони умел посредством интонации передать тончайшие оттенки мысли и чувства.

Прежде всего необходимо усвоить, что интонация — это комплексное средство языка, которое включает несколько компонентов: мелодику, логическое ударение, громкость, темп речи и паузу.

Мелодика — изменение высоты тона голоса на протяжении высказывания. Она является главным компонентом интонации, иногда ее называют интонацией в узком смысле слова.

В русском языке выделяются несколько типов мелодики, основными из которых являются:

- мелодика завершенности, которая характеризуется понижением высоты голоса к концу высказывания и свойственна повествовательным предложениям, а также вопросительным предложениям с вопросительным словом;
- вопросительная мелодика, которая характеризуется повышением высоты тона и свойственна вопросительным предложениям без вопросительного слова (общий вопрос);
- мелодика незавершенности, которая близка к вопросительной, но характеризуется меньшим подъемом высоты тона и реализуется в неконечных частях распространенного высказывания.

Логическое ударение (называемое часто акцентным или смысловым выделением) — это выделение в высказывании с помощью

интонационных средств какого-либо слова, которое представляется говорящему наиболее важным, с целью обратить на него внимание слушателя.

Часто в этом смысле говорят о месте интонационного центра высказывания, т.е. о том слоге или слове, на котором происходит коммуникативно значимое изменение высоты тона голоса. Интонационный центр высказывания всегда располагается на том слове, которое говорящий хочет акцентировать. В зависимости от того, на какое слово фразы падает логическое ударение, высказывание изменяет свой смысл и требует иной речевой реакции собеседника. Например:

Ты пойдешь в библиотеку? – Да, в библиотеку.

Ты пойдешь в библиотеку? – Да, пойду.

Ты пойдешь в библиотеку? – Да, я.

Громкость — это воспринимаемая слушателем интенсивность высказывания. Интенсивность высказываний всех коммуникативных типов обычно уменьшается к концу высказывания. Более важные в смысловом отношении части предложения, как правило, характеризуются более высоким уровнем суммарной интенсивности, т.е. более громки, чем малозначимые части предложения.

Темп речи — скорость произнесения элементов речи (звуков, слогов, слов). В фонетических исследованиях для характеристики темпа используют длительность звуков, на практике применяют показатель количества звуков (слогов, слов), произнесенных за единицу времени (секунду или минуту). Основные закономерности изменения темпа речи на протяжении высказывания состоят в том, что в конце высказывания темп, как правило, медленнее, чем в начале и, кроме того, наиболее важные слова и части высказывания характеризуются замедлением темпа речи. Другими словами, то, что говорящий считает важным, он обычно произносит более медленно.

Очень важно для судебного оратора соблюдение темпа речи, то есть скорости произнесения речевых элементов. «Какая речь лучше, быстрая или медленная? — спрашивает П. С. Пороховщиков и отвечает: Ни

та, ни другая; хороша только естественная, обычная скорость произношения, то есть такая, которая соответствует содержанию речи, и естественное напряжение голоса. У нас на суде почти без исключения преобладают печальные крайности; одни говорят со скоростью тысячи слов в минуту, другие мучительно ищут их или выжимают из себя звуки с таким усилием, как если бы их душили...» Далее приводит пример: «Обвинитель напомнил присяжным последние слова раненого юноши: Что я ему сделал? За что он меня убил?» Он сказал это скороговоркой. — Надо было сказать так, чтобы присяжные услышали умирающего».

Темп речи зависит от содержания высказывания, от индивидуальных особенностей говорящего и его эмоционального настроения. Чаще всего судебные ораторы произносят речь с внутренним подъемом, в состоянии эмоционального напряжения, что проявляется в несколько убыстренном темпе выступления. Однако следует помнить, что слишком быстрый темп не позволяет усвоить всю выдаваемую информацию, а слишком медленная речь утомляет суд; при слишком медленном темпе создается впечатление, что речь оратора затруднена из-за слабого знания материалов дела, из-за отсутствия доказательств. Медленная речь, как правило, оставляет судей равнодушными к предмету обсуждения.

Если даже речь будет произнесена в оптимальном темпе (что составляет примерно 120 слов в минуту), но без изменения его, то она все равно воспринимается с трудом, так как невозможно говорить о разных предметах (например, изложение обстоятельств дела и оценка действий подсудимого, изложение данных акта судебно-медицинской экспертизы и характеристика личности подсудимого) в одном и том же темпе. Анализируя материалы дела, судебный оратор рассуждает об истинности или ложности определенных доказательств, аргументирует, опровергает, делает выводы. Кроме того, почти в каждой судебной речи имеются так называемые общие места, в которых прокурор и адвокат ставят и разрешают моральные вопросы. Естественно, что все эти структурные части речи не могут быть произнесены в одном темпе. Наиболее важные из них произносятся в несколько замедленном темпе, чем подчеркивается

значительность мыслей, их весомость, тогда как замедленный темп высвечивает мысль, подчеркивает ее, позволяет остановить на ней внимание. Менее важные части произносятся несколько быстрее, легче; эмоциональная оценка каких-либо явлений также дается в несколько убыстренном темпе.

Речь прокурора воспринимается лучше, когда она произносится уверенно, неспешно, убедительно, и итог — объективность выводов.

Судебному оратору необходимо владеть и замедленным, «уверенным», авторитетным словом, и четкой, ясной по дикции скороговоркой. Очень важно для юристов вырабатывать речевой слух, умение слышать звучание своей речи и оценивать его. Это позволяет чувствовать темп и управлять им, а значит, помогает суду легко понять мысли оратора.

Пауза — перерыв в звучании, представляющий важное средство смыслового членения предложения. В зависимости от места расположения паузы может изменяться смысл высказывания. Уместно привести известную фразу: *«Казнить нельзя помиловать»*, которая меняет свой смысл на противоположный в зависимости от того, где делается пауза.

Перечисленные интонационные средства в речи выступают в различных сочетаниях, придавая ей разнообразие, яркость и выразительность. Общее количество мелодических типов не ограничивается перечисленными. Например, восклицательные предложения могут быть произнесены с различными эмоциональными оттенками. Умение рационально использовать перечисленные компоненты интонации и реализовывать в речи различные смысловые и эмоциональные оттенки составляет одно из необходимых условий ораторского мастерства и служит предпосылкой выразительности устной речи.

Для совершенствования навыков интонационного оформления речи при чтении вслух необходимо овладеть техникой интонационной разметки текста. **Интонационная разметка текста** — это своего рода интонационная партитура, т.е. запись того, как нужно использовать основные компоненты интонации при чтении текста.

Речевое поведение говорящего. Нет ничего важнее в ораторском мастерстве, чем начало выступления. Советуют несколько секунд понаблюдать за аудиторией, как бы определяя ее состав, даже спросить, нет ли среди присутствующих хорошего знакомого. Начать с персонального обращения к нему. В эти короткие секунды опытные ораторы пытаются определить (иногда это удается) отношение аудитории к выступлению и выступающему.

Следует ли заранее готовиться к речи? Как правило, этот вопрос задают молодые ораторы, считающие себя основательно подготовленными теоретически. И это для них главное, а примеров из жизни, мол, наговорю по ходу выступления. Наблюдения за такими выступлениями приводят к выводу о том, что подготовка к речи желательна. Но эта подготовка должна представлять самостоятельное изучение вопроса, о котором предполагается вести речь, но отнюдь не заучивание чужих мыслей, чужих слов. Как было уже показано выше, текст устной речи — индивидуален и социален, и любое дословное повторение чужого текста будет неестественным, что ментально почувствует аудитория.

Большой силой убедительности обладает текст, рождаемый на глазах у слушающих. В таком случае слушатели являются соучастниками, сотворцами речемыслительного процесса. Правда, для говорящего должна быть решена проблема свободного владения всем объемом материала и не должно быть затруднений в поиске языковых, лексических вариантов слов, понятий и фраз. Тягостное впечатление оставляет образ говорящего, ищущего словесный материал в присутствии слушателей. Для облегчения восприятия весь материал произносится по памяти или записи с цитатами, фактами, цифрами и размещается в строгой последовательности относительно замысла речи.



Импровизированная речь более пригодна для того, чтобы привлечь и удержать внимание слушателей, установить с ними необходимый контакт.

Интонационное выделение главных мест и скромное приглушение известного происходит бессознательно, интуитивно.

В целях экономии времени, в случаях, исключающих недоразумения и неправильное толкование, способных привести к серьезным последствиям, пользуются заранее подготовленным текстом. Такая речь позволяет выдержать точность формулировок, но нарушается зрительный контакт с аудиторией, лишает выступление эмоционально-психологического единства со слушателями.

При чтении с листа интуитивность в выделении главного и невыделении неглавного теряется, начинает проявляться «бормотальный» режим, снижающий внимание слушателей. Чтобы воспроизвести процесс живой речи, читающий искусственно привлекает внимание к тому, что в данный момент является важнейшим. Только живое, чуткое воображение может подсказать читающему ту интонационную форму, в которую должна отлиться та или иная фраза при ее передаче.

Считают, что, произнося речь, говорящий не должен запнуться, замешкаться, окончить фразу иначе, нежели предполагал, запутаться в предложении, вообще как-нибудь ошибиться. Но такие запинки, в известных границах, имеют даже положительные стороны — в том отношении, что предотвращают утомление, которое является неизбежным следствием однообразной, ничем не прерываемой речи.

Речь правильная быстро и легко понимается, но чаще всего совсем не запоминается. А вот речь хорошая, она не только понимается, она к тому же еще и чувствуется. Многие из своей практики припоминают примеры, когда лектор говорил округленными риторическими фразами, почти никогда не ошибаясь, с положительно ужасающей уверенностью. Но она не производила впечатления постепенно возникающей перед нами работы мысли. Именно этим и отличается живое слово от затверженного проповедования сухих, давно установившихся истин. И запоминается поэтому надолго. «Индивидуальность речи, не ее правильность — вот что превращало слушание в наслаждение», — вспоминал своих учителей языковед Л. В. Успенский.

Индивидуальная речь с ее «неправильностями» имеет и свою противоположность. Поэтому в ее использовании необходимо придерживаться чувства меры. Такая речь хороша до тех пор, пока во время паузы или самоперебива слушатель успевает обдумать услышанную речь, сопоставить ее с уже известными знаниями, провести аналогию с ранее почерпнутым опытом, может ассоциативно сопоставить новое знание. Но такая пауза должна продолжаться именно столько, сколько необходимо на все такие мыслительные операции, — и ни на секунду больше. Иначе слушатели получают возможность вспомнить что-то такое, что никоим образом не связано с лекцией, а значит, отвлечься и потерять нить рассуждений.

Почему начинающий оратор инстинктивно обращается к тексту?

- боится сказать что-то не так.
- опасается за свой авторитет.
- сомневается в своих знаниях.
- в слушателях видит не своего союзника, а противника, готового на «каверзный вопрос».
- отсутствует опыт в подготовке к выступлению.

Если полный текст выступления перед глазами, то от соблазна прочитать вылизанный, отредактированный материал просто не отказаться. Фраза звучит по-книжному, потому что пишем мы согласно заученным грамматическим конструкциям. Конечно, слушающими такая «устная» речь не воспринимается, так как из-за письменности смысл претерпевает своего рода самоотчуждение. Для его понимания смысл должен быть вновь высказан на основе того, что было передано через письменные знаки. Хорошая речь не может быть только импровизированной. Логичная последовательность мысли, верное распределение времени, возрастающий интерес речи, эффектные выражения, удачные сравнения, поражающая картинность слога — все это не является по вдохновению. Естественно, каждый бы желал, чтобы его речь производила впечатление импровизированной, но горе тому, кто на самом деле полагается на случайную удачу, даже для самого богато одаренного человека

необходима предварительная подготовка и постоянная практика. Практика в ораторском искусстве находится в зависимости от возможности произносить речи, от рода деятельности и занятий.

Практические советы:

1. Чтобы найти путь к сердцу человека, говорите с ним о том, что для него дорого, что он больше всего ценит. Умение вести беседу неспроста называют талантом. Уметь разговаривать — значит, прежде всего, уважать своего собеседника. Не докучайте ему длинными монологами. Помните слова Цицерона о том, что разговор — это не ваша вотчина, из которой вы имеете право выжить другого. Будьте хорошим слушателем, поощряйте собеседника на развитие разговора. Вы можете быть умнее собеседника, но не нужно это подчеркивать, а тем более говорить.
2. Желая убедить человека что-то сделать, старайтесь прежде всего возбудить стремление к этому. Один из простых способов завоевать симпатию человека — запомнить его имя и дать ему почувствовать, что он достоин уважения.
3. Секрет успеха в достижении хороших взаимоотношений с людьми состоит в умении рассматривать вопрос с точки зрения другого человека и решать его с учетом не только своих интересов, но и интересов другого человека. Делайте для других то, что вам хотелось бы, чтобы другие делали для вас.
4. Путем одобрения и поощрения старайтесь развивать в людях энтузиазм, пробуждать в человеке все то хорошее, что в нем заложено. Будучи воодушевлен поощрениями, он выполнит задание лучше, чем сделал бы из боязни, что его будут разбирать.
5. Чтобы нравиться людям, нужно проявлять к ним искренний интерес. Привлечь людей можно прежде всего доброжелательным, уважительным отношением к ним, одинаково ровным и справедливым ко всем, умением помочь в работе. Одобрение, душевное слово — наиболее действенное средство мобилизации усилий человека, поддержания его творческого настроения. Ровное обращение со всеми членами коллектива — одно из условий его сплочения.

6. Недоразумение нельзя устранить спором, это можно сделать лишь с помощью такта, стремления к примирению, искреннего желания понять точку зрения другого. Доброта, дружеский подход, признательность могут скорее заставить людей изменить свое мнение, чем резкость и гнев. Невежливые, грубые высказывания закрывают перед их авторами не только двери, но и человеческие сердца. Заслужив знаниями и способностями расположение людей, человек иногда теряет все это из-за несоблюдения элементарного такта

7. Если вы хотите, чтобы люди соглашались с вашей точкой зрения, уважайте мнение других. Не начинайте разговор с тех вопросов, по которым мнения расходятся. Говорите о том, в чем они совпадают. Чем больше ответов «да» в начале беседы, тем вероятнее «да» в ее заключительной части при рассмотрении ваших предложений. Прежде чем возразить кому-либо, внимательно выслушайте его, постарайтесь понять чужой взгляд на вещи. Без крайней необходимости не говорите собеседнику прямо, а тем более в начале беседы, что он не прав. Лучше сказать: «Я не согласен с вами, но я могу ошибаться, давайте разберемся на фактах». Главное внимание уделяйте существу аргументов и краткости их изложения.

8. Опровергая мнение своего оппонента, следите за тем, чтобы не обидеть его самого. Ибо обидеть просто, извиниться труднее, а получить искреннее прощение еще сложнее. Попутно учитесь спокойно воспринимать объективную информацию о себе.

9. В споре не забывайте о самоконтроле, следите за своим поведением, манерами, жестами, мимикой, выбирайте слова мягче, а аргументы тверже. Не повышайте голоса; помните, что спор нередко ведет к охлаждению отношений. Если ваш собеседник горячится или горячиться начали вы сами, спор лучше прекратить. Что не удалось доказать в спокойном тоне, того не докажешь криком. Чаше употребляйте слова: «Прошу принять во внимание», «На мой взгляд», «Если не возражаете, я повторю...» и т.п. Никогда не следует принимать решения в возбужденном состоянии, это может привести к трудно исправимым ошибкам. ►

10. Будучи твердым и неуступчивым в принципиальных вопросах, проявляйте определенную терпимость, когда дело идет о людских слабостях. Важно, чтобы дискуссии не ломали, а укрепляли доброжелательные взаимоотношения, чтобы споры оставались товарищескими. Умение правильно делать замечания, сопереживать ошибке говорящего и правильно воспринимать критику в свой адрес — один из признаков воспитанности.

Глава 4

Основы полемического мастерства

4.1. История искусства спора

Говоря сегодня об искусстве спора, нельзя забывать, что корни его уходят в далекие времена. Теория и практика публичного спора имеют богатую историю и давние традиции.

Большое значение умению спорить, отстаивать свои позиции придавалось в *Древней Греции*. Античные мыслители первыми обратили внимание на то, что спор играет важную роль для выяснения истины. Из глубины веков дошел до нас замечательный афоризм: «Истина рождается в споре». Древнегреческие ученые выделяли разные виды спора, в частности, они четко разграничивали диалектические беседы и софистические споры.

Диалектика в Древней Греции была областью знания, предметом которой являлось искусство ведения беседы, спора. Позднее этот термин получил иное значение: «наука о наиболее общих законах развития природы, общества и мышления».

С целью публичного обсуждения острых проблем, злободневных тем античные мыслители широко использовали диалог, то есть излагали свои мысли в форме вопросов и ответов. Они исходили из того, что о всякой вещи существуют противоположные мнения, поэтому в споре каждый из собеседников может отстаивать свою позицию. Это позволяло приобретать знания не в готовом виде, а путем размышления, совместного обсуждения проблемы, поиска правильного решения.

Первым стал применять такой метод философ *Протагор*, прославившийся в Греции как большой мастер спора. Публичные диспуты, которые он устраивал, вызывали огромный интерес.

Способ ведения диалога, заключающийся в постановке вопросов собеседнику и показе ошибочности его ответов, позже стал

использовать великий древнегреческий философ *Сократ*, имя которого пережило века. Сократовские беседы до сих пор волнуют нас, увлекают, учат, заставляют задумываться.

Жизнь этого античного мудреца овеяна легендой. О нем, его взглядах, знаменитых беседах мы узнаем из сочинений его учеников и последователей. Например, Сократу посвящены многие произведения философа *Платона* и труд историка *Ксенофонта*.

Сократ, как и другие дети свободных граждан, получил общедоступное начальное, так называемое «мусическое и гимнастическое», образование. В афинских школах изучали поэзию, музыку, театр, живопись, скульптуру, искусство речи и счета, философию, большое внимание обращали на духовное и физическое формирование личности. Когда Сократу исполнилось 18 лет, он, подобно другим своим сверстникам, принес обязательную в Афинах гражданскую присягу: «Я не посрамлю священного оружия и не покину товарища, с которым буду идти в строю, но буду защищать и храмы и святыни — один и вместе со многими. Отечество оставлю после себя не умаленным, а большим и лучшим, чем сам его унаследовал... И я буду чтить отеческие святыни». И Сократ до конца своей жизни не нарушил этой присяги, он всегда оставался мужественным и верным гражданином афинского полиса. По словам античного писателя, автора сочинений по истории греческой философии Диогена Лаэртского, «он отличался твердостью убеждений и приверженностью к демократии, ...достоинством и независимостью».

Как свидетельствуют современники, государственными и общественными делами он не занимался. Лишь одно занятие составляло существо его жизни, было его настоящей профессией — он постоянно задавал всем какие-нибудь вопросы, все время спорил с кем-нибудь, чтобы доискаться до истины. В этих беседах, устных поединках и заключалась мудрость Сократа, его диалектика. С кем только ни беседовал Сократ! Его слушали философы и политики, поэты и художники, ремесленники и торговцы. Он говорил со свободными и рабами, с влиятельными гражданами полиса и простыми людьми. Он убеждал мужчин и женщин, старцев и юношей, врагов и друзей.

Сократ обсуждал с собеседниками различные вопросы. Знание и незнание, добро и зло, свобода и долг, добродетели и пороки, богатство и бедность, душа и тело, самопознание и образование — вот далеко не полный перечень тем диалогов Сократа.

Для примера приведем отрывок из диалога Сократа с неким Другом. В своей излюбленной манере, применяя сравнения, примеры из обыденной жизни, *Сократ выясняет, что такое справедливость.*

Сократ. Послушай же: ведь у меня, так же как и у всех людей, есть правый и левый глаз?

Друг. Да.

Сократ. И правая и левая ноздря?

Друг. Несомненно.

Сократ. И рука правая и левая?

Друг. Да.

Сократ. Значит, когда, говоря об одном и том же, ты одно у меня называешь правым, а другое — левым, то на мой вопрос, что именно ты так называешь, ты ведь можешь ответить: правое — то, что находится справа, а левое — слева?

Друг. Да, могу.

Сократ. Далее, значит, и когда ты одно и то же именуешь то справедливым, то несправедливым, ты можешь ответить, что именно справедливо, а что — нет?

Друг. Итак, мне мнится, что справедливо все, делающееся должным образом и вовремя, то же, что не делается должным образом, несправедливо.

Сократ. Мнение твое превосходно. Значит, делающий все эти вещи должным образом и в должное время, поступает справедливо, а тот, кто не делает этого должным образом, несправедливо?

Друг. Да.

Сократ. Значит, справедлив тот, кто поступает справедливо, и несправедливо поступающий наоборот?

Друг. Это так.

Обратите внимание, философ Сократ постоянно мыслил и заставлял мыслить других, он сомневался сам и вызывал сомнение у своих собеседников, он требовал проверки и доказательства

каждой мысли, каждого выдвинутого положения, заставлял своих собеседников задумываться над смыслом и содержанием употребляемых понятий.

Подобно Сократу, диалектические беседы и софистические споры строго разграничивал и древнегреческий философ *Аристотель*, знаменитый *Стагирит*. Так звали его по имени фракийского города Стагира, где он родился. Аристотель был ученым-энциклопедистом. Аристотель занимался почти всеми доступными для его времени отраслями знания. У него есть трактаты по философии и логике, физике и астрономии, биологии и психологии, социально-политические и исторические сочинения, работы об искусстве, поэзии и риторике. Он считается основоположником формальной традиционной логики. В известных его работах «Аналитики», «Категории», «Риторика» содержится немало высказываний, относящихся к проблемам обмена мнениями по спорным вопросам. Особый интерес вызывает аристотелевская «*Топика*», восьмая книга которой полностью посвящена диалектическим дискуссиям.

«*Топика*» — логический трактат Аристотеля, написанный для участников спора. В нем излагаются советы, как надо методически готовиться к спору перед большой публикой. Он считает, что в любом споре существуют общие приемы исследования вопросов, общие положения, так называемые топы, на которые должны опираться спорящие стороны. Отсюда название его работы — «*Топика*». Это слово из греческого языка пришло в современный русский язык. В «Словаре современного русского литературного языка» зафиксированы два значения слова «топика»: 1. В риторике — искусство пользоваться общими местами, общими суждениями при изложении какой-либо темы. 2. Общий довод, общее суждение, применимое ко всем однородным случаям.

Аристотель считал содержание «*Топики*» собственно диалектическим. Для него диалектика — «искусство открытий», прокладывающее путь «к принципам всех наук». Он называет диалектиком того, кто умеет нечто устанавливать и оспаривать. По его мнению, цель диалектического спора не словесная борьба из упрямого желания при любых обстоятельствах настоять на своем, не стремление

просто поупражнять свои умственные способности, а неуклонное стремление к истине.

Цель этого сочинения, — пишет Аристотель, — найти способ, при помощи которого мы в состоянии будем из правдоподобного делать заключения о всякой предлагаемой проблеме и не впадать в противоречие, когда мы сами отстаиваем какое-нибудь положение.

Широко известна *работа Аристотеля «О софистических опровержениях»*, которую некоторые исследователи рассматривают как заключительную (девятую) главу «Топики». В ней он определяет софистику как мнимую мудрость, а не действительную. Софист для него — это тот, кто ищет корысти от мнимой мудрости. Для софистов, по словам Аристотеля, важно скорее казаться исполняющим дело мудрого, чем действительно исполнять его. *Он называет пять целей софистов в спорах*: больше всего они намерены создать видимость того, что они опровергают (1); показать, что собеседник говорит неправду (2); привести его к тому, что не согласуется с общепринятым (3); заставить его делать погрешности в речи, т. е. своими доводами заставить отвечающего говорить неправильно, подобно чужестранцу (4); заставить его говорить часто одно и то же (5).

Софистические опровержения, отмечает Аристотель, лишь кажутся опровержениями, на самом деле это фальшивые доказательства и умозаключения. Для подтверждения своей мысли он приводит интересное сравнение: «Ведь поведение одних людей действительно безукоризненное, у других это только кажется, поскольку они принимают важный вид и ведут себя исправно, как подобает членам филы. И одни красивы своей красотой, а другие только кажутся красивыми, потому что прихорашиваются. Точно так же обстоит дело и с неодушевленными предметами. А именно, одни из них действительно серебро или золото, а другие нет, но кажутся таковыми чувственному восприятию. Так, вещи свинцово-серебристого цвета и вещи из олова кажутся серебряными, а вещи цвета желчи — золотыми. Таким же образом и одни умозаключения и опровержения действительны, а другие нет, но кажутся такими по неопытности».

В Древней Греции в обиходе было слово эристика. Образованное от греческого *eristikos* (спорящий), оно тоже означает искусство вести спор, полемику. Нередко это слово употреблялось как синоним софистики и диалектики. Однако Аристотель отличал эристику от других видов спора: «И один и тот же довод будет софистическим и эристическим, но не для одного и того же: *эристический* — ради мнимой победы, *софистический* — ради мнимой мудрости. И в самом деле, софистика есть мнимая, а не действительная мудрость. Эристик относится к диалектику в некотором смысле так, как делающий неправильные чертежи — к геометру. Он ложно умозаключает, исходя из тех же начал, что и диалектик, а делающий правильные чертежи (из тех же начал), что и геометр... между тем как эристик, хотя и исходит из начал, относящихся к диалектике, однако в остальном он явно эристик... Диалектика же есть искусство ставить наводящие вопросы... Но диалектика есть и искусство испытывания».

Как видно из приведенного высказывания, благодаря размежеванию с софистикой и эристикой диалектика для Аристотеля является искусством, ведущим к познанию истины. Главное для него в диалектическом споре — склонить аудиторию к истине.

Следует иметь в виду, что эристикой чаще всего называют такой спор, при котором используют любые приемы, рассчитанные только на то, чтобы победить противника.

Бурное развитие искусства спора в далекой Элладе объясняется, прежде всего, общественно-политическим устройством данного государства. Древняя Греция представляла ряд независимых друг от друга самоуправляющихся городов-государств, которые назывались полисами. Политическая жизнь большинства греческих полисов была проникнута острой классовой борьбой между олигархическими и демократическими группировками.

Античное полемическое искусство оказало большое влияние на дальнейшее развитие теории и практики спора. Социальная и нравственная значимость спора, четкое разграничение видов спора в зависимости от целей его ведения, использование различных

методов и приемов борьбы мнений, поиска истины, глубокое понимание силы слова и опасности небрежного к нему отношения и другие вопросы стали впоследствии предметом многих исследований и теоретических разработок логических, психологических, лингвистических основ публичного спора.

Большое внимание спору уделялось в *Древней Индии*. Это было связано с потребностями общественно-политической жизни, а также с развитием логики и философии. Широкое распространение получили различного рода дискуссии и многочисленные диспуты. Известный русский востоковед академик *В. П. Васильев* писал в XIX в.: «...право красноречия и логических доказательств было до такой степени неоспоримо в Индии, что никто не смел уклониться от вызова на спор». Ученый сообщает любопытные сведения, которые показывают, насколько серьезным было отношение к спору как его участников, так и всех присутствующих. Например, если спорили два лица, то иногда побежденный должен был лишать себя жизни: бросаться в реку или со скалы, или сделаться рабом победителя, перейти в его веру. Если побежденным оказывался человек с огромным состоянием, то его имущество отдавалось часто бедняку в лохмотьях, который сумел его оспорить. В споре могли принимать участие не отдельные личности, а целые монастыри, которые в случае неудачи порой совсем прекращали свое существование.

Многие исследователи отмечают, что одной из традиций индийского спора, заслуживающей глубокого уважения, является серьезное и вдумчивое отношение к взглядам и идеям противника. Если кто-либо начинал проповедовать новую теорию, то ее сразу не отрицали и не преследовали, а прислушивались к аргументации проповедника, взвешивали ее, оценивали, нередко принимали, если она была убедительной и опровергала старые идеи. До наших дней дошло знаменитое «индийское правило спора» прежде чем опровергать противника, нужно хорошо понять суть его позиции, удостовериться, что она правильно понята.

В Древней Индии были написаны и научные трактаты, посвященные искусству спора. Так, *родоначальнику диалектики*

в Индии *Готаме* приписывается сочинение «*Ньяя-сутра*», в котором рассматриваются различные виды спора. Интерес представляют «*Наставления о научных диспутах*», принадлежащие теоретику спора и блестящему полемисту *Дхармакирти*. Древнеиндийские философы и логики большое внимание уделяли культуре спора, давали советы, как правильно вести себя во время дискуссии и диспута.

Различные проблемы спора изучались и древнекитайскими философами. По дошедшим до нас источникам известно, что они исследовали методы ведения спора, рассматривали разные его условия, обращали внимание на психологические моменты.

Много интересного в теорию и практику спора внесли выдающиеся деятели разных народов в последующие исторические эпохи.

В истории полемического искусства важное место занимают *споры в России*. Они всегда считались неотъемлемой частью духовной и общественно-политической жизни.

Предметом споров были проблемы государственного устройства, национального самосознания, вопросы философии, истории, права, литературы и искусства, принципы нравственности, этические категории и т. д.

Самые яркие страницы этого искусства связаны с именами выдающихся прогрессивных деятелей и передовых людей нашего Отечества — *А. Н. Радищевым, Н. Г. Чернышевским, В. Г. Белинским, А. И. Герценом, М. В. Буташевичем-Петрашевским* и многими другими.

А. В. Никитенко, русский литературный критик и историк литературы, в «*Дневниках*» рассказывает о своем споре с председателем цензурного комитета, князем Дондуковым-Корсаковым, по поводу изданий сочинений *А. С. Пушкина*. Государь велел, чтобы они были изданы под наблюдением министра. Последний растолковал это так, что все до сих пор напечатанные произведения надо опять строго пересмотреть и, следовательно, не жалеть красных чернил. *Никитенко*, назначенный цензором, стал горячо доказывать, что вся Россия знает наизусть сочинения *Пушкина*,

которые выдержали несколько изданий и все напечатаны с величайшего соизволения. *Пересмотреть* — значит обратить особое внимание публики на те места, которые будут сокращены. Люди еще усерднее будут твердить их наизусть. Один из товарищей поддержал его, сославшись на общественное мнение, которое, конечно, осудит всякое искажение Пушкина. Князь возразил, что правительство должно не смотреть на общественное мнение, а идти твердо к своей цели. А. В. *Никитенко пишет*: «Да, — заметил я, — если эта цель стоит пожертвования общественным мнением. Но что выиграет правительство, искажая в Пушкине то, что наизусть знает вся Россия? Да и вообще не худо бы иногда уважать общественное мнение — хоть изредка. Россия существует не для одного дня, и, возбуждая в умах негодование без всякой надобности, мы готовим для нее неутешительную будущность».

Огромную роль в развитии искусства спора сыграли Московский и Петербургский университеты. Они стали средоточием передовой общественной мысли. Выдающиеся ученые, великие мастера слова *Т. Н. Грановский, В. О. Ключевский, И. Я. Сеченов, Д. И. Менделеев* и другие превратили университетскую кафедру в трибуну прогрессивных революционных идей. Например, один из современников В. Г. Белинского, *П. И. Прозоров*, который учился вместе с ним на словесном отделении Московского университета и жил в одной комнате, вспоминает о бурной умственной деятельности студентов. Не умолкали жаркие споры сторонников классицизма и романтизма, обсуждались произведения Жуковского, Грибоедова, Пушкина. Между младшими студентами самым ревностным поборником романтизма, — отмечает он, — был Белинский, который отличался необыкновенной горячностью в спорах и, казалось, готов был вызвать на битву всех, кто противоречил его убеждениям. Увлекаясь пылкостью, он едко и беспощадно преследовал все пошлое и фальшивое, был жестоким гонителем всего, что отзывалось риторикой и литературным староверством. Доставалось от него иногда не только Ломоносову, но и Державину за риторические стихи и пустозвонные фразы.

Интересной стороной университетской жизни, событием общественного характера были диспуты — защиты диссертаций. В зале собирались студенты

со всех факультетов, являлись окончившие курс кандидаты, приходило много посторонних лиц. Присутствующие жаждали живой мысли, горячего спора, ярких выступлений.

Историк-славист *академик В. М. Пичета*, учившийся в Московском университете в 1897–1901 гг., описывает один из диспутов, имевших громадное общественно-политическое значение: «Докторская диссертация *М. И. Туган-Барановского* была написана на боевую тему: «*Русские фабрики в прошлом и настоящем*». Сама книга становилась тем интереснее, что автор в то время причислял себя к марксистам. Перед диспутом книга Туган-Барановского была мною основательно проштудирована. В студенческой среде перед диспутом было большое волнение, и все ждали диспута с нетерпением. Одним народникам, идеалистам надо было, чтобы книга в своей историко-философской и методологической основе была бы уничтожена, и все возлагали большую в этом отношении надежду на столпов народнической экономической теории А. И. Чупрова и Каблукова. Марксисты считали, что диспут должен окончиться посрамлением народников и торжеством марксизма. К назначенному часу актовый зал был переполнен. Часть студентов встретила диспутанта бурными аплодисментами. Но диспутант принес сугубое разочарование народникам и победу марксистам, и для распространения в студенческой среде марксистской теории его выступление имело громадное значение».

Разрабатывалась в России и теория спора. Наиболее значительной считается работа *С. И. Поварнина* «*Спор. О теории и практике спора*» [10].

4.2. Виды спора и правила его ведения

«**Полемическое мастерство**» — знание предмета спора, понимание сущности публичного спора и его разновидностей, соблюдение основных требований культуры спора, умение доказывать выдвинутое положение и опровергать мнение оппонента, исполь-

зование полемических приемов, умение противостоять уловкам противника.

Спор («Словарь современного русского литературного языка»):

1. Словесное состязание, обсуждение чего-либо между двумя или несколькими лицами, при котором каждая из сторон отстаивает свое мнение, свою правоту. Борьба мнений (обычно в печати) по различным вопросам науки, литературы, политики и т.п.; полемика.
2. Взаимное притязание на владение, обладание чем-либо, разрешаемое судом.
3. Поединок, битва, единоборство (преимущественно в поэтической речи). Состязание, соперничество.

Общим для всех значений слова спор является наличие разногласий, отсутствие единого мнения.

Обычно под спором понимается всякое столкновение мнений, разногласие в точках зрения по какому-либо вопросу, предмету, борьба, при которой каждая из сторон отстаивает свою правоту.

В русском языке есть и другие слова для обозначения данного явления: дискуссия, диспут, полемика, дебаты, прения. Довольно часто они употребляются как синонимы к слову *спор*. В научных исследованиях, в публицистических и художественных произведениях эти слова нередко служат и наименованиями отдельных разновидностей спора.

Дискуссия (лат. *discussio* — исследование, рассмотрение, разбор) — публичный спор, целью которого является выяснение и сопоставление разных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса.

Дискуссия считается эффективным способом убеждения, так как ее участники сами приходят к тому или иному выводу.

Диспут (лат. *disputer* — рассуждать, *disputatio* — прение) — первоначально означало публичную защиту научного сочинения, написанного для получения ученой степени. В настоящее время в этом

значении слово диспут не употребляется. Этим словом называют публичный спор на научную и общественно важную тему.

Полемика (лат. *polemikos* «воинственный, враждебный») — это не просто спор, а такой, при котором имеется конфронтация, противостояние, противоборство сторон, идей и речей. Исходя из этого, полемику можно определить как борьбу принципиально противоположных мнений по тому или иному вопросу, публичный спор с целью защитить, отстоять свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента.

Следовательно, полемика отличается от дискуссии, диспута именно своей целевой направленностью. Участники дискуссии, диспута, сопоставляя противоречивые суждения, стремятся:

- прийти к единому мнению;
- найти общее решение;
- установить истину.

Полемика обычно преследует определенную цель — одержать победу над противником, отстоять и утвердить собственную позицию.

Полемика — наука убеждать. Она учит подкреплять мысли убедительными и неоспоримыми доводами, научными аргументами. Полемика особенно необходима, когда вырабатываются новые взгляды, отстаиваются общечеловеческие ценности, права человека, складывается общественное мнение. Она служит воспитанию активной гражданской позиции.

Дебаты (от фр. *debat*) — спор, прения.

Прения — русское слово, зафиксированное в лексиконе XVII в. Толковый словарь определяет эти слова так: дебаты — прения, обмен мнениями по каким-либо вопросам, споры; прения — обсуждение какого-либо вопроса, публичный спор по каким-либо вопросам.

Словами «дебаты», «прения», как правило, именуют споры, которые возникают на собраниях, заседаниях, конференциях и т.п.

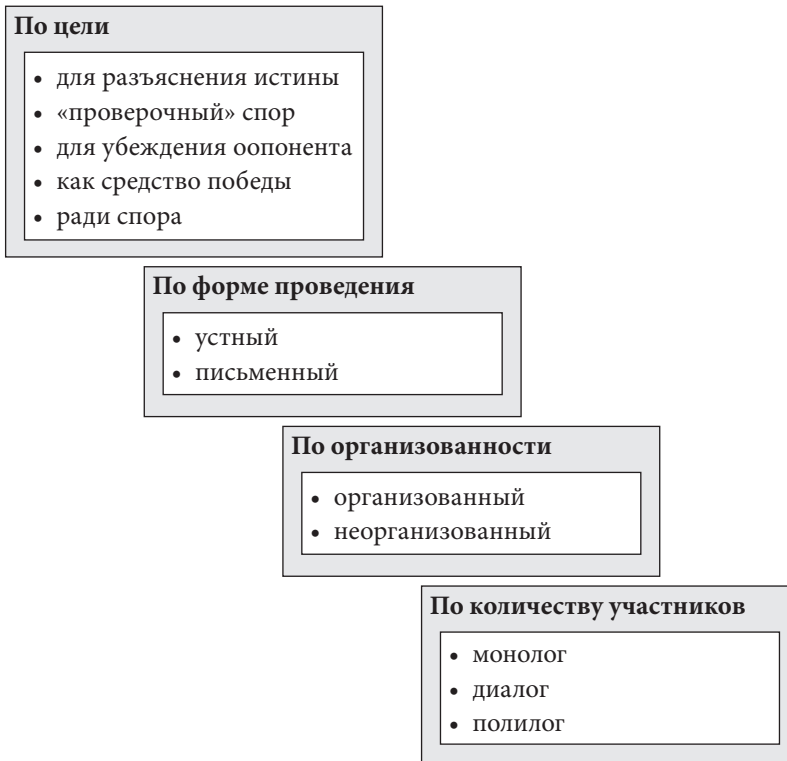
В научной и методической литературе делаются попытки систематизировать виды споров. В качестве оснований берутся самые различные признаки. Однако единая классификация споров отсутствует.

К основным факторам, влияющим на характер спора и его особенности, относятся:

- цель спора,
- количество участников,
- форма проведения спора,
- организованность спора.

Рассмотрим, какие виды споров можно выделить в зависимости от этих факторов (см. схему 6).

Схема 6. Виды спора



Оппоненты, вступая в спор, преследуют далеко не одинаковые цели, руководствуются разными мотивами.

По цели.

Спор как средство для разъяснения истины, для проверки какой-либо мысли, для испытания ее обоснованности. Этот тип спора в смешанных формах встречается довольно часто. Начинают спорить, что послушать, что можно сказать против такой-то мысли или в ее пользу. Но в чистом виде он редко выдерживается до конца. Обыкновенно в пылу спора мы начинаем действовать уже не для выяснения истины, а для самозащиты и т.д.

При этом иногда люди горячатся до того, что создается впечатление, что они самые пламенные и фанатичные приверженцы идеи.

В чистом виде этот тип спора встречается редко, только между очень интеллигентными и спокойными людьми. Если сойдутся два таких человека, и для обоих их мысль не кажется совершенной истиной, и оба они смотрят на спор как на средство проверки, то спор иногда получает особый характер. Он доставляет, кроме несомненной пользы, истинное наслаждение и удовлетворение. Тут и сознание расширения кругозора на данный предмет, и сознание, что выяснение истины продвинулось вперед, и тонкое, спокойное возбуждение умственной борьбы, и какое-то особое интеллектуальное эстетическое наслаждение. Такой спор есть по существу совместное исследование истины.

«Проверочные споры», особенно смешанные, применялись нередко авторами-учеными, которые, прежде чем пустить пришедшую им в голову мысль в печать, считают нужным проверить ее сперва в устном обмене мыслями. Это вполне целесообразный прием.

Такие споры обычно имеют характер сложных.

Спор как средство убеждения оппонента.

Такого рода спор является уже сравнительно низшей формой спора. В нем, в свою очередь, можно различить два наиболее важных оттенка, разных по ценности:

- спорящий может убеждать оппонента в чем-либо, в чем сам глубоко убежден;
- спорящий может убеждать и вовсе не потому, что уверен в истине того, что защищает, или в ложности того, на что нападает.

Он убежден потому, что «так нужно», «так полезно» для какой-нибудь цели. Иногда эта цель хорошая, иногда глубоко эгоистическая, но, во всяком случае, «посторонняя».

Каков бы ни был оттенок спора для убеждения, спор этот всегда отличается от чистого спора первого типа. Прежде всего, разумный человек принимается спорить здесь лишь тогда, когда тезис таков, что в нем можно убедить оппонента. Иначе — не стоит и время тратить. Тут интересен для убеждающего не тезис, а оппонент, примет ли он этот тезис или нет.

Спор как средство победы. И тут бывают различные виды искателей победы. Одни — ищут побед потому, что им дороги лавры в словесных битвах. Другие ищут побед потому, что им надо победить в споре. «Победителей не судят». Лишь бы победа была поэффектнее. Кстати, только в подобных спорах часто необходим и такой прием, как «оставить за собой последнее слово». Кто истинный любитель словесных битв, тот иногда ищет «достойных противников».

Если кто должен побеждать «по должности», «по обязанности», тот чаще всего отдыхает душой и исполняется веселой бодрости при встрече с оппонентом слабым, всячески ускользя от чести встретиться с сильным противником.

С доводами в этом споре обычно еще менее церемонятся. Часто и разбирать «тонкости» не считают нужным: не все ли равно, чем воздействовать на оппонента — по всем правилам или без всяких правил. Споры этого типа ведутся чаще всего перед слушателями.

Само собой разумеется также, что в обоих последних типах спора — и в спорах для убеждения, и в споре для победы — спорщики часто пользуются не столько логикой, не доводами рассудка, сколько средствами ораторской убедительности: внушительностью тона, острыми словами, красотой выражения и т.п. бесчисленными средствами ораторского искусства. Конечно, об истине и логике при этом меньше заботятся, чем следует.

Спор ради спора. Это своего рода искусство ради искусства. Есть любители играть в карты — есть любители спора, самого

процесса спора. Они не стремятся определенно и сознательно к тому, чтобы непременно победить, хотя, конечно, надеются на это. Такой оппонент не разбирает, из-за чего можно спорить, из-за чего не стоит. Готов спорить за все и со всяким, и чем парадоксальнее, чем трудней отстаиваемая мысль, тем она иногда для него привлекательнее. Для иных вообще не существует парадокса, который они не взяли бы защищать, если вы скажете: «нет». При этом они становятся часто в самые рискованные положения в споре.

Редко встречается в *чистом* виде *спор-игра*, *спор-упражнение*. Сущность этого типа выражена в его названии.

Каждый из этих типов имеет свои особенности по отношению:

- к выбору тезиса и доводов;
- к желательности того или иного оппонента;
- к допущению или недопущению сомнительных приемов спора.

По числу участников спора можно выделить три основные группы:

- 1) спор-монолог (человек спорит сам с собой, это так называемый внутренний спор);
- 2) спор-диалог (полемизируют два лица);
- 3) спор-полилог (ведется несколькими или многими лицами).

Спор-полилог может иметь большое значение при решении важных вопросов общественно-политической, духовной, научной жизни. Чем больше знающих людей принимают участие в таком споре, тем результативнее он будет.

Споры могут происходить при слушателях и без слушателей. Присутствие слушателей, даже если они не выражают своего отношения к спору, действует на спорящих. Победа при слушателях приносит большее удовлетворение, льстит самолюбию, а поражение становится более досадным и неприятным. Поэтому участники спора при слушателях обязательно учитывают присутствующих, их реакцию, тщательно отбирают необходимые аргументы, чаще проявляют упорство во мнениях, порой излишнюю горячность.

В общественной жизни нередко приходится встречаться и со спором для слушателей. Спор ведется не для того, чтобы выяснить истину, убедить друг друга, а чтобы привлечь внимание к проблеме, произвести на слушателей определенное впечатление, повлиять необходимым образом.

На процесс спора накладывает свой отпечаток и **форма его ведения**. Споры могут быть *устными* и *письменными* (печатными).

Устная форма предполагает непосредственное общение конкретных лиц друг с другом, письменная (печатная) форма — опосредованное общение. Устные споры, как правило, ограничены во времени и замкнуты в пространстве: они ведутся на занятиях, конференциях, заседаниях, различного рода мероприятиях и т.д. *Письменные (печатные) формы* более продолжительны во времени, чем устные, так как связь между полемизирующими сторонами опосредованная.

В устном споре, особенно если он ведется при слушателях, важную роль играют внешние и психологические моменты. Большое значение имеет манера уверенно держаться, быстрота реакции, живость мышления, остроумие. Робкий, застенчивый человек обычно проигрывает по сравнению с самоуверенным противником. Поэтому письменный спор бывает более пригоден для выяснения истины, чем устный. Однако у него есть свои недостатки. Он иногда тянется слишком долго, в течение нескольких лет. Читатели, да и сами участники спора, успевают забыть отдельные положения и выводы, не имеют возможности восстановить их в памяти. Иногда спор ведется на страницах нескольких различных изданий, отчего трудно следить за его ходом.

Споры делятся на *организованные* и *неорганизованные*. *Организованные споры* планируются, готовятся, проводятся под руководством специалистов. Полемисты имеют возможность заранее познаться с предметом спора, определить свою позицию, подобрать необходимые аргументы, продумать ответы на возможные возражения оппонентов. Но спор может возникнуть и стихийно. Такое нередко случается в учебном процессе, на собраниях и заседаниях, в бытовом общении.

Неорганизованные, стихийные споры, как правило, менее продуктивны. В подобных спорах выступления участников бывают недостаточно аргументированными, порой приводятся случайные доводы, звучат не совсем зрелые высказывания. Кроме спора из-за тезиса и из-за доказательства, есть разные другие виды спора, различаемые с разных других точек зрения [10].

Для успешного ведения спора важно также знать основные законы аргументации и правила ведения спора.

Законы аргументации и убеждения

1. Закон встраивания (внедрения).

Аргументы следует встраивать в логику рассуждений партнера, а не вбивать (ломая ее), не излагать их параллельно.

2. Закон общности языка мышления.

Если хотите, чтобы вас слышали, говорите на языке основных информационных и репрезентативных систем оппонента.

3. Закон минимализации аргументов.

Помните об ограниченности человеческого восприятия (пять-семь аргументов), поэтому ограничивайте число аргументов. Лучше, если их будет не более трех-четырех.

4. Закон объективности и доказательности.

Используйте в качестве аргументов только те, что принимает ваш оппонент. Не путайте факты и мнения.

5. Закон диалектичности (единства противоположностей).

Говорите не только о плюсах своих доказательств или предположений, но и о минусах. Этим вы придаете своим аргументам больший вес, так как двусторонний обзор (плюсы и минусы) лишает их легковестности и обезоруживает оппонента.

6. Закон демонстрации равенства и уважения.

Подавайте аргументы, демонстрируя уважение к оппоненту и его позиции.

7. Закон авторитета.

Ссылки на авторитет, известный вашему оппоненту и воспринимаемый им тоже как авторитет, усиливают воздействие ваших аргументов. Ищите авторитетное подкрепление им.

8. Закон рефрейминга.

Не отвергайте доводы партнера, а, признавая их правомерность, переоценивайте их силу и значимость. Усиливайте значимость потерь в случае принятия его позиции или уменьшайте значимость выгод, ожидаемых партнером.

9. Закон постепенности.

Не стремитесь быстро переубедить оппонента, лучше идти постепенными, но последовательными шагами.

10. Закон обратной связи.

Подавайте обратную связь в виде оценки состояния оппонента, описания своего эмоционального состояния. Принимайте на себя персональную ответственность за недоразумение и непонимание.

11. Закон этичности.

В процессе аргументации не допускайте неэтичное поведение (агрессия, обман, высокомерие, манипуляции и т.д.), не задевайте «больные места» оппонента.

Правила ведения спора.

Первое правило (правило Гомера):

Очередность приводимых аргументов влияет на их убедительность. Наиболее убедителен следующий порядок аргументов: сильные — средние — один самый сильный (слабыми аргументами вообще не пользуйтесь, они приносят вред, а не пользу). Сила (слабость) аргументов должна определяться не с точки зрения выступающего, а с точки зрения лица, принимающего решение.

Второе правило (правило Сократа):

Для получения положительного решения по важному для вас вопросу поставьте его на третье место, предпослав ему два коротких, простых для собеседника вопроса.

Третье правило (правило Паскаля):

Не загоняйте собеседника в угол. Дайте ему возможность «сохранить лицо», сохранить достоинство. «Ничто так не разоружает, как условия почетной капитуляции». (Покажите, что предлагаемое вами решение удовлетворяет какую-то из потребностей собеседника).

Четвертое правило:

Убедительность аргументов в значительной степени зависит от имиджа и статуса убеждающего. Высокое должностное или социальное положение, компетентность, авторитетность, поддержка коллектива повышают статус человека и степень убедительности его аргументов.

Пятое правило:

Не загоняйте себя в угол, не понижайте свой статус проявлением признаков неуверенности.

Шестое правило:

Не принижайте статус собеседника, ибо любое проявление неуважения, пренебрежения к собеседнику вызывает негативную реакцию.

Седьмое правило:

К аргументам приятного нам собеседника мы относимся благосклонно, к аргументам неприятного — с предубеждением. Приятное впечатление создается многими факторами: уважительным отношением, умением выслушать, грамотной речью, приятными манерами, внешностью и т.д.

Восьмое правило:

Желая переубедить, начинайте не с разделяющих вас моментов, а с того, в чем вы согласны с оппонентом.

Девятое правило:

Проявите эмпатию, постарайтесь понять эмоциональное состояние другого человека, представить ход его мыслей, поставить себя на его место, сопереживать ему.

Десятое правило:

Будьте хорошим слушателем, чтобы понять ход мыслей собеседника.

Одиннадцатое правило:

Проверяйте, правильно ли вы понимаете собеседника.

Двенадцатое правило:

Избегайте слов, действий, приводящих к конфликту.

Тринадцатое правило:

Следите за мимикой, жестами, позами — своими и собеседника.

Чтобы защитить свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента, участники спора используют различные полемические приемы.

1. *Юмор, ирония, сарказм.* Эффективным средством считается применение юмора, иронии, сарказма. Они являются обязательными психологическими элементами публичного выступления. Эти средства усиливают полемический тон речи, ее эмоциональное воздействие на слушателей, помогают разрядить напряженную обстановку, создают определенный настрой при обсуждении острых вопросов, помогают полемистам добиться успеха в споре.

Ироническое или шутливое замечание может смутить оппонента, поставить его в затруднительное положение, а порой даже разрушить тщательно построенное доказательство, хотя само по себе это замечание далеко не всегда имеет прямое отношение к предмету спора. Поэтому не надо теряться. Лучше всего вести себя естественным образом. Если смешно, можно посмеяться со всеми, а затем обязательно вернуться к обсуждению существа проблемы.

2. *«Сведение к абсурду».* Распространенным приемом опровержения является «доведение до нелепости», «сведение к абсурду» (лат. *reductio ad absurdum*). Суть этого приема — показать ложность тезиса или аргумента, так как следствия, вытекающие из него, противоречат действительности.

Блестяще использовал этот прием в одном из своих выступлений на суде Ф. Н. Плевако, замечательный русский адвокат, обладавший удивительным даром речи. Страстный и взволнованный голос Ф. Н. Плевако захватывал и покорял слушателей, надолго оставался в их памяти.

По воспоминаниям В. В. Вересаева, он выступил в защиту старушки, укравшей жестяной чайник стоимостью 50 копеек. В обвинительной речи прокурор отметил, что кража незначительная, что на преступление бедную старушку толкнула горькая нужда, что подсудимая вызывает не негодование, а только жалость. Но, несмотря на это, подчеркнул он, старушка должна быть осуждена, т. к. она посягнула на собственность, а собственность священна,

все гражданское благоустройство держится на собственности, и если позволить людям покушаться на нее, страна погибнет. После него выступил защитник Плевако. Он сказал так: «Много бед и испытаний пришлось претерпеть России за ее больше чем тысячелетнее существование. Печенеги терзали ее, половцы, татары, поляки. Двенадцать языков обрушилось на нее, взяли Москву. Все вытерпела, все преодолела Россия, только крепла и росла от испытаний. Но теперь, теперь... старушка украла старый чайник ценою в пятьдесят копеек. Этого Россия уж, конечно, не выдержит, от этого она погибнет безвозвратно».

И суд оправдал старушку.

3. *Прием бумеранга.* Довольно часто в дискуссиях и полемиках применяется «возвратный удар», или так называемый прием бумеранга. Английское слово бумеранг означает метательное орудие, при искусном броске возвращающееся к тому месту, откуда было пущено. Полемический прием заключается в том, что тезис или аргумент обращается против тех, кто их высказал. При этом сила удара во много раз увеличивается. Поражение противника становится очевидным для всех присутствующих. Не раз этим полемическим приемом пользовался А. В. Луначарский.

Разновидностью «возвратного удара» считается прием «подхвата реплики». В ходе обсуждения спорных вопросов полемисты нередко бросают реплики различного характера. Умение применить реплику противника в целях усиления собственной аргументации, разоблачения взглядов и позиции оппонента, оказания психологического воздействия на присутствующих — действенный прием в полемике. «Подхватом реплики» часто пользуются, выступая на съездах, конференциях, митингах.

Приведем один весьма любопытный пример использования приемов «возвратного удара», «подхвата реплики», описанный в рассказе С. Званцева «Дело Вальяно». Суть дела заключалась в следующем. В восьмидесятых годах XIX столетия Таганрог бойко торговал с заморскими странами. Молодой торговый маклер, то есть посредник при заключении торговых сделок, неожиданно для всех сказочно разбогател. Долго никто не мог понять, каков источник его богатства. А когда это стало ясным, то Вальяно был уже так богат, что не боялся

разоблачений. Вальяно был контрабандистом особого рода: он ввозил запрещенные товары целыми пароходами.

Существовало таможенное правило: после того как чиновники проверяли груз и исчисляли пошлину, грузовладелец был вправе или, оплатив пошлину, забрать с парохода товар, или, отказавшись от оплаты, потопить груз на рейде. Акт о потоплении подшивался к делу, и пароход уходил в обратный рейс.

В действительности никакого потопления не было. У Вальяно была зафрахтована целая флотилия турецких фелюг — вместительных лодок, а весь груз с борта парохода, а не со дна Азовского моря, попадал в подвалы особняка Вальяно.

В Таганрог прибыл новый прокурор, охваченный жаждой карьеры. Он возбудил дело против Вальяно, которое двигалось с необычайной быстротой. Никакие попытки подкупить прокурора не удались. Вальяно грозили три месяца тюрьмы, а главное — штраф за контрабанду в размере 12 миллионов рублей, то есть все его состояние.

В качестве защитника был приглашен А. Я. Пассовер, специалист по гражданским искам. И вот заседание суда. Обвинительную речь произносит прокурор. Она длится три часа. Вина Вальяно доказана. По сравнению с прокурором защитник был необычайно краток. Он говорил не более 5 — 6 минут. От только заявил, что Вальяно должен быть оправдан, так как ввозил груз на турецких фелюгах. В разъяснении судебного департамента сената с исчерпывающим перечислением всех видов морской контрабанды: лодки, баркасы, шлюпки, плоты, даже спасательные пояса и обломки кораблекрушения, даже пустые бочки из-под рома — плоскодонные турецкие фелюги не упоминаются. А разъяснения правительствующего сената распространительному толкованию не подлежат.

Бледное лицо прокурора залилось краской. Он вскочил и почти закричал дрожащим голосом: — Вальяно — контрабандист! Если бы он им не был, он не мог бы заплатить своему защитнику миллион рублей за защиту! В зале ахнули. Миллион рублей?! Неслыханная цифра!

Реплика прокурора тотчас обернулась против него.

Да, я получил миллион, — спокойно ответил защитник. — Значит, так дорого ценятся мои слова! А теперь посчитаем, сколько же стоят слова прокурора...

В год прокурор получает три тысячи 600 рублей, — высчитывал вслух «добродушный» адвокат, — в месяц — триста, стало быть, в день, в том числе

и сегодняшний день, — рублей десять. Произносил прокурор свою речь сегодня три часа, сказал за свои десять рублей 45 тысяч слов. Сколько же стоит слово прокурора?

Вытянувшись, Пассовер крикнул:

Грош цена слову прокурора !

Процесс был выигран. Вальяно оправдали.

4. *Атака вопросами*. Назовем еще один полемический прием — атака вопросами. Цель этого метода — сделать положение оппонента затруднительным, заставить его защищаться, оправдываться, создать себе наиболее благоприятные условия для спора.

5. *«Довод к человеку»*. Иногда вместо обсуждения по существу того или иного положения начинают оценивать достоинства и недостатки человека, его выдвинувшего. Такой прием в полемике называют «довод к человеку» (лат. *ad hominen*). Он оказывает сильное психологическое воздействие.

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

Разновидностью «довода к человеку» является прием, который называется «апелляция к публике». Цель приема — повлиять на чувства слушателей, их мнения, интересы, склонить аудиторию на сторону говорящего.

Таковы основные полемические приемы. Использование этих приемов помогает вести дискуссию, полемику более плодотворно.

Уловки в споре. Уловкой в споре называют всякий прием, с помощью которого участники спора хотят облегчить его для себя и затруднить для оппонента.

Ошибка многих вопросов — оппоненту задают несколько разных вопросов под видом одного и требуют ответить «да» или «нет». Выход из этой ситуации в том, чтобы дать развернутый ответ.

Ответ вопросом на вопрос — не желая отвечать на поставленный вопрос, полемист ставит встречный вопрос.

А почему купили душу у Плюшкина? — шепнул ему Собакевич.

А Воробья зачем приписали? — сказал ему в ответ на это Чичиков.

(Н. В. Гоголь. «Мертвые души»)

Ответ в кредит — испытывая трудности в обсуждении проблемы, спорщики переносят ответ на «потом», ссылаясь на его сложность.

Выход из спора происходит в том случае, если один из участников спора сознает слабость своей позиции.

Срывание спора производится путем постоянного перебивания оппонента, демонстрации нежелания слушать его.

«*Довод к городовому*» активно применяется в тоталитарных обществах. Тезис или аргумент объявляется опасным для общества.

«*Палочные доводы*» можно определить как особую форму интеллектуального насилия. Участник спора приводит такой довод, который оппонент должен принять из-за боязни чего-либо неприятного, опасного.

Психологические уловки:

- ставка на ложный стыд. Люди часто боятся признаться, что они чего-то не знают. Этим пользуются недобросовестные полемисты. Приводя недоказанный вывод, оппонент сопровождает его фразами «Вам конечно, известно, что», «Общеизвестным является факт», «Наука давно установила», «Неужели вы до сих пор не знаете?», тем самым делается ставка на ложный стыд. Если человек, желая не уронить себя в глазах окружающих, не признается, что ему что-то неизвестно, он вынужден будет соглашаться с аргументами противника;

- «подмазывание» аргумента — слабый довод сопровождается комплиментами противнику;

- ссылки на возраст, образование, положение используются для того, чтобы скрыть отсутствие веских и убедительных аргументов. Довольно часто мы сталкиваемся с такими рассуждениями: «Вот доживите до моих лет, тогда и судите», «Получите диплом, тогда и поговорим», «Займите мое место, тогда и рассуждать будете»;

- логическая диверсия используется оппонентом, чтобы переключить внимание слушателей на обсуждение другого утверждения,

не связанного с первоначальным тезисом. Чтобы уйти от поражения, полемист отвлекается на посторонние темы;

- перевод спора на противоречия между словом и делом. Чтобы поставить противника в неловкое положение, указывает на несоответствие между взглядами оппонента и его поступками;

- «двойная бухгалтерия». Этот прием иначе называют переводом вопроса на точку зрения пользы или вреда. Недобросовестный спорщик пользуется слабостью человеческой природы: когда мы чувствуем, что данное предложение нам выгодно, мы соглашаемся с ним, не учитывая высшую истину;

- смещение времени действия — спорщики подменяют то, что справедливо для прошлого и настоящего, тем, что произойдет в будущем;

- «троянский конь» — спорящий переходит на сторону противника, искажает его тезис до неузнаваемости, начинает его горячо защищать и тем самым наносит удар по авторитету оппонента;

- выведение противника из равновесия. В публичном споре большое влияние на слушателей оказывает внушение, поэтому нельзя поддаваться на самоуверенный, безапелляционный тон;

- «чтение в сердцах». Оппонент, используя этот прием, не заинтересован разобраться в сути того, что сказал противник. Он пытается определить только мотивы говорящего;

- обструкция — намеренный срыв спора. Оппоненту не дают сказать слова, топают, свистят и т.п. О Наполеоне рассказывают, что во время переговоров с австрийским посланником он бросал на пол фарфоровые вазы, топал... Запуганный посланник согласился с Наполеоном, чтобы только прекратить эту сцену [10].

■ Глава 5

Деловое общение юриста

5.1. Особенности и виды делового общения

Построение в нашей стране правового государства, формирование гражданского общества значительно повысили роль права. Сегодня трудно найти сферу социальной жизни, которая могла бы обойтись без юристов. Они работают в органах законодательной, исполнительной и судебной власти, в прокуратуре и адвокатуре. На предприятиях, в социально-культурных, научно-исследовательских, образовательных учреждениях, в коммерческих структурах, общественных объединениях созданы юридические отделы, бюро, введены штатные должности юристов. Специалисты юридического профиля используются в контрольных и инспекционных органах (торговли, финансов и др.), активно привлекаются к работе различного рода комиссий при органах государственного и муниципального управления. Юристы возглавляют комитеты по законодательству и другие комитеты законодательных (представительных) органов.

Юридическая работа — это очень сложная и многоплановая деятельность. Ее содержание определяется необходимостью, с одной стороны, охраны закрепленных Конституцией РФ прав граждан, с другой стороны, обеспечения неукоснительного соблюдения каждым лицом правовых норм, решительной борьбы с преступностью, с любыми формами антиобщественного поведения и противоправными действиями.

В зависимости от содержания выделяются основные виды юридической работы: правосудие; прокурорский надзор; оказание юридической помощи гражданам и организациям (адвокатская деятельность); совершение нотариальных действий; правовая работа в государственных органах, на предприятиях, в учреждениях

и организациях. Перечисленным видам юридической работы соответствуют и юридические специальности: следователь, прокурор, судья, адвокат, нотариус, юрисконсульт.

Рассматривая профессиональные функции юристов, известный правовед С. С. Алексеев выделил главные из них. Прежде всего, это *ведение юридических дел*. Юридическими делами называют жизненные ситуации, выступающие в качестве обособленных, самостоятельных предметов юридического рассмотрения. К ним относятся преступления, гражданские споры, конфликты, возникающие в связи с нарушением трудового законодательства, и все другие случаи, которые рассматриваются и решаются в соответствии с нормами права.

Ведение юридических дел требует совершения действий, имеющих юридическое значение (вызов свидетеля, предъявление обвинения, вынесение судебного решения, вынесение по делу протеста и т. д.). Нередко эта работа обозначается словом «производство».

К профессиональной деятельности юристов относится составление юридических документов, в которых выражаются и закрепляются юридически значимые действия, а также *устные выступления в компетентных органах*, например, в суде, арбитраже, в которых формулируются и обосновываются юридические требования, заявления, ходатайства, возникающие в процессе рассмотрения дела.

Существенное значение имеет и *консультирование*, т. е. советы, разъяснения, рекомендации и т. д. Оно может касаться вопросов, не образующих каких-либо самостоятельных юридических дел. В деятельности судей, прокуроров, адвокатов, работников юридической службы консультирование нередко занимает самостоятельное, весьма значительное место.

Таким образом, заключает С. С. Алексеев, юрист в процессе осуществления своих профессиональных функций и «говорит», и «пишет», и «советует».

Вся профессиональная деятельность юриста самым тесным образом связана с людьми, реализуется в процессе межличностных коммуникаций, относится к системе «человек-человек».

Например, *следователь*, устанавливая обстоятельства, имеющие существенное значение для правильного разрешения уголовного дела, должен уметь получить от людей интересующие его достоверные сведения.

Прокурор, наделенный полномочиями по осуществлению надзора за исполнением законов, постоянно взаимодействует с руководителями и представителями министерств и ведомств, исполнительных органов субъектов РФ, органов местного самоуправления, административных органов, коммерческих и некоммерческих организаций, общественных объединений, принимает граждан с заявлениями, жалобами и т. д. Прокурор принимает участие в судебных заседаниях. Он дает заключение по возникающим во время судебного разбирательства вопросам; высказывает суду свои соображения о применении меры уголовного наказания; предъявляет иски; поддерживает перед судом государственное обвинение по уголовным делам; вносит представления или опротестовывает незаконные решения, приговоры, определения и постановления суда, неправовые действия судебного пристава-исполнителя и др. Сотрудники прокуратуры ведут правовую пропаганду, выступают на собраниях граждан, в трудовых коллективах.

Важные функции по осуществлению правосудия выполняет *судья* судов общей юрисдикции. Он председательствует в распорядительном и судебном заседаниях при рассмотрении гражданских, административных, уголовных и других дел, а также при рассмотрении жалоб на неправомерные действия органов государственной власти и должностных лиц, ущемляющих права граждан. Судья единолично рассматривает ряд дел об административных правонарушениях (неповиновение сотруднику милиции, военнослужащему при исполнении ими обязанностей по охране общественного порядка, мелкое хулиганство и др.). Все это требует от него выдержки, самообладания, хорошего знания психологии людей, умения общаться с ними.

В задачу *адвоката* входит оказание правовой помощи гражданам и организациям. Он дает консультации и разъяснения по

правовым вопросам, устные и письменные справки по законодательству; помогает составлять заявления, жалобы и иные документы правового характера; представляет в суде общей юрисдикции, арбитражном суде и других государственных органах по гражданским, трудовым делам, экономическим спорам, по делам об административных нарушениях.

Адвокату принадлежит важная роль в деятельности органов предварительного следствия. Он выступает в суде в качестве защитника, представителя потерпевшего, гражданского истца или гражданского ответчика. Установление доброжелательных отношений с клиентом, завоевание его доверия — профессиональная обязанность адвоката.

С гражданами постоянно общаются и нотариусы, задача которых придать юридическую силу договорам и документам, обеспечить защиту прав и законных интересов физических и юридических лиц. *Нотариус* удостоверяет сделки, выдает свидетельства о праве собственности на долю в общем имуществе супругов; свидетельствует о верности копий документов и выписок из них, подлинность подписи на документах; передает заявления физических и юридических лиц другим физическим и юридическим лицам; предъявляет чеки к платежу и удостоверяет неоплату чеков; выдает свидетельство о праве на наследство и принимает меры к охране наследственного имущества и т. п. Руководствуясь законами и другими нормативными актами, нотариус должен помочь клиенту найти наиболее подходящий вариант решения его проблемы.

Важное место межличностные коммуникации занимают в работе *юрисконсультанта, работника правовой службы органов государственной власти, предприятий* (концернов, объединений), социально-культурных учреждений, организаций. На юрисконсультанта возлагается контроль за законностью приказов и распоряжений, издаваемых руководством организации; выдача заключений по правовым вопросам; составление юридических документов, участие в подготовке проектов договоров и соглашений, заключаемых с другими организациями; информирование членов трудовых коллективов

о текущем законодательстве и оказание им правовой помощи; ведение в судах общей юрисдикции и арбитражных судах дел, по которым орган, предприятие, учреждение, организация выступают в качестве истца или ответчика; предъявление претензии при поставке недоброкачественной продукции, некомплектного оборудования и т. п. При решении этих вопросов юрисконсульту приходится работать с руководителями соответствующих органов и организаций, которым он непосредственно подчиняется; с членами трудового коллектива; с представителями вышестоящих организаций, министерств и ведомств; с работниками предприятий-партнеров и предприятий-конкурентов и т. п. В связи с переходом к рыночным отношениям, развитием договорных обязательств между участниками этих отношений общественные связи юрисконсульта значительно расширяются.

Большая коммуникативная нагрузка лежит *на юристах, работающих в органах внутренних дел*. К ним относятся следователи, сотрудники оперативно-розыскных служб, работники административных служб.

Сотрудники служб и подразделений органов внутренних дел наряду с правоохранительной деятельностью выполняют управленческие функции, функции по руководству подразделениями, аппаратами и службами, осуществляют правовое воспитание населения.

Таким образом, юристу по роду своей деятельности приходится не только оперировать законом, но и *разъяснять, объяснять, доказывать, убеждать и переубеждать*. Поэтому он должен быть «профессиональным коммуникантом», т. е. уметь активно использовать специальные приемы воздействия на людей, позволяющие ему достигнуть коммуникативной цели с меньшими временными и энергетическими потерями. Чем выше уровень межличностного общения юриста, тем эффективнее решает он многие профессиональные задачи.

На первый взгляд, кажется, что содержание понятия «общение» всем понятно и не требует особых разъяснений. А между тем общение — это очень сложный процесс взаимодействия людей. Как справедливо отмечает крупный специалист в области психолингвистики

А. А. Леонтьев, в современной науке об общении существует огромное количество несовпадающих определений данного понятия. Это объясняется полисистемностью и многогранностью самого явления.

Проблемами общения занимаются представители разных наук — философы, психологи, лингвисты, социологи, культурологи и др. Каждый из них рассматривает общение с позиции своей науки, выделяет специфические аспекты для изучения и соответственно формулирует определение.

Понятие «общение» приобрело междисциплинарный характер.

Отметим, что наряду с термином «общение» широкое распространение получило слово «коммуникация». Чаще всего они используются как синонимы. Приведем словарную статью из «Лингвистического энциклопедического словаря»:

Коммуникация (от лат. *communicatio*, от *communico* — делаю общим, связываю, общаюсь) — общение, обмен мыслями, сведениями, идеями и т. д. — специфическая форма взаимодействия людей в процессе их познавательно-трудовой деятельности.

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

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

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

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

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

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

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

Исследователи анализируют различные виды делового общения, описывают его специфические особенности. Назовем **основные из особенностей**, которые характерны также и для общения в сфере юридической деятельности.

Прежде всего, это **регламентированность** — подчинение установленным правилам и ограничениям. В деловом общении существуют принятые стандарты поведения, которые определяются должностными правами и обязанностями работника, традициями данного коллектива, видом делового общения, степенью его

официальности, целями и задачами конкретной встречи, национальными и культурными обычаями.

Регламентированность предполагает соблюдение делового этикета, отражающего накопленный опыт, нравственные установки и вкусы определенных социальных групп. Деловой этикет включает правила приветствия и представления, регламентирует поведение во время беседы, переговоров, на приеме, за столом; предписывает, как пользоваться визитными карточками, вести деловую переписку и т. д. Большое внимание в этикете уделяется внешнему виду деловых людей, их одежде, умению управлять отрицательными и положительными эмоциями, манере разговаривать.

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

Регламентированность включает также соблюдение речевого этикета. Использование этикетных речевых оборотов помогает собеседникам установить контакт, наладить взаимопонимание, создать благоприятную психологическую обстановку, поддерживать общение в определенной тональности в соответствии с социальными ролями его участников.

Регламентированность делового общения означает и ограниченность его определенными временными рамками. Деловые люди знают цену времени, стараются использовать его рационально и обычно расписывают свой рабочий день по часам и минутам. Поэтому, как правило, деловые встречи имеют строгий регламент, а чтобы отведенное время было использовано эффективно, важно четко определить круг обсуждаемых проблем и тщательно подготовиться к встрече.

Следует иметь в виду, что в юридической практике многие действия специалиста определяются процессуальным законодательством, регламентируются правовыми документами, т. е., в известной степени, носят формализованный характер.

Важная особенность делового общения — ***строгое соблюдение его участниками ролевого амплуа***. В жизни мы постоянно исполняем, «играем» различные роли. В процессе взаимодействия деловому человеку в разных ситуациях приходится быть и начальником, и подчиненным, и коллегой, и партнером, и частным лицом, и официальным представителем какого-либо мероприятия и т. п. Необходимо учитывать это и вести себя в строгом соответствии с требованиями, предъявляемыми конкретной обстановкой и принятой ролью.

Порой люди, связанные между собой родственными, дружескими, товарищескими, интимными отношениями, забывают об этом. В присутствии других сотрудников, посторонних лиц они ведут себя фамильярно, переходят на ты-общение, используют неуместные в официальной обстановке выражения, что ставит должностное лицо в неловкое положение, наносит ущерб его репутации.

Соблюдение ролевого амплуа в деловом общении упорядочивает, стабилизирует рабочий процесс и тем самым обеспечивает его эффективность.

К особенностям делового общения относится ***повышенная ответственность участников за его результат***. Ведь успешное деловое взаимодействие во многом определяется выбранной стратегией и тактикой общения, т. е. умением правильно сформулировать цели разговора, определить интересы партнеров, выстроить обоснование собственной позиции и т. д. Если деловое общение проходит неэффективно, это может привести к провалу самого дела, а его участников ожидает удел неудачников (увольнение с работы, расторжение контракта, финансовые убытки и др.). Поэтому в деловом общении особую значимость приобретают такие важные качества деловых людей, как обязательность, организованность, верность слову, соблюдение нравственно-этических норм и принципов, адекватное поведение.

Деловое общение ***требует более строгого отношения к использованию его участниками речевых средств***. В деловом общении не допускаются бранные слова и нецензурные выражения,

просторечие, нежелательным является использование слов ограниченной сферы употребления (жаргонизмов, диалектизмов, архаизмов и др.).

Поскольку деловое общение связано с определенной профессиональной деятельностью людей в конкретной области (производство, управление, медицина, транспорт, юриспруденция и т. д.), от его участников требуется хорошее знание языка своей специальности. Владение профессиональным языком предполагает освоение основных понятий данной сферы, правильное употребление терминов, специальных слов и выражений. При этом следует учитывать, что общаться между собой могут люди одной специальности и разных, а также специалисты с неспециалистами.

Необходимо учитывать, что на деловое взаимодействие оказывает значительное влияние иерархичность построения организации, характер вертикальных и горизонтальных связей, которые устанавливаются между сотрудниками и подразделениями. На работе постоянно приходится общаться с лицами, стоящими на разных ступенях служебной лестницы, а также с коллегами, сотрудниками одного уровня. В связи с этим целесообразно говорить о разных типах отношений между его участниками в процессе делового общения: отношения по вертикали — субординационные, а по горизонтали — партнерские.

Субординационные отношения обусловлены социальным статусом собеседников и административно-правовыми нормами (например, руководитель — подчиненный).

Для них характерно строгое подчинение младших по чину или положению старшим, соблюдение правил служебной дисциплины. Руководитель принимает решения, обязательные для подчиненного.

Заметим, что в России издавна существовала развитая система форм вертикального диалога. С введением единой системы государственной службы, заменой приказов (Посольский, Судный, Сысканой, Стрелецкий, Тайный, Счетный и др.) коллегиями (1717–1721 гг.), подчиненными Сенату и императору (Коллегия иностранных дел, Военная коллегия, Юстиц-коллегия и др.), доминирующей становится иерархия чинов («Табель о рангах»). Любопытно, что

иерархия давала о себе знать не только в общественном устройстве, но и в быту, домашнем укладе, обычаях, праздниках. Пирьы, охоты, свадьбы, похороны – все повторяло устройство священной иерархии.

Это безусловно оказывает влияние на формирование культуры служебных отношений и в настоящее время. Конечно, служебная субординация не исключает, а наоборот, предполагает уважительное отношение сторон друг к другу. В деловом общении руководителя с подчиненным большое значение приобретает вежливость, такт, корректная форма отдачи распоряжений, спокойная обстановка, в которой отдаются приказы или доводятся до сведения работников критические замечания, и т. д. Однако субординационные отношения нередко приводят к искажению нравственных принципов в общении. Порой приходится наблюдать, как работник проявляет раболепие, угодничество перед начальством и высокомерие, чванство перед своими подчиненными.

Интересные наблюдения о сущности субординационных отношений содержатся в повести Даниила Гранина «Неизвестный человек». Автор так характеризует главного героя повести Клячко, работника министерства, который приехал во главе комиссии на подведомственное предприятие: «Разговаривать Клячко не умел, так чтобы на равных, слушать, отвечать; он привык спрашивать и говорить. То есть сообщать и требовать. Он говорил – его слушали, ему начальство говорило – он слушал. Так было на всех этажах и всегда».

Бесспорно, подобные отношения не могут способствовать успеху дела. Они сковывают инициативу, подавляют обратную связь, принижают человеческое достоинство, убивают интерес к делу. Как не вспомнить при этом знаменитые слова Чацкого: «Служить бы рад – прислуживаться тошно».

Иной характер носят **партнерские отношения**. Они предполагают участие в совместной деятельности на принципах сотрудничества и взаимопонимания, с учетом общих интересов и потребностей его участников. Недаром американские знатоки менеджмента М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури говорят о продуктивности

демократизированных, сотрудиических форм управления. Кстати, такие отношения соответствуют русскому риторическому идеалу, который восходит к риторическому идеалу сократического типа, к платоновским диалогам. Начиная с античных времен, прекрасной считалась речь, в которой между участниками разговора устанавливались равноправные субъекто-субъектные отношения.

Не случайно в деловой жизни ряда стран в последнее время наблюдается отход от строгих субординационных отношений к партнерским, к утверждению по вертикали субординационно-партнерских отношений. Так, например, в японских компаниях среди сотрудников культивируется дух сопричастности к делу, а начальнические отношения по вертикали заменяются патерналистскими, покровительственными (лат. *paternus* — отцовский, отеческий). Это повышает деловую и творческую активность людей, является важным фактором технологического процесса производства.

Умение найти оптимальный вариант деловых взаимоотношений как по вертикали, так и по горизонтали является большим искусством. Типы отношений между участниками делового общения определяют и формы их речевого поведения.

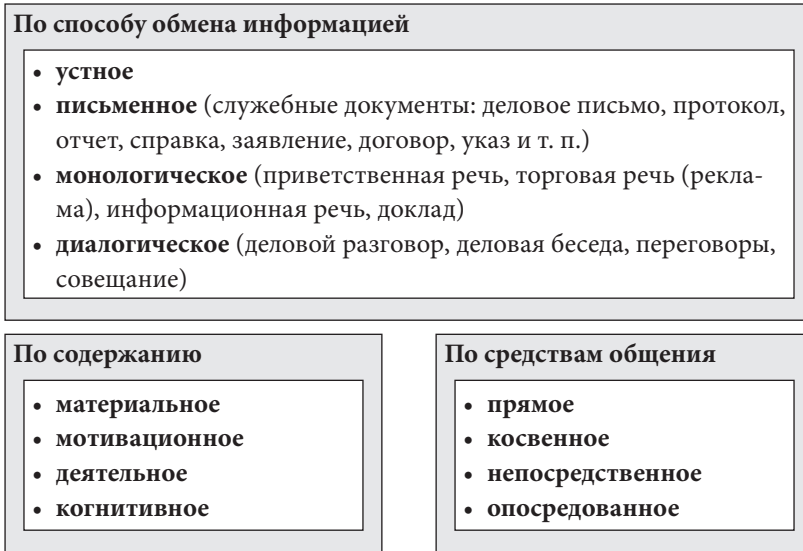
Эффективность профессиональной деятельности юриста во многом зависит от успешного проведения деловых бесед, консультаций, совещаний, переговоров, телефонных разговоров, которые занимают значительную часть рабочего времени. Знание методики организации и проведения различных видов делового общения (см. схему 7), учет особенностей каждого вида, соблюдение основных правил поведения позволяют находить оптимальные решения в конкретной ситуации, с честью и достоинством выходить из затруднительных положений.

По способу обмена информацией различают устное и письменное деловое общение.

Устные виды делового общения, в свою очередь, разделяются на *монологические и диалогические*.

К *монологическим видам относятся*: приветственная речь, торговая речь (реклама), информационная речь, доклад.

Схема 7. Виды делового общения



Диалогические виды: деловой разговор (кратковременный контакт, преимущественно на одну тему), деловая беседа (продолжительный обмен сведениями, точками зрения, часто сопровождающийся принятием решений), переговоры (обсуждение с целью заключения соглашения по какому-либо вопросу), интервью, дискуссия, совещание, пресс-конференция.

В прямом контакте и непосредственной беседе наибольшее значение имеют устная и невербальная коммуникации.

Беседа или передача сообщений по телефону являются самыми распространенными формами коммуникаций, их отличает непосредственный контакт и большое разнообразие способов общения, что позволяет без труда сочетать деловую (формальную) и личную (неформальную) части всякого сообщения.

Письменные виды делового общения — это многочисленные служебные документы: деловое письмо, протокол, отчет, справка, докладная и объяснительная записка, акт, заявление, договор, устав,

положение, инструкция, решение, распоряжение, указание, приказ, доверенность и др.

По содержанию общение может быть разделено на:

- материальное — обмен предметами и продуктами деятельности;
- когнитивное — обмен знаниями;
- мотивационное — обмен побуждениями, целями, интересами, мотивами, потребностями;
- деятельностное — обмен действиями, операциями, умениями, навыками.

По средствам общения возможно деление на:

- непосредственное общение, осуществляемое с помощью естественных органов, данных живому существу: руки, голова, туловище, голосовые связки и т.д.;
- опосредованное — связанное с использованием специальных средств и орудий;
- прямое — предполагает личные контакты и непосредственное восприятие друг другом общающихся людей в самом акте общения;
- косвенное — осуществляется через посредников, которыми могут выступать другие люди.

Наиболее распространенной формой общения считается **беседа**.

Беседа («Словарь современного русского литературного языка»):

1) Разговор (обычно продолжительный); обмен мнениями. Дружеская, задушевная беседа. // Официальный разговор с кем-либо. Беседа с лечащим врачом. // Предназначенный для печати, передачи по радио, телевидению и т.п. разговор, обмен мнениями журналиста с кем-либо; интервью. Беседа корреспондента с главой делегации;

2) Собеседование на политические, научные и т.п. темы, рассчитанные на обмен мнениями между присутствующими, выяснение каких-либо вопросов. // О популярной лекции, передаваемой по радио, телевидению, или о научно-популярной статье в газете, журнале.

По сфере использования беседы условно делят на бытовые, связанные с нашей повседневной жизнью, с решением домашних

вопросов, и деловые. Под деловой беседой понимается межличностное речевое общение, предполагающее обмен взглядами, точками зрения, мнениями, информацией, направленное на решение той или иной проблемы.

По *характеру обстановки*, в которой обсуждаются те или иные вопросы, деловые беседы бывают официальные и неофициальные, т.е. с соблюдением и без соблюдения определенных правил и формальностей. Деловые беседы могут проводиться в кабинете, на рабочем месте, в столовой, ресторане, во время прогулки, дружеского застолья и т.д.

По *характеру обсуждаемых вопросов* наиболее распространенными считаются следующие виды деловых бесед: кадровые (прием на работу, увольнение с работы, перемещения по должности); дисциплинарные, связанные с нарушением трудовой дисциплины, уклонением от выполнения служебных обязанностей и т.п.; организационные, определяющие технологию выполнения задания; творческие, посвященные выработке концепции того или иного проекта, задания и др.

В процессе подготовки к беседе целесообразно наметить **план будущего разговора**.

1. Начало беседы (установление контакта, создание благоприятного для беседы «климата отношений»).
2. Изложение своей позиции и обоснование ее.
3. Выяснение позиции собеседника.
4. Совместный анализ проблемы (устранение сомнений собеседника, опровержение его замечаний, поиск вариантов решения и т.п.).
5. Принятие решений.

Дейл Карнеги в книге «Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей» приводит слова одного из руководителей школы бизнеса: «Я предпочту лучше два часа ходить по тротуару перед конторой делового партнера, с которым у меня должна состояться встреча, чем войду в его контору, не имея абсолютно ясного представления о том, что собираюсь сказать ему и что он, исходя из моего знания его интересов и побуждений, может ответить».

При подготовке к деловому общению особое внимание следует уделить началу разговора, первой фразе, чтобы вызвать у оппонента положительную реакцию, заинтересовать его или нейтрализовать, смягчить его намерения. Следует продумать и как завершить беседу. Обычно это слова благодарности за помощь и поддержку, интересные предложения, пожелания успехов и удач в дальнейшем сотрудничестве, благополучного разрешения всех проблем и т.п. Иногда необходимо дать понять собеседнику, что разговор окончен и продолжение его не имеет смысла.

При проведении беседы ее участники нередко допускают различного рода ошибки:

- проявляют авторитарность, не считаются с мнением других;
- игнорируют состояние собеседника;
- не учитывают мотивы состояния собеседника;
- не проявляют интереса к проблеме собеседника;
- не слушают собеседника;
- перебивают говорящих;
- говорят, не будучи уверенным, слушают ли их;
- говорят долго;
- ограничиваются одним предложением (не используют всего банка идей).

Специфической формой делового общения в юридической практике является **консультирование**. Особую роль консультирование играет в деятельности адвоката (лат. *advokatus* — юридический консультант), призванного оказывать профессиональную правовую помощь физическим и юридическим лицам, а также юрисконсульта, работника правовой службы предприятий, учреждений, организаций.

Круг вопросов, с которыми приходится сталкиваться консультирующему юристу, как правило, очень широк: это гражданское право, трудовое право, финансовое право, земельное право, вопросы арбитража и т.п. Поэтому он должен хорошо знать действующее законодательство, быть основательно профессионально подготовленным.

Деятельность юриста по консультированию складывается из нескольких этапов.

1. *Выслушивание проблемы клиента.* Прежде всего, юрист должен внимательно выслушать пришедшего к нему человека, дать возможность подробно и обстоятельно изложить ему суть проблемы. На этом этапе очень важно расположить клиента к себе, создать доверительную обстановку для разговора.

2. *Уточнение обстоятельств дела.* Выслушав клиента, юристу следует уточнить те обстоятельства дела, которые важны с юридической точки зрения для принятия квалифицированного решения. Необходимо критически проанализировать сообщаемые клиентом сведения, особенно в тех случаях, когда они не подтверждены документально.

Задавая вопросы, он должен проявлять чувство такта, быть корректным и внимательным по отношению к клиенту.

3. *Дача разъяснений, советов, рекомендаций.* Исследовав проблему достаточно глубоко и всесторонне, юрист должен высказать свое компетентное мнение по поводу ее решения. При этом ни при каких обстоятельствах он не вправе рекомендовать действий, противоречащих законным интересам клиента.



Совет юриста должен быть понятным и четким, убедительным для клиента.

Конечно, и юрист не застрахован от ошибок. Бывает, что уже после дачи консультации он осознает, что сделанные им рекомендации ошибочны. В этом случае моральный долг юриста — найти клиента, сообщить ему об этом и исправить свою ошибку.

Юрист обязан соблюдать еще одну очень важную нравственную норму — не разглашать сведения, полученные им в связи с оказанием юридической помощи.

Распространенным видом делового общения являются **переговоры**. Переговоры — это обсуждение с целью заключения соглашения между кем-либо по какому-либо вопросу. Если, например, в беседе

партнеры обмениваются взглядами, точками зрения, информацией, то в процессе переговоров его участники обычно добиваются соглашения по обсуждаемой проблеме.

В зависимости *от сферы деятельности*, в которой ведутся переговоры, они могут быть дипломатические, политические, экономические, военные, производственно-технические, торговые, административные и др.

По цели выделяют следующие виды переговоров: о заключении соглашения, договора; о продлении действующих договоренностей; о координации совместных действий; о нормализации отношений, снятии конфликтных моментов; для привлечения внимания общественности к обсуждаемым вопросам и др.

По характеру взаимоотношений между сторонами выделяют три вида переговоров с условными названиями: партнерские (участники переговоров — партнеры, работают в условиях сотрудничества), конкурентные (участники — конкуренты, соперники, борются за получение преимуществ), конфронтационные (участники находятся в конфликтных отношениях).

Переговоры являются эффективным средством разрешения конфликтов, спорных вопросов, установления доброжелательных отношений и налаживания сотрудничества.



Успешные переговоры — это прежде всего взаимовыгодные решения, т.е. наиболее приемлемые для той и другой стороны в данной ситуации.

Исследователи обращают внимание еще на один очень важный аспект ведения переговоров. Они считают, что в переговорах главным является не анализ позиции оппонентов, хотя это, бесспорно, важно и необходимо, а учет интересов сторон, т.е. «на первый план выдвигается поиск баланса интересов, их соотношения», основной вопрос состоит в том, «как разрешить противоречия интересов и в наиболее полном объеме реализовать их совпадение».

В зарубежных пособиях по переговорам дается такой пример. Две сестры спорят о том, как разделить апельсин, каждая приводит аргументы, обосновывающие, что она должна получить если не весь апельсин, то по крайней мере его часть. В конце концов они решают разделить его пополам. Решение кажется справедливым. Однако оказывается, что одна сестра хотела съесть апельсин, другой же нужна была от него лишь кожура для того, чтобы приготовить торт.

О чем говорит этот пример? Стороны долго и упорно обсуждают позиции, не затрагивая вопроса о том, зачем им это надо, и даже не задумываясь над этим, т.е. не учитывают интересов друг друга.

Для участников переговоров далеко не безразлично, где проводятся переговоры — в собственном офисе или на территории оппонентов. При определении места встречи нельзя забывать о выигранных моментах обеих ситуаций.

Информация — самое эффективное орудие, самое ценное достояние в любых переговорах. Поэтому начинать переговоры рекомендуется только в том случае, когда есть уверенность, что вы знаете по данному вопросу больше своего оппонента. Для успешных переговоров также очень важно хорошо изучить и самого оппонента.

Основные **структурные элементы** наиболее оптимальной модели процесса переговоров.

1. Приветствие участников, представление сторон друг другу.
2. Изложение проблем и целей переговоров.
3. Диалог участников, включающий уточнение, обсуждение и согласование позиций, выяснение взаимных интересов.
4. Подведение итогов и принятие решений.
5. Завершение переговоров.

Заслуживают внимания **шесть основных правил налаживания отношений между партнерами на предварительных переговорах** и рекомендации по их реализации, предлагаемые американскими специалистами. Эти правила сохраняют свое значение и в ходе ведения переговоров.

1. *Рациональность*. Необходимо вести себя сдержанно. Неконтролируемые эмоции отрицательно сказываются на переговорном процессе и способности принятия разумных решений.

2. *Понимание*. Невнимание к точке зрения партнера ограничивает возможности выработки взаимоприемлемых решений.

3. *Общение*. Если ваши партнеры не проявляют большой заинтересованности, все же постарайтесь провести с ними консультации. Это позволит сохранить и улучшить отношения.

4. *Достоверность*. Ложная информация ослабляет силу аргументации, а также неблагоприятно влияет на репутацию.

5. *Избегайте менторского тона*. Недопустимо поучать партнера. Основной метод — убеждение.

6. *Принятие*. Постарайтесь принять другую сторону и будьте открыты для того, чтобы узнать нечто новое от партнера.

Психологические аспекты делового общения.

Психологический контакт — процесс установления, развития и поддержания взаимного тяготения общающихся. Успешность установления и развития психологического контакта во многом обусловлена гармонией человеческих отношений, развитием психологических связей между общающимися. Если люди проникаются интересом или доверием друг к другу, можно говорить, что между ними установлен психологический контакт.

Развитие контакта между собеседниками в психологическом плане проходит три стадии:

- взаимное оценивание;
- взаимная заинтересованность;
- обособление в диаду. Это очень хорошо прослеживается на каком-нибудь вечере, коллективном выходе в театр и т.п.

При оценивании имеет место внешнее восприятие друг друга и формирование первого впечатления. Встретившись друг с другом, люди подсознательно прогнозируют исход контакта. Результатом взаимного оценивания является вступление в общение либо отказ от него. Далее участники общения делают осторожные шаги к сближению. Возникает заинтересованность друг другом, сокращается

обмен информацией с другими лицами. Все это ведет к выбору общей тематики для бесед и в конечном счете к обособлению. Важными показателями этой стадии являются частый обмен взглядами, улыбками, сокращение дистанции между партнерами.

Для успешно установления и развития контакта юристу-практику целесообразно подготовить план, в котором отражались бы личностные особенности заинтересованного объекта. Формирование у него интереса к контакту осуществляется путем обеспечения заинтересованности объекта в личности работника юридического труда и общении с ним.

На пути установления и развития психологических контактов между людьми возникают психологические барьеры. В зависимости от особенностей личности эти барьеры могут выступать в виде равнодушия, недоверия, вражды, несовместимости и пресыщения.

Мы уже отметили, что процесс общения начинается со знакомства, которое обеспечивается тщательным планированием этого процесса. От результатов взаимовосприятия зависит, быть или не быть совместной деятельности, а если быть, то насколько успешной и продолжительной.

Большое значение имеет **выбор предлога для знакомства**. Практика юридической работы показывает, что прямое «заговаривание» вызывает у людей состояние психологического дискомфорта и накладывает отрицательный оттенок на первое впечатление. Поэтому если предлог знакомства оказывается естественным и объяснимым, то общение налаживается и развивается довольно легко. Если же предлог непонятен и не соответствует обстановке, то развитие контакта затрудняется и его перспектива остается далеко не ясной. Предлог должен не только оправдывать обращение к человеку, но и дать возможность продолжить разговор. Особенно важными здесь являются находчивость, остроумие, оригинальность юриста, благодаря которым объект естественно и незаметно втягивается в беседу.

Первое впечатление о работнике юридического труда играет большую роль в установлении и развитии контакта с заинтересованным

человеком. Поэтому юристу нужно научиться создавать о себе благоприятное впечатление.

Исследования показывают, что **первое впечатление складывается на основе восприятия:**

- 1) внешнего вида человека;
- 2) его экспрессивных реакций (мимики, жестов, походки и т. д.);
- 3) голоса и речи.

Особенность познания юристом-практиком человека в ходе общения заключается в том, что воспринимающий субъект стремится понять не только обусловленность внешних признаков партнера, но также его намерения, планы, его субъективный мир.

Можно утверждать, что **процесс формирования первого впечатления логически распадается на несколько этапов.**

Первый этап — это восприятие объективных характеристик. Здесь партнер по предстоящему общению воспринимается скорее как физический индивид с внешне понятными особенностями (пол, рост, мимика, одежда, походка, ролевые признаки и т. д.). Это — качества, как бы говорящие сами за себя. В этой связи их называют невербальными компонентами общения. Психолог В. А. Лабунская выделяет по меньшей мере 15 функций невербального поведения (создание образа партнера, маскировка нежелательных черт и т. д.).

Второй — это восприятие эмоциональных и поведенческих проявлений, общего психического состояния партнера по общению.

Третий этап — это синтез наших рациональных умозаключений, эмоциональных впечатлений, увязки прошлого опыта и наших собственных намерений по отношению к партнеру и создание так называемого динамического образа, который включает оценочные представления о другом как обладателе социально-ролевых и индивидуально-личностных черт, делающих его пригодным или непригодным для общения в данных условиях.

В процессе общения между людьми возникает **симпатия или антипатия**, которые складываются обычно на подсознательном уровне. Развитие контакта продолжается, естественно, только при наличии положительного отношения друг к другу, то есть когда

имеет место взаимная симпатия. Вполне понятно, что для развития контакта работнику юридического труда необходимо вызвать к себе чувство симпатии со стороны заинтересованного лица. Симпатия его к работнику юридического труда будет иметь место в том случае, если заинтересованный человек превосходит приятное при сносных усилиях. Другими словами, симпатия возникает тогда, когда «выигрыш» превышает «цену».

Психологические наблюдения показывают, что люди со сходными ценностными ориентациями имеют тенденцию сближаться, они вызывают симпатии друг у друга. Особенно важны для многих людей личностные ценности: отношение к добру и злу, общечеловеческим нормам морали, обогащению, познанию и т. д. Большую значимость также имеют социальные ценности и установки, регулирующие жизнь большинства людей. Человек ищет сближения с теми, кто его поддерживает. Чтобы возбудить симпатию к себе, нужно иногда искусно играть роль единомышленника. Люди тяготеют к тому, кто рассматривает их как личность, наделенную определенными положительными качествами. Одним из проявлений заботы является стремление понять внутренние переживания интересующего нас человека. Доказано, что, когда один человек искренне хочет понять другого, последний как бы допускает этого человека в мир своих переживаний, симпатизирует ему.

Работник юридического труда должен учитывать, что наибольший интерес к своей личности, а также к общению он может вызвать в процессе самой беседы. Даже в том случае, если объект будет первоначально испытывать к юристу определенное чувство неприязни, беседа может исправить положение.

Следует учитывать, что общий разговор будет поддержан далеко не каждым собеседником. Неуместная тема разговора также чревата своими последствиями: она создает неловкость между общающимися и порождает барьер несовместимости.

Планируя построение проблемной ситуации в беседе, надо принимать во внимание характерологические особенности объекта,

его эрудицию, социально-психологические данные. Основное внимание надо обратить и на асоциальную роль объекта в обществе.

Работник юридического труда должен показать своему объекту, что он внимательно его слушает: периодически смотреть говорящему в глаза, кивать головой и делать соответствующие жесты, как бы подкрепляя слова и выводы объекта.

Этика делового общения. Деловое общения является необходимой частью человеческой жизни, важнейшим видом отношений с другими людьми. Вечным и одним из главных регуляторов этих отношений выступают этические нормы, в которых выражены наши представления о добре и зле, справедливости и несправедливости, правильности или неправильности поступков людей. И общаясь в деловом сотрудничестве со своим подчиненными, начальником или коллегами, каждый так или иначе, сознательно или стихийно опирается на эти представления. Но в зависимости от того, как человек понимает моральные нормы, какое содержание в них вкладывает, в какой степени он их вообще учитывает в общении, он может как облегчить себе деловое общение, сделать его более эффективным, помочь в решении поставленных задач и достижении целей, так и затруднить это общение или даже сделать его невозможным.

Этика (от греч. *ethos* — обычай, нрав) — учение о морали, нравственности. Термин “этика” впервые употребил Аристотель (384–322 до н.э.) для обозначения практической философии, которая должна дать ответ на вопрос, что мы должны делать, чтобы совершать правильные, нравственные поступки.

Мораль (от лат. *moralis* — нравственный) — это система этических ценностей, которые признаются человеком. Мораль — важнейший способ нормативной регуляции общественных отношений, общения и поведения людей в самых различных сферах общественной жизни — семье, быту, политике, науке, труде и т.д.

Важнейшими категориями этики являются: «добро», «зло», «справедливость», «благо», «ответственность», «долг», «совесть» и т.д.

Нормы морали получают свое идейное выражение в общих представлениях, заповедях, принципах о том, как должно себя вести. Мораль всегда предполагает наличие определенного нравственного идеала, образца для подражания, содержание и смысл которого меняются в историческом времени и социальном пространстве, т.е. в различные исторические эпохи и у разных народов. Однако в морали должное далеко не всегда совпадает с сущим, с реально существующей нравственной реальностью, фактическими нормами поведения людей. Более того, на всем протяжении развития морального сознания внутренним стержнем и структурой его изменения является «противоречиво-напряженное соотношение понятий сущего и должного».

В этом противоречии между должным и сущим заключена и противоречивая сущность мотивации общения (в том числе и делового общения и поведения человека). С одной стороны, он стремится вести себя нравственно должным образом, а с другой, — ему необходимо удовлетворить свои потребности, реализация которых очень часто связана с нарушением нравственных норм.

Этот внутренний конфликт между возвышенным идеалом и практическим расчетом, нравственным долгом и непосредственным желанием существует всегда и во всех сферах жизни. Но особенно напряженно он проявляется в этике делового общения, потому что именно в этом виде общения основной предмет, по поводу которого оно образуется, является внешним для индивидов.

Общение — процесс взаимодействия общественных субъектов: социальных групп, общностей или личностей, в котором происходит обмен информацией, опытом, способностями и результатами деятельности. Общение выступает как способ бытия общества и человека.

Именно в процессе общения происходят социализация личности и ее самореализация. По мнению Аристотеля, способность вступать в общение отличает человека от «недоразвитых в нравственном смысле

существ» и от «сверхчеловека». Поэтому «тот, кто не способен вступать в общение или, считая себя существом самодовлеющим, не чувствует потребности ни в чем, уже не составляет элемента государства, становясь либо животным, либо божеством».

Специфика делового общения обусловлена тем, что оно возникает на основе и по поводу определенного вида деятельности, связанной с производством какого-либо продукта или делового эффекта. При этом стороны делового общения выступают в формальных (официальных) статусах, которые определяют необходимые нормы и стандарты (в том числе и этические) поведения людей. Как и всякий вид общения, деловое общение имеет исторический характер, оно проявляется на разных уровнях социальной системы и в различных формах. Его отличительная черта — оно не имеет самодовлеющего значения, не является самоцелью, а служит средством для достижения каких-либо других целей. В условиях рыночных отношений — это прежде всего получение максимальной прибыли.

Этика делового общения — совокупность нравственных норм, правил и представлений, регулирующих поведение и отношения людей в процессе их производственной деятельности. Она представляет частный случай этики вообще и содержит ее основные характеристики.

Этика делового общения традиционного общества. В социально-философском плане этика делового общения определяется общественно-экономическим строем общества, структурой его социальной организации и господствующим типом общественного сознания. В традиционном обществе (обществе «механической солидарности» по Эмилю Дюркгейму), основанном на общности социальной жизни, коллективных представлениях, мифологическом сознании и межличностных отношениях, основным механизмом делового общения являются *ритуал, традиция и обычай*. Им соответствуют нормы, ценности и стандарты этики делового общения.

Отличительной особенностью этого типа общности является то, что здесь еще нет того разрыва между этическими нормами делового общения и общими представлениями о нравственной жизни, который появится в обществе с развитыми рыночными отношениями. Общие нормы морали являются здесь и нормами делового общения. По большей части они еще не отделяются друг от друга и не противопоставляются друг другу, подобно тому, как деловая жизнь не противопоставляется личной жизни. Но и тогда, когда в рамках традиционного общества возникают частные и корпоративные интересы, общие нормы нравственности все еще продолжают играть главную роль.

В условиях отсутствия товарного фетишизма и всеобщего отчуждения хорошее выполнение самого дела рассматривается как нравственный долг и служит основным способом самоутверждения личности. Человек традиционного общества еще не выработал в себе холуйскую психологию и не гнет спину, стараясь во всем угодить своему начальнику, ибо этические ценности имеют здесь самодовлеющее значение.

Такие понятия, как справедливость, честь, достоинство, свобода, ответственность имеют здесь экзистенциальный жизненно важный для человеческого существования смысл и наполнены не абстрактным, а реальным жизненным содержанием. За утверждение этих ценностей люди часто жертвовали своей жизнью. Пафосом этого типа общения могут служить слова Мартина Лютера: «На том стою и не могу иначе!».

Такой характер этики делового общения мы обнаруживаем уже в *Древней Индии*. Все человеческое поведение и общение, в том числе и в деловой сфере, подчинено здесь высшим (религиозным) ценностям. Человек этого общества должен «не обращать внимания на то, что другие люди скажут или подумают о нас, или сделают; идти на работу так же, как солдаты идут на сражение, не заботясь о последствиях; расценивать хорошую репутацию, честь, имя, удобные обстоятельства, комфорт, людские привязанности как ничто, если религиозное обязательство потребует пожертвовать ими».

Первостепенная роль этическим нормам ритуала, обычая отводится в деловом общении и древнекитайского общества. Не случайно знаменитый *Конфуций* (551— 479 до н.э.) именно долг, справедливость, добродетель ставит на первое место в отношениях между людьми, подчиняя им выгоду и пользу, хотя и не противопоставляет их друг другу. Его идеальный человек, благородный муж (цзюнь-цзы) «сначала проявляет долг, затем приобретает выгоду». С этим связано и отличие его от неблагородного, «малого человека», которое состоит в том, что «благородный муж постигнул справедливость, малый человек постигнул выгоду».

Этика делового общения в учении Конфуция. Конфуций (в литературе часто именуемый Кун-цзы — учитель Кун) был одним из первых, кто сформировал в отрицательной форме категорический императив поведения, имеющий универсальное значение и применимый в том числе и в деловом общении: «не делай другим того, чего не пожелаешь себе». Положительная форма этой классической формулировки дана Иммануилом Кантом. Однако у Конфуция содержится большое количество изречений, посвященных этике общения и делового поведения. Прежде всего они относятся к принципам общения между руководителем и подчиненным и раскрытию тех норм и принципов общения, которые делают его наиболее эффективным и действенным с этической точки зрения. Приведем некоторые *изречения Конфуция* весьма достойные того, чтобы над ними поразмышлять.

«Правитель должен быть правителем, а подданный — подданным, отец — отцом, а сын — сыном».

«Когда правитель любит справедливость, никто не осмелится быть непослушным, когда правитель любит правду, никто в народе не посмеет быть нечестным».

«Благоговейно относись к делу и честно поступай с другими».

«Слушаю слова людей и смотрю на их действия».

«Держать два конца, но использовать середину».

«Благородный муж, когда руководит людьми, то использует таланты каждого, малый человек, когда руководит людьми, то требует от них универсалий».

«Вести сражаться необученных людей, значит бросать их».

«Благородные мужи при разногласии находятся в гармонии; у малых же людей гармонии не может быть и при согласии».

«Когда не говорите с тем, с кем можно говорить, то упускаете таланты; когда же говорите с тем, с кем говорить нельзя, то тратите слова напрасно. Но умный никого не упускает и не тратит слов напрасно».

«Рядом с благородным мужем допускают три ошибки: говорить, когда не время говорить, — это опрометчивость; не говорить, когда настало время говорить, — это скрытость; и говорить, не замечая его мимики, — это слепота».

«Благородный муж ... когда глядит, то думает, ясно ли он увидел; а слышит — думает, верно ли услышал; он думает, ласково ли выражение его лица, почтительны ли его манеры, искренна ли его речь, благоговейно ли отношение к делу; при сомнении думает о том, чтоб посоветоваться; когда же гневается, думает об отрицательных последствиях; и перед тем, как что-то обрести, думает о справедливости».

«Тот будет человечен, кто сможет воплотить повсюду в Поднебесной пять достоинств ... Почтительность, великодушие, правдивость, сметливость, доброту. Почтительность не навлекает унижений, великодушие покоряет всех, правдивость вызывает у людей доверие, сметливость позволяет достигать успеха, а доброта дает возможность повелевать людьми».

«Если для людей, которых заставили трудиться, выбирать посильный труд, то у кого из них возникает злоба?»

«Казнить тех, кого не наставляли, значит быть жестоким; требовать исполнения, не предупредив заранее, значит проявлять насилие; медлить с приказом и при этом добиваться срочности, значит наносить ущерб; и в любом случае скупиться при выдаче, оделяя чем-либо людей, значит поступать казенно».

«Не зная ритуала, не сможешь утвердиться».

«Когда не можешь сам себя исправить, то как же будешь исправлять других?»

Изречения великого философа, касающиеся этических норм общения, не потеряли актуальности и в наши дни. Следование им, несомненно, окажет большую помощь в установлении эффективно-го взаимодействия и поможет избежать многих ошибок в деловом общении. На самом деле, разве может потерять актуальность тот «путь золотой середины», — путь компромисса, который проповедовал *учитель Кун*, утверждая необходимость «держаться два конца

и использовать середину»? Не менее актуально звучит сегодня и его афоризм «Слушаю слова людей и смотрю на их действия», выражающий необходимость соблюдения единства слова и дела, необходимость проверять слово делом. Можно ли не согласиться с мнением мыслителя о том, что в деловом общении каждый должен соответствовать своему статусу и учитывать статус другого, и т.д.

Особенности этики делового общения в западно-европейской культурной традиции. Как и на Востоке, в Западной Европе древних времен уделяется большое внимание необходимости учета этических норм и ценностей в деловом общении, постоянно подчеркивается их влияние на эффективность ведения дел. Так, уже *Сократ* (470–399 до н.э.) говорит о том, что «кто умеет обходиться с людьми, тот хорошо ведет и частные и общие дела, а кто не умеет, тот и здесь и там делает ошибки». Однако в отличие от восточной, западноевропейская культурная традиция более прагматична. Экономический, материальный интерес выдвигается здесь на первый план, вместе с этим большое внимание уделяется статусному характеру общения. При этом статус начальника рассматривается как более привилегированный, нежели подчиненного. Отсюда и этические нормы, такие, как справедливость, добро, благо и т.д., наполняются экономическим содержанием и приобретают также статусный характер. В этой связи *Аристотель* пишет: «Если исполняющий должность начальника нанес удар, то ответный удар наносить не следует, а если удар нанесен начальнику, то в ответ следует не только ударить, но и подвергнуть каре».

Важно отметить, что *Аристотель* уже совершенно определенно утверждает, что в основе делового общения лежит «потребность, которая все связывает вместе». При этом имеется в виду прежде всего экономическая потребность и экономический интерес, которые обуславливают экономический обмен между врачом, земледельцем, ремесленником, ткачом, строителем и т.д.

Соответственно этому и критерий нравственности в деловом общении перемещается в экономическую сферу. Так, основным критерием справедливости в деловом общении, по *Аристотелю*, является **принцип «пропорционального равенства»**, согласно

которому «понесший большие труды получает много, а понесший малые — мало».

Эта характеристика делового общения, когда на первый план выдвигается экономический интерес, материальный результат, прибыль как концентрированный критерий человеческой деятельности и общения, становится доминирующей и всеохватывающей с развитием капитализма. Конечным критерием справедливости или несправедливости становится умение успешно вести дело, **деловой прагматизм**. Этика бизнеса, этика рыночных отношений окончательно выдвигается на первый план и оставляет за собой все общечеловеческие, в том числе и религиозные ценности. Хотя окончательно избавиться от них она, конечно, не может.

Поэтому человек с «рыночным характером» (по определению *Эриха Фромма*) постоянно находится в состоянии противоречия, характеризуется раздвоенным сознанием. С одной стороны, вступая в деловое общение, он вынужден руководствоваться нормами морали, выработанными рынком, заботой о максимизации прибыли любыми средствами. С другой стороны, в качестве личности, живущей в обществе и конкретной социальной среде, он несет социальную ответственность перед ними и не может не учитывать общечеловеческие нормы морали и порядочности. С одной стороны, существующая рыночная реальность диктует ему поведение по принципу «не обманешь — не проживешь», «не подмажешь — не поедешь», «не пойман — не вор», а с другой — моральный долг требует от него выполнения таких заповедей, как «не кради», «не обмани», «возлюби ближнего, как самого себя». Таким образом, это реальное противоречие нравственного сознания личности, изначально присущее ей в условиях развитых рыночных отношений.

5.2. Условия эффективности делового общения

Эффективная речевая коммуникация — достижение адекватного смыслового восприятия и адекватной интерпретации передаваемого сообщения.

Правильная интерпретация считается состоявшейся, если реципиент (адресат) трактует основную идею текста в соответствии с замыслом коммуникатора (субъекта). Если реципиент усвоил, для какой цели порожден данный текст, что именно хотел сказать его автор с помощью всех использованных средств, можно утверждать, что он интерпретировал текст адекватно. Неадекватное понимание устного и письменного сообщения у отправителя и получателя может привести к серьезным ошибкам во время выработки и принятия решения, стать причиной нежелательных конфликтов.

Какие же условия, способствующие эффективному обмену информацией и осуществлению коммуникативной цели, следует учитывать при организации речевой коммуникации? Специалисты к таким условиям относят потребность в общении, коммуникативную заинтересованность; настроенность на мир собеседника, близость мировоззрения говорящего и слушающего; умение слушателя проникнуть в замысел (намерение, интенцию) говорящего; внешние обстоятельства (присутствие посторонних, физическое состояние), знание норм этикетного речевого общения и др.

Очень важно создать позитивный коммуникационный климат, помогающий установить контакт в процессе общения.



Количество передаваемой информации, ее точность увеличивается в атмосфере доверия и открытости между участниками общения.

Созданию такого климата способствует соблюдение участниками диалога важных организационных принципов речевой коммуникации: принципа кооперации и принципа вежливости.

Принцип кооперации предполагает готовность партнеров к сотрудничеству. Этот принцип сформулировал Г. П. Грайс. В работе «Логика и речевое общение» он пишет: «Твой коммуникативный вклад на данном шаге диалога должен быть таким, какого требует совместно принятая цель (направление) этого диалога».

В работе формулируются конкретные постулаты, применение которых способствует соблюдению этого принципа. Эти постулаты автор делит на четыре категории — Количества, Качества, Отношения и Способа.

Категорию Количества он связывает с тем объемом информации, который требуется передать: Твое высказывание должно содержать не меньше информации, чем требуется; Твое высказывание должно содержать не больше информации, чем требуется.

К категории Качества Г. П. Грайс относит общий постулат: Старайся, чтобы высказывание было истинным, а также два более конкретных: Не говори того, что считаешь ложным; Не говори того, для чего у тебя нет достаточных оснований.

С категорией Отношения, по мнению ученого, связан один единственный постулат релевантности (англ. *relevant* уместный, относящийся к делу): Не отклоняйся от темы разговора.

Категория Способа касается не того, что говорится, а того, как говорится: Выражайся ясно; Избегай непонятных выражений; Избегай неоднозначных выражений; Избегай ненужного многословия.

Автор подчеркивает целесообразность и полезность соблюдения принципа кооперации и его постулатов для всякого, кто стремится к достижению конечных целей речевого общения (это может быть передача и получение информации, оказание влияния на других и подчинение себя чьему-либо влиянию и т. п.).

Принцип вежливости описал другой зарубежный ученый Дж. Н. Лич. Этот принцип требует соблюдения ряда правил, которые формулируются следующим образом.

Правило такта: Не следует затрагивать тем, потенциально опасных для собеседника (частная жизнь, индивидуальные предпочтения и т. д.).

Правило великодушия: Не следует связывать партнера обязательствами, обещаниями, клятвой и т. д., т. е. как-то обременять его.

Правило одобрения, позитивности в оценке других: Не осуждай других; Не судите, да не судимы будете.

Правило скромности: Не будьте высокомерны в разговоре с собеседником (важнейшее условие развертывания коммуникативного акта — реалистическая самооценка).

Правило согласия: Старайтесь избегать конфликтных ситуаций во имя достижения коммуникативных целей.

Правило симпатии: Демонстрируйте доброжелательность по отношению к партнеру (определенную проблему представляет так называемый безучастный контакт).

Принцип кооперации и принцип вежливости составляют основу коммуникативного кодекса, регулирующего речевое поведение обеих сторон в ходе коммуникативного акта.

Базовые категории, формирующие коммуникативный кодекс, — **коммуникативная (речевая) цель и коммуникативное (речевое) намерение.**

Важнейшими критериями в составе коммуникативного кодекса признаются критерий истинности (верность действительности) и критерий искренности (верность себе).

При рассмотрении коммуникативного кодекса, анализе возможностей его использования в практике речевого общения, конечно, следует помнить, что сформулированные правила не имеют абсолютного значения. Ни одно из правил само по себе не обеспечивает успешного взаимодействия собеседников, более того, соблюдение одного правила может привести к нарушению другого и т. п. Однако нельзя не признать, что применение описанных принципов позволяет более успешно организовать речевое взаимодействие, повысить его эффективность.

Чтобы речевое общение было продуктивным, следует придерживаться и ряда **психологических принципов**, сформулированных в научной и методической литературе. Назовем основные из них.

Принцип равной безопасности, предполагающий непричинение психологического или иного ущерба партнеру в информационном обмене. Этот принцип запрещает оскорбительные выпады против реципиента, унижение чувства собственного достоинства партнера. Ярлыки, грубые слова и выражения, обидные реплики, оскорбления, презрительный и насмешливый тон могут вывести человека из состояния равновесия, нанести ему моральную травму и даже физический ущерб здоровью, а значит, помешать восприятию

и пониманию информации. Конечно, каждый участник диалога имеет право защищать и отстаивать свою точку зрения, не соглашаться с высказываниями оппонента, показывать и доказывать ошибочность его позиции, но он обязан с уважением относиться к личности собеседника.

Принцип децентрализованной направленности, означающий непричинение ущерба делу, ради которого стороны вступили во взаимодействие. Суть этого принципа состоит в том, что силы участников коммуникации не должны тратиться на защиту эгоцентрических интересов. Их следует направлять на поиск оптимального решения проблемы. Отмечается, что это довольно часто нарушаемый принцип. Нередко люди, руководствуясь самыми различными мотивами, в пылу эмоций забывают о самом предмете обсуждения.

Принцип адекватности того, что воспринято, тому, что сказано, т. е. непричинение ущерба сказанному путем намеренного искажения смысла. Порой участники общения сознательно искажают позицию оппонента, передергивают смысл его слов, чтобы таким путем добиться преимуществ в разговоре. Это приводит к разногласиям и взаимному непониманию [10].

Установлению благоприятного климата речевого общения способствуют также следующие факторы:

- признание не на словах, а на деле плюрализма мнений, наличия многообразия точек зрения на различные проблемы современной жизни, что является необходимой предпосылкой демократического решения вопросов;
- предоставление каждому возможности осуществить свое право высказать собственную точку зрения;
- предоставление равных возможностей в получении необходимой информации для обоснования своей позиции;
- осознание того, что необходимость конструктивного диалога диктуется не волей отдельных лиц, а реально сложившейся ситуацией, связана с решением жизненно важных проблем для той и другой стороны;

- определение общей платформы для дальнейшего взаимодействия и сотрудничества, стремление найти в высказываниях партнера и его поведении то, что объединяет с ним, а не разъединяет, поиск точек соприкосновения.

Несоблюдение этих условий, игнорирование названных принципов превращают конструктивный диалог в деструктивный, препятствуют организации эффективной речевой коммуникации.



Главная причина появления деструктивных элементов в процессе общения – стереотипно-догматическое мышление, нетерпимость к чужому мнению.

Основанием деструктивности могут стать и личностные особенности его участников: эгоизм, амбициозность, уверенность в собственной непогрешимости, категоричность суждений, неспособность идти на компромисс, поступиться собственными интересами, а также отсутствие здравого смысла, непонимание реальных процессов, происходящих в обществе.

Необходимым условием эффективной речевой коммуникации является **умение слушать**. Это умение важно не только для реципиента, но и для коммуникатора, так как диалогический характер общения признается наиболее эффективным и предпочтительным.

«Умение слушать – редкая способность и высоко ценится. Гораздо чаще стремятся перебить...», – пишет Д. Гранин в романе «Картина». Может быть, у кого-то эти слова вызовут недоумение. Действительно, что здесь особенного – уметь слушать? Ведь все люди, обладающие нормальным слухом, слышат друг друга, разговаривают, общаются. Однако слышать и слушать – не совсем одно и то же. Слышать означает физически воспринимать звуки, а слушать – это сосредоточиться на воспринимаемом, понимать, осмысливать значение сказанного.

Большинство людей оценивают точность своего слушания на 70–80 %. Однако, как показали исследования, многие плохо умеют слушать слова других, особенно если они не затрагивают их реальных интересов. В действительности

эффективность слушания у большинства людей составляет 25 %, т. е. 75 % услышанных сообщений утрачивается.

Нетрудно заметить, что когда мы мысленно не соглашаемся с говорящим, то, как правило, прекращаем слушать и ждем своей очереди высказаться, подбираем доводы и аргументы, готовим достойный ответ, а когда начинаем спорить, то увлекаемся обоснованием своей точки зрения и тоже не слышим собеседника, который вынужден подчас прерывать нас фразой: «Да выслушайте же вы меня, наконец!».

Умение слушать — это необходимое условие правильного понимания позиции оппонента, верной оценки существующих разногласий, залог успешного ведения судебного заседания, переговоров, беседы, существенный элемент культуры делового общения.

Поэтому важно рассмотреть, что такое слушание с психологической точки зрения, определить, каковы его основные принципы и какие приемы так называемого хорошего слушания необходимо усвоить каждому.

Слушание представляет собой процесс восприятия, осмысления и понимания речи говорящего. Это возможность сосредоточиться на речи партнера; способность выделить из его сообщения идеи, мысли; определить его отношение к предмету речи. Это психологическая готовность к контакту с другим человеком. Как говорят психологи, слушание — это тяжелый труд, но и ценнейший дар, которым можно одарить другого.

Манера слушать, или так называемый стиль слушания, во многом зависит от личности собеседников, от характера и интересов слушателей, от пола, возраста, служебного положения участников общения. Например, подчиненные, как правило, более внимательны и сосредоточены в разговоре с «начальством», нежели наоборот, они далеко не всегда решаются прервать своего оппонента.

Психологи установили также существенные различия в поведении мужчин и женщин. Они считают, что в разговоре мужчина перебивает женщину почти в два раза чаще. Примерно одну треть времени разговора женщина собирается с мыслями, пытается восстановить ход прерванного разговора. Мужчины

чаще сосредотачиваются на содержании разговора, а женщины больше внимания уделяют самому процессу общения. Мужчины любят слушать самих себя. Они склонны слишком быстро давать готовые ответы, не выслушивая собеседника до конца и не задавая ему вопросов [10].

Различают **два вида слушания**. Один из них называется *нерефлексивным*. Он состоит в умении внимательно молчать, не вмешиваться в речь собеседника своими замечаниями. На первый взгляд, такое слушание кажется пассивным, но оно требует значительного физического и психологического напряжения. Нерефлексивное слушание обычно используется в таких ситуациях общения, когда один из собеседников глубоко взволнован, желает высказать свое отношение к тому или иному событию, хочет обсудить наиболее болезненные вопросы, испытывает трудности в выражении своих проблем. Однако такое слушание не всегда бывает уместным. Ведь молчание можно принять за знак согласия. Нерефлексивное слушание порой ошибочно истолковывают как принятие позиции оппонента. Поэтому намного честнее сразу прервать собеседника, открыто высказать свою точку зрения, чтобы впоследствии избежать недоразумений.

Кроме того, следует иметь в виду, что некоторые собеседники не имеют достаточного желания высказывать собственное мнение, другие, напротив, ждут активной поддержки, одобрения своим словам. В таких случаях рекомендуют применять другой вид слушания — *рефлексивный*. Суть его заключается в активном вмешательстве в речь собеседника, в оказании ему помощи выразить свои мысли и чувства, в создании благоприятных условий для общения, в обеспечении правильного и точного понимания собеседниками друг друга.

Важно уметь выбрать вид слушания, наиболее уместный в данной ситуации общения.

Необходимое условие эффективного слушания — зрительный контакт между собеседниками. Приходилось ли вам анализировать, куда вы смотрите во время разговора, в какую сторону направлен взгляд других участников обсуждения? Нормы русского этикета требуют, чтобы говорящие смотрели друг на друга, причем не «пустыми глазами», а внимательно и заинтересованно. Если

у собеседника «бегают глаза», создается впечатление, что он говорит неправду, если отводит глаза, кажется, что он неискренен, что-то утаивает и т. п. Можно сказать, что глаза слушателя показывают температуру разговора. А вот в японском этикете правила слушания несколько иные. Например, при официальных отношениях нижестоящему не разрешается смотреть в глаза вышестоящему. Это рассматривается как вызов, дерзость, непочтение. Чтобы подтвердить свое внимание во время разговора, японцы выработали специальный прием: они все время кивают головой и говорят «хай» (да). Американцы, европейцы воспринимают такое этикетное поведение в соответствии со своими нормами, поэтому их нередко шокирует отказ японцев в конце разговора. Как же так, в продолжение всего разговора кивали головой, говорили «да» и вдруг дали отрицательный ответ.

Когда речь идет об эффективном слушании, то целесообразно обращать внимание и на позу участников общения. Она может выражать желание и нежелание слушать оппонента. У вашего собеседника естественная, непринужденная поза. Он корпусом слегка наклонился в вашу сторону, его вид говорит о том, что он весь внимание. Все это создает благоприятные условия для разговора. Напротив, собеседник откинулся назад, отвернулся, малоподвижен, не смотрит на говорящего, т. е. всем своим видом подчеркивает нежелание обсуждать выдвинутые проблемы.

Следует учитывать и такой важный фактор, как межличностное пространство, расстояние, на котором собеседники находятся по отношению друг к другу. Исследователи определяют предел допустимого расстояния между собеседниками следующим образом: межличностное расстояние (для разговора друзей) – 0,5–1,2 м; социальное расстояние (для неформальных социальных и деловых отношений) – 1,2–3,7 м; публичное расстояние – 3,7 м и более. В зависимости от вида взаимодействия выбирается то или иное расстояние, наиболее благоприятное для контакта.

Дополнительные сведения о внутреннем состоянии собеседника, его отношении к предмету обсуждения, о реакции на речь могут дать также его мимика, жесты, интонация. Все это повышает эффективность слушания и, следовательно, позволяет лучше понять суть позиции оппонента.

! Принцип хорошего слушания: «Старайтесь сконцентрироваться на человеке, который говорит с вами; обращайтесь внимание не только на слова, но и на звук голоса, мимику, жесты, позу и т.д.».

Это позволит получить дополнительные сведения о внутреннем состоянии собеседника, его отношении к предмету обсуждения, о реакции на слова партнера.

! Принцип хорошего слушания психологи сформулировали следующим образом: «Покажите говорящему, что вы его понимаете».

Чтобы реализовать этот принцип, рекомендуют использовать различные приемы рефлексивного слушания. Можно обратиться к говорящему за уточнениями, используя такие фразы, как: Не повторите ли вы еще раз?; Что вы имеете в виду?

Целесообразно сформулировать мысли говорящего своими словами, чтобы уточнить сообщение. Перефразирование обычно начинается словами: Как я вас понял...; Как я вас понимаю...; По вашему усмотрению...; Другими словами, вы считаете...

Иногда необходимо понять и отразить чувства говорящего: Мне кажется, что вы чувствуете...; Вероятно, вы чувствуете...; Не чувствуете ли вы себя несколько...; Вы, вероятно, расстроены...

Можно использовать и так называемый **прием резюмирования**. Слушающий подытоживает основные идеи и чувства говорящего: То, что вы сказали, может означать...; Вашими основными идеями, как я понял, являются...; Если теперь обобщить сказанное вами, то... Это создает уверенность в правильном восприятии сообщения, особенно в ситуациях, когда между собеседниками есть разногласия, отсутствует единая точка зрения, назревает конфликт.

К сожалению, названный принцип часто нарушается. Люди, не затрудняя себя, нередко не вслушиваются в слова оппонента, не уточняют его позиции, не взвешивают его доводы, иногда придают

им другое значение и, следовательно, отвечают не на его, а на свои собственные мысли. В этом случае оппонент вынужден вновь возвращаться к ранее сказанному, заново формулировать высказанные положения.



Принцип хорошего слушания: *«Не давайте оценок, не давайте советов».*

Психологи утверждают, что оценки и советы, даже когда они даются из самых лучших побуждений, обычно ограничивают свободу высказываний. Это может снизить активность участников диалога, оказать давление на мнение присутствующих и в результате помешать эффективному обсуждению проблемы.

Осмысление и применение принципов хорошего слушания помогает наладить контакт с оппонентом, понять его точку зрения, вникнуть в суть разногласий, позволит сделать диалог более плодотворным.

Важное значение при ведении диалога и, соответственно достижение успеха, приобретает **определение типа собеседников**. Основополагающим при этом является знание основных типов коммуникабельности людей (потенциальных собеседников), которые различаются в зависимости от преобладания следующих речевых характеристик: доминантность, мобильность, ригидность, интровертность.

Доминантный собеседник стремится завладеть инициативой в речевой коммуникации, не любит, чтобы его перебивали. Он нередко резок, насмешлив, говорит чуть громче, чем другие. Чтобы добиться цели общения, особенно в деловой сфере, не рекомендуется перехватывать у доминантного партнера инициативу, перебивать, а также использовать выражения речевого давления («Хватит», «Замолчи», «Надоел»). Следует применить стратегию «речевого изматывания». Дождавшись паузы, быстро и четко формулировать свои интересы. Вступление в речь через паузу не выглядит внешне как

перехват инициативы, хотя по существу таковым является. С каждой паузой ваша позиция становится все отчетливее, доминантный собеседник вынужден уже с нею считаться и как-то оценивать. Вы добились главного — вас слушают.

Мобильный собеседник не испытывает никаких трудностей в речевой коммуникации. Он легко входит в разговор, говорит много, охотно, нередко интересно, часто перескакивает с темы на тему, не теряется в незнакомой компании. Это один из лучших типов для бытового общения. Однако в деловой сфере постоянное желание мобильного собеседника менять тему снижает эффективность речевой коммуникации. Поэтому следует через резюме, вопросы, выводы возвращать его к теме. Иначе можно с удовольствием проговорить весь день и разойтись, так и не уяснив даже основные моменты темы.

Ригидный собеседник испытывает трудности обычно при вступлении в речевую коммуникацию. Когда же этап вступления позади, ригидный собеседник четко формулирует свою позицию, логичен, рассудителен. Этот тип наиболее хорош для плодотворного делового общения.

Чтобы речевая коммуникация с ригидным партнером была продуктивной, его следует «разогреть». В данном случае не рекомендуется сразу переходить к предмету речевой коммуникации, предпочтительно расширить вступительную часть, поговорить на отвлекенную тему, создать ситуацию этикетного общения.

Если с мобильным партнером вы начнете речевой контакт с разговора на отвлекенную тему, то очень скоро горько пожалеете об этом. Но если с ним вы перейдете к теме без вступления, то вначале будете получать в ответ на ваши вопросы «возможно», «надо подумать», «как сказать» и т.п.

Интровертный собеседник не стремится владеть инициативой и готов отдать ее без особых возражений. Он нередко застенчив, скромен, склонен принижать свои возможности, не любит разговоров на интимную тему. Резкие, грубые фразы могут выбить его из колеи, а присутствие при беседе посторонних (особенно незнакомых) лиц заметно сковывает его.

Чтобы речевой контакт с интровертным партнером проходил нормально, следует постоянно вербально (через одобрительные этикетные слова) и невербально (взглядом, кивком головы) показывать, что вы уважаете его как интересного собеседника, цените его высказывания. Не следует перебивать интроверта, опровергать его доводы без мотивации — речевой контакт может неожиданно и надолго прерваться.

Каждый тип общения по-своему интересен, но незнание особенностей любого из них может привести к отрицательным последствиям. Естественно, далеко не всегда мы имеем дело с абсолютным проявлением в человеке того или иного типа речевой коммуникации, всегда какой-либо тип будет определяющим. Специалисты в области управления отмечают, что интроверты редко бывают хорошими руководителями вообще. Можно попробовать сделать карьеру в управлении, будучи даже интровертом. Но следует сдвигать свой тип общения в сторону ригидности, при этом жестко контролируя свою линию поведения. И конечно, готовиться к каждой беседе, переговорам в несколько раз основательнее, чем может позволить себе собеседник, партнер, носящийся к мобильному или доминантному типу.

Общепринятые правила ведения делового телефонного разговора. Телефонные разговоры занимают значительное место в деловой жизни. На них тратится до 27% рабочего времени. А сколько деловых разговоров приходится вести по телефону дома, порой 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

встречах, 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, памятными датами др. Телефон дает возможность устанавливать и поддерживать контакты с нужными людьми. Одним словом, телефон сегодня становится 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.

«Телефон — это то, что может сделать человека всемогущим или совсем лишить его власти. Он может быть неприятным, как нежданный гость, он может отвлечь от основной работы, стать полноправным хозяином в доме или в офисе. Он может съесть уйму времени. Отвечая на звонок, мы открываем настежь двери собственного дома, позволяя входить непрошеному гостю. Неудивительно, что при такой бесцеремонности и навязчивости телефон может стать причиной серьезных стрессов, недоразумений, разного рода осложнений и неприятностей», — так начинается книга Полли Берда *«Обуздай свой телефон!»*

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.

Важно по возможности упорядочить ведение телефонных разговоров в течение дня. Целесообразно установить часы, когда 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 может скорее всего позвонить, чтобы соответствующим образом подготовиться к разговору.

Планировать нужно и свои телефонные звонки. Если дело, по которому вы звоните, не является срочным, целесообразно использовать так называемый способ регулярных наборов. В начале рабочего дня на листе бумаги записываются фамилии и номера телефонов всех лиц, с которыми надо сегодня связаться. Затем начинается обзвон по списку. Если очередной номер занят или не отвечает, набирается следующий. «Прозвонив» весь список один раз, возвращаются к тем номерам, которые были заняты, а затем выполняется другая работа. Гигиена умственного труда требует короткого отдыха после каждого часа работы. Поэтому примерно через час вновь делается попытка пройтись по списку сверху донизу. В результате еще несколько фамилий окажутся вычеркнутыми. Так, с интервалом в час-полтора устраиваются «телефонные» паузы в основной работе и, давая голове некоторую разгрузку, одновременно решается исподволь нелегкая задача дозвониться. Такая методика дает возможность держать в поле зрения предстоящие звонки и сохранять в оперативной памяти основные образные речевые обороты, способствующие установлению речевого контакта. 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.

Для ведения разговоров по телефону целесообразно использовать специальные телефонные блокноты, в которых записывается содержание разговора, указывается дата и время звонка, а также кто звонил, кому звонил, откуда, что нужно предпринять в ответ на звонок.

На столе у делового человека всегда под рукой должен быть телефонный справочник своей организации для внутреннего

пользования, справочник учреждений и предприятий, с которыми постоянно приходится контактировать, список номеров наиболее часто используемых телефонов, а также телефонов аварийных служб.

Надо сделать удобным и свое рабочее место. Телефон следует поставить туда, где легче и проще всего им пользоваться. На столе должно быть достаточно свободного места, чтобы вести запись во время телефонного разговора, иметь возможность быстро найти нужные для разговора документы, бумаги, бланки и т.п. Ведение телефонного разговора — это своего рода искусство, овладение секретами которого необходимо деловому человеку. Следует иметь тщательно продуманный перечень главных и второстепенных вопросов, требующих короткого и конкретного ответа.

Телефонный разговор, как правило, строится по определенному образцу, имеет свою структуру.

Композиция разговора по телефону :

1. Взаимные представления (20 + 5 секунд).
2. Введение собеседника в курс дела (40+5 секунд).
3. Обсуждение ситуации (100+15 секунд).
4. Заключительное слово (20 + 5 секунд).

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 пожать 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 (*душечка*, *котенок* и т.п.), которые могут обидеть адресата или быть неправильно поняты им.

! Основные требования, предъявляемые к говорящему по телефону, формулируются следующим образом: 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 (см. таблицу 2).

Таблица 2. Общепринятые принципы ведения телефонного разговора

Инициатор телефонного разговора	
Вы	Собеседник
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	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,

Продолжение табл. ►

Продолжение табл.

Инициатор телефонного разговора	
Вы	Собеседник
вопросов, которые следует выяснить; запишите основные положения предстоящего разговора, чтобы не упустить важные моменты в процессе диалога.	извиниться перед посетителем и т.п.).
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 до абонента. Считается, что лучшее время для деловых звонков — начало рабочего дня организации, учреждения, т.е. с 9 до 10 часов.	2. Не следует совсем игнорировать телефонные звонки, так как это может привести к их накоплению и впоследствии усложнит работу. Да и невозможно заранее предсказать, информация какой степени важности содержит тот или иной звонок. Специалисты считают, что даже если во время совещания раздается звонок, на него следует ответить. Окружающим можно адресовать реплику: <i>«Прошу простить меня, я отвечу на звонок»</i> . Недопустимо оставлять звонки без внимания и продолжать работать, будто их и не было.
3. Добившись соединения по телефону с нужным абонентом, поздоровайтесь и представьтесь (назовите свое имя и фамилию, должность, место работы), выясните наличие или отсутствие вашего адресата. Если трубку снял секретарь, поздоровайтесь, представьтесь, кратко изложите причину вашего звонка.	3. Отвечая на телефонный звонок, нужно поздороваться (<i>«Доброе утро»</i> , <i>«Добрый день»</i> , <i>«Здравствуйте»</i>) и обязательно представиться — назвать свое учреждение (по внутреннему телефону — структурное подразделение), а также свою фамилию. Это правило считается одним из важнейших

Инициатор телефонного разговора	
Вы	Собеседник
	<p>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.</p> <p>Ответы «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?».</p>
<p>4. Если вы ошибочно «не туда попали», извинитесь, а не вешайте молча трубку.</p>	<p>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:</p>

Продолжение табл. ►

Продолжение табл.

Инициатор телефонного разговора	
Вы	Собеседник
	<i>«Это звонит второй телефон, но я не могу прервать разговор с вами. Не беспокойтесь, если нужно, мне перезвонят позже».</i>
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.	5. Если телефон звонит во время беседы с посетителем, то нужно извиниться перед ним, прервать разговор, снять трубку, представиться, сообщить, что у вас посетитель, и договориться о переносе разговора на другое время. Тем самым вы выразите свое уважение пришедшему к вам человеку.
6. Если предстоит долгий разговор, спросите собеседника, располагает ли он достаточным временем, если нет, перенесите разговор на другой день и час, который устраивает обе стороны.	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. Делая повторный звонок по какому-либо вопросу, обязательно назовите себя и напомните содержание предыдущего разговора.	7. Заканчивает разговор тот, кто звонил, — таково требование этикета. Завершая разговор, надо дожидаться, когда собеседник попрощается с вами и вы услышите гудки отбоя.
8. Когда у абонента телефон непрерывно занят и до него не удастся дозвониться сразу, а вопрос, который надо обсудить и решить,	8. Если по какой-либо причине разговор прервался, перезванивает тот, кто звонил первым.

Инициатор телефонного разговора	
Вы	Собеседник
не терпит отлагательства, то рекомендуется использовать самый простой способ — набирать нужный номер в режиме «автодозвон», непрерывно раз за разом, без пауз.	
9. Считается неэтичным звонить на квартиру после 22 часов и до 9 часов утра. Если чрезвычайные обстоятельства вынуждают вас сделать это, обязательно попросите извинения и назовите веские причины вашего звонка.	9. На ошибочный звонок следует вежливо сказать: «Вы ошиблись номером» и положить трубку.
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.	10. Если коллега, которого спрашивают по телефону, отсутствует, следует узнать, что ему передать, и оставить записку на его столе.

Глава 6

Искусство доказывания в судебном процессе. Этические основы поведения процессуальных участников

6.1. Искусство доказывания в судебном процессе

Искусство доказывания в судебном процессе является многогранным и включает следующие основополагающие элементы.

1. Предъявление доказательств в судебной речи.
2. Логические основы убедительности судебной речи: закон противоречия, закон исключенного третьего, закон достаточного основания. Логические аргументы. Прямое и косвенное доказательство. Логические ошибки.
3. Психолого-риторические аспекты убеждения.

Предъявление доказательств в судебной речи.

«Мы имеем три средства повлиять на слушателей, — писал Цицерон, — доказывать, нравиться, трогать. Из этих средств есть одно, которое всегда должно стоять во главе, именно — доказывание; оно должно казаться слушателям единственной целью, которую мы преследуем; остальные два средства должны быть разлиты по всей речи, как кровь в теле» [10].

Доказывание занимает главное место в судебной практике. В уголовном процессе доказывание — это регламентированная уголовно-процессуальным законом деятельность органов дознания, предварительного следствия, прокурора и суда при участии других субъектов уголовного судопроизводства по собиранию, проверке и оценке фактических данных об обстоятельствах, установление которых необходимо для правильного разрешения уголовного дела. Под доказыванием в уголовном процессе понимают также деятельность представителя обвинения и защиты с целью убедить суд с помощью уголовно-процессуальных средств в наличии всех значимых для принятия решения фактов.

Элементами предмета доказывания в суде по уголовному делу являются:

- 1) событие преступления (время, место, способ и другие обстоятельства совершения преступления);
- 2) виновность обвиняемого в совершении преступления и мотивы преступления;
- 3) обстоятельства, влияющие на степень и характер ответственности обвиняемого, а также иные обстоятельства, характеризующие личность обвиняемого;
- 4) характер и размер ущерба, причиненного преступлением;
- 5) причины и условия, способствующие совершению преступления.

В гражданском и арбитражном процессе доказыванием называют деятельность суда и участвующих в деле лиц, направленную на установление с помощью судебных доказательств фактов, от которых зависит разрешение спора между сторонами по существу. При этом каждая сторона должна доказать те обстоятельства, на которые она ссылается как на основания своих требований и возражений.

Суд определяет, какие обстоятельства имеют значение для дела, какой из сторон они подлежат доказыванию, ставит их на обсуждение, даже если стороны на какие-либо из них не ссылались.

Доказывание — это по сути работа с доказательствами, т. е. любыми фактическими данными, имеющими значение для правильного разрешения дела.

Цель доказывания — установление объективной истины по делу. Отметим, что «в содержание истины в уголовном судопроизводстве входят только умозаключения о фактических обстоятельствах дела».

В уголовном процессе эти данные устанавливаются: показаниями свидетелей, показаниями подозреваемого, показаниями обвиняемого, заключением эксперта, актами ревизий и документальных проверок, вещественными доказательствами, протоколами следственных и судебных действий и иными документами; в гражданском и арбитражном процессе — объяснениями сторон и третьих лиц, показаниями свидетелей, письменными доказательствами, вещественными доказательствами и заключениями экспертов.

В юридической литературе дается классификация доказательств. Они делятся на личные и вещественные, обвинительные и оправдательные, первичные и производные, прямые и косвенные.

Важнейшие признаки доказательств:

- их относимость (доказательства должны относиться к данному конкретному делу; информация должна подтверждать вывод о времени, месте совершения действий конкретным лицом, результаты этих действий и других обстоятельств, подлежащих доказыванию);
- допустимость (пригодность доказательства с точки зрения законного источника, методов и приемов его получения; доказательства, полученные с нарушением закона, не имеют юридической силы и не могут быть положены в основу обвинения или защиты);
 - достоверность;
 - достаточность (все собранные доказательства в совокупности) для решения данного дела.

Закон не определяет, какими доказательствами должны быть установлены те или иные обстоятельства, какое количество доказательств является достаточным для принятия решения по делу, не устанавливает заранее значимость одних доказательств перед другими (признание обвиняемого или показания свидетеля, заключение эксперта или иные доказательства). Никакие доказательства не имеют для суда заранее установленной силы. Например, одну и ту же совокупность доказательств одна судебная инстанция может признать достаточной, а другая — нет. Суд оценивает доказательства по внутреннему убеждению, основанному на беспристрастном, всестороннем и полном рассмотрении имеющихся в деле доказательств в их совокупности. Это правило свободной оценки доказательств является огромным завоеванием правосудия, оно закреплено законодательствами современных цивилизованных государств, в том числе и России.



Суд обязан при оценке доказательств руководствоваться законом и правосознанием.

Значительное влияние на внутреннее убеждение судей может оказать выступление судебного оратора. Поэтому как в обвинительной, так и в защитительной речах важно умело представить имеющиеся в деле доказательства.

Большое внимание рациональному и убедительному распределению доказательств в речи уделяли теоретики и практики судебного красноречия, начиная с античных времен. Так, Цицерон считал, что в процессе доказывания целесообразно пользоваться системой расположения греческих войск в бою, описанной Гомером в «Илиаде». Нестор расставил войска так, что впереди и сзади были лучшие, а в середине — более слабые. Соответственно этому речь надо начинать уверенно и энергично, используя достаточно весомые доказательства, чтобы сразу произвести сильное впечатление, но самые главные и убедительные доказательства необходимо приберегать для завершения речи. В середину можно вставить те, которые являются посредственными по своей силе, но которые в общей группе могут сойти за хорошие.

Интересные соображения по поводу представления доказательств содержатся у Квинтилиана. Он полагал, что доказательства должны быть распределены «по свойствам и особенностям дела» так, чтобы впечатление от них непрерывно усиливалось по мере их предъявления. Сильные доказательства, по его мнению, не стоит давать вместе. Он писал: «Если у вас имеются сильные доказательства, представляйте их порознь и опирайтесь на каждое в отдельности; если они слабы, соединяйте их, чтобы дать им плотность, силу. Первые могут только терять от смешения их с другими, их как бы затушевывающими; их нужно показать индивидуально; другие, менее сильные, нужно показать во взаимной поддержке; если они не имеют внутренней силы, каждое в отдельности, они получают значение своим числом и тем, что направляются к одной цели. Например, человек обвиняется в убийстве с целью получения наследства; соедините свои доказательства вот так: «Вы надеялись на наследство, на богатое наследство; вы были без средств, вас мучили ваши кредиторы; вы оскорбили того, кого наследником вы были, и вам было известно, что он хотел переменить завещание». Каждое из этих доказательств, взятое само по себе, легковесно и банально, но соединенные вместе, они производят впечатление если не грома, то, по крайней мере, града» [10].

Эти указания Квинтилиана актуальны и в настоящее время, поскольку и современные ораторы заботятся о том, чтобы повлиять на мнение судей, вызвать у них определенное убеждение.

Любопытные замечания о порядке изложения доказательств находим у *А. Левенстима в его работе «Речь государственного обвинителя в уголовном суде»* (СПб., 1894): «Конечно, нельзя установить порядок, в котором обвинитель должен излагать свои доводы, ибо это зависит от силы и характера отдельных улик, однако необходимо помнить следующее правило: чтобы внимание слушателей не ослабевало, следует распределить факты таким образом, чтобы живой рассказ был ближе к концу, чем к началу, иначе впечатление, оставляемое речью, будет бледное. Кроме того, при начале речи ум слушателей свеж, а к концу внимание ослабевает и должно быть подогрето искусственно. При изложении улики следует начать с слабых и кончить сильными. Такое построение речи ораторы древнего мира называли лестницей (climax). Но так как не всегда возможно держаться подобного порядка, то следует избегать изложения улики в такой последовательности, что самая сильная из них, т. е. кульминационный пункт аргументации, окажется в середине, а слабые улики в начале и конце речи (anticlimax). Если же не удастся устроить climax, то необходимо расположить улики таким образом, чтобы сильные чередовались со слабыми» [10].

К. Л. Луцкий в книге *«Судебное красноречие»* отмечает, что в судебной речи нужно думать не только о распределении доказательств. «Так как среди них у оратора есть всегда более надежные и менее убедительные, — пишет он, — ему необходимо озаботиться, чтобы не лишиться первых их силы и значения; а для того следует не давать им затеряться и как бы раствориться среди других доказательств. Их следует выделять и подчеркивать». Прекрасным средством для этого автор считает так называемое «ораторское распространение», которое является «душою убеждения».

Суть этого приема заключается в том, что к приведенному доказательству добавляются новые соображения оратора, увеличивающие силу доказательства. В работе приводится пример удачного распространения в речи Плевако по поводу преступных деяний игуменьи Митрофании. Оратор пользуется религиозностью присяжных

и подчеркивает мысль, что Богу не угодны приношения, добытые нечестным путем.

К. Л. Луцкий указывает также на два недостатка при приведении доказательств, которые довольно часто встречаются в судебных речах. Первый недостаток — доказывать положения, не вызывающие сомнений у суда. Второй недостаток — останавливаться слишком долго на одном доказательстве.

Много внимания проблеме размещения доказательств уделял А. Г. Тимофеев. В практическом руководстве «Речи сторон в уголовном процессе» он подчеркивал, что даже сильные аргументы, расположенные неудачно, заслоненные другим материалом, не дают такого впечатления, какого можно достигнуть сравнительно слабыми, но выгодно размещенными доказательствами. «Конечно, — пишет он, — если дело безусловно ясно, доказательств немного и достоинство их несомненно, успех обеспечен при любом размещении, иное, если дело сомнительно и доказательства, которыми располагает оратор, самого различного качества, но все-таки более или менее нужны для дела. Вопрос о самом выгодном размещении доказательств становится тогда очень существенным, и правильное разрешение его немало облегчит работу оратора» [10].

Автор рассматривает еще один прием представления доказательств — повторение их, т. е. краткое и последовательное перечисление всех доказательств сторон. Цель такого повторения — оживить доказательства в памяти судей и восстановить общую связь между отдельными доказательствами, которая порой утрачивается при продолжительном обсуждении.

Такое перечисление может быть сделано и до представления доказательств, в этом случае оно является не чем иным, как программой доказательств. Оратор может повторить не только свои доказательства, но и доказательства противника, для того чтобы рельефно представить судьям, как они немногочисленны и неубедительны. В этом случае оттеняются всегда самые слабые доказательства. Перечисление собственных доказательств начинается со слабейших, но это не представляет опасности. Судьи уже знакомы

со всеми доказательствами оратора и не составят мнения об его аргументах только по первым, т. е. более слабым. Так как перечисление бывает очень кратким, оно не нарушает целостности впечатления.

Исследователи, которые анализировали обвинительные речи А. Ф. Кони, обращали внимание на его искусство соединять пересказ фактов с их разбором. Он умело «встраивал» доказательства в изображение картин преступления. Например, в речи по делу Штрама решение вопроса о месте, способе, времени и цели убийства разворачивается на фоне описания произошедших событий.

Молодой Штрам, убивший дядю, чтобы завладеть его чековой книжкой, всю вину взял на себя. Однако обстоятельства дела показывали, что он не мог совершить преступление самостоятельно, без пособников. В сокрытии преступления ему помогала мать. Вот какую картину убийства рисует А. Ф. Кони: «... старик Штрам был убит утром, когда лежал еще в постели; Ида Штрам (сестра молодого Штрама. — Авт.) ушла на рынок, а мать оставалась дома и стояла у окна; подсудимый взял топор и нанес удары по голове дяде; услыша предсмертные стоны, увидя кровь, Елизавета Штрам (мать молодого Штрама. — Авт.) лишилась сознания. Дядя вскоре умер, а она понемногу пришла в чувство. Она видит, что сын возится с трупом, а кругом все так и вопиет о совершенном деле. И вот она начинает затирать следы, помогает стаскивать наволочку с тюфяка и сжигает то, что в ней находилось. Подсудимый завязывает труп наскоро в наволочку, захватывая при этом волосы убитого, и тащит его по комнате. Это было необходимо сделать, потому что тащить сундук с трупом через комнаты на чердак было невозможно одному, для этого потребовалась бы огромная сила; его можно было бы только передвигать вверх по ступенькам, но тогда бы и на них, и на лестнице явилась бы кровь, а излишних следов крови избегает инстинктивно всякий убийца. Поэтому после трупа на чердак вкатывается пустой сундук; в него кладется связанный труп; сюртук, лежавший, вероятно, около Штрама, бросается туда же; исправленный на скорую руку сундук запирается. Мать между тем вымыла пол, так что когда возвращается сестра, то ничего не замечает».

Опыт представления доказательств в речи, накопленный веками мастерами слова, бесспорно, представляет интерес и для современных судебных ораторов в связи с состязательным характером судебных прений и введением суда присяжных.

Логические основы убедительности судебной речи

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

Очень важно знать и соблюдать основные законы мышления, которые подразделяются на два типа:

- формально-логические законы;
- законы диалектической логики.

Диалектическая логика изучает общие закономерности развития объективного мира и познания. Формальная логика — это наука о законах и формах правильного мышления. В практической деятельности следует соблюдать законы и правила как диалектической, так и формальной логики.

Логические законы имеют самостоятельное значение и действуют независимо от воли и желания людей в любом процессе познания. В них зафиксирован многовековой опыт общественно-производственной деятельности людей. Законы логики отражают закономерные процессы и явления объективного мира.

Четыре основных закона формальной логики: закон тождества, закон противоречия, закон исключенного третьего, закон достаточного основания.

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

Это значит, что во время рассуждения недопустимо подменять один предмет мысли другим, нельзя отождествлять различные мысли, тождественные мысли принимать за различные. Каждое

понятие, суждение должны употребляться в одном и том же, определенном смысле и сохранять его в ходе всего рассуждения. Например, речь идет о низком качестве выполненной работы одним из сотрудников. Некоторые коллеги, защищая товарища, начинают говорить о его трудолюбии, скромности, сердечности, т. е. подменяют предмет обсуждения. Но ведь и добросовестный сотрудник мог выполнить работу непрофессионально вследствие недостаточной компетентности.

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

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

Нарушение закона тождества проявляется тогда, когда кто-либо из участников разговора сознательно подменяет один вопрос обсуждения другим или непроизвольно теряет его в ходе обсуждения.

Несоблюдение этого закона связано также с неопределенностью понятий, употребляемых участниками разговора. Случается, что в ходе рассуждения в различные по смыслу понятия вкладывают тождественное содержание и, наоборот, в одно и то же понятие вкладывают разное содержание. Это приводит к двусмысленности высказывания, к взаимному непониманию. Вот что писал по этому поводу Аристотель: «Несомненно, что те, кто намерен участвовать друг с другом в разговоре, должны сколько-нибудь понимать друг друга. Если этого не происходит, какое будет возможно у них друг с другом участие в разговоре? Поэтому каждое из имен должно быть

понятно и говорить о чем-нибудь, при этом — не о нескольких вещах, но только об одной; если же у него несколько значений, то надо разъяснить, какое из них (в нашем случае) имеется в виду. Следовательно, если кто говорит, это вот есть и <вместе> его нет, он отрицает то, что утверждает, так что по его словам <выходит, что> имея не имеет того значения, которое оно имеет: а это невозможно».

Анекдотичные случаи из судебной практики, связанные с нарушением закона тождества, приводит *С. Л. Ария* в своей книге «Мозаика». Так, адвокат Г. Падва рассказывал, что во время работы его в Калининской области он вел гражданское дело в районном суде. Выступая, он то и дело говорил: «Противная сторона то, противная сторона се ...». Пожилой судья сделал ему замечание:

— Ну, что Вы все — «противная сторона, противная сторона». Для суда, например, обе стороны одинаково противные...

В «Толковом словаре русского языка» С. И. Ожегова и Н. Ю. Шведовой зафиксированы два омонима — противный 1 и противный 2.

Противный 1 имеет два значения: 1. То же, что противоположный. На противоположном берегу. 2. Враждебный по интересам, противоречивый. Противные стороны.

Противный 2 означает «очень неприятный», например, противный запах.

17-томный «Словарь современного русского литературного языка» объясняет значение сочетания «противная сторона» следующим образом: «Лица, являющиеся участниками судебного процесса, отстаивающие интересы, противоположные интересам другой стороны, участвующей в этом процессе». Именно в этом значении и употреблял адвокат Г. Падва сочетание «противная сторона». А вот что имел в виду судья, сказать трудно.

Другой пример. У известной виолончелистки Н. Г. арестовали и осудили бывшего мужа — с конфискацией имущества. Во исполнение приговора описали его дачу в Переделкино и все, что на ней было. По ее поручению адвокат С. Л. Ария занимался иском об освобождении от ареста части дачи и находившихся там ее вещей, в том числе и фортепиано. В начале процесса прокурор высказался относительно претензий на фортепиано:

«— При чем здесь репетиции? Для них нужно пианино, ну — рояль. Но фортепиано? Это уже перебор, это инструмент только для сцены. Предмет роскоши. Нет, с иском в этой части нельзя согласиться».

Попытки адвоката внести ясность в вопрос прокурор категорически отверг. Поэтому допрос свидетеля С. Нейгауза адвокат пытается использовать еще и для переубеждения прокурора:

«— Свидетель, где и кем вы работаете?

— Я работаю в Московской консерватории, профессор кафедры фортепиано.

— В таком случае поясните нам, какая разница между роялем и пианино, с одной стороны, и фортепиано, с другой.

— Фортепиано — это класс струнно-клавишных инструментов. В него входят и рояли и пианино. Эти инструменты тоже фортепиано.

— Неверно. Ничего подобного, — заявляет прокурор. Нейгауз смущенно молчит» [10].

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

Этот закон называют также законом непротиворечия или законом запрета противоречия.

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

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

Многим хорошо знаком образ фольклорного мудреца и остролова Ходжи Насреддина. Немало анекдотов рассказывается о его изворотливом уме. Вот один из них. В самый солнцепек Ходжа Насреддин вернулся домой и попросил

жену принести миску простокваши. «Нет ничего полезней и приятней для желудка в такую жару!» — сказал он. Жена отвечала: «Миску? Да у нас даже ложки простокваши нет в доме!» Ее слова не смущили Насреддина: «Ну и ладно, ну и хорошо, что нет. Простокваша вредна человеку». «Странный ты человек, — промолвила жена, — то у тебя простокваша полезна, то вредна. Какое же из твоих мнений правильно?» Ходжа Насреддин ответил: «Если она есть дома, правильно первое, если нет — правильно второе». Высказывая противоположные суждения о простокваше, он уточняет условие, при котором оба высказывания являются верными.

Закон противоречия не отрицает реальных противоречий, существующих в объективной действительности и в нашем сознании. Поэтому очень важно уметь различать два рода противоречий: *противоречие в природе и обществе и противоречие в рассуждениях*. Первое противоречие служит внутренним источником развития предметов и явлений объективного мира. **Логическое противоречие** — следствие нарушения норм правильного мышления. Формальная логика, не отрицая реальных противоречий, требует, чтобы и о противоречивых явлениях мыслили непротиворечиво, логически правильно.

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

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

Если логическое противоречие замечено, следует обратить на него внимание оппонента и всех присутствующих. Это позволит показать несостоятельность позиции противника. Так, герой одного из произведений французского философа-материалиста XVIII в. Л.-М. Дешана, обнаружив противоречия в рассуждениях своего

собеседника, указывает на них: «Кстати, о логике: вы постоянно говорите, что я в логике силен, что логика в моем сочинении великолепна, но, на ваш взгляд, основной мой принцип ложен. Из этого я делаю вывод, что вам ни одно слово во всем моем труде не должно представляться правильным, ибо если основной принцип его ложен, а все выводится силою моей логики из этого принципа, то все в моем труде поневоле должно быть ложным. Тем не менее, по вашему собственному признанию, там встречается много истин, с которыми вы соглашаетесь». Действительно, суждения «основной принцип данного труда ложен» и «многие истины этого же труда правильны» противоречат друг другу, так как все истины в этом труде выводятся из основного принципа.

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

Закон исключенного третьего: «Из двух противоречащих высказываний в одно и то же время и в одном и том же отношении одно непременно истинно».

Этот закон, как и предыдущие, был сформулирован *Аристотелем*. Знаменитый *Стагирит* так выразил закон исключенного третьего: «Равным образом не может быть ничего промежуточного между двумя членами противоречия, а относительно чего-то одного необходимо, что бы то ни было одно, либо утверждать, либо отрицать».

Как видно из определения, этот закон распространяется только на определенную группу суждений — противоречащих. В логике противоречащими называются такие два суждения, в одном из которых что-либо утверждается о предмете, а в другом то же самое

об этом же предмете отрицается, поэтому они не могут быть оба истинными или оба ложными. Приведем простой пример противоречащих суждений: «Это свидетель» — «Это не свидетель». Одно суждение что-то утверждает, другое — отрицает, третьего суждения между ними нет. И естественно, по отношению к какому-то человеку одно из этих суждений истинно, другое ложно.

В приведенном ниже диалоге из комедии Н. В. Гоголя «Женитьба» один из героев произносит фразу, которая противоречит закону исключенного третьего. Напомним, что разговор происходит после того, как герой комедии Иван Кузьмич Подколесин перед приходом своей невесты выпрыгнул в окно, сел на извозчика и укатил:

«Агафья Тихоновна. Фекла, куда ушел Иван Кузьмич?

Голос Феклы. Да он там.

Агафья Тихоновна. Да где же там?

Фекла (*входя*). Да ведь он тут сидел, в комнате.

Агафья Тихоновна. Да ведь нет его, ты видишь.

Фекла. Ну да уж из комнаты он тоже не выходил, я сидела в прихожей.

Агафья Тихоновна. Да где же он?

Фекла. Я уж не знаю где; не вышел ли на другой выход, по черной лесенке, или не сидит ли в комнате Арины Пантелеймоновны.

Агафья Тихоновна. Тетушка! Тетушка!

Арина Пантелеймоновна (*разодетая*). А что такое?

Агафья Тихоновна. Иван Кузьмич у вас?

Арина Пантелеймоновна. Нет, он тут должен быть, ко мне не заходил.

Фекла. Ну, так и в прихожей тоже не был; ведь я сидела.

Агафья Тихоновна. Ну, так и здесь же нет его, вы видите.

Кочкарев. А что такое?

Агафья Тихоновна. Да Ивана Кузьмича нет.

Кочкарев. Как нет? Ушел?

Агафья Тихоновна. Нет, и не ушел даже.

Кочкарев. Как же, и нет и не ушел?»

Понятно, что суждения «и нет» и «не ушел» (т. е. не удалился) сразу вместе не могут быть ни ложными, ни истинными: если ложно «и нет», то «не ушел» истинно.

Закон исключенного третьего, как и закон противоречия, требует последовательности и непротиворечивости мышления. Нарушение его приводит к логическому противоречию в высказываниях, что препятствует эффективному обсуждению вопросов и принятию правильного решения. Этот закон обязывает выбирать по принципу «или — или», заставляет давать четкие, определенные ответы на альтернативные вопросы.

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

Важное значение закон исключенного третьего имеет в юридической практике, в процессе судебного разбирательства. Судебному оратору постоянно приходится отстаивать одно из альтернативных положений: виновен или не виновен подсудимый в совершении преступления; есть ли в действиях подозреваемого состав преступления или нет; признает он себя виновным или не признает; нанесен в результате преступления материальный ущерб или не нанесен; были ли у преступника сообщники или нет и т. п.

Закон достаточного основания: «Всякая правильная мысль должна быть обоснована другими мыслями, истинность которых доказана».

Этот закон был сформулирован выдающимся немецким мыслителем *Лейбницем*. Он выразил его в виде следующего принципа: «Все существующее имеет достаточное основание для своего существования».

Закон достаточного основания отражает важнейшую особенность окружающего нас мира. В природе и обществе все взаимосвязано и взаимообусловлено. Ни одно явление не может произойти, если оно не подготовлено предшествующим материальным развитием. Более 200 лет назад М. В. Ломоносов в одной из своих работ подчеркивал: «Ничто не происходит без достаточного основания». А раз в мире нет беспричинных явлений, то и наше мышление может что-

либо утверждать или отрицать о предметах и явлениях объективной действительности только в том случае, если эти утверждения или отрицания обоснованы.

Закон достаточного основания не допускает голословных и декларативных утверждений, необоснованных выводов, требует убедительного подтверждения выдвинутых положений.

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

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

Аристотель говорил, что люди тогда всего более убеждаются, когда им представляется, что что-либо доказано: умение доказывать он считал самой характерной чертой человека. «...Не может не быть позорным бессилие помочь себе словом, — писал он в «Риторике», — так как пользование словом более свойственно человеческой природе, чем пользование телом» [10].

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

К логическим аргументам относятся следующие суждения:

- теоретические или эмпирические обобщения и выводы;
- ранее доказанные законы науки;
- аксиомы и постулаты;
- определения основных понятий конкретной области знаний;

- утверждения о фактах и др.

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

К прямому и косвенному доказательствам нередко прибегают одновременно. В этом случае говорящий обосновывает свой тезис и показывает несостоятельность антитезиса.

При построении логического доказательства необходимо знать и соблюдать:

Правила тезиса:

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

Правила аргументов:

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

Правило демонстрации: тезис должен с логической необходимостью следовать из оснований, как вывод из посылок.

При нарушении этих правил в доказательстве возникают различные **логические ошибки**. Так, наиболее распространенной

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

Остановимся на основных ошибках, относящихся к аргументам. Если тезис обосновывается ложными суждениями, которые выдаются за истинные, возникает ошибка, называемая *ложное основание* или *заблуждение*. Недобросовестные люди порой ссылаются на несуществующие документы, якобы опубликованные материалы, на исследования, которые не проводились, подтасовывают факты, искажают статистические данные и т. п. Однако эта ошибка может быть и непреднамеренной, она возникает из-за недостаточной компетентности человека.

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

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

При нарушении правила достаточности доводов возникает ошибка *кто доказывает чересчур, тот ничего не доказывает*.

Основная ошибка по отношению к демонстрации, т. е. способу (форме) доказательства, — *не следует*, которая показывает, что между аргументами и тезисом нет необходимой логической связи. Разновидностями этой ошибки являются следующие: *от сказанного*

в относительном смысле к сказанному в абсолютном; от собирательного смысла к разделительному; от разделительного смысла к собирательному и др.

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

Известны они были еще в далекой античности, многие из них описаны Аристотелем в работе «О софистических опровержениях». Цель их — сделать противника уязвимым, привести его в заблуждение, затруднительное положение.

Следует иметь в виду, что одни логические ошибки распознать легче, другие труднее. Одни ясны каждому, другие остаются незамеченными даже самыми опытными людьми.

Логические ошибки в рассуждениях, независимо от того, какова их причина, являются они преднамеренными или непреднамеренными, осложняют обсуждение вопросов, мешают поиску истины, принятию правильного решения. Поэтому необходимо стараться свести их к минимуму в своей речи, уметь найти логические ошибки в рассуждениях оппонентов, разоблачить логические ухищрения противников.

К особой форме доказательства некоторые логики относят и такую логическую операцию, как **опровержение**. Она заключается в установлении ложности или несостоятельности какого-либо тезиса и направлена на разрушение ранее построенного доказательства. Доказательство и опровержение выполняют противоположные функции. Для доказательства характерна конструктивная роль обоснования какой-либо идеи, для опровержения — критическая.

Примером опровержения в судебном процессе служит доказательство защитой невиновности обвиняемого.

Опровержение осуществляется тремя способами:

- опровергается тезис;
- критикуются аргументы;
- показывается несостоятельность демонстрации.

Опровержение тезиса. Оно может строиться в форме таких рассуждений, как:

а) прямое доказательство антитезиса (например, защитник доказывает, что кражу в магазине совершил не обвиняемый Н., а гражданин К. А так как следствием установлено, что кражу совершил один человек, то отсюда следует невиновность Н., т. е. тезис обвинителя опровергается при помощи прямого доказательства антитезиса);

б) сведение к абсурду (условно допускается истинность выдвинутого положения и выводятся логически вытекающие из него следствия, а затем показывается, что эти следствия противоречат объективным данным, и делается вывод о несостоятельности самого тезиса. Так, защитник, доказывая невиновность Н., утверждает, что Н. не мог одновременно находиться в магазине, где происходила кража, и в другом городе, в котором его в это время видели свидетели).

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

Почтителен в этом отношении спор, описанный А. П. Чеховым в рассказе «Учитель словесности». Он начался с того, что Никитин, преподаватель гимназии, молодой человек 26 лет, за чаем заговорил о гимназических экзаменах.

«— Позвольте, Сергей Васильич, — перебила его Варя. — Вот вы говорите, что ученикам трудно. А кто виноват, позвольте вас спросить? Например, вы задали ученикам VIII класса сочинение на тему «Пушкин как психолог». Во-первых, нельзя задавать таких трудных тем, а во-вторых, какой же Пушкин психолог? Ну, Щедрин или, скажем, Достоевский — другое дело, а Пушкин — великий поэт и больше ничего.

— Щедрин сам по себе, а Пушкин сам по себе, — угрюмо ответил Никитин.

— Я знаю, у вас в гимназии не признают Щедрина, но не в этом дело. Вы скажите мне, какой же Пушкин психолог?

— А то разве не психолог? Извольте, я приведу вам примеры. — И Никитин продекламировал несколько мест из «Онегина», потом из «Бориса Годунова».

— Никакой не вижу тут психологии, — вздохнула Варя. — Психологом называется тот, кто описывает изгибы человеческой души, а это прекрасные стихи, и больше ничего.

— Я знаю, какой вам нужен психологии! — обиделся Никитин. — Вам нужно, чтобы кто-нибудь пилил мне тупой пилой палец и чтобы я орал во все горло, — это, по-вашему, психология.

— Плоско! Однако вы все-таки не доказали мне: почему же Пушкин психолог?

...За него вступились офицеры. Штабс-капитан Полянский стал уверять Варю, что Пушкин на самом деле психолог, и в доказательство привел два стиха из Лермонтова; поручик Гернет сказал, что если бы Пушкин не был психологом, то ему не поставили бы в Москве памятника.

...— Я больше не спорю! — крикнул Никитин. — Это его же царствию не будет конца! Баста! Ах, да поди ты прочь, поганая собака! — крикнул он на Сому, который положил ему на колени голову и лапу.

«Ррр... нга-нга-нга...» — послышалось из-под стула.

— Сознайтесь, что вы не правы! — крикнула Варя. — Сознайтесь!

Но пришли гости-барышни, и спор прекратился сам собой».

Как видим, Никитину так и не удалось доказать свой тезис «Пушкин — психолог». Не затрагивая вопроса об истинности или ложности данного суждения, отметим только, что Варя выиграла в этом споре, так как показала несостоятельность приводимых аргументов. Действительно, сами по себе строки из «Онегина», «Бориса Годунова», стихи Лермонтова не доказывают выдвинутого положения. Тем более факт установления в Москве памятника великому поэту никак не подтверждает высказанную мысль.

Критика доводов процессуального противника приобретает особое значение в судебном заседании. Необоснованность состава преступления служит мотивом для оправдания обвиняемого в силу презумпции невиновности.

Ниже приводятся примеры опровержения аргументов из судебной практики.

1. Обвинитель утверждает, что алиби И. не заслуживает доверия, потому что оно было подтверждено только родственниками и друзьями. Но защитник говорит, что И. в этот день в Санкт-Петербурге праздновал день рождения, где, естественно, присутствовали только родственники и друзья. Следовательно, импликации «Если алиби подтвердили родственники, то И. принял меры к обеспечению алиби» и «Если алиби подтвердили друзья, то И. принял меры к обеспечению алиби» являются ложными.

2. На аргумент обвинителя «И. живет не по средствам» защитник возражает, что имущество И. было описано не в ценах 1970 — начала 1980-х гг., когда оно в основном приобреталось, а в астрономических ценах 1993 г.

3. На аргумент «На складе предстояла ревизия» защитник возражает, что И. о ревизии не знал.

4. Доказывая факт поджога, обвинение опирается на тот факт, что сигнализация была отключена. Однако, возражает защитник, поскольку склад сгорел почти полностью, этот факт с достоверностью установить нельзя.

Опровержение демонстрации. В процессе рассуждения устанавливается, что тезис противоположной стороны логически не вытекает из аргументов, значит, он считается необоснованным. Например, обвинитель утверждает, что «поджог совершил И., поджог не мог быть совершен другим» и приводит аргументы: «На складе работают И., П., С»; «П. в командировке», «С. в это время был мертвецки пьян». Защитник может сказать, что кроме трех работников мог быть некто Х., который проник на склад через окно со второго этажа соседнего здания. В таком случае обосновываемое суждение не будет следовать из предъявленных аргументов, т. е. демонстрация обвинителя неправильна.

Проанализированные способы критики — опровержение доводов и опровержение демонстрации — разрушают структуру доказательства, показывают необоснованность тезиса, однако самого тезиса не опровергают. Нередко бывает такая ситуация: тезис сам по себе правильный, но человек, выдвинувший его, не может подобрать для его доказательства истинные аргументы. Иногда он просто не располагает достаточными доводами.

В книге С. И. Поварнина «Спор. О теории и практике спора» есть такое рассуждение: «Учитель может легко сокрушить доказательство Пифагоровой теоремы, изобретенное гимназистом «по вдохновению», в грозный час у классной доски. Но теорема Пифагора от этого ничуть не поколеблется. Учитель поставит «кол» за неумение доказать ее, а ученик, может быть, ознакомится с «настоящим» доказательством и только. Точно так же, если противник опровергает нашу мысль, но неудачно, и мы разбили его опровержение в пух и прах, одно это еще не значит, что тезис наш истинен. Может быть, наш тезис совершенно ошибочен, да противник-то не умеет его опровергнуть. Такие случаи бывают нередко. Поэтому неудачное доказательство, взятое само по себе, означает только, что человек не сумел оправдать или опровергнуть тезис, а истинности или ложности тезиса не касается вовсе».

Опытные судебные ораторы, как правило, используют одновременно несколько способов опровержения. Критика тезиса может сочетаться с опровержением аргументов, показом несостоятельности демонстрации и т. д.

Психолого-риторические аспекты убеждения.

«Есть события и факты, — писал Л. Е. Владимиров, — несомненная достоверность которых так же высока, как и какой-нибудь непреложный закон природы. Это только показывает, что фактическая достоверность представляет различные степени: от слабой вероятности, подобной какой-нибудь мерцающей гипотезе в науке, до достоверности, на которой зиждется всеобщий закон тяготения. Но обыкновенно в делах судебных мы удостоверяемся более или менее высокую степенью вероятности. Редко встречаются в суде такие доказательства, при которых абсолютно невозможно было бы предположение противоположного результата сравнительно с тем, к какому пришел судья» [8].

Действительно, расследуемое преступление является событием прошлого. Истина по делу устанавливается опосредованным путем: собираются различного рода улики, моделируется картина происшедшего, составляются психологические портреты причастных к делу лиц, выдвигаются и проверяются возможные версии и т. д. Поэтому многие доказательства, собранные в ходе расследования, носят вероятностный характер.



В судебном доказывании нет четкой грани между вероятностью и достоверностью, а достоверность может быть представлена как очень высокая степень вероятности.

Оценка степени вероятности/достоверности доказательств — дело весьма сложное, проблематичное. Никакой универсальной методики, алгоритма выполнения этой процедуры, пригодного для всех случаев доказывания, не существует, и вряд ли они когда-нибудь будут созданы. Хотя попытки формализации оценки доказательств известны в истории, но они были отвергнуты из-за большого количества ошибок. Поэтому сегодня во всем мире основой оценки доказательств принято внутреннее убеждение.

Однако следует иметь в виду, что внутреннее убеждение во многом зависит от интеллектуального и эмоционального потенциала индивида, уровня его образованности, правосознания, способности аналитически мыслить, жизненного опыта, знания менталитета, нравов и обычаев людей разных социальных слоев и т. д., а оценка достоверности и достаточности доказательств содержит существенную долю субъективности.

Когда доказательства неоднозначны, участники судебного процесса склонны интерпретировать их в соответствии со своими, порой предвзятыми, мнениями. Поэтому важнейшим фактором, влияющим на юридический исход дела, становится убеждение. Решение суда может зависеть от того, какая из сторон выступила более убедительно. А это определяется не только содержанием сказанного, не только безупречной логикой говорящего.

«На суде доказать не значит убедить, особенно на суде присяжных, — утверждал П. С. Пороховщиков. — Железная логика сильна для них только, пока им нравится подчиняться ей». Он приводит целый ряд исторических примеров судебного осуждения лиц, виновность которых не была доказана, и оправдания тех, чья вина доказана.

Весьма поучительным в этом отношении является суд над Сократом, обвинявшимся в том, что он не признает богов, которых чтит

город, и вводит новые божества, а также развращает юношество. Все пункты этого обвинения, по афинским законам, считались государственными преступлениями.

Ситуация для Сократа принимала угрожающий характер. Друзья стали советовать ему подумать о том, что говорить в свою защиту на суде. На это Сократ возражал, что факты его жизни свидетельствуют о его невиновности: «Я во всю жизнь не сделал ничего несправедливого: это я считаю лучшей подготовкой к защите». Один из друзей, Гермоген, сокрушенно заметил: «Разве ты не знаешь афинских судов? Часто судьи, раздраженные речью, выносят смертный приговор людям, ни в чем не виноватым; часто, напротив, оправдывают виновных, потому что они своими речами разжалобят их, или потому, что они говорят им приятные вещи».

По свидетельству Диогена Лаэртского, защитительную речь для Сократа написал известный логограф, опытнейший адвокат своего времени Лисий. Прочитав ее, философ сказал: «Отличная у тебя речь, Лисий, да мне она не к лицу». «Если речь отличная, — спросил Лисий, — то как же она тебе не к лицу?». «Ну, а богатый плащ или сандалии разве были бы мне к лицу?» — ответил Сократ.

Выступая на суде, он говорил: «В речах моих обвинителей, афиняне, нет ни слова правды; я же ничего кроме правды говорить не буду. Их речи блещут изяществом и остроумием; но я буду говорить просто, не подбирая красных слов. В мои годы непристойно являться к вам с заранее составленной речью, да я и не привык говорить на суде». Спокойно и обстоятельно излагая факты своей жизни, Сократ привел неопровержимые доказательства своей невиновности. Как вспоминает Ксенофонт, по окончании суда Сократ сказал: «Однако, афиняне, лица, подучившие свидетелей давать ложную присягу и лжесвидетельствовать против меня, и лица, слушавшиеся их, должны сознавать свое нечестие и несправедливость. А мне почему чувствовать себя униженным теперь больше, чем до осуждения, раз не доказана моя виновность ни в одном пункте обвинения? Не было обнаружено, что я приносил жертвы каким-либо новым богам вместо Зевса и Геры и других богов, связанных с ними, или что при клятве я называл других богов. А молодых людей как я могу развращать, когда я приучаю их к перенесению трудов и к экономии? Что же касается преступлений, которые караются смертной

казню, — святотатства, прорыва стен, похищения людей, государственной измены, то даже сами противники не говорят, что я в чем-нибудь из этого виновен. Таким образом, мне по крайней мере кажется странным, в чем вы усмотрели с моей стороны преступление, заслуживающее смертной казни».

С точки зрения логики Сократ правильно построил свою защиту. Он неоднократно призывал судей решать дело по справедливости, но афиняне плохо слушали его. Великий мудрец не учел, что суд не место для философствования в духе академических дискуссий. Его знаменитый вопросно-ответный метод ведения полемики, в которой он всегда оказывался победителем, здесь не сработал, провалился. Афиняне не церемонились с ораторами, которые им не нравились (в Афинах многие не любили Сократа), они бурно выражали свои эмоции криками, смехом, свистом, хлопаньем в ладоши. И это понимал Сократ. «Не обвинители мои могут меня погубить, а клевета и общее озлобление народа против меня», — говорил он. Неоднократно Сократу приходилось упрашивать судей не шуметь и выслушать его.

Не давали говорить и тем, кто пытался выступить в защиту философа. Когда на помост вышел один из лучших его учеников Платон, раздались крики: «Долой! Долой!»

Был ли у Сократа шанс избежать смертного приговора? Да, был! Об этом свидетельствует результат первого тура судебного голосования. Но Сократ не захотел изменить своим убеждениям, не захотел потерять свое лицо мудреца и наставника, которому патронирует его демониум — божественный голос. Он остался верен себе, своим принципам. Поэтому, по его словам, для чести своей и чести всего города он не стал применять никаких приемов воздействия на суд, не пытался разжалобить судей.

Судебный оратор, используя только логические методы, не всегда может добиться желаемого результата. **Доказать и убедить** — это разные понятия, хотя и тесно связанные друг с другом. Доказать — значит установить истинность какого-либо положения, а убедить — это создать впечатление, вселить уверенность, что истинность

тезиса доказана, сделать слушателя единомышленником, соучастником своих замыслов и действий.

Большое влияние на процесс убеждающего воздействия оказывают различного рода психолого-риторические технологии. Еще Квинтилиан писал: «Логикой можно доказать судье, что правда на моей стороне; затронув в нем чувство, можно добиться того, чтобы он сам хотел найти ее у меня, а чего хочешь, тому веришь. Пусть мое дело станет его собственным, пусть он со мною увлекается и негодует, умиляется и страдает, пусть без меры расточает мне свое расположение и участие».

«Если где-либо вообще существует обстановка, специально созданная для убеждения людей, то именно в зале суда, — так начинают главу «В зале суда: битва за умы» в своей книге по социальному общению известные американские психологи Ф. Зимбардо и М. Ляйппе. — Судебные адвокаты, вне всяких сомнений, являются коммуникаторами, цель которых — убедить аудиторию (присяжных или судью) согласиться с определенным мнением (виновен или невинновен) об объекте дискуссии (подсудимом). Чтобы аудитория приняла его точку зрения, адвокат должен повлиять на множество мнений присяжных, касающихся обвиняемого, свидетелей обвинения и защиты, обстоятельств преступления, убедительности вещественных доказательств, алиби и тому подобного, а также на характер восприятия ими материалов дела».

Рассмотрим некоторые психолого-риторические приемы, описанные специалистами в области юридической психологии, теоретиками и практиками судебного красноречия.

Много полезных советов дает судебным ораторам *П. Сергеич* в книге «*Искусство речи на суде*». В главе «*Probatio*» он формулирует следующие правила.

- Во всем, что продумано, различайте необходимое и полезное, неизбежное и опасное. Необходимое следует разобрать до конца, не оставляя ничего недоказанного; о полезном достаточно упомянуть; опасное должно быть устранено из речи; неизбежное надо решительно признать и объяснить или совсем не касаться его.
- Не забывайте различия между *argutnentum ad rem* и *argumentum ad hominem*. *Argumentum ad rem*, т.е. соображение, касающееся существа предмета, есть лучшее орудие спора при равенстве прочих условий. Обычно

argumentum ad hominen (довод, обращенный к человеку) есть свидетельство слабости позиции говорящего. Но в определенных ситуациях он может оказаться очень эффективным.

- Остерегайтесь так называемых обоюдоострых доводов, т. е. опасных как для той, так и для другой из противостоящих сторон. Всякий, кто выставляет подобные соображения, тем самым обращает их против себя. Пример из Квинтилиана: «Нельзя не верить потерпевшему, — говорит обвинитель, — ибо невозможно измыслить столь чудовищное обвинение». «Невозможно, согласен, — возразит защитник, — но если невозможно измыслить, как же можно было совершить?»

- Умейте пользоваться обоюдоострыми соображениями. Это правило особенно важно для обвинителя. Бывают обстоятельства, которые нельзя объяснить только в свою пользу и вместе с тем нельзя обойти молчанием, потому что они слишком заметны и интересны, заманчивы. В таком случае обвинителю целесообразно предварить возможные комментарии защитника, которые могут произвести сильное впечатление.

- Не доказывайте очевидного. Если приходится повторять уже известное, надо быть по возможности кратким. Если свидетель лжет неискренно, нет нужды доказывать это: пусть процессуальный противник защищает его. Не стоит тратить время на доказательство того, что не вызывает сомнений или доказано ранее.

- Отбросьте все посредственные и ненадежные доводы. Только самые прочные и убедительные доказательства должны входить в речь; важно качество, а не количество. Следует иметь в виду, что каждый слабый довод, привлекая внимание, подрывает доверие ко всем другим.

- Доказывая и развивая каждое отдельное положение, не упускайте из виду главной мысли и других основных положений; пользуйтесь всяким случаем, чтобы напомнить то или другое. Такое напоминание акцентирует внимание слушающих на главном, усиливает позицию говорящего.

- Не упускайте случая изложить сильный довод в виде рассуждения: одно из двух, т. е. дилеммы. Это, может быть, лучшая форма рассуждения перед судьями. Простой пример. Подсудимая, воровка по ремеслу, жалостно плачет; это явно притворный плач. Если обвинитель сказал: это притворный плач, он сделал ошибку. Если он скажет: возможно, что она плачет искренне, возможно,

притворяется; решайте сами; но ни то, ни другое не имеет значения для решения вопроса о виновности. Присяжные, предоставленные своему непосредственному впечатлению, без колебаний скажут: притворство.

- Не бойтесь согласиться с противником, не дожидаясь возражения. Это подтверждает ваше беспристрастие в глазах судей. Выводы, сделанные из посылок оппонента, вдвойне интересны для слушателей. Согласившись с положением противника, можно доказать, что оно ничего по делу не доказывает или доказывает не то, что хотел противник.

- Старайтесь как можно чаще подкреплять одно доказательство другим. Если в деле есть прямое доказательство, оставьте его в стороне и докажите спорный факт косвенными уликами; сопоставление логического вывода с прямым удостоверением факта есть сильнейший риторический прием.

- Не пытайтесь объяснять то, что сами не вполне понимаете. Следует иметь в виду, что внимание слушателей обычно сосредоточивается на более слабой части рассуждений оратора; это может повлиять на формирование общего впечатления о речи.

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

Отметим, что приведенные правила рекомендуют использовать в юридической практике и известные современные специалисты-психологи, например, *М. И. Еникеев, А. М. Столяренко, В. Л. Васильев* и др. [10].

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

«В ораторе судьи должны видеть здравый смысл и рассудительность, — писал *К. Л. Луцкий*, — нужно, чтобы он производил впечатление человека серьезного, зрелого умом и размышляющего; человека, в котором уверены, что ни сам не сможет впасть в ошибку, ни других увлечь в нее. Его влияние в этом

случае будет покоиться на прочных основаниях, и выводы его речи будут почти решением для суда».



Нравственные качества оратора, его честность, прямота, скромность, благоразумие, тактичность и др., помогают расположить аудиторию, вызывают доверие к нему и его речи.

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

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

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

При этом защитник говорил каким-то глухим голосом, точно из гроба. Было очень смешно. Но по лицам присяжных было видно, что впечатление от последних слов защитника было большое. Защитник был невыносимо вульгарен, но его вульгарность попала в цель. Оратору удалось уловить настроение присяжных и найти нужную тональность.



Голос, мимика, жесты, движения оратора, его манера держаться, темп речи, безусловно, могут оказать действенное влияние на суд и всех присутствующих в зале.

«Неверно взятый тон, — отмечал П. С. Пороховщиков, — может погубить целую речь или испортить ее отдельные части». Он вспоминает, как один обвинитель произнес последние слова раненого юноши: «Что я ему сделал? За что он меня убил?» Оратор сказал это скороговоркой, а надо было, по мнению автора, сказать так, чтобы присяжные слышали умирающего.

«Какая речь лучше, быстрая или медленная, тихая или громкая? — спрашивает он и отвечает: — Ни та, ни другая, хороша только естественная, обычная скорость произношения, т. е. такая, которая соответствует содержанию речи, и естественное напряжение голоса». А далее сетует: «У нас на суде почти без исключения преобладают печальные крайности; одни говорят со скоростью тысячи слов в минуту, другие мучительно ищут их или выжимают из себя звуки с таким усилием, как если бы их душили за горло; те бормочут, эти кричат. Обвинительная речь о краже банки с вареньем мчится, громит, сокрушает, а обвинение в посягательстве против женской чести или в преднамеренном убийстве хромает, ищет, заикается».

П. С. Пороховщиков предостерегает судебных ораторов от интонационно невыразительной, однообразной, монотонной речи: «Остерегайтесь говорить ручейком: вода струится, журчит, лепечет и скользит по мозгам слушателей, не оставляя в них следа. Чтобы избежать утомительного однообразия, надо составить речь в таком порядке, чтобы каждый переход от одного раздела к другому требовал перемены интонации».

Определенным образом может повлиять на слушателей и продолжительность судебной речи. Интересные рассуждения на этот счет содержатся в работе *Л. Е. Владимирова «Advocatus miles» (Адвокат-воин)*: «В деле, в котором нет математических доказательств, устраняющих всякое сомнение, где исход дела в значительной степени зависит от влияния речей, где доказывание опирается и на свидетельские показания, и на разные моральные соображения, судебная речь должна внушать присяжным и судьям свои мнения и взгляды. Искусство защитника должно состоять

в том, чтобы, не будучи многословным, а скорее сжатым, говорить, однако, настолько долго, чтобы подчинить себе волю и мысль слушателей. Очень короткую речь нельзя достигнуть той внушаемости слушателей, которая нужна. Для того, чтобы получить эту внушаемость, их нужно несколько утомить продолжительностью речи. Мы сказали «несколько», и меру здесь необходимо соблюсти, иначе получится совсем другой результат. Слушатели, несколько утомленные, но не усыпленные речью, легче поддаются оратору, делаются более внушаемыми. Нам случалось выслушивать длинные, нелепые речи, многословные, нудные, которые, однако, своею продолжительностью сильно утомляли присяжных, но и делали их более внушаемыми. С другой стороны, нам случалось выслушивать превосходные, замечательные речи, которых недостаток, однако, заключался в том, что они были чересчур коротки. Слишком сжатая, чрезмерно концентрированная речь требует аудитории, хорошо подготовленной к умственной работе».

Автор приходит к выводу, что венцом красноречия является судебная речь, сжатая, сильная, легко усвояемая, разнообразная и в то же время настолько продолжительная, что делает слушателей внушаемыми, не погружая их в сон или скуку.

Чтобы произнести такую речь, оратор должен быть и философом, и художником, и юристом, и государственным человеком, и вдохновенным проповедником. Именно таким оратором, по его мнению, был защитник Спасович, равному которому не было в то время в Европе. Обаяние его великолепных речей не поддавалось описанию.

Как отмечает *Л. Е. Владимиров*, он осуществлял требование древних: доказывал, очаровывал и увлекал. «Речь его не поддерживала, а захватывала внимание слушателей, ни на минуту не утомляя, а вызывая жадное желание слушать еще и еще. Вместе с необыкновенною сжатостью — у Спасовича не было ни одного лишнего слова — речь его соединяла продолжительность достаточную, чтобы вызвать ту внушаемость слушателей, которая безусловно необходима оратору».

Как показывают исследования современных ученых, некоторая информационно-словесная избыточность в речи необходима. Она гарантирует понимание речи; помогает присяжным

и судьям усваивать всю заложенную в ней информацию, влияющую на формирование их внутреннего убеждения по вопросам о виновности. Следовательно, судебная речь должна быть достаточно продолжительной, чтобы обеспечить необходимое убеждающее воздействие. А вот определить меру этой достаточной продолжительности должен сам судебный оратор. Для этого ему необходимо внимательно наблюдать, как воспринимают его речь слушатели, как они относятся к его доводам. Если оратор начинает замечать, что слушатели часто отвлекаются, смотрят по сторонам, разговаривают, зевают, присяжные барабанят пальцами по столу и т. п., значит, они устали, их внимание утомлено и дальнейшее затягивание речи может оказать негативное влияние.

В зарубежных практических руководствах по ведению дел в суде ораторам рекомендуют при представлении доказательств по делу использовать эффективные аудиовизуальные, графические и другие вспомогательные материалы.

Аудиозапись решающего разговора, фотография нанесенных телесных повреждений, схема преступления и т. п. привлекают к себе внимание, делают доказательства запоминающимися, а значит, и оказывающими наибольшее воздействие.

Однако следует помнить, что в зале суда главным оружием остается язык. Как отмечают специалисты, при прочих равных условиях, в конечном счете, больше дел выигрывают те судебные ораторы, которые умеют с помощью слов *«нарисовать более яркие картины, иллюстрирующие их взгляд на дело»*.

«Речь, составленная из одних рассуждений, — писал П. С. Пороховщиков, — не может удержаться в голове людей непривычных; она исчезнет из памяти присяжных, как только они прошли в совещательную комнату. Если в ней были эффектные картины, этого случиться не может. С другой стороны, только краски и образы могут создать живую речь, т. е. такую, которая могла бы произвести впечатление на слушателей».

Неслучайно выступления лучших юристов прошлого и настоящего отличаются художественной выразительностью, яркостью, образностью и эмоциональностью. Вот что писал А. П. Чехов

выдающемуся судебному оратору С. А. Андреевскому: «Для меня речи таких юристов, как Вы, Кони и других, представляют двоякий интерес. В них я ищу, во-первых, художественных достоинств, искусства и, во-вторых, того, что имеет научное и судебно-практическое значение. Ваша речь по поводу юнкера, убившего своего товарища, это – вещь удивительная по грациозности, простоте и картинности: люди живые, и я даже дно оврага вижу».

6.2. Этические основы поведения процессуальных участников

Этика — философская наука, изучающая мораль, нравственность.

Нравственность — система норм и ценностных представлений, определяющих и регулирующих поведение человека.

Нравственные нормы получают обоснование в виде идеалов добра и зла, должного, справедливого и т. п. Одним из проявлений нравственности является этикет.

Этикет — совокупность правил поведения, касающихся внешнего проявления отношения к людям (обхождение, формы обращения и приветствий, поведение в общественных местах, манеры и одежда).

Этику речевого поведения юриста можно рассматривать как совокупность нравственных стимулов, принципов и норм ораторского творчества, поведения юриста во время вербального общения.

Этикет участников судебных прений совпадает с общими требованиями вежливости и проявляется в уважении к суду, к процессуальному оппоненту, к истцу, ответчику, потерпевшему, свидетелю, подсудимому.

Основателем судебной этики как науки о нравственных принципах судопроизводства по праву можно считать *Анатолия Федоровича Кони*. Одной из основных его работ в этой области является статья «Нравственные начала в уголовном процессе».

Нравственные основы судебного красноречия последовательно отстаивали *К. К. Арсеньев* и *В. Д. Спасович*. Вопрос о нравственных принципах и адвокатской этике освещен в работе *К. К. Арсеньева* «Заметки о русской адвокатуре». О нравственном долге судебного оратора писал и *Ф. А. Брокгауз*: «Достоинство судебного состязания требует также, чтобы противник не пользовался неловкостью оппонента в ущерб истине».

В мировой и отечественной практике давно уже существуют различные **кодексы этики адвокатов**. Наиболее известные из них:

- «Правила адвокатской профессии» М. Молло (сборник традиций французской адвокатуры, впервые издан в 1842 г.);
- «Правила адвокатской профессии в России» (составлен Н. А. Марковым в 1913 г.);
- «Типовые правила профессиональной этики американских адвокатов»;
- «Общий кодекс правил для адвокатов стран Европейского Сообщества»;
- «Правила профессиональной этики российского адвоката» (Приложение к Уставу Гильдии российских адвокатов);
- «Правила профессиональной этики членов межрегиональной коллегии адвокатов помощи предпринимателям и гражданам» и др.

Интерес представляет проект кодекса адвокатской этики, разработанный известным адвокатом М. Ю. Барщевским.

В последующие годы, особенно в советский период, по вопросам судебной этики юристами написано значительное количество работ. Однако все авторы исследовали этику уголовного судопроизводства; вопросы этики гражданского процесса, как правило, не рассматривались. Содержание понятия судебной этики менялось на определённых этапах жизни российского общества. В советский период судебная этика была выражением государственной идеологии в уголовно-процессуальном праве в основном при осуществлении государственного обвинения и защиты. В 30–60-е гг. XX в. судебная этика понималась как воплощение социалистической законности. В последующие годы нравственное в юридической литературе рассматривалось как применение норм морали в юридической деятельности и как внедрение этики в юриспруденцию.

Положение судебного оратора, с точки зрения этических аспектов его деятельности, весьма не простое. С одной стороны он должен быть, безусловно, блюстителем закона и иметь высокие моральные принципы, должен обеспечивать законность и нравственность, однако, с другой стороны, он нередко оказывается в центре разногласий между правом и моралью, и именно тогда должны проявляться высокоморальные качества.

К этическим нормам, регулирующим поведение оратора в судебных прениях, относится: уважительное и добросовестное отношение к суду, т.е. у выступающего должна быть четкая нравственная позиция о том, что суд нельзя вводить в заблуждение, обманывать, ему необходимо починяться и т.д.

Следующим обязательным требованием этичного поведения оратора является **уважение к процессуальному противнику**.

Этика оратора обусловлена особенностями самой ораторской деятельности, спецификой профессии юриста, его общей и профессиональной культурой. Этика оратора находит выражение в его нравственных качествах, в осознании им своей общественной роли, особенностях взаимодействия с аудиторией. В целом этические нормы пронизывают всю деятельность оратора — с момента подготовки к выступлению и до самокритичного анализа состоявшейся встречи с людьми.

Выступление в суде — один из наиболее сложных и ответственных моментов участия прокурора, защитника и других лиц в уголовном судопроизводстве. Пожалуй, никакой другой вид процессуальной деятельности не предъявляет к ним столько многообразных и разносторонних требований, не нуждается в столь тщательной и углубленной подготовке, как произнесение судебной речи.

Обвинительная речь — речь прокурора в судебных прениях по уголовным делам, в которой поддерживается государственное обвинение, содержится анализ собранных по делу доказательств, высказываются соображения о квалификации преступления,

мере наказания и по другим вопросам, имеющим значение для вынесения законного и обоснованного приговора и содействующим идеологическому, правовому и нравственному воспитанию граждан.

Важная роль в исполнении данной обязанности принадлежит выступлению прокурора в судебных прениях, в которых он с точки зрения государственного обвинителя помогает суду законно и обоснованно разрешить уголовное дело.

Нравственный долг прокурора заключается в том, чтобы создать у присутствующих правильное представление об общественной опасности деяния, вызвать у них уважение к закону, содействовать правовому воспитанию граждан. Все присутствующие в зале суда совершенно обоснованно смотрят на прокурора как на лицо, провозглашающее точку зрения государства. Потому характер его общения с судебной аудиторией должен соответствовать профессии и функции в судебном процессе, должен быть сдержанным и тактичным.

Содержание обвинительной речи, как и любой публичной речи, определяется темой ораторского выступления, то есть позицией прокурора по делу, и предметом судебной речи. Позиция избирается прокурором в соответствии с материалами дела и тем процессуальным положением, которое он занимает в суде первой инстанции.

По своему содержанию обвинительная речь, охватывающая многие вопросы, представляет собой не только обвинение. Прокурор в речи высказывает мнение о причинах и условиях, способствовавших совершению преступления, обращает внимание суда на нарушение законов, если они имели место, дает общественно-политическую оценку содеянному. Кроме того, речь прокурора имеет воспитательный и нравственный аспекты. Таким образом, поддержание обвинения — это лишь часть (хотя и основная) обвинительной речи, а вся она служит осуществлению прокурором его конституционной и процессуальной функции — функции высшего надзора за точным и единообразным исполнением законов.

Обвинение — утверждение о совершении преступления конкретным лицом, которое облечается в определенную процессуальную форму (постановление, определение, обвинительное заключение, обвинительная речь, протест), а также процессуальная деятельность, которая направлена на изобличение преступника в совершении преступления, на доказывание правильности утверждения о совершении преступного деяния, вменяемого в вину конкретному лицу.

Если прокурор в ходе судебного разбирательства придет к выводу о совершении преступления лицом, привлеченным к уголовной ответственности, он должен обобщить и изложить в речи все материалы дела под углом зрения обвинения. Однако это отнюдь не означает, что прокурор должен во что бы то ни стало отстаивать в суде выводы обвинительного заключения, добиваться постановления обвинительного приговора. Своими действиями прокурор не должен привести к нарушениям законных интересов личности и интересов правосудия, подрывать авторитет прокуратуры как стража законности.

Прокурор должен предстать перед аудиторией принципиальным, решительным, объективным, бескомпромиссным, справедливым. Как точно заметил А. Ф. Кони, адвокату простительно увлечение в защите, а увлечение в обвинении нельзя извинить. Говоря о роли этики в деятельности прокурора, А. Ф. Кони отмечает: «Прокурор не должен озлобляться против подсудимого, обвинять его во что бы то ни стало; для него должна быть характерна опрятность приёмов обвинения... в силу этических требований; прокурор приглашается сказать своё слово и в опровержение обстоятельств, казавшихся сложившимися против подсудимого, причём в оценке и взвешивании доказательств он — говорящий публично судья», который должен выполнить свою функцию «со спокойным достоинством исполняемого грустного долга, без пафоса, негодования или преследования какой-либо цели, кроме правосудия». Эти требования не устарели.

В речи прокурора недопустим обвинительный уклон, однако это отнюдь не означает, что прокурор должен быть снисходительным к совершенному общественно опасному деянию, увлекаться изложением смягчающих ответственность обстоятельств в ущерб истине по делу, в ущерб объективности.

В обвинительной речи подводятся итоги судебного следствия, освещаются все материалы дела, анализируются доказательства с точки зрения государственного обвинителя. Прокурор обвиняет от имени государства, поэтому к его речи предъявляются повышенные требования. В каждой обвинительной речи дается общественно-политическая оценка разбираемому делу, показывается общественная опасность совершенного преступления, необходимость борьбы со всеми и всякими преступлениями, какими бы незначительными они ни казались, неизбежность разоблачения всех преступников, какие бы меры они ни принимали к сокрытию своих преступных деяний.

К обвинительной речи прокурора предъявляются важные этические требования, среди которых главное — правильность позиции прокурора по существу, строгое соответствие его выводов закону, объективность и справедливость выводов и всех его рассуждений.

Все содержание обвинительной речи должно соответствовать нормам нравственности, но наиболее яркое выражение этические взгляды и представления прокурора находят в общественно-политической оценке преступления и оценке личности подсудимого и потерпевшего. С этической точки зрения самый сложный элемент обвинительной речи — характеристика подсудимого. Прежде всего, прокурору нельзя забывать, что он говорит о человеке, который еще не признан преступником. Суд вправе и не согласиться с мнением прокурора, поэтому характеристика подсудимого должна подтверждаться доказательствами по делу и вытекать из его материалов. Нельзя допускать голословных утверждений, игнорировать положительные данные. Субъективный подход к оценке личности подсудимого должен быть исключен, иначе в обвинительной речи он перерастет в обвинительный уклон, в стремление прокурора

обвинить во что бы то ни стало, что приводит к необъективности прокурора, игнорированию им многих важных доказательств.

Не обязательно давать полную характеристику подсудимого. Важно подчеркнуть те черты, которые определяют его моральный облик, показать, что его поведение, предшествующее преступлению, находится в связи с совершенным общественно опасным деянием или, наоборот, оно противоречит ему.

Прокурор не вправе толковать как отягчающие ответственность подсудимого непризнание им своей вины, противоречивые показания и т.п. Если подсудимый пытается воздействовать на свидетелей и потерпевшего, стремится переложить вину на другого, невиновного человека, фальсифицирует доказательства, то прокурор обязан сказать об этом.

Прокурору должны быть чужды насмешки над подсудимым, издевательский тон, злорадство, стремление унижить человека. При использовании иронии необходимо быть осторожным, тактичным.

В некоторых случаях прокурору надлежит дать характеристику и потерпевшему. Прокурор обязан защищать доброе имя потерпевшего от клеветы и необоснованных обвинений подсудимого и других лиц. Отрицательная характеристика потерпевшего должна быть корректной, сдержанной, обоснованной. Нельзя умалчивать в речи о противоправных, аморальных действиях потерпевшего в момент совершения преступления, но следует быть объективным в оценке действий и личности потерпевшего.

В речи недопустимы вольности, непродуманные остроты, вульгарности, оскорбительные сравнения и т.п. Прокурор может опровергать оценочную характеристику отдельных доказательств, аргументы и выводы защитника, но делается это уважительно и тактично. Прокурору не следует заниматься критикой личности защитника, ибо таким доводом никого ни в чем нельзя убедить. Тон выступления прокурора должен соответствовать характеру и значению дела.

Прокурору в обвинительной речи не следует допускать категорических утверждений, ибо категоричность подразумевает

обязательное согласие суда с этими утверждениями, в то время как суд — единственный орган правосудия, которому никто не вправе навязывать свое мнение. В выступлении прокурора все должны почувствовать его уважение к суду, должны почувствовать, что прокурор сам искренне убежден в правильности своей позиции и поэтому убеждает в этом суд. Прокурор способствует осуществлению целей правосудия и задач суда при строгом соблюдении принципа независимости судей и подчинения их только закону — таково требование закона и нравственных норм, регулирующих взаимоотношения прокурора с судом.

Защитительная речь — речь защитника в судебных прениях по уголовным делам, в которой с точки зрения защиты обвиняемого дается анализ собранных по делу доказательств, излагаются суду соображения по существу обвинения, квалификации преступления, мере наказания и по другим вопросам, имеющим значение для вынесения законного и обоснованного приговора и содействующим идеологическому, правовому и нравственному воспитанию граждан.

Содержание защитительной речи определяется темой выступления, то есть позицией по делу и вопросами, указанными законом. Защитник избирает позицию в соответствии с материалами дела и своим процессуальным положением. Прежде всего адвокат должен руководствоваться требованиями закона: соблюдать его, защищать законными средствами и способами права и законные интересы граждан. По защитительной речи адвоката все граждане убеждаются в необходимости и полезности защиты, в законности, обоснованности и справедливости избранной адвокатом позиции. Адвокат является субъектом защиты и представительства; это участник доказывания по конкретным уголовным, гражданским делам. Одно из основных правил поведения адвоката — безусловное уважение к суду, сдержанность и самая строгая корректность по отношению к судьям. Это проявляется в почтительном тоне при

обращении к суду, во внимательном отношении к предлагаемым вопросам.

Участие адвоката в судебном разбирательстве является важной формой, действенным способом обеспечения обвиняемому права на защиту согласно Конституции РФ и уголовно- процессуальному законодательству.

Адвокат должен избрать процессуальную позицию в соответствии с материалами дела, выясненными обстоятельствами, установленными доказательствами, требованиями закона защищать права и законные интересы подсудимого и согласовать ее со своим подзащитным. Избрание позиции зависит не от субъективного мнения подсудимого, прокурора или самого адвоката, а от объективно установленных обстоятельств дела, собранных и исследованных доказательств по делу.

На адвоката возлагается обязанность использования всех предусмотренных законом средств и способов защиты, обоснования выдвигаемого в интересах подзащитного (или доверителя) тезиса. «При соблюдении должного уважения к суду адвокат обязан защищать интересы клиента добросовестно и с максимальной для него выгодой, однако не выходя за предусмотренные законом рамки», — записано в «Общем кодексе правил для адвокатов стран Европейского сообщества» (п. 2.7). Единственными критериями защиты являются законность и нравственная безупречность.

Чтобы произнести яркую и убедительную речь, защитнику нужно добросовестно поработать на предварительном и судебном следствии, знать материалы дела, свободно ориентироваться в них. Во многом успех защиты определяется именно защитительной речью, так как защищать бывает труднее, чем обвинять. В своей речи защитник сочетает защиту законных интересов подсудимого с интересами общества и государства. В защитительной речи подчеркивается, что между законными интересами подсудимого и интересами государства, правосудия нет никаких противоречий. Для того, чтобы умело сочетать защиту личных и общественных интересов, адвокат должен обладать политической зрелостью, профессиональным

мышлением, гражданским мужеством, смелостью, принципиальностью и настойчивостью. Для развития правильного этического мышления адвоката необходимы широта и основательность общего гуманитарного образования, особая наблюдательность, четкое понимание задач защиты и безупречная тактичность.

В защитительной речи адвокат обязательно подчеркивает, что для него, как и для суда, и для прокурора, важным является выполнение требований закона, соблюдение всех правовых гарантий прав личности. Защитник указывает, что общество и государство заинтересованы в том, чтобы к уголовной ответственности привлекалось действительно виновное лицо за действительно содеянное им, чтобы невиновный не был осужден, чтобы во всех случаях торжествовала справедливость. Однако защита не должна превращаться в крючкотворство, в создание искусственных доказательств, в искажение истины, наносить ущерб идеологическому, правовому и нравственному воспитанию граждан.

Нравственную основу выступлений адвокатов в суде составляют идейность, объективность, гуманность и принципиальность. При произнесении защитительной речи возникает гораздо больше этических проблем, чем при произнесении обвинительной речи, что объясняется своеобразным процессуальным положением адвоката-защитника. Этические требования, предъявляемые к его речи, многообразны, и невыполнение их лишает речь идейной и нравственной силы. Прежде всего защитительная речь должна быть проявлением подлинного гуманизма, должна быть проникнута заботой и уважением к человеку, искренним желанием помочь ему. Адвокат обязан быть внимательным и чутким по отношению к своему подзащитному, щадить его самолюбие, человеческое достоинство, его чувства. В речи не касаются того, что может причинить подсудимому ненужную боль и страдание. Данное требование относится не только к подзащитному, но и к другим подсудимым, потерпевшему, свидетелям.

Адвокат ни при каких условиях не имеет права на ложь и не может обходить молчанием неблагоприятные доказательства. Ведь

суд и все присутствующие в зале ждут от адвоката ответа на вопрос о правильности или неправильности предъявляемого обвинения — главного вопроса по делу.

Такт и чувство меры нужны адвокату при характеристике личности и поведения потерпевшего. Адвокат может приводить в речи в подтверждение отрицательной характеристики потерпевшего только действительно установленные факты, только то, что доказано в ходе судебного следствия. Никакие домыслы, намеки, оскорбления здесь недопустимы. Защитительная речь должна быть объективной, то есть в ней нельзя «передергивать» факты. В соответствии с нравственными требованиями должна даваться фактическая, правовая и общественно-политическая оценка дела, характеристика личности подсудимого.

Так как адвокат выступает после прокурора, его речь приобретает острый, полемический характер. Полемика с прокурором в защитительной речи должна отвечать высоким нравственным требованиям. Адвокат спорит не столько с обвинителем, сколько с обвинением. Прокурор может и упустить какие-то важные доказательства, имеющиеся в деле. Это не значит, что защитнику следует умолчать о них, если они необходимы для защиты. Наоборот, он обязан их проанализировать в своей речи и дать им оценку. Адвокат при произнесении речи должен стремиться не к своему личному торжеству над обвинением, а к торжеству истины, законности, справедливости. В этом заключается высокий общественный и нравственный долг адвоката.

Итак, защитительная речь адвоката — это итог, завершение защиты, а не самодовлеющее действие защитника; итог, который подводится по всем материалам дела, проверенным в судебном заседании. Это кульминационный момент участия защитника в судебном разбирательстве уголовного дела, важное средство осуществления им своей функции. Для правильного построения и произнесения защитником речи требуется высокая квалификация защитника, глубокая культура, всестороннее знание обстоятельств рассматриваемого дела, принципиальность.

Процессуальной роли прокурора и адвоката в судебном процессе должно соответствовать и их **речевое поведение**, которое определяется официальной обстановкой общения, официальным характером взаимоотношений общающихся. В языке существуют национально специфичные нормы речевого поведения, и общество требует от носителей данного языка соблюдения этих правил, соблюдения этики речевого поведения, которая представляет собрание моделей корректного речевого поведения. Проявляются эти нормы в виде стереотипных высказываний при обращении к собеседнику в ситуации приветствия, извинения, одобрения, спора, соболезнования и многих других. Эти речевые формулы социально обусловлены, позволяют в любой ситуации общения устанавливать контакт в нужной стилистической тональности, например: ты – вы; здравствуйте – здорово – добрый день – привет – приветствую – салют; извините – я не прав – простите – прошу прощения – приношу свои извинения; вы не правы – вы не совсем правы – это не так – это не совсем так – я не согласен – позвольте не согласиться – я возражаю и т. д.

Особого внимания заслуживает этикет публичной речи — совокупность языковых средств, словесных формул в соответствии с правилами приличия, принятыми в обществе.

Важным требованием этики речевого поведения является вежливость. **Вежливость** — «учтивость, обходительность»; *вежливый* — «соблюдающий правила приличия; учтивый, обходительный». Вежливость в языке — форма выражения уважения к адресату. Реализация форм вежливости связана с проявлением в обществе вежливого обращения друг к другу. Выбор форм и конструкций вежливости в каждом конкретном случае происходит в зависимости от официальности и неофициальности обстановки.

В какой мере можно говорить о проявлении вежливости в судебном процессе, в речах государственного обвинителя и защитника, анализирующих и оценивающих с позиций права действия подсудимого?

Суд — государственное учреждение, и вся его деятельность должна осуществляться в обстановке строго официальной вежливости,

которая предполагает прежде всего форму общения на *Вы* со всеми участниками процесса. В судебном процессе приняты формы уважительного обращения к судье — *уважаемый суд, Ваша честь*, к присяжным заседателям — *господа присяжные заседатели, уважаемые присяжные заседатели*.

Прокурор или судья, выбирающие форму общения с подсудимыми *ты*, нарушают правила этики речевого поведения, допускают невежливость. Нарушение правил вежливости вызывает у граждан, слушающих процесс, негативную оценку личности оратора.

С. А. Андреевский считал оскорбительными для женщины слова *наложница, содержанка*. В речи по делу Андреева он говорил: «Если мужчина повенчан с женщиной, о ней говорят «супруга», «жена». А если нет, её называют «наложница», «содержанка». Но разве законная жена не знает, что такое «ложе»? Разве муж почти всегда не содержит свою жену?»

А. И. Урусов, для речей которого характерна была ирония, иногда даже жесткая, беспощадная, всегда умел облечь её в форму особой вежливости.

Прокурору при поддержании государственного обвинения важно быть сдержанным в словах; в отношении к подсудимому не может быть фамильярности, оскорблений, насмешек. «Никогда не выказывайте личного раздражения против подсудимого», — напутствовал П. С. Пороховщиков. Недопустимы подобные примеры: Он и здесь врёт / товарищи судьи / что он не матерился // Матерился он //. Или: Буланов пытался спасти / свою шкуру // забыв / что спасти её может / только чистосердечное признание //. Или: Если уж говорить откровенно / он слабо защищается / потому что он / личность отсталая // Он дебил //. Все приведённые примеры грешат нарушением этико-речевых норм устной публичной речи. Это этико-речевые ошибки. Проявляются они и в высказываниях, унижающих человеческое достоинство.

Особо соблюдать этику речевого поведения и проявлять внутреннюю дисциплинированность в выборе языковых средств нужно в выступлениях по делам, связанным со ст. 131 УК РФ, а также с установлением отцовства и др.

Отрицательная характеристика подсудимого (потерпевшего) должна быть корректной, сдержанной, обоснованной. Адвокат П. А. Дроздов так выразил своё отношение к потерпевшей: «...Когда я называю Нину потерпевшей, я отдаю дань процессуальной терминологии. По существу же она вовсе не потерпевшая...». Я. С. Киселёв в речи по делу Путиловых сказал: *«И тут Галина Путилова в силу свойств своего характера (пусть она меня простит, но это необходимо сказать) не нашла достойных форм для выражения своего недовольства и ревности».*

Все факты, фамилии потерпевших, подсудимых, свидетелей нужно называть точно. Я. С. Киселёв в большинстве случаев всех женщин, подсудимых и мнимых потерпевших, называл по имени и отчеству: *Наталья Сергеевна Прокофьева, Надежда Петровна Левчинская, Мария Петровна Данилова, Наталия Фёдоровна Туркина.*

О нарушении оратором речевой этики свидетельствуют случаи, когда он неточно знает фамилии, путает подсудимого с потерпевшим, потерпевшего — со свидетелями: У Фёдоровой сын / не работает не учится / не занимается общественно полезным трудом / Извиняюсь / не Фёдоров а Мошкин // . Или: Один говорил / Лисин по-моему / если мне память не изменяет / что меня взяло просто любопытство / что там будут делать другие // . Или: Из хулиганских побуждений / стали ломать времянку / пытаюсь заставить Захарову / ой извините / Бархатову и Щелакова / выйти из времянки // . Или: Один из свидетелей / я сейчас не могу вспомнить / его фамилии / но вы наверно / помните его / сказал //... Или: Авдюшечкин / Авдюшкин / м-м / нарушил требования / пункта шестого они // Следующие примеры отражают пренебрежительное отношение к потерпевшим: «Мы очень тщательно / и очень долго говорили // о краже / у / как её / Сычёвой / Сычёвой //». Или: «Второй эпизод / хищения / у этой самой Чащиной / э-э / должен быть исключён //». О неэтичности подобных случаев писал ещё П. С. Пороховщи: «Оратор упорно называет подсудимого Матвеева Максимовым, а умершего от раны Максимова — Матвеевым».

Уважительное отношение к процессуальному противнику также находит выражение в языковых средствах. Дореволюционный прокурор П. Н. Обнинский в речи по делу Качки назвал Ф. Н. Плевако «моим талантливым

противником». А. И. Урусов уважение к процессуальному оппоненту передал словами «почтенный представитель обвинительной власти», Н. И. Холев – словами «мой почтенный противник». Советский адвокат Н. П. Кан назвал процессуальных противников «уважаемыми обвинителями».

П. А. Александров, защищавший Веру Засулич, обвинительную речь процессуального оппонента оценил как благородную. Советский адвокат В. Л. Россельс почтительное отношение к прокурору показал также через характеристику его выступления: «Товарищи судьи! Только что закончил прокурор свою хорошую, близкую по форме к художественной, яркую, образную речь, и я нахожусь под впечатлением услышанного».

В полемике с процессуальным противником следует помнить о речевых формулах спора, например: я не согласен; однако статья... УК РФ предусматривает; я согласен, что это трудно, но ещё труднее; это не так; мне могут возразить; судебному следствию следовало; я согласен в этой части с товарищем прокурором, но; в действительности это вовсе не так; я хотел бы привести несколько аргументов в доказательство несостоятельности положения... и др.

Свои, особые формулы возражения находил А. И. Урусов: «Товарищ прокурора в числе улик выставляет нравственные качества подсудимой. Признаюсь, я не ожидал, чтобы нравственные качества человека можно было поставить ему в вину».

Нарушением вежливости является следующее высказывание адвоката: Государственный обвинитель / видимо не подумав / запросил такую меру наказания. Неуместным в данном примере является разговорное слово «запросил» в сочетании с юридическим термином «меру наказания». Неуместен просторечный фразеологизм и просторечное «дак» в речи адвоката: Товарищи судьи / дак представьте себя на его месте // Ведь у любого / от такого обвинения / мозги наперекосяк встанут //. Кроме того, неэтично проводить какие-либо сопоставления, аналогии между судом и подсудимым.

Нарушает этику речевого поведения употребление иноязычных слов, незнакомых подсудимому и присутствующим в зале суда, так как они затрудняют понимание информации. Судебная речь должна быть от начала до конца понятна слушателям!

Посмотрите, как иноязычные слова вносят в речь неясность: Эта инсинуация вызвала со стороны подсудимой такую бурную реакцию. Или: Почему ей не пребывать в приятном и безопасном адюльтере! Или: ...Несмотря на то, что это представляется делом нетрудным, стратагема не удаётся. Или: Мы / я надеюсь / что мы сможем инспирировать / моему подзащитному / что он ещё сможет / встать на путь исправления //.

Прокурору и адвокату нельзя ослаблять контроля за своим речевым поведением. «Слог речи должен быть строго приличным как ради изящества её, так и из уважения к слушателям», — писал П. С. Пороховщиков. Судебная речь достигает цели тогда, когда она исполнена внутреннего достоинства, когда внушает уважение к оратору. От того, насколько уважительно относится судебный оратор к языку, к присутствующим в зале судебного заседания, зависит в какой-то мере повышение культуры судопроизводства, но в первую очередь от этого зависит уважение граждан к суду, усиление воспитательного воздействия судебных процессов. В заключение вспомним слова А. Ф. Кони: «Суд, в известном отношении, есть школа для народа, из которой, помимо уважения к закону, должны выноситься уроки служения правде и уважения к человеческому достоинству».

Важные **этические требования** предъявляются также к речи **судьи**. В деятельности судьи есть определенная специфика, которая связана с нравственными ситуациями, не встречающимися в иных профессиях.

В соответствии со ст. 120 Конституции РФ судьи независимы и подчиняются только Конституции Российской Федерации и федеральному закону. Независимость судей является основным условием существования самостоятельной и авторитетной судебной власти, что определяется их подчинением только Конституции и закону. Если бы не существовало соответствующего подчинения, то их независимость стала бы вседозволенностью, голым усмотрением, произволом, что несовместимо с сущностью демократического правосудия. Реализация этого принципа напрямую связана с судебной деятельностью при разрешении правовых споров, применением судьей нормативных актов, судебной практики к спорным

правоотношениям. Также их независимость заключается в обособленности от законодательной и исполнительной ветвей власти.

Результат деятельности независимого судьи — это законное, справедливое и гуманное решение. На судью возложены обязанности соблюдения моральных и этических норм поведения при отправлении правосудия и в повседневной жизни, во внеслужебных отношениях.

К основным нравственным и моральным требованиям этой должности можно отнести:

- Честность. Она состоит из правдивости, принципиальности, искренности не только в служебной обстановке.
- Чувство долга — это справедливое правосудие: каждая из сторон вправе требовать от него защиты своих прав, свобод, чести и достоинства, интересов, охраняемых законом.
- Беспристрастность, то есть судья должен равно относиться к обеим сторонам, не принимая во внимание свои личные мотивы, также он не должен проявлять побуждения расового, полового, религиозного или национального характера.
- Чувство совести означает, что судья обязан осуществлять внутренний самоконтроль в ходе производства по делу и в принятии решения.
- Гуманность. Жестокость в данной профессии вообще не приемлема.

Также очень важен внешний вид, который должен соответствовать атмосфере официальности, строгости. Каждый судья обязан следить за своими позами, жестами, тоном, быть внимательным, вести себя достойно, спокойно, просто, скрывая свои личные проблемы.

Огромное значение в современный период придается неподкупности судей. Также очень важно, чтоб каждый начинающий судья знал пределы дозволенного и недозволенного в осуществлении своих должностных полномочий.

Чтобы осуществлять правосудие в соответствии с действующим законодательством и этическими требованиями судья должен

знать процессуальные особенности проведения судебного заседания: судебное заседание начинается всегда в назначенное время, недопустимы опоздания даже на несколько минут; посетители не должны часами ожидать в коридорах или многократно приходить в суд по одному и тому же вопросу; необходимо приучать секретаря, чтобы к началу процесса все участники находились в зале и судебное заседание всегда начиналось с торжественных слов: «Встать, суд идет!»; неприемлемы шутки в чей-либо адрес, разговоры и реплики, не относящиеся к делу [4]. Судья должен быть внимательным и наблюдательным на протяжении всего процесса. Также очень важно наличие такого качества, как умение слушать и слышать людей.

Закон требует, чтобы все присутствующие в зале с судом разговаривали стоя. Во время судебного заседания можно делать записи, но при этом всем должно быть понятно, что судья внимательно слушает каждого. Судебное заседание не должно быть проведено в спешке или в упрощенном варианте. Также не нужно затягивать процесс, загружать его выяснением несущественных деталей. Нельзя забывать о необходимости делать перерывы.

«Особую сложность представляет правильное построение взаимоотношений с прокурорами и адвокатами. Необходимо исходить из того, что представители этих профессий имеют прямо противоположный интерес и это определяет их позицию, поведение, оценку происходящего в суде» [8]. Нужно обязательно избегать неформального общения в перерывах судебного процесса.

Заседание завершается вынесением судом решения. Судебное решение — это акт правосудия, что качественно выделяет его среди других процессуальных актов. Он должен отвечать высоким правовым и нравственным требованиям. Способность исследовать обстоятельства дела и принять справедливое решение, равно относясь к сторонам, не привнося каких-либо личных мотивов, — не только предписание закона, но и личное нравственное качество судьи как человека. В вынесении решения должны аккумулироваться его лучшие нравственно-психологические качества, а само решение

должно основываться лишь на тех доказательствах, которые рассмотрены в судебном заседании.

Таким образом, судья-профессионал — это человек высоких нравственных качеств, с безупречной репутацией, лишенный симпатий и антипатий к сторонам в процессе (не проявляющий их внешне и в своих решениях). Поэтому эти профессиональные качества должны быть присущи любому судье: как начинающему, так и имеющему опыт. Данная профессия относится к одной из самых тяжелых для человека как для личности, так как судья обычно стоит между конфликтующими сторонами и в большинстве случаев принимает решение в пользу одной из них, если это гражданский процесс, а часто недовольны бывают обе стороны, особенно в уголовном процессе. Поэтому суд, в частности? тех, кто его вершит, необходимо уважать.

Краткий терминологический словарь

Беседа — 1) Разговор (обычно продолжительный); обмен мнениями. *Дружеская, задушевная беседа.* // Официальный разговор с кем-либо. *Беседа с лечащим врачом.* // Предназначенный для печати, передачи по радио, телевидению и т.п. разговор, обмен мнениями журналиста с кем-либо; интервью. *Беседа корреспондента с главой делегации;* 2) Собеседование на политические, научные и т.п. темы, рассчитанные на обмен мнениями между присутствующими, выяснение каких-либо вопросов. // О популярной лекции, передаваемой по радио, телевидению, или о научно-популярной статье в газете, журнале.

Вербальное общение — (лат. *verbalis* — словесный). Выражение мысли при помощи слов и форм языка. Форма социального взаимодействия людей посредством языка. В непосредственном устном общении вербальное общение — это говорение и аудирование, в опосредованной письменной форме — чтение и письмо.

Внешняя речь — ватериально выраженная (устная или письменная) речемыслительная деятельность, имеющая очевидную, непосредственно наблюдаемую словесно-предложенческую форму.

Внутренняя речь — фаза внутреннего проговаривания речи про себя при подготовке к устной и, особенно, к письменной речи. Внутренний монолог в форме прямой речи. Особая языковая форма мышления: речь «для себя» и «про себя».

Выразительность речи — это особенности структуры речи, которые поддерживают внимание и интерес у слушателя или читателя; соответственно речь, обладающая этими особенностями, и будет называться выразительной.

Гомилетика — искусство церковной проповеди. Она формирует новый тип оратора, проповедника — бескорыстного, самоотверженного, полного сострадания к ближнему, абсолютно убежденного в своей правоте, чувствующего себя защищенным силой самого Бога. Он должен быть готов к гонениям, страданиям, мукам за свою проповедь, но верить в высшую награду.

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

Диалектная лексика — слова, ограниченные в территориальном отношении, входящие в словарный

состав отдельных диалектов, понятные лишь жителю данной местности. Напр.: *биспой* — «седой, серебристый» (в говорах Архангельской области); *зобать* — «есть» (в рязанских говорах); *жварить* — «сильно бить, колотить» (в калужском говоре).

Жаргонизмы — (франц. *jargon*), разряд «пассивной» лексики, к которому относятся слова и выражения, используемые обособленной группой людей, объединённых по социальному признаку. Объединяющим признаком может служить возрастная категория, профессия, общественный класс. Слова этого разряда, обычно немногочисленные, составляют особый «язык» социальной группы, по использованию которого её члены опознают равных себе (напр., такую роль исполняет молодёжный *сленг*).

Защитительная речь — речь защитника в судебных прениях по уголовным делам, в которой с точки зрения защиты обвиняемого дается анализ собранных по делу доказательств, излагаются суду соображения по существу обвинения, квалификации преступления, мере наказания и по другим вопросам, имеющим значение для вынесения законного и обоснованного приговора и содействующим идеологическому, правовому и нравственно-воспитанию граждан.

Коммуникация (от лат. *communicatio*, от *communico* — делаю об-

щим, связываю, общаюсь) — общение, обмен мыслями, сведениями, идеями и т. д. — специфическая форма взаимодействия людей в процессе их познавательно-трудовой деятельности.

Композиция (от лат. *compositio*) — составление, сочинение. 1) Строение, соотношение и взаимное расположение частей. 2) Произведение (скульптурное, живописное, музыкальное, литературное), сложное или неоднородное по своему составу. 3) Теория сочинения музыкальных произведений. 4) Материал, полученный в результате комбинирования разнородных компонентов (спец.).

Композиция речи (в теории ораторского искусства) — построение выступления, соотношение его отдельных частей и отношение каждой части ко всему выступлению как единому целому.

Конгруэнтность — соответствие смысла вербальных и сопровождающих их невербальных сигналов, неконгруэнтность — противоречие между ними.

Красноречие — умение говорить не только красиво, но и убедительно, сочетание таланта и определенных знаний и умений.

Культура публичной речи — мотивированное использование языкового материала, которое является оптимальным для данной ситуации и содержания речи.

Культура речи — умение использовать в конкретной ситуации такие языковые средства, которые позволяют обеспечить наибольший эффект в достижении коммуникативных задач. Употребление единственно нужных слов и грамматических конструкций в каждом конкретном случае.

Лексика неограниченной сферы употребления — общеупотребительные слова, которые в определенных социальных условиях должны быть понятны всем носителям данного языка во всех случаях: *хлеб, семя, город, сад, тетрадь, школьник, врач, мороз, луна, птица, любовь, сила* и т. д.

Лексика ограниченного употребления — профессионализмы, диалектизмы, жаргонизмы, термины, т. е. слова, употребляемые в определенной сфере — профессиональной, территориальной, социальной.

Лозунг (от нем. *Losung* — «призыв, лозунг, пароль») — призыв, краткая, четкая, хорошо запоминающаяся фраза, не требующая никаких обоснований или доказательств ни для говорящего, ни для слушающих.

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

Мораль (от лат. *moralis* — нравственный) — система этических

ценностей, которые признаются человеком. Мораль — важнейший способ нормативной регуляции общественных отношений, общения и поведения людей в самых различных сферах общественной жизни — семье, быту, политике, науке, труде и т. д.

Нравственность — система норм и ценностных представлений, определяющих и регулирующих поведение человека.

Обвинение — утверждение о совершении преступления конкретным лицом, которое облачается в определенную процессуальную форму (постановление, определение, обвинительное заключение, обвинительная речь, протест), а также процессуальная деятельность, которая направлена на избрание преступника в совершении преступления, на доказывание правильности утверждения о совершении преступного деяния, вменяемого в вину конкретному лицу.

Обвинительная речь — речь прокурора в судебных прениях по уголовным делам, в которой поддерживается государственное обвинение, содержится анализ собранных по делу доказательств, высказываются соображения о квалификации преступления, мере наказания и по другим вопросам, имеющим значение для вынесения законного и обоснованного приговора и содействующим идеологическому,

правовому и нравственному воспитанию граждан.

Общение — процесс взаимодействия общественных субъектов: социальных групп, общностей или личностей, в котором происходит обмен информацией, опытом, способностями и результатами деятельности. О. выступает как способ бытия общества и человека.

Ораторское искусство — комплекс знаний и умений оратора по подготовке и произнесению публичной речи: умение подбирать материал, искусство построения речи и публичного говорения с целью оказать определенное воздействие на слушателей; умение доказывать и опровергать, умение убеждать; речевое мастерство.

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

Письменная речь — речь с использованием письменных знаков.

Пolemическое мастерство — знание предмета спора, понимание сущности публичного спора и его разновидностей, соблюдение основных требований культуры спора, умение доказывать выдвинутое положение и опровергать мнение оппонента, использование полемических приемов, умение противостоять уловкам противника.

Просодика — общее название таких ритмико-интонационных

сторон речи, как высота, громкость голосового тона, тембр голоса, сила ударения.

Профессионализмы — слова и выражения, используемые людьми одной профессии (журналисты, юристы, социологи, философы, шахтеры, плотники и др.).

Публичное выступление — официальное выступление оратора (в основном монолог) перед непосредственно присутствующей в зале достаточно большой и организованной аудиторией.

Речевая деятельность — процесс, который складывается, формируется из деятельностных актов. Их характер, содержание зависят от различных ситуаций, в которые попадает человек.

Речь — деятельность общения — выражения, воздействия, сообщения — посредством языка. Речь — это язык в действии, форма существования сознания для другого, служащая средством общения с ним, и форма обобщенного отражения действительности, или форма существования мышления. Речь — особая и наиболее совершенная форма общения, свойственная только человеку. Речь — последовательность единиц языка, организованная по его законам и в соответствии с потребностями передаваемой информации.

Риторика (от греч. *rhetorike* — ораторское искусство) — наука об

ораторском искусстве, о мастерстве публичного выступления перед аудиторией. Р. призвана научить, как эффективно при помощи речи воздействовать на аудиторию, как достичь успеха, выступая публично. Р. — дисциплина, предметом исследования которой являются общие закономерности речевого поведения, действующие в различных ситуациях общения, в сферах профессиональной деятельности, и практические возможности использования их для того, чтобы сделать речь эффективной.

Содержание — слово русское и означает единство всех элементов целого, его свойств и связей, существующее и выражающееся в форме и неотделимое от нее.

Спор — 1) Словесное состязание, обсуждение чего-либо между двумя или несколькими лицами, при котором каждая из сторон отстаивает свое мнение, свою правоту. Борьба мнений (обычно в печати) по различным вопросам науки, литературы, политики и т.п.; полемика. 2) Взаимное притязание на владение, обладание чем-либо, разрешаемое судом. 3) Поединок, битва, единоборство (преимущественно в поэтической речи). Состязание, соперничество.

Стилистические тропы — (др.-греч. *τρόπος* «оборот»). 1) Слово или оборот речи, употребленные в публицистическом или худо-

жественном тексте в переносном смысле для создания выразительности, экспрессивности. 2) Любая языковая единица, применяемая в художественном, публицистическом тексте, имеющая смещенное значение: *метафора, метонимия, эпитет*. Т. ориентирован на второй план, выступающий за буквальное значение.

Стилистические фигуры (лат. *figura* — образ, вид) — в *литературоведении и лингвистике*: оборот речи, усиливающий выразительность художественного текста, экспрессивность публицистического стиля, придающий живость, непосредственность разговорной речи (напр., инверсия, гипербола, анаклуф, анафора, эпифора и др.).

Судебное ораторское искусство — комплекс знаний и умений юриста по подготовке и произнесению публичной судебной речи сообразно с требованиями процессуального закона; умение построить объективно аргументированное рассуждение, формирующее научно-правовые убеждения; умение воздействовать на правосознание людей.

Тезис (греч. *thesis* — положение, утверждение) — положение (мысль), которое автор или оратор намерен доказать, защитить или опровергнуть.

Термины — слова, которые являются точным обозначением опреде-

ленного понятия какой-либо специальной области науки, техники, искусства, общественной жизни и т.п.

Техника речи — сочетание сильного, звучного голоса, четкой дикции, правильной и выразительной интонации.

Устная речь — слышимая речь, которая кем-то произносится, называется.

Хрия — рассуждение. *Строгая (прямая) хрия* — хрия, содержание которой располагается в восьми последовательных частях. *Искусственная (обратная хрия)* — *chreia inverse* — хрия, в которой расположение «идей» идет от частного к общему, от доказательства к тезису.

Экстралингвистическая система — включение в речь пауз, а также различного рода психофизиологических проявлений человека: плача, кашля, смеха, вздоха и т.д.

Эпистемическая модальность — выраженная в суждении информация об основаниях принятия и степени обоснованности самого понятия. Термин «эпистемический» восходит к греческому слову «эпистема», означающему в античной философии высший тип несомненного, достоверного, абсолютного знания.

Этика (от греч. *ethos* — обычай, нрав) — учение о морали, нравственности. Термин «этика» впервые употребил Аристотель (384–322 до н.э.) для обозначения практической

философии, которая должна дать ответ на вопрос, что мы должны делать, чтобы совершать правильные, нравственные поступки.

Этика делового общения — совокупность нравственных норм, правил и представлений, регулирующих поведение и отношения людей в процессе их производственной деятельности. Она представляет частный случай этики вообще и содержит ее основные характеристики.

Этикет — совокупность правил поведения, касающихся внешнего проявления отношения к людям (обхождение, формы обращения и приветствий, поведение в общественных местах, манеры и одежда).

Этос — уместность речи, ее соответствие нравственным ожиданиями слушателей, которые могут принять эту речь или отвергнуть. В этом тезисе подразумевается уважение к слушателям, обращение к адресату, сказали бы мы сегодня.

Язык — строго нормализованная система средств общения, а речь — его применение в процессе общения для передачи мысли и чувства.

Языковая норма — единообразное, образцовое, общепризнанное употребление элементов языка (слов, словосочетаний); правила использования речевых средств в определенный период развития литературного языка.

■ Список литературы

Анисимова Т. В. Современная деловая риторика: учебное пособие / Т. В. Анисимова, Е. Г. Гимпельсон; Рос. акад. образования, Моск. психол.-социал. ин-т. 2-е изд., стер. — М.; Воронеж: Изд-во Моск. психол.-социал. ин-та: МОДЭК, 2004.

Аннушкин В. И. История русской риторики: хрестоматия: учебное пособие / В. И. Аннушкин. 2-е изд., испр. и доп. — М.: Флинта; Наука, 2002.

Аристотель. Риторика / Аристотель; пер. с древнегреч. и примеч. О. П. Цыбенко; под ред. О. А. Сычева, И. В. Пешкова; Поэтика / пер. с древнегреч. В. Г. Аппельрота; под ред. Ф. А. Петровского; послесл. В. Н. Марова. — М.: Лабиринт, 2000.

Афанасьева О.В., Пищелко А. В. Этика и психология профессиональной деятельности юриста. М., 2004.

Баева О. А. Ораторское искусство и деловое общение: учебное пособие / О. А. Баева. 5-е изд., стер. — М.: Новое знание, 2005.

Бойков А. Д. Адвокатура и адвокаты: сборник статей / А. Д. Бойков; Рос. акад. адвокатуры и нотариата. 2-е изд., доп. — М.: Юрлитинформ, 2010.

Ботавина Р. Н. Этика деловых отношений: учебное пособие для студентов вузов / Р. Н. Ботавина. — М.: Финансы и статистика, 2005.

Бражникова А.Н., Бражников В. С. Нравственно-психологические проблемы осуществления правосудия / А. Н. Бражникова, В. С. Бражников // Юридическая психология. 2008. №2.

Введенская Л. А. Деловая риторика: учебное пособие для вузов / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. 2-е изд., перераб. и доп. — Ростов-н/Д.: МарТ, 2002.

Введенская Л. А. Риторика для юристов: учебное пособие для вузов / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. 7-е изд. — Ростов-н/Д.: Феникс, 2008.

Введенская Л. А. Риторика и культура речи: учебное пособие для студентов вузов / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. 10-е изд. — Ростов-н/Д.: Феникс, 2009.

Володина С.И. К вопросу о юридической риторике и стилях судебной речи адвоката / С. И. Володина // Российская юстиция. 2006. №4.

Бредемайер К. Черная риторика: власть и магия слова / К. Брандемайер; пер. с нем. И. Ульяновой, Е. Жеваг. 2-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.

Волгин Б. Н. Деловые совещания / Б. Н. Волгин. 3-е изд., доп. — М.: Моск. рабочий, 1981.

Голуб И. Б. Искусство риторики: пособие по красноречию / И. Б. Голуб. — Ростов-н/Д.: Феникс, 2005.

Далецкий Ч. Б. Риторика: заговоры, и я скажу, кто ты: учебное пособие / Ч. Б. Далецкий. — М.: Омега-Л; Высшая школа, 2003.

Диоген Лаэртский. О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов / Диоген Лаэртский; ред. и авт. вступ. ст. А. Ф. Лосев; пер. с древнегреч. М. Л. Гаспарова. — М.: Мысль, 1998.

Дэвидсон Дж. Ораторское искусство: уникальный курс мастерства эффективного воздействия на аудиторию / Дж. Дэвидсон; пер. с англ. О. Мацака; под ред. Н. Сидоренко. — М.: Эксмо, 2005.

Зарецкая Е. Н. Деловое общение: учебник: в 2 т. / Е. Н. Зарецкая; Акад. нар. хозяйства при Правительстве Рос. Федерации. — М.: Дело, 2008.

Зарецкая Е. Н. Логика речи / Е. Н. Зарецкая. — М.: Дело, 2007.

Ивакина Н. Н. Основы судебного красноречия (риторика для юристов): учебное пособие / Н. Н. Ивакина. 3-е изд., пересмотр. — М.: Норма; Инфра-М, 2011.

Ивакина Н. Н. Профессиональная речь юриста: учебное пособие / Н. Н. Ивакина. — М.: Норма, 2010.

Ивин А. А. Теория аргументации: учеб. пособие для вузов / А. А. Ивин. — М.: Гардарики, 2000.

Искусство речи в суде присяжных: учеб.-практич. пособие / И. Л. Трунов, В. В. Мельник. 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2011.

Караулов Ю. Н. Русский язык и языковая личность / Отв. ред. Д.Н.Шмелев. — М.: Наука, 1987.

Карнеги Д. Как выработать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично; Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей; Как перестать беспокоиться и начать жить: пер. с англ. / Д. Карнеги. 3-е изд. — Минск: Попурри, 2003.

Кибанов А. Я. Этика деловых отношений: учебник для студ. вузов, обучающихся по специальности «Управление персоналом» / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова; Гос. ун-т управления. — М.: Инфра-М, 2003.

Кисенишский И. М. Известные судебные процессы: записки адвокатов-участников / И. М. Кисенишский, М. М. Кисенишский. 2-е изд., испр. и доп. — М.: Междунар. Союз (содружество) адвокатов, 1996.

Кобликов А. С. Юридическая этика: учебник для студ. вузов, обуч. по специальности «Юриспруденция» / А. С. Кобликов. 3-е изд., изм. — М.: Норма, 2008.

Колтунова М. В. Язык и деловое общение: Нормы. Риторика. Этикет: учебное пособие для студентов вузов / М. В. Колтунова. — М.: Экономическая литература, 2002.

Комарова Н. А. Судебная этика: учебное пособие / Н. А. Комарова, Н. А. Сидорова; С.-Петербур. гос. ун-т. — СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та, 1993.

Кони А. Ф. Уголовный процесс: нравственные начала / А. Ф. Кони. Изд. 2-е, испр. — М.: Современ. гуманист. ун-т, 2006.

Красовская О.В. О речевой коммуникации в судебной практике: учебное пособие / О. В. Красовская. — М.: Флинта; Наука, 2008.

Ксенофонт. Греческая история / Ксенофонт; пер. с древнегреч. и коммент. С. Я. Лурье; науч. ред., вступ. ст. Р. В. Светлова. 3-е изд. — СПб.: Алетейя, 2000.

Кузин Ф. А. Культура делового общения: практ. пособие для бизнесменов / Ф. А. Кузин. — М.: Ось-89, 1996.

Куницына В. Н. Межличностное общение: учебник для вузов / В. Н. Куницына, Н. В. Казаринова, В. М. Погольша. — СПб.: Питер, 2003.

Ламертон Д. Говори как Цицерон: лучшее руководство для успешного выступления перед публикой / Дж. Ламертон; пер. с англ. — М.: АСТ: Астрель, 2005.

Маршалюк Н.В. Vocabula artis — слова ремесла / Н. В. Маршалюк // Российское правосудие. 2007. № 9.

Маршалок Н. В. Изречение Цицерона о юриспруденции и ораторском искусстве / Н. В. Маршалок // Российское правосудие. 2010. № 11.

Мельник В. В. Ораторское искусство как средство построения убедительной судебной речи в состязательном уголовном процессе / В. В. Мельник // Журнал российского права. 2001. №8.

Мельников И. И. Судебная речь / И. И. Мельников, И. И. Мельников; под ред. И. И. Мельникова. — М.: ЭКМОС, 2003.

Ментцель В. Риторика: искусство говорить свободно и убедительно / В. Ментцель; [пер. с нем. И. Ю. Облачко]. 2-е изд., стер. — М.: Омега-Л, 2008.

Михалкин Н.В., Антюшин С. С. Риторика для юристов / Н. В. Михалкин, С. С. Антюшин. — М.: Юрайт, 2012.

Мкртычан С. В. Белая риторика, черная риторика. Материалы интеллектуальных тренингов по развитию навыков ведения полемики / С. В. Мкртычан. — Тверь: Глаголь, 2007.

Морозов А. В. Деловая психология: курс лекций: учеб. для студ. высш. и сред. спец. заведений / А. В. Морозов. — СПб.: Союз, 2000.

Москвин В. П. Аргументативная риторика: теоретический курс для филологов / В. П. Москвин. 2-е изд., перераб. и доп. — Ростов-н/Д.: Феникс, 2008.

Мурашов А. А. Личность и речь эпоха кризисов: учебное пособие / А. А. Мурашов. — М.; Воронеж: МПСИ: НПО «МОДЭК», 2005.

Новичихина М. Е. Принципы ведения переговоров: учебное пособие / М. Е. Новичихина. — Воронеж: Фак. журналистики ВГУ, 2011.

Орлов Ю. К. Основы теории доказательств в уголовном процессе: науч.-практ. пособие / Ю. К. Орлов. — М.: Проспект, 2000.

Павлова Л. Г. Основы делового общения: учебное пособие / Л. Г. Павлова; под ред. Л. А. Введенской. — Ростов-н/Д.: Феникс, 2008.

Панасюк А. Ю. Психология риторики: теория и практика убеждающего воздействия / А. Ю. Панасюк. — Ростов-н/Д.: Феникс, 2007.

Панфилова А. П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности: учебное пособие / А. П. Панфилова; С.-Петерб. ин-т внешнеэкон. связей, экономики и права, О-во «Знание». 3-е изд. — СПб.: ИВЭСЭП, 2005.

Панфилова А. П. Инновационные педагогические технологии. Активное обучение: [учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Педагогика и психология» и «Педагогика»] / А. П. Панфилова. — М.: Академия, 2009.

Паршина О. Н. Российская политическая речь: теория и практика / О. Н. Паршина; под ред. О. Б. Сиротининой. 2-е изд., испр. и доп. — М.: ЛКИ, 2007.

Петров О. В. Основы судебного красноречия: учебное пособие / О. В. Петров; Моск. гос. юрид. акад. — М.: Проспект; Велби, 2008.

Петров О. В. Риторика / О. В. Петров. — М.: Проспект, 2012.

Плевако Ф. Н. Избранные речи / Ф. Н. Плевако. — М.: Юрайт, 2010.

Поварнин С. И. Спор. О теории и практике спора / С. И. Поварнин. — М.: Флинта, 2009.

Порубов Н. И. Риторика / Н. И. Порубов. 2-е изд., перераб. — Минск: Вышэйшая школа, 2004.

Почицаева Н. М. Искусство речи: учебное пособие / Н. М. Почикаева. — Ростов-н/Д.: МарТ, 2005.

Риторика для юристов: основы судебного красноречия: учебно-практическое пособие для студентов вузов / [авт.-сост. Л. В. Поповская, О. В. Лисоченко ; общ. ред. и предисл. Л. В. Поповской]. 2-е изд., перераб. и доп. — Ростов-н/Д.: Феникс, 2008.

Рогачевский Л.А. О речевом портрете юриста (наблюдения и мысли по поводу) / Л. А. Рогачевский // Известия высших учебных заведений. Правоведение. 2008. № 6.

Романенко А. П. Образ ратора в советской словесной культуре: учебное пособие / А. П. Романенко. — М.: Флинта; Наука, 2003.

Русские судебные ораторы в известных уголовных процессах XIX века / сост. И. Потапчук. — Тула: Автограф, 1997.

Русский язык и культура речи. Нормы русского литературного языка: учебное пособие / О. В. Григоренко, Г. А. Заварзина, О. В. Загоровская, С. В. Косаренко, О. В. Палий; под ред. О. В. Загоровской. — Воронеж: Воронеж. гос. пед. ун-т, 2004.

Сергеич П. Искусство речи на суде / П. Сергеич. — М.: Юрайт, 2010.

Сергеич П. Уголовная защита / П. Сергеич. — М.: Юрайт, 2010.

Смолярчук В. И. Гиганты и чародеи слова: русские судебные ораторы второй половины XIX — начала XX века / В. И. Смолярчук. — М.: Юрид. лит., 1984.

Смолярчук В.И. Ф. Н. Плевако — судебный оратор / В. И. Смолярчук. — М.: Знание, 1989.

Смолярчук В.И. А. Ф. Кони и его окружение: очерки / В. И. Смолярчук. — М.: Юридическая литература, 1990.

Стернин И. А. Практическая риторика: учебное пособие для студентов вузов / И. А. Стернин. 2-е изд., испр. и доп. — М.: Академия, 2005.

Столяренко А. М. Психологические приемы в работе юриста: практическое пособие / А. М. Столяренко. — М.: Юрайт, 2001.

Судебные прения по уголовным делам: учебное пособие / [Сафин Н. Ш. и др.]. — Казань: Изд-во Казан. ун-та, 1992.

Судебные речи: сборник / авт.-сост. М. Ф. Чудаков. — Минск: Новое знание, 2002.

Судебные речи знаменитых русских адвокатов / сост. Е. Л. Рыжникова. — М.: Гардарики, 1997.

Шуйская Ю. Сначала надо найти идею и мысль, которые послужат основой для будущего выступления / Ю. Шуйская // Новая юстиция. Журнал судебных precedентов. 2008. № 1.

Этика адвоката / Гильдия рос. адвокатов, Рос. акад. адвокатуры; [сост. А. Д. Бойков]. — М.: Юрлитинформ, 2007.

Словари

Ахманова О. С. Словарь лингвистических терминов / О. С. Ахманова. 3-е изд., стереотип. — М.: URSS (КомКнига), 2005.

Большой толковый словарь русского языка. Около 60000 слов / под ред. Д. Н. Ушакова. — М.: АСТ: Астрель, 2008.

Даль В. И. Большой толковый словарь русского языка: современное написание: более 70 000 слов и выражений: с иллюстрациями / В. И. Даль. — М.: АСТ; Астрель, 2010.

Зарва М. В. Словарь ударений русского языка: 50 000 трудных случаев / М. В. Зарва. — М.: ЭНАС; Ростов-н/Д.: Феникс, 2010.

Иванова О. Е. Русский орфографический словарь: свыше 180 000 слов: [нормативное написание, ударение и грамматическая информация / О. Е. Иванова и др.; отв. ред.: В. В. Лопатин]. — М.: АСТ-Пресс, 2010.

Культура русской речи: энциклопедический словарь-справочник / Под общ. ред. И. Ю. Иванова, А. П. Сквородникова, Е. Н. Ширяева. 2-е изд., испр. — М.: Флинта; Наука, 2007.

Резниченко И. Л. Орфоэпический словарь русского языка. Произношение. Ударение: около 25 000 единиц / И. Л. Резниченко. — М.: Астрель; АСТ, 2006.

Розенталь Д. Э. Словарь трудностей русского языка: 20 000 слов / Д. Э. Розенталь, М. А. Теленкова. 8-е изд. — М.: Айрис-пресс, 2008.

Русский орфографический словарь: около 180 000 слов / Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова / О. Е. Иванова, В. В. Лопатин (отв. ред.), И. В. Нечаева, Л. К. Чельцова. 2-е изд., испр. и доп. М., 2004.

Учебное издание

РИТОРИКА

Учебное пособие

Редакторы *Е. В. Алферова*
Корректор *Л. А. Запылаева*
Оформление, верстка: *Т. Б. Егорова*

Подписано в печать 18.02.2013. Формат 60×90 ¹/₁₆.
Усл. печ. л. 24. Тираж 500 экз.

Российская академия правосудия
117418, г. Москва, ул. Новочеремушкинская, д. 69а



15 ЛЕТ

РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ ПРАВОСУДИЯ

Российская академия правосудия — федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования, создана в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 11 мая 1998 г. и Постановлением Правительства РФ от 28 октября 1999 г. Учредителями Академии являются Верховный Суд и Высший Арбитражный Суд Российской Федерации.

Основные задачи и направления деятельности Академии:

- повышение квалификации и переподготовка судей и работников Судебного департамента при Верховном Суде Российской Федерации;
- переподготовка судей, впервые назначенных на должность судьи;
- подготовка специалистов по программам высшего и среднего профессионального юридического образования;
- подготовка аспирантов и докторантов по программам послевузовского профессионального образования;
- фундаментальные и прикладные научные исследования в области организации судебной системы;
- сотрудничество с правовыми научными и образовательными учреждениями России, государств — участников СНГ, иных государств и международных организаций;
- проведение международных совещаний, симпозиумов, конференций;
- обучение и стажировка иностранных специалистов и студентов;
- издание научной, учебной, учебно-методической, справочной и иной литературы.

Адрес: 117418, Москва, ул. Новочеремушкинская, д. 69а

Тел.: (495) 718-19-66, факс: (495) 332-51-83

raj@mail.ru

Интернет-магазин изданий РАП www.rajbook.ru