

Академия управления МВД России

Н. В. Сердюк, В. И. Земзерева

ДЕЛОВАЯ РИТОРИКА

Учебное пособие

Москва • 2020

УДК 808
ББК 88.53
С31

*Одобрено редакционно-издательским советом
Академии управления МВД России*

Рецензенты: *Ульянова И.В.*, профессор кафедры педагогики Московского университета МВД России имени В.Я. Кикотя, доктор педагогических наук, доцент; *Сенаторова О.Ю.*, профессор кафедры психолого-педагогического и медицинского обеспечения деятельности ОВД ФГКУ ДПО ВППК МВД России, кандидат педагогических наук, доцент.

Сердюк Н. В.
С31 Деловая риторика : учебное пособие / Н.В. Сердюк, В. И. Земзерева. – М. : Академия управления МВД России, 2020. – 100 с.

ISBN 978-5-907187-23-8

Учебное пособие нацелено на повышение общей гуманитарной и профессиональной речевой культуры руководителей органов внутренних дел.

Материалы могут использоваться для подготовки слушателей к занятиям по любым дисциплинам, так как дает практические рекомендации, как подготовиться к публичному выступлению, развить свои голосоречевые способности, создать риторическую индивидуальность и улучшить свой имидж в целом.

Пособие предназначено для слушателей и адъюнктов Академии управления, других образовательных организаций МВД России, а также для сотрудников органов внутренних дел, кому не безразличны проблемы культуры и искусства речи.

УДК 808
ББК 88.53

© Сердюк Н. В., Земзерева В. И. 2020
ISBN 978-5-907187-23-8 © Академия управления МВД России, 2020

Оглавление

Введение	5
1. Риторика как наука и искусство	8
2. Задачи современной риторики	14
3. Заповеди речевой культуры	18
4. Требования к речи руководителя ОВД и правила речевой культуры в различных видах речи.	22
5. Культура и этика речи в профессиональном общении и деятельности. Деловая риторика	26
6. Формирование профессионального риторического поведения руководителей и сотрудников органов внутренних дел	36
7. Спор: теория и практика	43
7.1. Общая характеристика спора.	43

7. 2. Логические аспекты спора.....	49
8. Теория аргументации.....	57
9. Письменные жанры делового общения в деятельности сотрудника ОВД. Требования к их оформлению	68
10. Деловые письма и их речевые особенности.....	70
11. Характеристика как жанр делового общения	74
Заключение	76
Литература.....	78
Приложения.....	80

Введение

Одна из главных проблем современного мира – проблема понимания, рассматриваемая как актуальная проблема коммуникации, взаимодействия и взаимопонимания между людьми. Этот ее аспект особенно остро звучит в сегодняшнем нестабильном мире, подвергающемся постоянным угрозам насилия, нарушениям всех существующих правоохранительных и правоприменительных норм, прав человека, понимаемых как абсолютная ценность.

Понимание – категория, позволяющая осознавать качество выполняемых индивидом или группой действий, а также оценивать уровень любой коммуникации, в том числе профессионально ориентированной¹. В связи с этим понимание может характеризовать эффективность профессиональной деятельности в любой сфере человеческих интересов.

Академик Д.С. Лихачев советовал: «Учиться хорошей, спокойной, интеллигентной речи надо долго и внимательно – прислушиваться, запоминая, замечая, читая и изучая. Наша речь – важнейшая часть не только нашего поведения, но и нашей души, ума»².

Современному человеку очень важно уметь строить свое устное высказывание, понимать и адекватно реагировать на чужую речь, убедительно отстаивать собственную позицию, соблюдая речевые и этико-психологические правила поведения.

По данным исследователей, руководители до 80 % рабочего времени расходуют на общение. В процессе профессиональной деятельности они пользуются устной речью для того, чтобы планировать работу, согласовывать усилия, проверять и оценивать результаты; для усвоения, приобретения и передачи информации; наконец, для воздействия – влияния на взгляды и убеждения, поступки других, чтобы изменить отношение к определенным фактам и явлениям действительности.

Деловому человеку необходима также способность эффективно слушать, точно воспринимать однократно звучащую речь. Недостаточная речевая культура заметно снижает рейтинг, может пагубно сказаться на карьере.

¹ Сердюк Н.В. Введение в педагогическую герменевтику для руководителей правоохранительных органов. М., 2010. С. 3.

² Лихачев Д. С. О речевой культуре // Слово лектора. 1989. № 4. С. 44.

По тому, как человек говорит, можно судить об уровне его духовного развития, о его внутренней культуре. Наша речь – это наша визитная карточка в обществе, а умение хорошо себя подать очень важно для любого профессионала, и в особенности для руководителя.

«Риторика – это теория и мастерство эффективной (целесообразной, воздействующей и гармонизирующей) речи». Каким же конкретным содержанием наполнено это определение?

Сделать речь целесообразной – значит найти ее соответствие цели говорящего или, выражаясь языком современной науки, речевому намерению.

Воздействовать на аудиторию – значит подвигнуть людей на активные действия, а иногда, может быть, заставить изменить образ жизни и мировосприятие.

Гармонизировать отношения говорящего и адресата – сегодня неперемнное требование к успешной речи. Это значит, что современная риторика должна обеспечить взаимопонимание между людьми, конструктивное решение возникающих конфликтов.

Каждый человек заинтересован в том, чтобы уметь говорить правильно и хорошо, так как это дает возможность устанавливать и поддерживать добрые отношения с другими людьми: в семье, на работе, в общественной жизни, помогает добиться успеха в самых разнообразных сферах. Само по себе бессильное, слово становится мощным инструментом, если оно сказано умело, искренне и вовремя.

Наверное, нет таких профессий, где не пригодилось бы искусное владение словом. Но в некоторых сферах человеческой деятельности оно становится необходимым, является обязательным условием эффективной работы (юрист, политик, социальный работник и др.), так как людям этих профессий необходимо постоянно общаться. А чтобы произнести публичную речь, мало знать, что сказать, надо представлять себе особенности ораторской речи, учитывать множество факторов, влияющих на оратора и на слушателей, владеть техникой говорения.

Слово – одежда мысли. Не всегда легко выразить свою мысль ясно, точно и образно. Этому нужно учиться – учиться упорно и терпеливо, потому что «общаться с языком кое-как – значит и мыслить кое-как: неточно, приблизительно, неверно»³.

³ Волков А.А. Основы риторики. М., 2003. С. 25.

Ни один деловой человек не хочет, чтобы в имидж, созданный им для делового общения, входило представление о нем, как о человеке малограмотном, с низким уровнем речевой культуры.

Руководитель должен уметь четко, выразительно, правильно выражать свои мысли, чтобы быть понятным для окружающих, суметь одним только словом сплотить вокруг себя коллектив и организовать его деятельность.

Реформирование системы МВД требует от каждого сотрудника, независимо от того, является ли он руководителем высшего звена, либо рядовым сотрудником полиции, – быть надежным защитником общественного порядка и спокойствия граждан, настоящим профессионалом своего дела, находящим признание у самых широких слоев населения. Вернуть доверие людей, завоевать авторитет в обществе, сформировать позитивный имидж полиции – таковы насущные задачи, стоящие сейчас перед органами внутренних дел.

1. Риторика как наука и искусство

Термины «риторика» (от греч. – *retorike*), «ораторское искусство» (от лат. *orator orare* – «говорить»), «витийство» (устар., старославянск.), «красноречие» (руссск.) синонимичны.

Вера людей в слово и его силу уходит далеко вглубь времен. Вера эта проявилась в магической силе первобытного заклинания и заговора. Софист Горгий, живший в древней Греции, сказал: «Слово есть великий властелин, который, обладая весьма малым и совершенно незаметным телом, совершает чудеснейшие дела. Ибо оно может и страх изгнать, и печаль уничтожить, и радость вселить, и сострадание пробудить... Сила убеждения, которая присуща слову, душу формирует, как хочет»⁴. Это высказывание актуально и сегодня.

Риторика – одна из древнейших наук, как наука и учебная дисциплина, имеющая более чем 2 500-летний период своего развития. Риторика зарождалась одновременно в недрах различных цивилизаций (Египте, Ассирии, Вавилоне, Индии, Китае). Но ее родиной считается Эллада, где впервые в VI–V вв. до н. э. появляются теоретические работы по теории красноречия.

Родилась риторика как дисциплина в Афинах около V века до н. э. Основателем античной риторики считают знаменитого софиста Горгия (485–380 г. г. до н. э.). Вот как пишет о нем А. Ф. Лосев: «Он первый ввел тот вид образования, который готовит ораторов, специальное обучение способности и искусству говорить и первый стал употреблять тропы, метафоры, аллегории, превратное употребление слов в несобственном смысле, инверсии, вторичные удвоения, апострофы и парисосы...»⁵.

Автором же первого учебника называют сицилийца Корака из Сиракуз, который вместе со своим учеником Тисием начал преподавать ораторское искусство в специальных школах. На многовековом историческом пути разработки риторики прослеживаются два подхода к ее определению: согласно первому – это наука о теоретических законах, мастерстве красноречия; согласно второму – это искусство речи.

Становление риторики как науки было связано с потребностями демократического общества в высочайшей культуре.

⁴ Лосев А. Ф. История античной эстетики: Софисты. Сократ. Платон. М., 1969. С. 17.

⁵ Лосев А. Ф. История античной эстетики: Софисты. Сократ. Платон. М., 1969. С. 34–35.

По словам В.Г. Белинского, «республиканская форма правления сделала красноречие самым важным и необходимым искусством»⁶.

Жители классического города – государства должны были прекрасно владеть словом, даром убеждения. Политики выступали на народных собраниях (среди них – Фемистокл, Демосфен), полководцы произносили речи перед войском (к примеру, Перикл), граждане боролись за справедливость в суде (такие, как Антифон, Лисий), восхваляли героев и общественные события, в эпидейктическом (торжественном) красноречии был особенно искусен Горгий, философы (Сократ, Платон и другие) вели диалоги, словесные баталии. Появились даже новые профессии – риторы – учителя красноречия, логографа – составителя речей. Другая причина возникновения риторики не политического, а философского толка. Школа элеатов разорвала казавшуюся до тех пор естественной связь слова и вещи и сделала слово лишь условным обозначением вещи. Таким образом, слово было отделено, явилось особым предметом исследования. При этом слово стало делом.

Так постепенно сложилось теоретическое обобщение ораторской практики, собрание правил и методических приемов обучения. Основа ораторского искусства, по Цицерону, – глубокое знание предмета; если же за речью не стоит глубокое содержание, усвоенное и познанное оратором, то словесное выражение – пустая и ребяческая болтовня. Красноречие – это искусство, но труднейшее из искусств. Для оратора важнейшие условия: во-первых, природное дарование, живость ума и чувства, хорошая память; во-вторых, изучение ораторской теории; в-третьих, упражнения. Ни образование, ни природные способности не помогут оратору, если он не будет развивать их постоянными упражнениями. Образ идеального оратора – образованный человек – философ, и историк, правовед, способный повести людей за собой.

«В задачу оратора входит расположить к себе слушателей, изложить существо дела, поставить спорный вопрос, подкрепить свое положение, опровергнуть мнение противника, в заключение придать блеск своим положениям и окончательно низвергнуть положение противника. Первое требование к речи – чистота и ясность языка, связанные с нормативным произношением: оратору необходимо правильно управлять органами речи, дыханием и звуками речи. Нехорошо, когда звуки выговариваются слишком подчеркнуто; когда их затемняет излишняя небрежность; плохо, когда слово

⁶ Белинский В.Г. Полное собрание сочинений. В 13 т. М., 1954. Т. 6. С. 73.

произносится слабым, «умирающим» голосом; когда их произносят пыхтя, как в одышке...»⁷. Сила ораторской речи, по Цицерону, обязательно соединяется с честностью и высокой мудростью, а также умением воздействовать на чувства аудитории. Сам Цицерон умел это делать великолепно. Обращаясь к чувствам он рекомендовал во вступлении и заключении. Особое внимание этот оратор уделял использованию юмора в ораторской практике. Он был убежден, что юмор – свойство природное и ему научиться нельзя; пользуясь юмором, необходимо помнить о соблюдении чувства меры и принципа уместности. Знаменитый преподаватель и теоретик риторики Квинтиллиан писал: «Небо послало на землю Цицерона – для того, чтобы дать в нем пример, до каких пределов может дойти могущество слова»⁸.

Греки полагали, что главное – убедить слушателей, а римляне видели задачу в том, чтобы говорить хорошо.

В эпоху Средневековья риторика считалась мастерством украшения речи, причем не только устной, но и письменной. Проповеди «отцов христианской церкви» Тертуллиана, Иоанна Златоуста, Августина Аврелия, Фомы Аквинского легли в основу гомиластики – теории церковного красноречия. В этот период европейские риторические идеи проникли в Древнюю Русь. Встречается несколько видов древнерусского красноречия: политическое (вечевая речь), дипломатическое, военное, торжественное, духовное. История появления на Руси довольно развитой теории ораторского искусства датируется началом XVII века. К этому времени относятся первые работы епископа Макария, М. И. Усачева, – к более позднему – сочинения Стефана Яворского, Феофана Прокоповича. Становление риторики как научной дисциплины неотделимо от имени – М. В. Ломоносова – автора «Краткого руководства к красноречию» (1748). В этом труде представлен свод правил, которым предлагалось следовать в устных и письменных произведениях на государственные, общественные и религиозно – философские темы.

Риторика активно развивалась в Европе до конца XVIII века, в России интерес к ней угас в XIX столетии. Ренессанс науки наблюдается с 60-х годов XX века. Интенсивная разработка проблем отечественного красноречия в последние годы связана с тем,

⁷ Таранов П. С. Искусство риторики: универсальное пособие для умения говорить красиво и убедительно. М., 2002. С. 57–58.

⁸ Чувакин А. А. Основы общей риторики / Ю. Н. Земская, И. Ю. Качесова, Н. В. Панченко, А. А. Чувакин. Барнаул, 2000. С. 19.

что вновь появился заказ общества на мыслящего и говорящего человека. Демократия ослабляет власть приказа и усиливает значение убеждения. Риторика в широком смысле слова есть некий тип филологического мировоззрения, который составляет часть духовной культуры человеческой цивилизации.

Риторика является культурной основой знания и социальной деятельности, она позволяет человеку быть гражданином правового общества и определять форму мыслей и направления действий в будущем⁹.

В настоящее время термин «риторика» употребляется в узком и широком смыслах.

Риторика (в узком смысле) – это обозначение филологической дисциплины, изучающей теорию красноречия, способы построения выразительной речи во всех областях речевой деятельности (прежде всего в разных устных и письменных жанрах).

Риторику (в широком смысле) называют неориторикой (термин введен профессором Брюссельского университета Х. Перельманом в 1958 году) или общей риторикой. Ее быстрое и продуктивное развитие вызвано появлением новых языковедческих наук – лингвистики текста, семиотики, герменевтики, теории речевой деятельности, психолингвистики. Неориторика занимается поиском путей практического применения этих дисциплин, разрабатывается на стыке языкознания, теории литературы, логики, философии, этики, эстетики, психологии¹⁰.

В теории современного красноречия возрождается древнее первоначальное ядро – концепт убеждения, рассматриваются формы и методы воздействия средствами устной и письменной речи. Цель обновленной риторики – определение наилучших вариантов (оптимальных алгоритмов) общения. Например, исследуются роли участников диалога, механизмы порождения речи, языковые предпочтения говорящих и т. п. Таким образом, неориторика – это наука об убеждающей коммуникации.

Риторика учила и учит, как осуществлять общение, логично и выразительно излагать и развивать мысли, употреблять слова, как пользоваться речевой активностью в личной жизни и общественной деятельности, как выступать перед аудиторией. Первостепенное внимание теория красноречия всегда уделяла устному, «живому» контакту.

⁹ Зарецкая Е.Н. Риторика: теория и практика речевой коммуникации. 4-е изд. М., 2002. С. 3–4.

¹⁰ Мельникова С.В. Деловая риторика (речевая культура делового общения): учеб. пособие. Ульяновск, 1999. С. 7.

Традиционно риторику считали также искусством, сравнивали с поэзией, актерской игрой на основе важности творчества, импровизации в речи, эстетического наслаждения, которое доставляет публичное «размышление вслух». Такие взгляды характерны, например, для Аристотеля, Цицерона, А. Ф. Кони.

Многим дано от природы ораторское дарование, являющееся залогом успешной практики. Однако, по утверждению исследователей Е. А. Ножина, Н. Н. Кохтева, Ю. В. Рождественского и других, в каждом человеке заложен «ген» риторических способностей, которые можно и нужно развивать.

Скорее всего, в риторике – важнейшей области культуры – наука и искусство составляют сложный сплав, единство.

Обучение эффективной, воздействующей речи имеет в России давнюю историю, риторика издавна была ведущим предметом в университетах и специальных учебных заведениях.

Традиция обучения различным видам общественной профессиональной речи была заложена М. В. Ломоносовым и продолжена в работах И. С. Рижского, Н. Ф. Кошанского, А. Ф. Мерзлякова и многих других риториков. Среди частных риторик наиболее востребованными были судебные, военные, духовные, коммерческие (торговые) «научения красноречию». К сожалению, к концу XIX – началу XX веков традиции обучения частной риторике были во многом утрачены. Подлинное возрождение традиций русской риторики, в том числе частной, произошло в России во второй половине 80–90 гг. XX столетия. Формирование новых общественных отношений также привело к формированию новой парадигмы образования и обучения, в том числе в высшей школе. В качестве основных принципов реформы образования были заявлены гуманитаризация и демократизация, воспитание свободной, творчески мыслящей личности, умеющей не только логично излагать свои мысли, но и отстаивать свою точку зрения в социальных и профессиональных формах общения. В этом ему призвана помочь риторика – наука о красноречии, о средствах эффективного речевого воздействия.

Контрольные вопросы

1. Раскройте содержание термина «риторика».
2. Что является предметом изучения риторики как научной дисциплины?
3. Где зародилась «риторика» как наука и учебная дисциплина?

4. Назовите основные исторические этапы развития риторики как дисциплины.
5. Место риторики как дисциплины в российском образовании.
6. Риторика: наука или искусство?
7. Что включала в себя риторическая подготовка античного оратора?
8. Каковы были требования к ораторскому искусству в средневековье?
9. Развитие риторики в России в различные исторические периоды.
10. Что представляет собой неориторика?

2. Задачи современной риторики

Современная риторическая наука ставит и решает важнейшие на сегодняшний день задачи: определять главные компоненты эффективного речевого поведения, методы и приемы формирования коммуникативно-значимых умений личности.

Риторическая наука, в основе которой теория и мастерство эффективной, целесообразной, воздействующей на адресата и гармонизирующей речи, – это ключ к овладению «секретами», искусством человеческого общения, одно из важнейших профессиональных качеств, необходимых подлинному специалисту.

Судебные речи таких «мастеров слова», как К.К. Арсеньев, Н.П. Карабичевский, Ф.Н. Плевако, А.Ф. Кони, П.С. Пороховщиков, являясь образцами для юристов, в то же время могут служить образцовыми текстами, на основе которых следует учить аргументированности, логичности, доказательности, «боевитости» (не агрессивности), не только будущих юристов, но и, конечно, будущих специалистов в других областях, чья профессиональная деятельность требует умения формулировать высказывания, отличающиеся перечисленными выше качествами.

Предметом современной риторики служат общие закономерности речевого поведения, действующие в различных ситуациях общения, сферах деятельности, и практические возможности использования их для того, чтобы сделать речь эффективной.

Риторика – это наука о способах создания речевого поступка. Чтобы добиться результата в речевой деятельности, надо владеть искусством убеждения, а это целая наука, у которой есть свои законы. Поэтому создается целая система практической тренировки необходимых умений и навыков, обеспечивающих на деле высокий уровень мастерства взаимодействия оратора и аудитории.

Понятие «риторика» значительно шире понятия «ораторское искусство». Оно охватывает широкий спектр знаний, умений и навыков от возникновения идеи до непосредственного речевого процесса.

Дефиниции риторики включают следующие идеи:

1) Риторика – фундаментальная теория и искусство речи: в теории исследуются законы и правила построения всех видов речи современного информационного общества, а искусство понимается как определенное умение, техническая «выучка»,

практическая «ловкость» владеть мыслями и словами в разных ситуациях общения. Эта дефиниция восходит к классическому определению риторики К.П. Зеленецким: «Предмет риторики есть речь»¹¹.

2) Риторика – искусство мыслить. Обучение речи в риторике всегда предполагало одновременное обучение мыслить (и мыслить нравственно), формировать мировоззрение, получать знания и выражать свою жизненную позицию в слове. Отсюда особая серьезность риторики как реального мыслеречевого творчества, выражающего позицию каждого человека.

Основой риторики всегда были философия и этика, вне этой духовно-нравственной основы невозможно представить и современные методики преподавания риторики или иных многочисленных речевых технологий. Без философско-этической базы обучение риторике превращается в «праздоговорение». Этим тезисам соответствуют как мысли Цицерона о связи красноречия с философией, так и положения классика русской риторики Н.Ф. Кошанского о том, что «грамматика занимается только словами, риторика – мыслями».

3) Риторика – теория и практика совершенной речи: убедительной, украшенной, уместной, эффективной, целесообразной и т. д. Все перечисленные качества могут быть взяты под сомнение, так как всякая «красивая» или «убедительная» речь может быть обращена, что называется, «во зло». Тем не менее каждая эпоха рождает свой риторический (коммуникативный) идеал. Поэтому возможно говорить о том, что риторика формирует через стиль речи стиль жизни. В соответствии со стремлением человека к совершенному Слову целесообразно назвать риторику учением о совершенной речи.

4) Риторика – учение о речевом воспитании личности. Поскольку в речи выражен человек, риторика способствует формированию всей личности человека, прежде всего – его идеологии, знаний, жизненной позиции, способности выражать и защищать свою позицию словом. Соответствие этому требованию позволяет воспитать такого человека, для которого язык (слово, уста) становятся подлинной «стеной» и «оградой», а общество, в котором он живет и трудится, становится благоденствующим вследствие правильно организованных речевых связей.

5) Риторика – учение обо всех родах, видах и жанрах речи (словесности) в развитом информационном обществе. Неверно

¹¹ Максимов В.И. Русский язык и культура речи. М., 2002. С. 71.

ограничивать риторику только ораторским искусством (ораторикой), современная риторика изучает все разнообразие текстов, включенных в культуру: от бытовой речи до речи средств массовой информации. Развитая языковая личность должна ориентироваться и владеть разными видами словесности, понимать их природу и иметь навыки общения в построении текстов. Задача филологической науки, нормализующей общественно-речевую практику, – описание и отбор текстов культуры, которые являются образцовыми и могут быть включены в обучение, обеспечивая связь поколений и эффективную творческую деятельность общества.

Правоохранительная деятельность относится к числу лингвоинтенсивных специальностей, она принадлежит к сфере повышенной речевой ответственности. Владение устным и письменным словом становится существенным признаком деловой квалификации сотрудника полиции. На сотрудниках органов внутренних дел лежит большая коммуникативная нагрузка. Они наряду с правоохранительной деятельностью выполняют управленческие функции, функции по руководству подразделениями, аппаратами и службами, осуществляют правовое воспитание населения. Сотрудникам полиции по роду своей деятельности приходится не только оперировать законом, но и разъяснять, убеждать, доказывать, т. е. быть «профессиональным коммуникантом». Для руководителя органа внутренних дел необходимо умение формулировать, представлять, транслировать свои убеждения и требования, планировать свое вербальное и невербальное общение, примеряя на себя различные роли.

Поскольку речь руководителя имеет определенное общественное звучание, к ней предъявляются повышенные требования, пренебрежение которыми отрицательно влияет на профессиональный авторитет; необходимо учиться грамотной, понятной, логической, убедительной речи. Психологи справедливо утверждают, что речь есть способ формирования и формулирования мысли. Если человек выполняет профессиональные функции в системе «человек-человек», куда с полным основанием относятся руководители органов внутренних дел, такого специалиста необходимо целенаправленно учить приемам эффективного речевого поведения, умению выступать публично. Специалист, хорошо владеющий речью, имеет больше возможностей в достижении профессиональных успехов, такой человек выше на голову всех остальных. «Никакая другая способность, – современный психолог Чонси М. Депью, – которой может обладать человек, не даст

ему с такой быстротой сделать карьеру, добиться признания, как способность хорошо говорить».

Контрольные вопросы

1. Что представляет из себя риторика как наука?
2. Что представляет из себя риторика как искусство?
3. Каковы задачи классической риторики?
4. Каковы задачи современной риторики?
5. Что представляет собой история становления риторики как науки и как искусства?
6. Какие ораторы древности Вам известны?
7. Каких ораторов современности Вы бы выделили, почему?
8. Что представляет собой судебная риторика?
9. Как риторика связана с философией и этикой?
10. Что значит, по-Вашему, быть хорошим оратором?

3. Заповеди речевой культуры

Профессиональная речь руководителя органов внутренних дел не просто ориентирована на понимание другими людьми с целью воздействия на их сознание и деятельность, а также на социальное взаимодействие. Эффективная речевая коммуникация — это достижение адекватного смыслового восприятия. Перечислим лишь некоторые *условия, которые способствуют эффективному обмену информацией*: потребность в общении; коммуникативная заинтересованность; настроенность на мир собеседника; близость мировоззрения говорящего и слушающего; знания норм общения и пр. Несмотря на утверждение, что слово — это то, что прежде всего характеризует человека, риторические правила духовной морали рекомендуют *немногословие*, молчание, умение слушать и внутренне сосредоточиться. В речевой способности следует отделять красноеговорение от смысла, содержания речи. Уильям Шекспир писал: «Где мало слов, там вес они имеют». К сожалению, немногие умеют говорить кратко, по делу.

Поэтому первая заповедь культуры речевого поведения — **избегать многословия**. Оратор вредит себе, говоря больше и дольше, чем того требует ситуация. А.С. Пушкин в «Домике в Коломне» писал: «А кто болтлив, того молва прославит вмиг извергом». Заметим, что лихие ораторы всех мастей не способны вести диалог друг с другом, договариваться, находить общий язык. При этом они могут говорить часами.

На этом примере можно сформулировать вторую заповедь: **всегда знать цель своей речи**. В многословии обычно много пустословия. Приведем небольшую риторическую притчу: если мне нужно выступить 10 минут, мне нужно на подготовку месяца; если я могу выступать полчаса, дайте мне на подготовку речи две недели; если я могу говорить бесконечно, я могу начать свое выступление сейчас. Чем меньше содержательности в речи, тем больше слов. Общение и речь неотделимы друг от друга в нашем сознании. У Ф.И. Тютчева есть дивные строки в «Silentium!» (Молчание: «Как сердцу высказать себя? Другому как понять тебя?»). Понятно — при помощи слов. Но слова имеют смысл, если обращены к кому-то. Это может быть даже сам говорящий, обращающийся к себе. Мы видим, что важность первого правила «*избегай многословия*» зависит от *цели* речи. Знать эту цель, вступая в разговор и отдавая себе отчет, зачем ты в него вступил — второе правило.

Третье правило зависит от второго. Если есть цель речи – общение, значит, есть и иная ее цель – сообщение, информация: **говорить не только кратко, но и понятно, точно.** Речь неточна, если слова употребляются в несвойственном им значении; если не устранена многозначность, порождающая в свою очередь двусмысленность. Для информации важным остается содержание речи, поэтому речевое средство информативного общения должно быть по делу. То есть следует говорить то, что требуется для действия, дела.

С этим связано четвертое правило культуры речевого поведения – **избегать речевого однообразия.** Чтобы воздействовать на слушающего, важно говорить образно. Однако следует помнить об уместном использовании образных средств. Что делает нашу речь яркой, запоминающейся? Это и использование в речи тропов и фигур; это и вплетение в высказывание пословиц, поговорок, крылатых выражений, цитат; это и вопросительные предложения, используемые в речевом высказывании. В разных ситуациях нас слушают разные люди, в каждой из ситуаций следует вести себя по-разному. Чем выше культура речевого поведения человека, тем большим количеством речевых ролей он владеет. Кто не умеет выбирать слова в сложившейся обстановке, тот, конечно, не владеет культурой речевого поведения.

Профессия накладывает отпечаток на речь человека. Б. Шоу однажды пошутил: «Профессия есть заговор для непосвященных». И потому следующее правило звучит так: **уметь находить общий язык с любым собеседником.** По крайней мере, к этому следует стремиться. Если мы не создаем позитивный коммуникативный климат, помогающий установить контакт в процессе общения, наша речевая коммуникация не будет эффективной. Речь без слушателя невозможна. Для благоприятного понимания речевого общения, необходимо использование таких факторов, как признание на деле плюрализма мнений, наличие многообразных точек зрения; предоставление возможности каждому высказать свою позицию; предоставление равных возможностей в получении необходимой информации. Несоблюдение этих факторов, игнорирование названных принципов превращает конструктивный диалог в деструктивный. Полное и настоящее взаимопонимание не состоится, что вызовет коммуникативную неудачу. Пятое правило – *уметь находить общий язык с любым собеседником* – очень важно для руководителей органов внутренних дел. Собеседники должны стремиться к консенсусу даже если они «по разные стороны баррикад».

Следующее правило – **следовать высоким образцам, уметь их отличить.** Необходимо заметить, что следует видеть разницу

между культурой языка и культурой речевого поведения. Культура языка учит пользоваться правильным языком: знать нормы ударения, произношения (орфоэпические нормы), учитывать порядок слов в предложении (синтаксические нормы), правила применения слов в речи (лексические нормы). Все это заповедь: *владей культурой языка*. Это основа культуры речи. Человек, умеющий правильно пользоваться языком, далеко не всегда это умение употребляет. Успех общения зависит от умения правильно пользоваться нашим бесценным богатством – языком, а культура это умение обеспечивает, помогает владеть нормами речевого поведения. Наше повседневное использование языка играет культуурообразующую или культуроразрушающую роль. И здесь уместно сказать об очередном правиле культуры речевого поведения – **вежливости и благожелательности**. Кажется, это правило даже и комментировать не следует. Однако сегодняшняя профессиональная ситуация говорит об обратном. Владение нормами вежливого общения – это взаимное речевое действие. И здесь важно следующее правило: **уметь не только говорить, но и слушать**. М. Монтень замечал: «Слово принадлежит наполовину тому, кто говорит, и наполовину тому, кто слушает. Когда человек слышит лишь себя, тогда он глух к нуждам собеседника, не умеет соблюдать стратегию и тактику разговора в роли слушателя, не умеет своей реакцией помогать говорящему высказаться, что совершенно недопустимо для руководителя органов внутренних дел. Кстати, отсутствие реакции на слово является нарушением культурной нормы речевого поведения. Отвечать необходимо: если не словом, то улыбкой, жестом.

И последнее правило – **можно нарушить любую из заповедей, если это поможет добиться особой выразительности речи, выполнить задачу, ради которой человек вступил в разговор**.

Контрольные вопросы

1. Перечислите основные требования к профессиональной речи руководителя органов внутренних дел.
2. Каковы заповеди культуры речи? Как они сложились и почему?
3. Почему одним из парадоксальных заповедей риторики является немногословие?
4. Как Вы определяете целеполагание речи: учителя (преподавателя), юриста, руководителя ОВД?

5. Какое практическое значение имеет речевой этикет в соблюдении заповеди вежливости и благожелательности в речи?
6. Как Вы понимаете термин «активное слушание»?
7. Что представляет собой лапидарная речь? Как она связана с заповедями речи?
8. Как средства художественной выразительности языка помогают соблюдать заповедь избегания речевого однообразия?
9. Что представляют собой высокие риторические образцы? Почему необходимо стремиться к следованию им?
10. Как коммуникабельность помогает «найти язык» с любым собеседником?

4. Требования к речи руководителя ОВД и правила речевой культуры в различных видах речи

Профессиональная деятельность предъявляет к руководителю органов внутренних дел **особые требования**:

- необходимо владеть технологией контактирования с различными людьми;
- обладать «информационной жаждой» ко всему новому, интересному, происходящему в науке и на практике, в окружающем мире;
- владеть средствами выражения мысли, создавать собственные тексты (аналитические справки, докладные записки, отчеты, доклады, лекции и проч.);
- знать нормы современного русского языка и т. д.

Публичная речь, т. е. речь, обращенная к некоторому количеству слушателей, не опосредованная использованием технических каналов, может носить характер размышлений, сопоставлений, указаний, призывов. В ней могут рассматриваться, анализироваться и оцениваться различные точки зрения, но всегда должна быть сформулирована **определенная позиция**. Каждая публичная речь охватывает довольно разнообразные по содержанию речевые жанры, так как речи произносятся с разными целями – информировать, обсудить, убедить, воодушевить, призвать к действию, научить, выразить сочувствие или соболезнование, развлечь и так далее.

В зависимости от преобладающей цели условно выделяются следующие **виды** публичной или общественно значимой речи руководителя.

Например, весьма распространена **дикторская речь**. По сути – это письменная озвученная речь, так как руководитель часто не «изобретает» и не создает текст самостоятельно, а произносит написанное другим автором, так называемым спичрайтером или человеком, профессионально готовящим доклады на любую тематику. По цели данная речь чисто информативна. Как правило, выступающий строго придерживается заданного текста, не допуская его варьирования. Важнейшее условие: руководитель должен понимать, о чем текст: что, для чего и кому он говорит.

Информационная речь. Ее задача – вызвать интерес и дать новое представление о каком-либо предмете, событии, явлении.

Информационная речь должна отвечать следующим требованиям:

- а) в ней нет ничего спорного;

- б) она пробуждает любознательность;
- в) она актуальна.

Кроме того, информационная речь, имеющая познавательное значение, должна оставить впечатление, что полученные знания стоили затраченного времени и внимания. Например, для публичного выступления, подготовки доклада к нему, разработки проекта нормативного правового акта или какого-либо иного документа необходима креативность, ясность мысли и хорошее самочувствие, во многом зависящее от собственной физической формы. С точки зрения научной организации управленческого труда, их знание необходимо для выбора руководителем правильного режима работы подчиненных и рационального восстановления работоспособности. А это уже фрагмент убеждающей речи.

Схожа с описанной **воодушевляющая речь**, содержащая прямой призыв к чувствам, затрагивая которые, она пробуждает мысли о справедливом и несправедливом, может вселять чувства восторга, благодарности, преданности. Наверное, все это имеет отношение к **занятиям по морально-психологической подготовке** с личным составом, когда руководителю нужно **найти именно те аргументы и те слова**, которые дойдут до сознания подчиненных.

Призывающая к действию речь может быть посвящена чему-то новому, продолжению или прекращению прежнего поведения посредством убеждения. Поскольку по своей сути данная речь является агитационной, ей свойственны отличительные черты: она содержит необходимые фактические данные, пробуждает психическую активность и восприимчивость, устраняет сомнения и приводит к согласию. Она должна заставить почувствовать потребность сделать то, о чем просит или *настойчиво рекомендует выступающий руководитель*.

Развлекательная речь не содержит иной цели, кроме как потешить слушателя. Это может быть речь на банкете и в иной обстановке, связанной с торжествами. В ней одновременно присутствует юмор и серьезная мысль, правда и вымысел. Развлекательная речь не имеет большой практической ценности. Но добрая шутка и благожелательный тон – неотъемлемые черты речи всех руководителей, которые заботятся о хорошем настроении коллектива. Здесь уместны и хороший, «не бородатый», исполненный философского смысла анекдот или притча, и тонкая ирония высказываний.

Для руководителя важно, выполняя многочисленные представительские функции, уметь произносить и **ритуальную речь**,

которая может быть на гражданской панихиде, во время погребения или поминального обеда. Важнейшее условие – предварительная проработка текста, т. к. экспромт в состоянии психологического стресса весьма рискован. Выступающему для содержательной речи о человеке, которому посвящается эта речь, желательно иметь о нем максимум информации. Причем она должна быть достоверна, чтобы не уподобиться герою известного рассказа «Оратор» А. П. Чехова – Григорию Петровичу Запойкину, человеку, обладающему редким талантом произносить экспромтом свадебные, юбилейные и похоронные речи когда угодно и в любом состоянии, но который на официальной церемонии все перепутал. Порой это становится не выдуманной, а серьезнейшей проблемой, особенно, если касается ветеранов, которых руководитель не знал лично. По участникам Великой Отечественной войны помочь сможет сайт «Подвиг Народа». На нем размещены наградные листы с описанием подвигів ветеранов, содержание которых даже их близкими родственниками нередко воспринимается как откровение. Кроме того, нужно знать, к кому и каким образом обращаться, как зовут родных и близких усопшего, что и с какой интонацией сказать, в течение какого времени и с какого места произносить речь, как сохранить при этом самообладание от увиденного. Также необходимо разбираться в «технологии» и обычаях погребения, которые у представителей разных религиозных конфессий значительно отличаются и даже не предполагают каких-либо речей вообще. Речь во время поминального обеда должна исключать элементы конфронтации с присутствующими, со стороны которых могут быть высказаны, особенно под влиянием алкоголя, упрёки и обиды в адрес бывшего руководства или даже в целом организации.

Выступление на собрании, митинге, брифинге, пресс-конференции, отчетный доклад, в том числе перед гражданами или представительными органами власти, речь в суде, в условиях чрезвычайной ситуации, лекция на правовую или иную тему – все это разновидности публичной речи по риторически важному поводу, которую должен уметь произносить руководитель органа или подразделения внутренних дел. Важно, чтобы руководитель органов внутренних дел осознал, что успех публичного речевого поведения определяют многие **личные способности и качества**: коммуникабельность, готовность к общению, ясное мышление, способности к аналитической работе, установлению связи между целями профессиональной деятельности и коммуникативными тактиками и избранными стратегиями.

Такие, какими обладает Министр внутренних дел России генерал полиции В.А. Колокольников. Как видим, ежедневная практика в области публичного речевого поведения, умение победить сценический страх, страх перед телекамерой, осознание того, что речь – это поступок, а последствия речевых поступков имеют долгое послевкусие, – создает основу для зрелой риторической культуры руководителя ОВД и успеха его публичного речевого поведения.

Контрольные вопросы

1. Что представляют собой заповеди культуры речи? Кто их придумал?
2. Каковы каноны публичной речи?
3. Какова специфика информационной речи?
4. Что представляет собой воодушевляющая речь?
5. Какие требования выдвигаются к дикторской речи?
6. Какой должна быть призывающая к действию речь?
7. Что представляет собой развлекательная речь?
8. Какой должна быть речь руководителя?
9. Какие типовые приемы Вы используете при подготовке к публичной речи? Как совершенствовать речь оратора?

5. Культура и этика речи в профессиональном общении и деятельности. Деловая риторика

Деловая риторика – это наука и искусство убедительной и эффективной речи в различных видах (жанрах) делового общения.

Ли Якокка, выдающийся американский бизнесмен, отмечал: «Это же стыдно, когда человек больших способностей не в состоянии понятно рассказать о своих замыслах, выступая перед советом директоров или соответствующим комитетом ... хорошему менеджеру нужно уметь слушать так же, как уметь говорить»¹².

Таким образом, речь, умение общаться, этикет выступают главными «орудиями» создания имиджа делового человека, т. е. самопрезентации, конструирования своего образа для других. Благородный образ гарантирует руководителю половину успеха и постоянное удовлетворение от работы. Нельзя забывать, что гармоничное общение всегда основано на осознании важности для бытия и соблюдении этических норм, таких как тактичность, деликатность, уважение чести и достоинства личности, справедливость. Интеллигентность как качество внутренней культуры – терпимое отношение к миру и к людям – неизменно отражается во внешнем поведении, проявляется в обаянии.

Профессиональная деятельность любого руководителя органов внутренних дел, как и каждого рядового сотрудника полиции, имеет главную цель – правовую защищенность человека, гражданина, она направлена на защиту его жизни, здоровья, прав и свобод.

Деятельность полиции, как и всех служб МВД, должна строиться в соответствии с общечеловеческими нравственными принципами гуманизма, законности, уважения прав человека, гласности, в деловом контакте и во взаимодействии с государственными органами, общественными объединениями, что и нашло свое правовое закрепление в Федеральном законе от 7 февраля 2011 г. № 3-ФЗ «О полиции»¹³.

Круг общения руководящих кадров органов внутренних дел в последние годы значительно расширился в связи с ростом международных связей во всех сферах жизни и, в первую очередь, в сфере деятельности правоохранительных органов.

Усиление служебных международных контактов сотрудников МВД России и соответствующих министерств суверенных государств (членов СНГ) через Интерпол, а также активный обмен делегация-

¹² Якокка Л. Карьера менеджера. М., 1991. С. 60.

¹³ Далее – Закон.

ми с полицейскими ведомствами многих стран превратило деловое общение сотрудников органов внутренних дел с иностранными коллегами из отдельных эпизодов в устойчивую систему деловых связей.

Все это вызвало необходимость серьезного овладения кадрами органов внутренних дел не только основами этики делового общения, но и элементами этикета, свойственными дипломатическому протоколу.

Этика (нравственность, этическая культура) делового общения – это не абстрактная вежливость и обмен комплиментами, а добро, преобразующее и очеловечивающее социальные отношения, социальные условия жизни.

Самовыражение – деловое общение – в какой-то мере условно. Оно предполагает служебные, то есть официальные контакты с обратной связью. Деловое общение имеет не только утилитарные цели, но отражает в то же время нравственно-духовную атмосферу общества. К какому бы из видов делового общения мы ни обратились – деловой разговор коллег, служебный спор, производственное (оперативное) совещание, брифинг, заседание ученого совета, собрание, конференция – критерий эффективности этого общения определяется не только экономическим подсчетом, но и моральными, нравственными приобретениями людей.

Поэтому, рассматривая стиль, этику делового общения, его оптимальные варианты прежде всего с позиций «производственной», экономической эффективности, профессионального (правового, служебного, управленческого) результата, нельзя забывать и о том, что различные формы делового общения так или иначе способствует воспитанию кадров и удовлетворению их духовных потребностей. Именно этика, нравственная атмосфера делового общения, взаимное духовное обогащение участников даже строго официального по содержанию совещания, беседы, заседания, коллегии при высокой культуре обращения друг к другу в ходе дискуссий, полемик, докладов и сообщений может стать не только источником позитивного настроения, но и неким моральным, нравственным приобретением как для руководителей, так и для подчиненных.

Происходящее ныне приобщение к общецивилизованным формам жизни поставило перед кадрами органов внутренних дел и, в первую очередь, перед руководителями – управленцами, проблему глубокого изучения теоретических основ и практического соблюдения правил (норм) этики делового общения на уровне международных стандартов.

Соблюдение норм этики, этикета и такта сотрудниками полиции, руководителями всех уровней является необходимым не только как

показатель высокой нравственности, культуры и профессионализма, проявления лучших человеческих качеств, но и как важно условие эффективности деловых, служебных контактов кадров. Каждая служебная ситуация, каждый акт делового общения профессионала оценивается по результату, скорости и эффективности его достижения. В этом смысле культура и этика делового общения являются «выгодными» экономически и морально, помогая избежать ненужных потерь, неоправданных конфликтов, затрат ценного времени на преодоление настороженности и недоверия на пути к взаимопониманию и деловому контакту.

Как отмечают западные специалисты, в жизни и деятельности современного профессионала-управленца «проблем становится все больше, и они все сложнее, в то время как средства их решения – зачастую более ограничены. Поэтому способность решать проблемы быстро и эффективно становится все более важной частью управленческих навыков»¹⁴.

Исследование проблем этики и эффективности делового общения руководителя органа внутренних дел предполагает рассмотрение его соотношения с профессиональной деятельностью (круг и цели общения), а также оценку способов, форм, функций общения с точки зрения морального фактора и его влияния на эффективность управленческой и служебно-оперативной деятельности.

Учитывая, что деловое общение руководителя ОВД происходит преимущественно в сфере правовых отношений (где постоянно пересекаются мораль и право), этика, этикет и такт в его служебном общении должны не препятствовать, а помогать законности и правопорядку, проявляться не в ущерб закону и деловой принципиальности принимаемых решений.

Знание общепризнанных моральных норм делового общения, владение широким арсеналом служебного этикета и такта – показатель общей и профессиональной культуры сотрудника ОВД, степени его соответствия современным требованиям.

Главная отличительная особенность работы сотрудников систем МВД – в постоянном контакте с людьми.

Широкие деловые контакты руководителей МВД обусловлены не только закрепленными в Законе¹⁵ целями, задачами и принципами деятельности полиции, функцией оказания (в пределах указан-

¹⁴ Вудкок М., Фрэнсис Д. Раскрепощенный менеджер. Для руководителя – практика: пер. с англ. М., 1991. С. 19.

¹⁵ О полиции: федер. закон от 7 февраля 2011 г. № 3-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации, 14.02.2011. № 7. Ст. 900.

ного Закона) профессиональной помощи гражданам, должностным лицам, предприятиям, учреждениям, организациям и общественным объединениям, но она и вытекает объективно из интересов, с одной стороны, всех сфер и слоев общества и интересов структур и служб органов внутренних дел с другой.

В современных условиях из относительно закрытой системы органы внутренних дел все более превращаются в систему открытую, работающую по принципам широкой гласности. Это делает работу сотрудников органов внутренних дел более доступной для нравственной оценки обществом, широким общественным мнением.

Говоря о значении соблюдения деловой, служебной и профессиональной этики в повседневном общении работников и руководителей ОВД с гражданами, не следует недооценивать тот факт, что большой объем новой и во многом неожиданной информации, критический и не всегда корректный подход авторов к оценке тех, кто профессионально борется с преступностью, породили в общественном мнении поспешные негативные обобщения и выводы.

Имеет ли данный факт отношение к вопросам этики делового общения руководителя органов внутренних дел в любой из «внешних» сфер деятельности, в деловых контактах с различными людьми, с представителями других профессиональных групп? Думается, что имеет, и самое непосредственное.

Это обстоятельство характеризует один из возможных барьеров, стереотипов, преодоление которого (необъективного или искаженного мнения о системе МВД и ее кадрах) может стать доминантой любой деловой встречи и установления делового контакта руководителя ОВД во «внешней» среде общения. Преодоление таких нравственных барьеров – одна из основных и самых сложных сегодня проблем этики делового общения (взаимопонимания, взаимодействия) руководителя органа внутренних дел с другими органами власти, общественности, руководителями организаций, учреждений, предприятий.

Деловой контакт – всегда результат сложной интеллектуальной деятельности, он никогда не возникает стихийно, а требует от партнеров умения преодолевать недоверие, излишнюю настороженность. Способность находить общий язык с самыми различными людьми, должностными лицами складывается на основе знаний, опыта, личных качеств, умения учитывать особенности собеседника и конкретной ситуации, сохранять при этом деловую направленность разговора. Чтобы достичь действительно делового контакта, руководитель ОВД должен по-деловому относиться и к нравственно-этической атмосфере важной беседы.

Все вышесказанное нацелено на предостережение от облегченного суждения об этике делового общения, обремененного заботами и наделенного властью государственного служащего как лишь о некотором наборе хороших манер, соблюдении внешнего этикета, простом обмене вежливыми фразами, улыбками и любезностями.

Деловое общение тем и отличается от других видов общения, например, от случайной беседы в поезде с интересным попутчиком, что предполагает общение (разговор, беседа, переговоры, дискуссия) по важному служебному вопросу, в основе которого – ответственное конкретное дело, касающееся судеб людей, финансовых и материальных затрат, правовых отношений, а порой и малоприятных последствий для каждого из субъектов общения. И здесь этика – это нравственность, по большому счету, поступка, решений, позиций и социального результата. Именно на основе этих социальных результатов и складывается затем нравственная оценка обществом морального здоровья системы МВД и основной части ее кадров. Крайней ситуацией при этом является вопрос: а те ли это люди, которым при данной степени моральности общество может доверять важнейшую государственную службу, защиту прав человека?

Поэтому среди наиболее важных принципов этики делового общения является признание решающей роли интересов дела, недопустимости нанесения ему какого-либо ущерба. В деловом общении сотрудника органа внутренних дел нравственна сама цель конкретного дела и делового общения. Признание решающей роли интересов дела и будет главным требованием, соблюдение которого ориентирует субъектов делового общения на установление и поддержание моральной атмосферы эффективности в отношении друг с другом.

Этика общения руководителей прямо влияет и на этику отношений рядовых сотрудников ОВД к гражданам. Для работы руководителя ОВД с кадрами крайне важно, что в высокоэтичном деловом общении воспитываются и проявляются определенные качества профессионала, способность решать сложные, острые вопросы, вести себя даже в условиях неизбежных конфликтов с соблюдением норм этики, этикета и такта.

Не случайно в практике работы с кадрами полиции США и многих других зарубежных стран активно используются современные рекомендации этики делового общения. Работниками руководящего звена полиции США с помощью социологов, психологов, капелланов и института наставников на основе «Закона этики полицейских офицеров» осуществляется не только обучение профессиональным навыкам общения, «...но и постоянное и целенаправленное

их воспитание в соответствии с официальными и неофициальными нормами полицейской морали и этики»¹⁶.

Совет подготовки полицейских стандартов штата Нью-Хэмпшир США, например, в своей редакции «Закона этики полицейских офицеров», характеризуя главную отличительную черту «высокопрофессионального офицера полиции», особо подчеркивает, что «такой офицер обучает (воздействует на граждан) через общение, способствует признанию гражданами законов вместо страха перед ними и обеспечивает власть гуманным и уважающим достоинство путем»¹⁷.

Ссылка на данный пример необходима не только для того, чтобы подчеркнуть значение, которое придается профессионально-нравственной подготовке работников полиции в США, но и чтобы аргументировать взаимосвязь профессионализма и деловой этики, зависимость достижения реальных результатов в службе от уровня овладения нормами этики.

Известно, что самая обширная сфера деятельности людей, где их общение приобретает особый смысл – служебная деятельность, деловая сфера жизни. Здесь методы общения превращаются в целый арсенал средств, способствующих повышению эффективности труда¹⁸.

В процессе труда и в процессе делового общения, которое является его необходимой частью, определяется не только профессиональная, но и моральная, и социальная дееспособность специалиста.

Мораль регулирует деловое поведение личности, становится основой отношения к другим людям, требует связывать поступки, поведение человека с нравственными нормами, выраженными в них определенными общественными интересами, удобными и приемлемыми для всех этическими стандартами.

Формируя наиболее приемлемую моральную атмосферу делового общения, соблюдая именно для этого общепризнанные нормы деловой этики, подлинный профессионал, ценя время и нервы партнеров (субъектов делового общения), создает себе и другим благоприятные условия, чтобы с максимальной эффективностью применять знания, способности, интеллектуальный потенциал для достижения реальных результатов конкретного дела.

¹⁶ О «политическом нейтралитете» полиции и организации воспитательной работы в полицейских органах // О федеральных структурах правоохранительных органов. 1991, № 4.

¹⁷ Устав полицейской академии штата Нью-Хэмпшир США. Т. 2. С. 22.

¹⁸ Власов Л. В., Сементовская В. К. Деловое общение. Л., 1980, С. 4.

В профессиональной деятельности полиции (оперативная работа, борьба с преступностью); во внутрислужебных отношениях (дисциплина, контакты с коллегами, обособленность служб, служебная тайна), в сфере управления (подчиненность, субординация, распределение обязанностей, взаимодействие, стимулирование, контроль), в сфере деловых контактов (с органами власти, журналистами, предпринимателями, учеными, юристами и т. д.) каждый раз на первый план выходят особые этические нормы, соответствующие виды этикета.

Необходимость же соблюдения этики в процессе делового общения, без которого невозможны все указанные выше виды деятельности (профессиональной, служебной, управленческой), диктуется жесткой потребностью умения всеми руководителями сочетать одновременно нравственно-этический стиль и деловой тон рабочих контактов с различными людьми.

Социальная роль и современная специфика функционирования этических норм в процессе делового общения руководителя органа внутренних дел во внутренней и внешней сферах деятельности обусловлены:

- служебными задачами ОВД, их многообразием;
- должностными функциями, некоторыми специфическими обязанностями;
- особенностями правовых (преимущественно правозащитных) отношений, их социальной значимостью;
- демократизацией общественной жизни, все большей открытостью, гласностью деятельности кадров ОВД (в том числе их деловых контактов);
- увеличением числа остроконфликтных ситуаций (рост преступности, межнациональных конфликтов, неурегулированность новых правовых отношений, конфликты властных структур);
- широким и все расширяющимся кругом (числом субъектов и сфер) делового общения руководителей ОВД;
- объективно усиливающимся разнообразием видов и форм деловых (профессиональных) контактов руководящих кадров ОВД;
- обостренным, как никогда, вниманием прессы, общественности, граждан к морально-этической стороне деятельности кадров ОВД, моральности их поступков и поведения (в т. ч. в сфере делового общения), раскрепощенностью оценок закрытых прежде сфер и методов работы ОВД.

Чем больше мы признаем требования общечеловеческой (мировой) культуры, чем ближе соприкасаемся с ней и глубже познаем, тем более ясной становится необходимость овладения цивилизо-

ванной этикой делового общения, не умаляя, а возвышая тем самым и свое национальное достоинство.

Деловое общение – это сложный многоплановый процесс развития контактов между людьми в служебной сфере. Его участники выступают в официальных статусах и ориентированы на достижение цели, конкретных задач. Специфической особенностью названного процесса является регламентированность, т. е. подчинение установленным ограничениям, которые определяются национальными и культурными традициями, профессиональными этическими принципами. Известны «писаные» и «неписаные» нормы поведения в той или иной ситуации официального контакта. Принятый порядок и форма обхождения на службе называется деловым этикетом. Его основная функция – формирование правил, способствующих взаимопониманию людей. Второй по значению является функция удобства, т. е. целесообразность и практичность. Современный отечественный служебный этикет имеет интернациональные признаки, потому что его основы фактически заложены «Генеральным регламентом» Петра I (1720 г.), в котором были заимствованы зарубежные идеи.

Деловой этикет включает в себя две группы правил: 1) нормы, действующие в сфере общения между равными по статусу членами одного коллектива (горизонтальные); 2) установления, определяющие характер контакта руководителя и подчиненного (вертикальные).

Общим требованием считается приветливое и предупредительное отношение ко всем коллегам по работе независимо от личных симпатий и антипатий.

Регламентированность делового взаимодействия выражается также во внимании к речи. Главным средством официального общения выступает русский литературный язык. Обязательно соблюдение речевого этикета – разработанных обществом норм языкового поведения, типовых готовых «формул», позволяющих организовать этикетные ситуации приветствия, просьбы, благодарности и т. д.

Служебные контакты должны строиться на партнерских началах, исходить из взаимных запросов и потребностей, из интересов дела. Бесспорно, такое сотрудничество повышает трудовую и творческую активность, является важным фактором технологического процесса производства.

Деловое общение занимает значительное место в жизни всех людей разных профессий. Ведь постоянно приходится обсуждать вопросы, связанные с организацией производства, жизнью коллектива, выполнением служебных обязанностей, принятием решений, оформлением документов, и т. д.

Умелое деловое общение во многом определяет успех деятельности. Деловое общение характеризуется несколькими особенностями: умение общаться на профессиональные темы, знание делового этикета, отражающего опыт официального общения, нравственные представления и вкусы определенных социальных слоев. Чтобы правильно вести деловую беседу, переговоры, общаться с коллегами, нужно знать не только правила делового общения, но и правила, которые делают речь убедительной, логичной. Речь должна быть яркой, образной, выразительной. Ясность, точность и понятность речи – это существенный признак речевой культуры, правильность – центральное понятие культуры речи.

Деловые отношения основаны на обмене информацией, стремлении оказать влияние на действия коллег, подчиненных. Руководитель для достижения максимально возможного успеха должен знать речевой этикет, законы психологии управленческого общения, уметь терпеливо и внимательно слушать собеседника, чтобы расположить его к себе. Выступление, деловая беседа, переговоры должны быть заранее подготовлены. Руководитель должен четко определять цель, которую он хочет достичь, информирован в обсуждаемом вопросе, уметь преподнести эту информацию так, чтобы получить максимальную выгоду.

Речь – это важнейшее средство общения людей. Распоряжения, рекомендации руководителя, влияют на результат, эффективность их исполнения. Современный человек, желающий добиться успеха, должен помнить, что лишь правильная, грамотная речь обеспечивает достижение поставленной цели, а для этого необходимо четко, выразительно, логично излагать мысли, отстаивать свою точку зрения. В таких ситуациях общения огромное значение имеет правильное владение аргументацией, различными приемами воздействия на собеседника, продумав факты или доводы, которые могут его убедить.

Русский язык богат и разнообразен, но языковые средства нужно уметь употреблять, постоянно расширяя словарный запас для более точного и понятного выражения своих мыслей. Речь делового человека должна быть, прежде всего, содержательна, что обуславливается хорошим знанием материала, умением логично, последовательно излагать свои мысли, подкрепляя их конкретными фактами. Такая речь внушает доверие и уважение окружающих.

Контрольные вопросы

1. Что представляет из себя деловая риторика?
2. Как служебный этикет связан с деловой риторикой, культурой речи?
3. Каким образом результат делового контакта зависит от деловой риторики?
4. Что представляет собой этика делового общения? Как она связана с деловой риторикой?
5. Что включает в себя деловой этикет?
6. Каким образом деловые отношения зависят от деловой риторики?
7. Какие группы правил включает в себя деловой этикет? Как они связаны с деловой риторикой?
8. Как Вы понимаете словосочетание «раскрепощенный менеджер»?
9. Как Вы понимаете выражение «эффективный деловой контакт»?
10. Каким образом можно прокомментировать выражение: «Общение – это улица с двусторонним движением»?

6. Формирование профессионального риторического поведения руководителей и сотрудников органов внутренних дел

Человеческая речь была бы совершенной, если бы могла передавать мысль с такой же точностью, как зеркало отражает световые лучи. Но это совершенство недостижимое. Слабо освещенный предмет представлен на зеркальной поверхности в таком же неясном виде; вещь, освещенная ярко, и в зеркале отразится четко очертанной. То же можно сказать о человеческом языке: четко сложившаяся мысль легко находит точное выражение в словах, в то время неопределенность выражений бывает признаком неясного мышления.

К сожалению, многие руководители не умеют выражать свои мысли в словах, не умеют общаться с журналистами, отвечая вызубренной фразой «Комментариев не будет». Многолетние наблюдения показывают, что руководители не в полной мере владеют технологиями и средствами успешного речевого общения, не обладают теоретическими знаниями о практике речевого общения, речевыми умениями, технической «выучкой», практической ловкостью владеть мыслями и словами в разных ситуациях общения. Речь большого количества руководителей отличается невыразительностью, неточностью, неправильностью, нарушением этикетных норм, в общении часто отсутствуют логичность, глубина, грамотность, смысловая позитивность. В целом речевое поведение руководителей отличается закрытостью, отстраненностью от адресата.

Если вслушаться в то, как говорят на совещаниях и брифингах иные современные руководители правоохранительных органов, то создается не очень благоприятное впечатление. Если речь идет о возбуждении уголовного дела, то они, как правило, говорят – возбуждено, а не возбужденó, осуждénных нередко называют осужденными. Бывает, говорят приговор, премировать, ходатайство, характеристика на Петрова, аттестация на Иванова, хотя в словарях иначе: приговóр, премировáть, ходáтайство, характеристика Петрова, аттестация Иванова.

Сплошь и рядом слышно: «согласно приказа, графика, закона», «благодаря этого мы достигли...», «уверяю вас о том, что...», «надеюсь о том, что... Хотя еще в школе изучают, что предлоги «согласно» и «благодаря» требуют дательного падежа: «согласно приказу, графику, закону», «благодаря этому мы достигли...».

Вспомним известное выражение М. М. Бахтина: «Все слова пахнут профессией»¹⁹.

У каждой профессии свой язык, своя лексическая²⁰ система. Профессиональная речь не является самодостаточной языковой системой, она тематически ограничена проблематикой соответствующей области практики. Количество профессионализмов зависит от степени развитости соответствующей профессиональной сферы.²¹ Правоведы убеждены в том, что язык играет огромную роль как средство убеждения, как способ воздействия на общество в целом и на отдельную личность в частности. Известный исследователь языка права Уолтер Проберт даже предложил определить право как «юридическую речь и ее последствия»²².

С древности представителя права определяли по формуле «respondere, cavere, agere» – отвечать, давать консультации, составлять документы. Профессиональное юридическое сообщество принадлежит к «символьной власти», которая располагает «символьным капиталом»²³ и обладает неограниченными возможностями духовного управления обществом. Связь между словом и правом отражена в терминологическом фонде древних и современных европейских языков, идеи права восходят к латинскому *juris dicere* (*jus* – право + *dico* – говорю) – «провозглашать справедливость, творить суд». Единственный способ оформления правовых предписаний – слово.

Именно в праве вес сказанного слова, единство слова и мысли, ничтожность или убедительность аргументов речи имеют наибольшую значимость. Речь превращается в могучее орудие преобразования действительности.

Важное отличие деятельности руководителя органа внутренних дел от остальных видов деятельности заключается и в том, что она протекает в экстремальных условиях. Это не только общение с необычными людьми и столкновение с острыми моментами в опасных ситуациях. Экстремальность составляет и то, что вся деятельность руководителя органа внутренних дел протекает по поводу применения запрещающих норм права или нарушения правил поведения. Каждый гражданин знает, что все его ответы в беседе, состоявшейся с представителем власти, значимы и для него самого, и для мно-

¹⁹ *Борисова Е. М.* О роли профессиональной деятельности в формировании личности // Психология формирования и развития личности. М., 1981. С. 97.

²⁰ Лексика (от греч. *lexikos* – относящийся к слову) – совокупность слов языка.

²¹ *Бондалетов В. Д.* Социальная лингвистика. М., 1987. С. 70.

²² *Алексеев Н. С., Макарова З. В.* Ораторское искусство в суде. Л., 1989. С. 35.

²³ *Дибби Т. А.* Расизм и язык. М., 1989. С. 17.

гих других. От хода взаимодействия с руководителем ОВД зависит поворот в его судьбе, если он сам – нарушитель норм. Если же он дает показания относительно другого человека, то его сведения также важны: они могут решить исход сложного дела. На повышение уровня экстремальности влияет привычное, сложившееся негативное отношение к сотрудникам ОВД, создающее напряженность в ситуациях общения. Противоправное действие, влекущее за собой санкции, также вызывает у человека тревогу. Прогнозирование или предвидение воздействия высказывания требует конкретных умений: умелого выбора языковых средств, адекватных целям, условиям, ситуации общения; учета соответствия вербальных и невербальных средств общения.

Как уже отмечалось выше, руководство Министерства внутренних дел Российской Федерации требует, чтобы сотрудники были безупречны, тактичны при обращении с гражданами, следили за культурой своей речи.

Культура речи – это такой выбор и такая организация языковых средств, которые в ситуации профессионального общения при соблюдении современных языковых норм и этики общения позволяют достичь наибольшего эффекта в коммуникации.

Профессиональная речевая культура – это владение средствами всей системы языка и умение оптимально употреблять их в соответствующих коммуникативных условиях монолога, диалога, учитывающих задачи профессионального общения.

Педагогическая модель профессиональной речевой культуры включает перечень следующих элементов.

1. Техника речи – комплекс навыков в постановке профессионального движения и голоса, расширении диапазона голоса, укреплении его силы и выносливости, обогащении речевой интонации, улучшении дикции, а также отработке правильного темпа речи.

Кроме правильного дыхания техника речи предусматривает четкую дикцию, правильное произношение, достаточно широкий диапазон голосовых приемов, умение передавать смысловой подтекст голосом. Наш речевой аппарат подобен музыкальному инструменту, которому необходимы уход, бережное отношение, настройка и умелое использование²⁴.

Эти свойства речи проявляются в результате длительной работы, выполнения двигательных, голосовых и артикуляционных

²⁴ Колонтаевская И. Ф., Сердюк Н.В. Практическая риторика для сотрудников органов внутренних дел: учеб. пособие. М., 2004. С. 12.

упражнений. Техника речи как элемент модели профессиональной речевой культуры не может быть освоена без целенаправленного труда. Ее надо изучать и практиковать как особую отрасль знания и деятельности. Отклонения от нормы мешают слышать говорящего, а значит, и слушать. Последствия – неприятие сказанного, потеря эффективности речевого воздействия. Совершенствуя дикцию, каждый достигнет желаемых результатов. Отчетливое произнесение скроет природный плохой тембр, «спасет» при неярком голосе. Овладеть профессиональной техникой речи, ознакомившись лишь с теоретическими положениями, невозможно. Осваивая технику речи, каждый руководитель должен как можно больше выступать перед аудиторией.

2. Правильность речи (нормативность) – соответствие речи действующим языковым нормам: орфоэпическим²⁵ (произношение), лексическим (словоупотребление, осмысление точности, уместности) и грамматическим²⁶ (морфологические, синтаксические уровни языка). Вопрос о нормативности возникает, когда есть выбор из двух и более вариантов, каждый из которых достаточно часто встречается в речи стремящихся к владению нормированным литературным языком.

Норма культивируется в профессиональной среде с помощью обучения языку, подражания речевым образцам, которые возводятся в ранг одобряемых и рекомендуемых. Навык отбора правильных речевых форм руководителем ОВД должен осуществляться с опорой на авторитетность источника и следование культурной традиции. Руководитель, обладающий развитой профессиональной культурой речи, должен уметь сопоставлять несколько параллельных форм и решать, какую из них выбрать, чем лучше (хуже) один или другой вариант. Нормы языка находят свое отражение во всех словарях современного русского языка. Особое внимание руководителю важно уделять работе со словарями: орфографическими и орфоэпическими, толковыми, трудностей словоупотребления, сочетаемости слов и др. Привычка обращения к словарям помогает не только в трудных случаях, но и развивает внимание к неизвестным словам, потребность выяснить их значение, закреплять в памяти, вводить в свою речь, обогащая ее.

²⁵ Орфоэпия (от греч. *orthos* – правильный и *epos* – речь) – совокупность норм национального языка, обеспечивающих единство его звукового оформления.

²⁶ Грамматика – строй языка, система способов словопроизводства, морфологических категорий и форм, синтаксических конструкций.

3. Этикетность речи – социально заданные правила поведения, реализующиеся в системе устойчивых формул и выражений, стереотипных высказываний, применяемых в ситуациях установления, поддержания или прекращения контакта с собеседником.

Руководители ОВД, учитывая данный компонент модели профессиональной культуры речи, должны знать, как обращаться к собеседнику в различных ситуациях, как привлечь внимание, выражать благодарность и извинение, обладать навыками одобрения, комплимента и др. Это существенный элемент речевой культуры руководителя, он связан с понятиями социальной нормы речевого поведения и вежливости. Социально заданное употребление речевого этикета дает возможность обозначать важные параметры собеседников в рамках: свой – чужой; близкий – далекий; приятный – неприятный и т. д. Соблюдение уважительности, вежливости по отношению к адресату с помощью речевого этикета создает благоприятный микроклимат общения и способствует хорошим межличностным отношениям.

Особая область этики общения – запреты на использование определенных языковых средств (сквернословие). Под запретом могут быть и некоторые интонационные средства, например, разговор «на повышенных тонах». Руководитель органов внутренних дел обязан знать, что нельзя исправлять у собеседника вслух национальные ошибки в речи, употреблять в речи фразы «Я же по-русски вам говорю!», «русским языком вам объясняют», «идите за переводчиком, если двух слов связать не можете». Руководители должны отказываться от использования в речи стилистически сниженных, просторечных слов, словесной тактики угрозы, неоправданного, неуместного фамильярного обращения: «хватит мне ломать комедию, давай рассказывай», «ага, не помнит он, а кто помнит будет, Лермонтов?», «Кто-то из нас явно лжет. Как думаете, кто?».

В рамках данного элемента модели профессиональной речевой культуры руководитель ОВД должен: проявлять интерес к собеседнику; использовать простые и ясные слова, говорить с каждым «его» языком; быть вежливым, сдерживать эмоции даже при условии психических нагрузок; соблюдать правила аргументации как способа найти истину. Принципиально значимо для руководителя органов внутренних дел также умение слушать. «...Профессиональная болезнь многих – неумение, неспособность слышать другого. Умение слушать связано с вниманием, наблюдательностью, социальным статусом личности. Наличие данного умения говорит об особой культуре – культуре слушания, потому что «умение слушать является

самым необходимым, и именно оно требует совершенствования в наибольшей мере»²⁷.

Сфера культуры речи – это сфера взаимодействия языка с культурой. Культура – не только результат развития, но и способ жизнедеятельности цивилизованной личности, востребованной в современном обществе. Говорящий человек заявляет о себе как о личности, и только в этом случае возможно установление контакта в общении с другими людьми. В каждом высказывании он предстает как человек с определенными этническими, национальными, культурными характеристиками, обнаруживая свои особенности мировосприятия, этические и ценностные ориентиры. Многое из того, что замедляет ход развития, связано с кадрами, в первую очередь – с недостаточным уровнем их профессионализма. В основе профессиональной культуры речи лежит общая культура речи.

Руководители ОВД как сотрудники сферы «повышенной речевой ответственности» должны иметь соответствующую речевую подготовку, так как их речевое поведение имеет свою специфику и должно быть определенным образом воспитано, сформировано.

Овладевая знаниями, умениями и навыками речевого поведения как совокупностью речевых действий и их форм в социальной коммуникации, развивая речевые способности, сотрудник развивает речевую культуру, свой профессионализм. При этом понятие речевой культуры выходит за рамки лингвистического понимания. Развитие речевой культуры непосредственным образом влияет на рост профессионализма: усиливает мотивацию достижения, влечет за собой развитие положительных личностных и профессиональных качеств (профессиональная креативность, работоспособность, способность ставить цели, регулировать деятельность и т. д.). Повышая культуру речи, руководитель овладевает профессионально значимыми речевыми умениями и навыками: выступать публично; строить монологическую речь; организовывать профессиональный диалог и управлять им; безошибочно толковать смысл словесных сообщений, содержащих правовую информацию или информацию, имеющую правовое значение; применять специальные знания о языке и речи для наиболее полного изучения мотивации сферы поведения либо идентификации личности; эффективного использования знаний о слове для правового воспитания населения.

Речевая культура – не статичная данность, а система взаимосвязанных компонентов, находящихся в развитии.

²⁷ Кривичевский Р. Л. Если Вы – руководитель... Элементы психологии и менеджмента в повседневной работе. М., 1993. С. 57.

Речь есть орган формирования и формулирования мысли. Известно, что если какой-либо орган или функция человека бездействуют, они становятся нежизнеспособными, атрофируются. Если человек выполняет профессиональные функции в системе «человек-человек», к какой и относятся сотрудники органов внутренних дел, такого специалиста следует специально учить говорить. К тому же речь юриста имеет общественное звучание, к ней предъявляются повышенные требования, пренебрежение которыми отрицательно влияет на профессиональный авторитет. Юристу необходимо владеть грамотной, понятной, логической, убедительной речью. Юрист, хорошо владеющий речью, имеет больше возможностей в достижении профессиональных успехов. Лингвopsихологи отмечают, что никакая другая способность, которой может обладать человек, не даст ему с такой быстротой сделать карьеру, добиться признания, как способность хорошо говорить. Подтверждают это исследователи деловой коммуникации, утверждающие, что отношение других людей к нам только на 30 процентов определяется тем, что мы говорим, и на 70 процентов зависит от того, как мы говорим.

При всей условности приведенных данных подчеркнем, что профессиональная речь сотрудника органов внутренних дел ориентирована не просто на понимание другими людьми с целью воздействия на их сознание и деятельность, но и на социальное взаимодействие. Она часто приобретает наиважнейший смысл, за который должен бороться каждый сотрудник органов внутренних дел²⁸.

Контрольные вопросы

1. Что такое деловая риторика?
2. Как деловая риторика связана с этикой речи?
3. Что представляет собой речевой этикет?
4. Что представляет собой деловое общение?
5. Что включает в себя деловой этикет?
6. Что такое профессиональная речевая культура?
7. Что включает в себя техника речи?
8. Что включает в себя правильность (нормативность) речи?
9. Что подразумевается под этикетностью речи?

²⁸ Носкова Л.Г. Формирование профессиональной культуры речи руководителей органов внутренних дел. М., 2008. С. 23.

7. Спор: теория и практика

Мир, в котором живет современный человек, соткан из противоречий. И будущее человека в значительной степени зависит от того, сумеет ли он организовать, сделать жизненной ценностью плодотворное и эффективное общение (именно оно составляет сущность процессов коммуникации, в том числе и речевых) в самых разных сферах жизнедеятельности.

Сегодня, в начале XXI столетия, большая часть человечества осознала очень простой и очевидный факт, что лишь немногие суждения о мире истинны и не требуют доказательств. Но львиная доля наших суждений предполагает активную мыслительную деятельность, протекающую в режиме спора (дискуссии, полемики).

В коммуникативных процессах помимо высказываний, констатирующих то или иное состояние дел, содержатся побуждения, вопросы, оценки, согласия и возражения, вплоть до неприятия чего-либо. Кроме того, определенную окраску, характер коммуникативным актам придают манера поведения, поза, выражение лица.

Спор представляет собой одну из основных форм человеческой коммуникации, в рамках которой уточняются позиции противоположных сторон, вырабатывается оптимальное решение проблемы, рождается истина.

7.1. Общая характеристика спора

Спор – акт речевой коммуникации, однако не всякий коммуникативный процесс является спором. Зафиксируем сущность спора посредством логической операции определения. Спор – это коммуникативный процесс, в рамках которого происходит сопоставление точек зрения, позиций участвующих в нем сторон, при этом каждая из них стремится аргументированно утвердить свое понимание обсуждаемых вопросов и опровергнуть доводы другой стороны. Редкий спор заканчивается безусловной победой одной из сторон, но это не умаляет ценность данного коммуникативного акта. Во-первых, поскольку в споре соревнуются идеи, то его участники обогащаются идейно: обмен идеями, в отличие от обмена вещами, более эффективен. Б. Шоу так обосновывал этот тезис: если у нас есть одно яблоко и у меня одно, то при обмене ими и у вас, и у меня останется по одному яблоку; но если у вас есть

одна идея, а у меня другая и мы обмениваемся ими, то в результате у каждого из нас будет по две идеи. Во-вторых, осуществив процесс спора, стороны приходят к более глубокому уяснению как своей собственной позиции, так и позиции своего оппонента. В-третьих, в споре можно пополнить свой багаж знаний и расширить кругозор.

Искусство ведения спора получило название «эристика». Эристика является интегральным искусством, возникающим на стыке знаний и умений, вырабатываемых логикой, психологией, этикой и риторикой. При таком подходе искусство спора характеризуется двумя основными признаками: доказательностью и убедительностью. Доказательность – это логическое воздействие на оппонента основательной аргументацией рассуждения. Убедительность – это психологическое воздействие на оппонента, направленное на восприятие им той или иной идеи. В рамках спора доказательность и убедительность относительно независимы. Возможны следующие их комбинации: а) доказательно и убедительно; б) доказательно, но не убедительно; в) не доказательно, но убедительно; г) и не доказательно, и не убедительно. Идеальный вариант, к которому необходимо стремиться в любом споре, – доказательность и убедительность рассуждений одновременно. За более чем двухтысячелетнюю историю своего существования эристика выработала общие рекомендации, выполнение которых способствует повышению плодотворности спора. Рассмотрим их ниже.

1. Если есть возможность достичь согласия без спора, лучше ею воспользоваться.

2. Не спорьте по мелочам; если уж спорить, то только по принципиальным вопросам.

3. Почву для спора образует наличие несовместимых позиций относительно одного и того же предмета; если же позиции совместимы, нужда в споре отпадает.

4. Спор должен быть предметным, а предмет спора – достаточно ясным и неизменным на всем его протяжении.

5. Спор возможен только при наличии определенной общности исходных позиций, которая способна стать источником начального взаимопонимания спорящих, а также известной суммы знаний о предмете спора.

6. Спор предполагает следование определенным законам и правилам логики, этики и психологии.

7. Спор не должен быть самоцелью, в споре недопустимы выпады личного характера; помните, что спор должен быть средством достижения истины, выработки оптимального решения.

8. В споре следует использовать только корректные приемы, которые могут содержать в себе элементы хитрости, внезапности, атаки, но не лжи, унижения достоинства противника, подмены предмета спора и т. д.

9. Стремитесь излагать свои мысли кратко, связно и красиво.

Виды спора весьма многообразны. Спор может быть конструктивным (товарищеским) или деструктивным (враждебным), устным или письменным, организованным или стихийным, основательным или поверхностным, содержательным или формальным. Перечисленные виды спора выделены по внешним признакам. В жизни больше внимания уделяется содержательным аспектам спора, поэтому одним из важных моментов является выбор вида спора (дискуссия или полемика), который определяется конкретными обстоятельствами.

Термин «дискуссия» происходит от латинского *discussio* – рассмотрение, исследование. *Дискуссия* – это вид спора, в рамках которого рассматривается, исследуется, обсуждается какая-либо проблема с целью достичь взаимоприемлемого, а по возможности и общезначимого ее решения. Как правило, участниками дискуссии являются лица, которые обладают необходимыми знаниями по обсуждаемым вопросам и имеют полномочное право принимать решение или рекомендовать принять то или иное решение.

Дискуссия представляет собой последовательную серию высказываний ее участников относительно одного и того же предмета, что обеспечивает необходимую связность обсуждения. В большинстве случаев тема дискуссии формулируется до ее начала, что дает возможность ее участникам подготовиться к ней более основательно.

От других видов спора, прежде всего, полемики, дискуссия отличается своей целенаправленностью и используемыми средствами. Цель любой дискуссии – достижение максимально возможной в данных условиях степени согласия ее участников по обсуждаемой проблеме. Очевидно, что дискуссия содержит в себе известную долю компромисса, так как она в большей мере ориентирована на поиск и утверждение истины или оптимального решения, чем на торжество определенной позиции. Истина или оптимальное решение являются сплавом, синтезом необходимых, взаимосвязанных элементов, которые обычно содержатся в различных точках зрения, высказанных участниками дискуссии. Средства, используемые в дискуссии, должны признаваться всеми ее участниками. Применение иных средств не допускается.

Итог дискуссии не должен сводиться к сумме высказанных точек зрения относительно обсуждаемого предмета. Он должен

представлять собой синтез объективных и необходимых черт, присущих дискутируемому предмету. Другими словами, результат дискуссии должен выражаться в более или менее объективном суждении, поддерживаемом всеми участниками дискуссии или их большинством. Таким образом, в дискуссии выкристаллизовывается более четкая и ясная формулировка решения проблемы, снимается, устраняется до известного предела момент субъективности: убеждения одного человека или группы людей получают должную поддержку других и тем самым объективируются, обретая определенную обоснованность.

В русский язык слово «*полемика*» пришло из древнегреческого: *polemikos* переводится как воинствующий, враждебный. Действительно, в отличие от дискуссии в полемике присутствуют состязательность, борьба, определенная степень воинственности и враждебности, что детерминировано целью, которая преследуется участниками полемики. Именно поэтому в сознании большинства людей полемика ассоциируется с коммуникативным актом, называемым острым спором. *Полемика* – вид спора, в рамках которого основные усилия сторон направлены на утверждение (победу) своей позиции относительно обсуждаемого предмета. Отметим отличительные черты полемики. Во-первых, основная задача, которую решают полемизирующие стороны, – утверждение своей позиции. Во-вторых, участвующие в полемике стороны более, чем в дискуссии, вольны в выборе средств спора, его стратегии и тактики. В полемике допускается использование большего числа корректных приемов: захват инициативы; внезапность в использовании имеющихся в распоряжении спорящих доводов, в том числе и психологических; навязывание своего сценария спора и т. п.

Вместе с тем существует ряд моментов, роднящих полемику и дискуссию: наличие определенного предмета спора, содержательная связность, детерминированная открытостью к аргументам другой стороны и очередностью выступлений спорящих, недопустимость использования некорректных логических и психологических приемов, нарушение этических норм.

Безусловно, победа в полемике, особенно если она получила общественный резонанс (например, среди коллег), может принести некоторое удовлетворение. Но следует помнить, что в общественном сознании спор ассоциируется со средством достижения истины, поэтому решение, основанное на победившей в полемике позиции, влечет за собой соответствующую меру ответственности. Нетрудно догадаться, каковы будут последствия и мера ответственности, если в полемике победит ошибочная точка зрения. Следовательно,

не стоит торопиться принимать за основу победившую в полемике позицию. Надо еще раз взвесить все «за» и «против», посоветоваться с компетентными людьми.

В реальной жизни мы нечасто сталкиваемся с дискуссией или полемикой в чистом виде. Как правило, эти два вида спора сочетаются в рамках одного и того же коммуникативного процесса, детерминируя своеобразие его этапов. По этой причине необходимо иметь представление о стратегии и тактике спора.

Стратегия спора – это общий план его ведения. На сегодняшний день нет какой-либо единой и неизменной стратегии спора и вряд ли таковая когда-либо будет создана, поскольку складывающаяся в споре ситуация не статична, она постоянно меняется и невозможно предугадать заранее все мыслимые аспекты и нюансы спора; кроме того, в подавляющем большинстве случаев каждая из спорящих сторон придерживается своей собственной стратегии. Тем не менее весьма полезно наметить для себя основные ее контуры.

Пропонент – тот, кто выдвигает и отстаивает некоторый тезис, – должен позаботиться о том, чтобы обеспечить максимально возможную степень его обоснованности. Для этого необходимо заранее продумать возможные доводы в защиту тезиса, а также последовательность их выдвижения. Как и в «науке побеждать», следует побеспокоиться о «резерве», разделив аргументы на основные и резервные. Основными являются аргументы, которые представляются пропоненту достаточными для обоснования тезиса; резервные аргументы используются в случае осложнений. Например, некоторую часть резерва могут составлять уместные ответы на возможные контраргументы противоположной стороны.

Оппонент – это тот, кто оспаривает тезис. Если оппонент заранее ознакомлен с содержанием тезиса или с темой предстоящего обсуждения, ему можно рекомендовать заранее продумать слабые места тезиса и подобрать опровергающие доводы (контраргументы) или сосредоточить свое внимание на проблемных пунктах темы обсуждения и по возможности выработать проекты решения проблемных ситуаций.

Выше уже указывалось, что не стоит спорить по второстепенным вопросам. Споры же по принципиальным вопросам редко бывают стихийными. Поэтому должная организация процедуры спора (как правило, в виде дискуссии) является необходимым элементом стратегии. Организационные вопросы весьма разнообразны: предварительные наметки круга лиц, компетентных в обсуждаемых (дискутируемых) проблемах; последовательность выступлений;

в случаях известного несовпадения точек зрения по данному вопросу разумно отобрать круг людей, которые могли бы обеспечить наиболее плодотворное обсуждение.

Вопрос о тактике спора, как и вопрос о его стратегии, на сегодняшний день детально не разработан. Тем не менее грамотное использование тактических приемов в споре в значительной мере повышает его эффективность, способствуя достижению стратегических целей.

Тактика спора – это подбор и использование в споре определенной совокупности логических и психологических приемов. Скажем, если вы опровергли точку зрения своего противника, то это еще не значит, что ваша собственная точка зрения верна: она должна быть обоснована. Очевидно, что на разных этапах спора используются и разные тактические приемы. Их характер зависит от многих факторов: содержания спора, состава его участников, интеллектуальных и психологических особенностей спорящих сторон и т. д. Рассмотрим наиболее важные моменты тактики спора.

Во-первых, в любом споре тактически верным будет корректное поведение его участников. Спокойствие, уравновешенность, рассудительность, способность сдерживать естественным образом возникающие эмоции – вот те черты, проявление которых улучшит имидж каждой из спорящих сторон. Кроме того, в случае всплеска эмоций демонстрация одной из сторон спора названных качеств будет способствовать затуханию волн эмоционального возбуждения, а следовательно, минимизирует возможность трансформации спора в свару.

Во-вторых, также беспроблемным тактическим приемом является внимательное и доброжелательное отношение к высказываниям противной стороны. Эффект этого приема можно усилить с помощью типичных для таких случаев выражений: «Мне нравится ваша мысль (предложение, тезис), над ней следует хорошенько подумать», «Это свежий взгляд на проблему, неплохо бы обсудить перспективы, которые он открывает» и т. п.

В-третьих, инвариант тактики спора составляет открытость (восприимчивость) одной стороны для убедительных доводов другой. Демонстрируя это качество, вы воздействуете на психологический настрой противоположной стороны, заставляя ее быть более «сговорчивой», как бы подготавливая ее к принятию ваших собственных доводов, а в конечном итоге – и вашей точки зрения.

В-четвертых, очень распространен тактический ход, называемый «условное принятие доводов противника». Этот прием позволяет избежать прямого опровержения точки зрения сопер-

ника в споре. Условно соглашаясь с доводами противника, мы как бы вместе с ним посредством дедукции выводим из его посылок сомнительные следствия, тем самым подводя к нужному окончательному выводу. Таким образом, противник превращается в соучастника, опровергающего свои собственные рассуждения.

Возможна другая вариация тактического приема «условное принятие доводов противника». Довольно часто оказывается, что тот или иной контрдовод соперника совместим с нашей собственной позицией. В таком случае отпадает необходимость его опровержения. Рассматриваемый тактический ход позволяет избежать траты сил, энергии, времени.

Сосредоточив свое внимание на какой-либо стадии спора, необходимо держать в поле зрения и «поле сражения» в целом. При этом следует вести своеобразную «бухгалтерию»: какие аргументы приняты противником, а какие – отвергнуты, какие контраргументы выдвинуты, а какие еще могут последовать и т. п. В зависимости от ситуации может возникнуть необходимость «ревизии» своих собственных аргументов, причем некоторые из резервных аргументов могут быть переведены в разряд основных, и наоборот.

Следовательно, стратегия и тактика спора – две стороны одной медали. Не стоит пренебрегать ни одной из них. Как бы хорошо ни была продумана стратегия или тактика по отдельности, только их взаимная увязка, сплавленность позволят достичь успеха в споре, пусть не абсолютного, но все же успеха.

7. 2. Логические аспекты спора

Любой человек имеет хотя бы минимальный опыт общения, участия в диалоге. И этот опыт свидетельствует, что редкий акт общения между людьми обходится без вопросов и ответов на них, тем более такой, как спор.

Вопросно-ответный комплекс является необходимым элементом общения и мышления людей. Данное логико-лингвистическое образование выполняет две важнейшие функции в процессе мышления и общения – познавательную и коммуникативную. Познавательная (эпистемическая) функция вопросно-ответного комплекса заключается в фиксации в мысли и выражении в языке знаний человека о внешнем мире и себе самом. Коммуникативная функция реализуется прежде всего через вопросы и ответы, посредством

которых происходит передача знаний и представлений (мнений, точек зрения) от одного человека к другому.

Вопрос и ответ, взятые вместе, образуют единство противоположностей. Вопрос заключает в себе просьбу или требование какой-либо информации. Ответ – это такое высказывание, которое должно содержать в себе требуемую информацию.

Долгое время вопросно-ответный комплекс был предметом изучения риторики. Постановка вопросов рассматривалась как риторический прием (например, риторический вопрос). При этом было замечено, что вопрос обладает сильным активизирующим воздействием на слушателя, оживляет речь, привлекая внимание аудитории, пробуждая в ней интерес, инициативу, стремление участвовать в акте коллективного размышления. С развитием науки, а также демократических форм общественного устройства вопросно-ответный комплекс становится предметом пристального внимания логиков. Известный английский философ и историк Р. Дж. Коллингвуд указывал, что логика, обращающая внимание только на ответы как акты «утвердительного мышления» и пренебрегающая вопросами как актами вопросительного мышления», является ложной логикой.

Современные логики наряду с другими теориями разрабатывают и развивают теорию вопросно-ответного комплекса, которая называется *эротематической* (от греч. *erotematikos* – в форме вопроса) или *интеррогативной* (от лат. *interrogativus* – вопросительный) логикой.

В споре, равно как и в любом другом виде речевой коммуникации, ведущая роль принадлежит вопросу. Именно посредством вопросов задается общее направление спора.

Вопрос – это высказывание, истинность которого не установлена или в котором не определены в каком-либо отношении его элементы – логические подлежащее и сказуемое.

Любой вопрос основан на каком-либо знании. Формулируя вопрос, спрашивающий тем самым хочет уточнить это знание, дополнить и углубить его.

«Кто является основателем Министерства внутренних дел?». В этом вопросе уже содержится знание (информация), что Министерство внутренних дел было кем-то основано. С помощью вопроса его автор выражает свою потребность узнать неизвестное ему имя человека, который создал указанное министерство. Логическая составляющая данного вопроса состоит в том, что в мышлении автора вопроса не определено логическое подлежащее, на что и указывает вопросительное слово «кто». Таким образом, вопрос является

формой мысли, которая служит переходным звеном от неполной информации (незнания) к более полной (новому знанию) на основе исходной информации (имеющегося знания).

Информация, на основании которой задан вопрос и которая так или иначе в нем содержится, называется *матрицей* (предпосылкой) *вопроса*. Информация, на отсутствие которой указывается в вопросе, называется *неизвестной переменной* вопроса. Только наличие предпосылки и неизвестной переменной делает возможным сам вопрос, а также предопределяет характер ответа и его общую схему.

Виды вопросов классифицируются по разным основаниям. По характеру информации, на отсутствие которой указывает вопрос, выделяют *ли-вопросы* и *что-вопросы*.

Ли-вопросы заключают в себе просьбу указать истинность или ложность того, что содержится в матрице вопроса: «Правда ли, что император Александр I является основателем Министерства внутренних дел?». На такие вопросы можно отвечать кратко, односложно: да или нет, «да» или «нет» можно дополнить высказыванием того, что говорится в матрице вопроса: «Да, император Александр I является основателем Министерства внутренних дел».

Помимо «да» или «нет» на ли-вопрос возможен и такой ответ: «Никто этого не знает», «Я этого не знаю» (например, «Есть ли жизнь на Марсе, нет ли жизни на Марсе – науке это неизвестно»). Другими словами, надо быть готовым к тому, что подтверждение истинности имеющейся у вас информации не последует.

Что-вопросы содержат в себе требование восполнить пробел в какой-либо информации, дополнить уже имеющуюся информацию. Ответом на такие вопросы должно служить высказывание, содержащее предпосылку вопроса и ту информацию, на которую эта предпосылка указывает, но которой в ней самой нет: «Император Александр I является основателем Министерства внутренних дел».

Для построения *что-вопросов* используются разные вопросительные слова, указывающие на характер запрашиваемой информации (знания): что, где, когда, почему, как, сколько, какой, для чего, для кого и т. д.

По своему строению вопросы могут быть *простыми* и *сложными*. *Простым* (элементарным) является вопрос, в структуре которого содержится только одна матрица и только одна неизвестная переменная: «Каковы перспективы развития вашего ведомства?».

Сложный вопрос представляет собой совокупность простых вопросов, связанных в единое целое посредством союзов и, или, либо... либо, если... то и др. Сложный вопрос может состоять из нескольких матриц и одной неизвестной переменной («Каковы

перспективы и возможности вашего ведомства?»), из одной матрицы и нескольких неизвестных переменных («Кто и когда создал ваше ведомство?»), из нескольких матриц и нескольких неизвестных переменных («Кто и когда создал ваше ведомство и каковы его перспективы и возможности?»). Прежде чем отвечать на сложный вопрос, следует расчленить его на элементарные вопросы. Это позволяет оценить качество простых вопросов, составляющих сложный, и тем самым снизить вероятность путаницы в ответе.

Среди простых вопросов выделяют *открытые и закрытые*. Смысл *открытых вопросов* неоднозначен, поэтому ответы на такие вопросы не ограничены строгими рамками и даются в свободной форме. Например, на вопрос: «Каковы перспективы развития правоохранительной системы в России?», можно дать ответ в форме доклада, причем аспекты рассматриваемой проблемы выбирает сам докладчик, он же определяет характер и дозировку информации. *Закрытый вопрос* заключает в себе однозначность и определенность, поэтому ответ на него должен быть мотивирован жесткими рамками: определенным характером и точной дозировкой запрашиваемой информации. Ответ на закрытый вопрос предполагает указание на тот род информации, к которому относится неизвестная переменная вопроса (неизвестной она является в относительном смысле). Примером закрытого вопроса служит уже приводившийся выше вопрос: «Кто создал Министерство внутренних дел?».

Для того чтобы вопрос выполнил свои функции, он должен быть правильно поставлен. Рассмотрим *критерии правильности* (корректности) *вопросов*.

Первый критерий – вопрос должен быть разумным, заключать в себе определенный смысл. Вряд ли кто-либо ответит на вопрос «Кто был первым императором США?». Очевидно, что этот вопрос бессмыслен, так как содержит в своей матрице термин («император США»), который не имеет значения, т. е. не может быть соотнесен ни с одним множеством предметов действительности.

Второй критерий – ясность вопроса. В матрице вопроса могут отсутствовать пустые термины, но присутствовать многозначные, «размытые» термины (имеющие две или более интерпретаций): «Как вам нравится этот доклад?». Оставляя в стороне языковые аспекты формулировки этого вопроса, отметим, что поставленный вопрос с точки зрения логики не соответствует обсуждаемому критерию: он многозначен. Что именно хочет узнать вопрошающий: – мнение по поводу содержания доклада, формы его представления, а может быть, спрашивающий хочет создать впечатление о личности самого докладчика, узнать о моем к нему отношении? Таким

образом, неясно поставленный вопрос может породить массу уточняющих вопросов.

Если первый критерий корректной постановки вопросов содержит в себе запрет на отсутствие смысла, то второй критерий налагает запрет на многозначность вопроса. Соблюдение этих критериев является неперенным условием конкретности обсуждаемых в споре вопросов. Иначе говоря, предмет спора сохраняет свою конкретность.

Третий критерий постановки вопроса – истинность его предпосылок (матриц). Ясно, что вопрос «Сколько весит мысль об очередном звании?» некорректен потому, что его матрица неверна: мысль вообще, мысль об очередном звании в частности, не имеет никакого веса (в физическом смысле), нисколько не весит.

Естественно, что всякий вопрос предполагает ответ.

Ответ – это высказывание, содержащее недостающую в вопросе информацию. Основная функция ответа заключается в том, чтобы восполнить недостаток информации, на которую указывает вопрос (и прежде всего входящая в него неизвестная переменная), или указать на некорректность постановки вопроса.

На один и тот же вопрос можно ответить по-разному. Вид ответа, который будет дан на поставленный вопрос, зависит от ситуации, вопроса и его корректности.

Истинные (правильные) *ответы* соответствуют действительности, *ложные* (неверные) – не соответствуют действительности (ср.: «Император Александр I основал Министерство внутренних дел» и «В. Жириновский основал Министерство внутренних дел»).

Прямые являются ответы, воспроизводящие матрицу вопроса (см. пример истинного ответа). *Косвенные* – это высказывания, из которых может быть выведена матрица вопроса: «Офицер ли прапорщик?» – «Прапорщик не офицер». Так как известно, что звание «прапорщик» не является офицерским званием, из последнего высказывания следует отрицательное высказывание «Прапорщик не офицер».

В *кратких ответах* не воспроизводится матрица вопроса: в них содержится только тот элемент мысли, который устраняет неизвестность переменной вопроса. «Кто открыл Америку?» – «Колумб». «Правда ли, что Колумб открыл Америку?» – «Да». В *развернутых ответах* содержатся и логический элемент, устраняющий неизвестность переменной вопроса, и матрица вопроса («Колумб открыл Америку?» – «Да, Колумб открыл Америку»).

Полный ответ должен содержать в себе логические элементы, устраняющие неизвестность всех переменных, присутствующих

в вопросе: «Кто и когда открыл Америку?» – «Колумб открыл Америку двенадцатого октября 1492 г.». В *неполном ответе* устраняется неизвестность лишь некоторых переменных вопроса: «Кто и когда открыл Америку?» – «Колумб открыл Америку». В этом ответе устраняется неизвестность относительно того, кто открыл Америку, но не устраняется неизвестность относительно времени (даты) ее открытия.

Действительными ответами являются те высказывания, истинность которых доказана надлежащим образом в некоторой системе знаний («Колумб открыл Америку»). *Возможные ответы* – те, которые содержат запрашиваемую в вопросе информацию, но эта информация не обоснована в должной мере («Викинги открыли Америку»).

В поисках ответа на поставленный вопрос следует помнить, что качество ответа напрямую зависит от качества вопроса. Тем не менее ответ должен удовлетворять определенным *критериям*.

Во-первых, ответ должен быть информативнее вопроса. Даже если ответ является неполным, все-таки при вычитании из объема его информации объема информации вопроса разница должна быть положительной.

Во-вторых, ответ следует давать на языке вопроса. Если вопрос корректен, то и ответ должен быть корректен, т. е. соответствовать параметрам вопроса: быть точным, ясным, однозначным, содержать в себе терминологию, которая используется при формулировке вопроса. Вряд ли непрофессионал что-либо поймет (извлечет какую-либо информацию) из ответа специалиста, если тот на вопрос об основных причинах роста преступности будет отвечать на языке современной криминологической науки, используя термины «превенция», «виктимность», «виктимологическая профилактика» и т. п.

В-третьих, ответ на некорректный вопрос должен содержать в себе информацию о неправильности вопроса, особенно в том случае, если вопрос содержит ложную предпосылку. Например, в ответе на вопрос: «Кто был первым императором США?», следует указать на ложность самого вопроса – историческая наука не знает и не может знать имени исторического лица, которое занимало трон США; всем известно, что нельзя занять место, которое не существует.

В-четвертых, ответом на вопрос может быть другой вопрос, если только последний является уточняющим по отношению к первому или представляет собой риторический вопрос, т. е. не требует ответа. Во всех других случаях ответ вопросом на вопрос следует квалифицировать как логическую уловку, имеющую цель избежать ответа на поставленный вопрос и перевести разговор, спор в иную область или переложить бремя решения вопроса на кого-либо другого.

Подавляющее большинство речевых актов содержит в себе аргументацию. *Аргументация* – это логико-коммуникативный процесс, направленный на обоснование позиции одного человека с целью последующего ее понимания и принятия другим человеком. Тот, кто обосновывает свою позицию, называется *аргументатором*. Тот, кому адресована обосновываемая позиция, называется *реципиентом*. В споре аргументатора называют *пропонентом*, а реципиента – *оппонентом*.

Из определения аргументации следует, что она включает в себе два аспекта – *логический и коммуникативный*.

С точки зрения *логической* теории аргументация представляет собой логическую (мыслительную) процедуру поиска и предъявления оснований для данного положения. Строго логически истинность входящих в аргументы элементов должна определять истинность обосновываемой позиции. Это является нормой для научных коммуникаций. За рамками научных коммуникаций, как правило, аргументируемое положение опирается на основания иного рода, например на мнение авторитета, сиюминутное настроение аудитории, силу традиции, стереотипы, религиозную веру и т. д.

В терминологии теории коммуникаций аргументацию можно трактовать как процесс выражения в языке аргументатором определенной информации с целью ее передачи реципиенту, понимания и восприятия ее последним. В конечном итоге любая аргументация преследует цель – образование определенного убеждения у реципиента. Если он воспринял, понял и согласился с положением, которое обосновывал аргументатор, цель считается достигнутой.

От вопросно-ответного комплекса аргументация отличается двумя важными *признаками*: 1) в рамках аргументации происходит отбор из уже известных положений тех, которые необходимы для обоснования данной позиции; 2) в аргументации обе стороны – и аргументатор, и реципиент – активны: между ними имеется как прямая, так и обратная связь, т. е. если в аргументации коммуникативный процесс осуществляется в обоих направлениях, то в вопросно-ответном комплексе – от вопрошающего к отвечающему.

Следует помнить, что в реальных коммуникативных актах, например в споре, полемике, логический и коммуникативный аспекты реализуются как единое целое. Отмеченное выше различие между ними – всего лишь абстракция, позволяющая точнее и глубже понять природу аргументативного процесса как акта коммуникации.

Контрольные вопросы

1. Что такое эристика?
2. Что представляет собой стратегия спора?
3. Что представляет собой тактика спора?
4. Кто такой оппонент?
5. Кем является проponent в споре?
6. Что представляет собой вопросно-ответное единство в споре?
7. Что представляет собой эрoтематическая теория спора?
8. Что такое «открытый вопрос»?
9. Каковы критерии правильности вопросов?
10. Что являет собой развернутый ответ?

8. Теория аргументации

В *структуру аргументации* входят тезис, аргументы (основания, доводы) и демонстрация.

Тезис – это положение, позиция, которая подлежит обоснованию. Именно ему должен уделять основное внимание аргументатор или оппонент. Это означает, что в процессе аргументации любая вовлекаемая в него информация должна концентрироваться вокруг тезиса и служить его детальному анализу.

Происхождение тезиса связано с ситуацией. Оспариваемым тезисом может стать ответ на какой-либо вопрос, высказанное кем-то мнение по определенному предмету. В случае организованной полемики тезис формулируется заранее.

В споре и проponent, и оппонент, как правило, придерживаются своего тезиса, однако если становится очевидной несостоятельность тезиса, можно ожидать, что выдвинувшая его сторона откажется от него, но это еще не значит, что будет принят тезис противника.

Аргументы – это известные, заранее добытые положения, с помощью которых достигаются обоснованность и убедительность тезиса. Отбор аргументов – дело творческое, множество факторов оказывают влияние на этот процесс: мировоззрение, уровень образования аргументатора, его идеологические и культурные установки, конкретные обстоятельства, сопровождающие процесс аргументации и т. д. По этой причине аргументы, понятные и убедительные в одной аудитории, могут оказаться несостоятельными (т. е. неубедительными и непонятными) в другой аудитории.

Демонстрация – это логическая связь тезиса и аргументов. Принудительная сила аргументации детерминирована характером демонстрации. Наибольшую принудительную силу имеет демонстрация в форме дедуктивных умозаключений, если, конечно, она логически корректна (т. е. соответствует законам и правилам логики): «Все люди умеют мыслить. Я человек. Следовательно, я умею мыслить». В данном случае тезис «Я умею мыслить» с логической необходимостью вытекает из приведенных аргументов.

Демонстрация в форме индукции – т. е. общий тезис выводится из ряда однотипных частных аргументов или в форме аналогии обладает меньшей логической необходимостью по сравнению с дедукцией. Например, при проверке на предмет качества данного количества единиц товара из данной партии при условии их полного соответствия нормативам делается вывод о том, что вся партия товаров качественна, о чем и свидетельствует сертификат. Но иногда то, что

было принято как обоснованное и убедительное, может оказаться ложным. Скажем, некачественная единица товара может не попасть в контрольную группу, а значит, поступит в торговлю как качественная. Очень часто демонстрация в форме сравнения, метафоры преследует цель оказать воздействие не на логическую сторону человеческого сознания, а на эмоциональную (чувственную). В таких случаях логическая связь тезиса и аргументов оттесняется воздействием психологического характера, основанного на привычном и очевидном. Например, необходимость полностью и в срок платить налоги сравнивают с привычным и очевидным внесением части доходов членов семьи в общий семейный «котел».

Следует отметить, что очень часто в речи аргументация не выражается явно, поэтому реципиенту или оппоненту необходимо прилагать определенные усилия по выявлению всех ее структурных элементов.

Виды аргументации весьма разнообразны. Например, по форме демонстрации аргументация может быть дедуктивной, индуктивной, в форме аналогии, сравнения, метафоры и т. д. Мы рассмотрим лишь те виды аргументации, которые чаще всего встречаются в полемических коммуникативных актах.

Доказательство – вид аргументации, в рамках которого истинность тезиса прямо или опосредованно выводится из истинности аргументов. Как вид аргументации доказательство имеет своей целью исключить любые сомнения в истинности тезиса, тем самым продемонстрировать необходимость его принятия.

Доказательство может быть прямым или косвенным. В *прямом доказательстве* тезис непосредственно выводится из аргументов, как в приведенном выше примере. В *косвенном доказательстве* истинность тезиса устанавливается опосредованно, процесс аргументации осуществляется как бы обходным путем.

Косвенное доказательство является эффективным средством ведения спора. Однако оно таит в себе подводные камни, которых надо остерегаться. Дело в том, что при косвенном доказательстве все внимание участников спора сосредоточивается не на тезисе, а на антитезисе или альтернативах. В силу этого всегда существует опасность «утонуть» в деталях, подробностях того, что находится вокруг тезиса, возможно, что тезис будет подменен или вовсе потерян.

Чаще всего в споре используется *доказательство «от противного» (апологическое) и разделительное*. Технология *апологического доказательства* такова: 1) по отношению к тезису формулируется антитезис, который условно принимается как истинный; 2) антитезис ставится в определенную логическую связь с аргументами,

из чего выводится ряд следствий с той целью, чтобы среди них найти хотя бы одно ложное, например, то, которое не соответствует какой-либо конкретной ситуации, или то, в котором утверждается нечто противоположное тому, что констатируется в одном из аргументов; 3) фиксируется, что среди следствий, выведенных из антитезиса, действительно есть ложное; 4) на основании предыдущего делается вывод о том, что антитезис ложен; 5) на основании закона исключенного третьего от ложности антитезиса утверждается истинность тезиса.

Приведем пример доказательства «от противного». Оценивая выступление своего коллеги, участники делового совещания рассуждали так: (а) если бы выступление руководителя отдела по работе с личным составом было неинтересным, (б) то оно не вызвало бы такого внимания аудитории и не породило бы такого множества вопросов и острого содержательного спора; (в) значит, его выступление было интересным. В части (а) этого рассуждения сформулирован антитезис («выступление руководителя отдела по работе с личным составом было неинтересным») по отношению к тезису («его [руководителя отдела по работе с личным составом] выступление было интересным»), который содержится в части (в). В части (б) высказаны вытекающие из антитезиса следствия («оно [выступление руководителя отдела по работе с личным составом] осталось бы без внимания аудитории, не вызвало бы ни одного вопроса и тем более – острого содержательного спора»). Одновременно с этим констатируется, что указанные выше следствия из антитезиса не соответствуют реально наблюдавшейся ситуации (на что указывают отрицательная форма глагола и его сослагательное наклонение «не вызвало бы»). В итоге делается вывод о том, что тезис верен, что и утверждается в части (в) приведенного рассуждения.

Разделительное доказательство (или доказательство «методом исключения») более трудоемко, чем апагогическое, так как в его рамках сопоставляются не два положения, как в доказательстве «от противного», а три и более. Здесь технология такова: 1) формулируются три или более альтернатив, среди которых должен быть и доказываемый тезис; 2) одна за другой рассматриваются и исключаются как ложные все альтернативы, кроме той, которая и является тезисом.

Есть одно ограничение, связанное с использованием разделительного доказательства: оно возможно только тогда, когда аргументатор уверен, что аргументируемое положение находится среди рассматриваемых альтернатив. Например, методом исключения можно доказать, что данное подразделение по итогам года заняло

первое место благодаря высокому профессионализму сотрудников, а не благодаря искусственно завышенным показателям раскрытия и расследования преступлений и т. п.

Опровержение – это логическая операция обоснования ложности некоторого тезиса или демонстрация его необоснованности, т. е. в отличие от доказательства опровержение преследует прямо противоположную цель и является как бы его обратной стороной. Различают три способа опровержения: критика тезиса, критика аргументов или критика демонстрации.

Самым действенным способом опровержения является *критика тезиса*, выдвинутого противником. Выявленная ложность тезиса имеет принудительную силу для любого здравомыслящего человека. Но этот способ опровержения наиболее сложен и трудоемок по интеллектуальным затратам. И прежде чем его использовать, следует трезво оценить свои силы и свой багаж знаний в той области, к которой относится опровергаемый тезис.

Существуют следующие *разновидности критики тезиса*.

Опровержение фактами – самый простой и, можно сказать, «наглядный» способ опровержения. Его суть состоит в том, что выдвинутому определенному тезису предъявляются факты, противоречащие этому тезису.

Однако следует помнить, что существуют различные варианты интерпретации фактов.

Доказательство истинности антитезиса представляет собой самостоятельное, т. е. независимое от тезиса обоснование суждения, положения, находящегося в отношении противоречия к этому тезису. Согласно закону противоречия из истинности одного суждения следует ложность другого, ему противоречащего.

Например, академик РАН М.Н. Тихомиров опровергал тезис о том, что в сравнении с точными науками от истории нет никакой пользы, следующим образом: «Вот корова пасется на поле, и ей безразлично – Бородинское это поле или выпас сельца Анюткино. Овцы ходят по полю, и им все равно – Куликово это поле или лужок при деревне Чернушкино. А нам не все равно. Мы – люди. Человек не может считаться человеком, если он не знает своего рода-племени, если ему наплевать на родной край. Человек становится гражданином с того момента, когда узнает, что такое его страна и чем она славна.

Русский не сознает себя русским, покуда не узнал он о Дмитриии Донском, про Полтаву и Петра, про Пушкина и Некрасова...

Без истории же и литературы познание невозможно. Никакие мосты, самые распрекрасные, человека человеком не сделают, если он лишен памяти, а память людская в исторической науке воплощается».

Установление ложности следствий, вытекающих из тезиса, – способ опровержения, более известный как «сведение к абсурду». Технология этого способа опровержения такова: 1) допускается истинность тезиса; 2) из него выводятся следствия; 3) устанавливается ложность хотя бы одного следствия; 4) поскольку принятый условно тезис приводит к ложному следствию, его квалифицируют как ложный.

Например, известный российский философ А. Ф. Лосев путем сведения к абсурду отвергает тезис о том, что Диоген Лаэртский (1-я половина III в.) придерживается взглядов тех философов, о которых пишет наиболее подробно. (Следует отметить, что трактат Диогена Лаэртского до сих пор является единственной известной современному человеку «историей философии», написанной в античности. Поэтому вопрос о мировоззрении самого Диогена Лаэртского естественным образом возникает как у исследователей его сочинения, так и простых читателей.) Допустим, что это так, рассуждает профессор Лосев. В таком случае Диоген Лаэртский разделяет взгляды Платона, стоиков, скептиков и эпикурейцев, ибо подробнее всего он рассказывает именно об этих философах. Но ведь эти философские школы отличны друг от друга, и невозможно, чтобы излагающий их автор принадлежал ко всем этим трем школам одновременно. Очевидно, что таким способом невозможно определить собственные философские взгляды Диогена Лаэртского.

Критика аргументов как способ опровержения более привлекателен, чем критика тезиса. Как правило, критиковать аргументы противника удобнее и проще, можно сказать, интеллектуально «экономичнее». Но при этом нельзя забывать, что недостаточность, сомнительность или ложность аргументов не делают опровергаемый тезис ложным, а только лишь ослабляют его.

Возможны три варианта *критики аргументов*: 1) можно показать их ложность (например, использование аргумента «За деньги можно купить все» в любом рассуждении недопустимо в силу его очевидной ложности), 2) можно продемонстрировать недостаточность приведенных аргументов (например, отсутствие или низкий уровень инфляции еще не являются достаточными аргументами для утверждения о том, что российский рубль является твердой валютой); 3) можно указать на сомнительность происхождения аргумента (например, слухи, сплетни, бульварная пресса, так называемые конфиденциальные источники и т. д.).

Критика демонстрации так же, как и критика аргументов, только лишь ослабляет тезис противника. Но в отличие от критики аргументов и тезиса этот способ опровержения требует прочных логиче-

ских знаний, прежде всего закономерностей построения логических форм, таких как понятие, суждение, умозаключение. Этот способ заключается в том, что в его рамках указывается на отсутствие необходимой логической связи между доказываемым тезисом и аргументами, признаками которой являются нарушения требований законов и правил логики, т. е. логические ошибки.

Например, в рассуждении «(а) я – хороший офицер, (б) ты – не я, значит, (в) ты не являешься хорошим офицером» тезис, высказанный в части (в), нельзя считать обоснованным, так как само рассуждение, имеющее своим результатом этот тезис, построено вопреки правилам простого категорического силлогизма, который в данном случае является формой приведенного доказательства.

Критика аргументов и критика демонстрации представляют собой возражения в отношении тезиса противника в споре. Успешная реализация той и другой критики еще не означает полной победы в споре; они представляют лишь временное затруднение для противоборствующей стороны. Опытный спорщик знает, что эти затруднения можно ликвидировать с помощью новых аргументов или на основе исправления изъянов логической связи отстаиваемого тезиса и аргументов.

Подтверждение – широко используемый в практике спора вид аргументации. Оно особенно эффективно, когда существует необходимость обоснования нетрадиционного, инновационного решения, новой перспективной точки зрения или предложения. В рамках подтверждения тезиса из предложенной нестандартной точки зрения выводят следствия и ищут их согласования с реальным положением дел, с фактами.

Чтобы аргументация была сильной, убедительной и приводила к желаемым результатам, необходимо выполнять следующие **правила**:

– Тезис должен быть сформулирован ясно и точно. Для этого нужно:

1) дать определение всем необходимым понятиям; 2) точно указать, о каком именно отношении между ними идет речь; 3) указать, для какой цели осуществляется аргументация данного тезиса; 4) исключить из тезиса неявные условия, положения и следствия (ситуативные или индексные слова: здесь, теперь, я, мы и т. д.).

– Тезис должен быть тождественным в течение всего рассуждения, т. е. не должен меняться в ходе аргументации.

– Аргументы, приводимые в подтверждение к тезису, должны быть истинными и не противоречить друг другу.

– Аргументы должны быть достаточными: не слишком широкими, из которых следует все, что угодно, но и не слишком узкими.

– Аргументы должны быть суждениями, истинность которых доказана независимо от тезиса (не должно быть «круга» в доказательстве).

– Источники аргументов должны быть известными и достоверными.

– Демонстрация аргументации должна представлять собой правильное рассуждение, т. е. соответствовать законам и правилам логики.

Участники спора нередко нарушают правила аргументации. Эти нарушения есть не что иное, как *ошибки в аргументации*. Рассмотрим наиболее типичные из них.

Ошибки в отношении тезиса

«Подмена тезиса» представляет собой неявный переход от аргументации исходного тезиса к аргументации другого тезиса. Эта ошибка, как правило, обусловлена: непониманием предмета рассуждения; волнением человека, когда психологический фактор превалирует над логическим; сознательным желанием подмены тезиса, т. е. обманом. В результате исходный тезис не аргументирован, но вместе с тем создано впечатление его обоснованности. «Подмена тезиса» возможна в трех вариантах:

1) «полная подмена тезиса», когда аргументируется совершенно другой тезис (например, некто хочет доказать, что нерассудительный человек глуп, а доказывает, что глупый человек нерассудителен; с точки зрения логики это не одно и то же);

2) «переход в другой род», или «частная подмена тезиса», когда аргументируется тезис, либо менее общий относительно первоначально сформулированного, либо более общий.

В первом случае доказывается «слишком мало». Так, утверждая, что результаты служебной деятельности УВД N-ской области выше, чем в других УВД, недостаточно сослаться на более высокие показатели уровня раскрытия и расследования преступлений без учета таких важных критериев, как укомплектованность подразделений личным составом, нерешенные жилищно-бытовые проблемы сотрудников и т. д. Во втором случае доказывают «слишком много». Например, когда некто, основываясь на многочисленных случаях незаконного ведения бизнеса в России, вместо тезиса «Довольно большая часть бизнеса в России ведется незаконно» доказывает тезис о том, что весь российский бизнес ведется незаконно;

3) «довод к человеку» – переход при аргументации тезиса к обсуждению личных качеств лица, выдвинувшего данный тезис.

Например, при обсуждении идеи, выдвинутой молодым сотрудником подразделения, другой сотрудник, имеющий гораздо больший стаж работы, может сделать такой ход в споре: «Кого мы слушаем? Без году неделя работает у нас, а уже лезет со своими идеями».

Ошибки в аргументах. «Основное заблуждение»: в качестве аргументов используются суждения, которые выдаются или пытаются выдать за истинные.

Например, некоторые и сейчас рассуждают так: «Если в образовании упор делать на связь с практикой, то мировоззренческие и теоретические компоненты образования становятся второстепенными. Необходимо делать упор на связь с жизнью, значит, теоретическим и мировоззренческим положениям можно не уделять особого внимания». Здесь первая посылка явно ложная, так как основательная теория всегда имеет подтверждение в практике.

«Предвосхищение основания». В качестве аргументов используются положения, которые не являются заведомо ложными, но сами нуждаются в доказательстве, тем самым предвосхищается их достоверность (например, не следует ссылаться на мнение авторитетных людей, предварительно не выяснив, что они думают по поводу обсуждаемой проблемы).

«Круг в доказательстве». Аргументы, с помощью которых обосновывается тезис, в свою очередь, обосновываются тезисом, часто выраженным при этом в иной форме. Примером «круга в доказательстве» может служить отрывок из повести Антуана де Сент-Экзюпери «Маленький принц»:

«Когда он явился на эту планету, пьяница молча сидел и смотрел на выстроившиеся перед ним полчища бутылок – пустых и полных.

– Что это ты делаешь? – спросил Маленький принц.

– Пью, – мрачно ответил пьяница.

– Зачем?

– Чтобы забыть.

– О чем забыть? – спросил Маленький принц, ему стало жаль пьяницу.

– Хочу забыть, что мне совестно, – признался пьяница и повесил голову.

– Отчего же тебе совестно? – спросил Маленький принц, ему очень хотелось помочь бедняге.

– Совестно пить! – объяснил пьяница, и больше от него нельзя было добиться ни слова».

Ошибки в отношении демонстрации. «Мнимое следование» или «не следует»: связь тезиса и аргументов не имеет необходимого характера.

Например, в рассуждении «Если страна развита, то она имеет многопартийную политическую систему. В Англии существует многопартийная политическая система. Значит, Англия – развитая страна». В этом рассуждении демонстрация имеет логически неправильную форму: логика запрещает переходить от утверждения следствия к утверждению основания, так как в этом случае не обеспечивается истинность заключения при условии, что посылки истинны; следовательно, в данном случае логическая связь тезиса и аргументов не имеет необходимого логического характера.

«От сказанного с условием к сказанному безусловно». Здесь аргумент, истинный лишь в определенном смысле, при определенных условиях и для данного времени используется в качестве верного при всех условиях и для любого времени. Вследствие этого связь тезиса и аргумента перестает быть логически необходимой.

Например, «Возлюби ближнего своего»: с точки зрения логики совершенно неясно, почему человек должен любить всех независимо от того, кто перед ним, при каких обстоятельствах и в какое время.

В отличие от логических ошибок (*паралогизмов*), которые представляют собой неосознанные нарушения правил и законов логики, логические уловки являются преднамеренными отступлениями от логических норм – законов и правил логики. Иначе логические уловки называются *софизмами*. Любой софизм маскирует под правильное рассуждение, преследуя цель ввести противника в заблуждение. Для того чтобы не попасться на софистическую удочку, необходимо уметь нейтрализовать логические уловки, т. е. выявлять скрытые в них логические ошибки. Едва ли возможно перечислить все многообразие софизмов, поэтому рассмотрим лишь несколько примеров современных вариаций древних софизмов.

Мошенник может так «доказывать» жертве, что у нее есть деньги, чтобы «выудить» еще: «То, что ты не потерял, у тебя есть. Денег ты не терял. Значит, они у тебя есть!». Данный софизм построен на ложном аргументе «то, что ты не потерял, у тебя есть». Этот аргумент недостаточен, ибо деньги можно вложить в какое-либо дело; они будут отсутствовать, но не будут потеряны (если, конечно, вложены грамотно).

Человеку можно задать вопрос, ожидая в ответ «да» или «нет»: «Перестали ли вы обманывать государство?». Любой из указанных ответов ставит отвечающего в щекотливое положение. Очевидно, что данный вопрос содержит ложную предпосылку.

Софизм, основанный на неправильной постановке вопроса, таков: «Что следует делать – справедливое или законное?». В вопросах данного типа скрыта ошибка «принятия многих вопросов за один». В этих случаях нельзя давать ответ, выбирая одну из указанных альтернатив.

Довольно часто вопрос ставят таким образом, чтобы получить нежелательный ответ и добиться нужного, выгодного для вопрошающего ответа. С этой целью в матрицу вопроса вводят однозначно неприемлемые или весьма сомнительные альтернативы, а также ту, которая предпочтительна для задающего вопрос: «Что вы предпочитаете: заступить на службу сегодня и завтра, сменившись с оперативного дежурства, утром идти домой или трудиться два дня подряд в течение всего рабочего времени?».

Весьма распространены уловки, основанные на *использовании неопределенности ситуативных слов*. Например, рекламный девиз «Сегодня – в кредит, завтра – за наличные» рекламодатель волен истолковывать как ему угодно, нисколько не заботясь о правах потребителей. Если вы столкнулись с такой уловкой, то требуйте устранить неопределенности: когда – сегодня? Когда – завтра?

В ряде случаев логические уловки могут основываться на *логических парадоксах*, которые представляют собой тот или иной дефект в рассуждении, для которого не найдено общепринятого решения. В практике спора подобные уловки рассматриваются как софизмы. Зачастую софизмы связаны с подменой тезиса: «Все кошки смертны. Сократ смертен. Сократ – кошка» или «Жизнь – борьба. Дзюдо – борьба. Жизнь – дзюдо».

Умение выявлять логические уловки в споре – залог того, что вы по крайней мере не проиграете спор. *Способы нейтрализации* уловок столь же многообразны, как и сами уловки. Нейтрализация уловок определяется, с одной стороны, характером спора, с другой – характером логической уловки. Главное – разоблачить уловку. Крайне важно сделать это грамотно, т. е. выявить сущность и указать предназначение уловки. Если вы сумеете это сделать, то можете ожидать, что дальнейшее течение спора будет более конструктивным, так как своими квалифицированными действиями вы дадите противнику понять, что вы – за честный спор, и всевозможные незаконные с точки зрения логики действия будут вами решительно пресекаться.

Таким образом, знание важнейших логических аспектов спора, рассмотренных в данном разделе, позволяет уверенно чувствовать себя в любом коммуникативном процессе, и особенно тогда, когда акт коммуникации принимает форму спора. К тому же это знание дисциплинирует мышление, придает ему черты строгости и последовательности, а также может стать средством нахождения истины и мощным оружием против лжи и обмана.

Контрольные вопросы

1. Что представляет собой дискуссия?
2. Что такое полемика?
3. Что такое тезис?
3. Какими должны быть аргументы в поддержку тезиса?
4. Что есть доказательство истинности антитезиса?
5. Что представляет собой стратегия спора?
6. Что представляет собой тактика спора?
7. Что представляет собой теория аргументации?
8. Что такое софизм?
9. Какими должны быть аргументы в поддержку тезиса?
10. Что есть демонстрация?

9. Письменные жанры делового общения в деятельности сотрудника ОВД. Требования к их оформлению

Письменные жанры профессионального общения занимают значительную часть времени в управлении. От того, насколько ясно и точно поставлена управленческая задача, зависит качество исполнения приказа, распоряжения и пр.

Докладная (служебная) записка – письменное сообщение должностного лица вышестоящему должностному лицу о каком-либо служебном деле, результатах обследования, ходе выполнения работ с уведомлением о сложившейся ситуации, о фактах или явлениях, мешающих служебной деятельности, и содержит конкретные предложения по исправлению положения. Аналитические записки включают подробный анализ ситуации; излагаемые факты (данные, события) комментируются, увязываются с ранее поступившей информацией. Докладные могут быть написаны как по предложению руководства, так и по собственной инициативе сотрудника. Тексту докладной должен предшествовать заголовок, начинающийся с предлога *о (об)*. Внутренняя докладная оформляется на обычном листе бумаги с указанием основных реквизитов, подписывается составителем, внешняя – представляется на общем бланке организации и подписывается ее руководителем.

Объяснительная записка – письменное изложение причин нарушения трудовой дисциплины, невыполнения задания и т. п. Она обычно составляется по требованию вышестоящего должностного лица.

Докладная и объяснительная записки сходны по оформлению и по приемам изложения.

Их реквизиты:

1. Наименование должности и фамилия лица, которому адресуется докладная (объяснительная) записка (в д. п.).

2. Фамилия составителя (в р. п.).

То и другое помещается в *верхнем углу справа*.

3. Наименование документа (докладная записка) располагается посередине.

4. Краткая формулировка темы (в п. п.) не обязательна.

5. Текст.

6. Опись прилагаемых документов.

7. Подпись составителя (внизу справа).

8. Дата (внизу слева). Число и год пишутся цифрами, а месяц словами.

Контрольные вопросы:

1. Что представляет собой объяснительная записка?
2. Каковы реквизиты объяснительной записки?
3. По какому поводу подготавливается и подается докладная (служебная) записка?
4. Что представляет собой докладная (служебная) записка как письменный жанр делового общения?
5. Каково целеполагание докладной (служебной) записки?

10. Деловые письма и их речевые особенности

Деловое письмо – документ для внешнего пользования, который подготавливает важные встречи, содержит служебную информацию, претензии, предложения и т. д. Таким образом, деловое письмо – письменный диалог юридических лиц, в котором решаются важнейшие вопросы экономико-правовой деятельности организации. Они служат средством связи данной организации с внешним миром. Посредством их организации устанавливают и поддерживают контакты, выясняют отношения, обмениваются информацией, ведут предварительные переговоры, уточняют детали намечающейся сделки, предъявляют претензии и т. д.

Письмо должно соответствовать конкретному типу (письмо-запрос, ответное письмо, сопроводительное письмо и т. д.). По содержанию и назначению письма могут быть следующих типов: письмо-сообщение (информационное); сопроводительное письмо; письмо-инструкция, гарантийное письмо, письмо-просьба, письмо-запрос, письмо-напоминание; письмо-приглашение; рекламация (письмо-претензия); письмо-подтверждение; письмо-благодарность; письмо-ответ.

Унификация деловой переписки охватывает лексику соответствующих документов, морфологию, синтаксис, графику, пунктуацию, стиль, даже их внешнее оформление. Согласно ГОСТу документы могут содержать 31 реквизит, однако практически в деловых письмах их используется не более 17.

В переписке с официальными или частными лицами – иностранными гражданами перед фамилией пишется г. или г-ну (господину). Это обращение сегодня распространено и при переписке с отечественными партнерами. Употребление обращения гражданин допускается только в сфере правовых и административных отношений (в судебных, правоохранительных органах, местного самоуправления и т. д.). Письменное обращение товарищ практически вышло из употребления.

Необходимо помнить, что в заголовке к тексту письма употребляется только конструкция с предлогом о/об. Не рекомендуется начинать заголовок с таких слов, как касается, по делу и т. п.

В основном тексте делового письма длина строк не должна превышать 60 знаков, включая интервалы между словами.

В приложении указывается не только число занимаемых им страниц, но и число экземпляров: Приложение: на ... л. в ... экз. Реквизит «Подпись» состоит из указания на должность лица, подписывающего письмо, его личной подписи и ее расшифровки: Начальник поселкового отделения милиции В. С. Карасев Подпись.

В случае особой важности документа, например, относящегося к финансовым или другим обязательствам организации, на письме ставятся две подписи – ее руководителя и (главного) бухгалтера. В отсутствие лица, подпись которого заготовлена на проекте документа, его подписывает должностное лицо, его замещающее.

В зависимости от содержания и объема деловые (коммерческие) письма разделяют на **простые и контрактные**.

К простым деловым письмам относятся несложные по содержанию и небольшие по объему документы. Обычно в них содержится просьба, сообщение, благодарность, приглашение, сопроводительная информация или подтверждение получения какой-либо информации. В них может отсутствовать заголовок к тексту, обращение, но широко используются стереотипные выражения.

Письмо-просьба содержит просьбу о получении какой-либо информации. При этом употребляются определенные стандартные выражения, например: Обращаемся (к Вам) с просьбой, прошу (просим) Вас, мы просили бы (Вас), не могли бы Вы, мы будем благодарны, если Вы сможете, мы хотели бы, желательно было бы, сообщите (нам), пожалуйста и т. д. Если документ направляется в организацию в ответ на ее письмо или имевшие место предварительные разговоры, в письме-просьбе может быть соответствующая отсылка: В соответствии с нашей договоренностью, На основании нашего телефонного разговора, Ссылаясь на Ваше письмо и т. д.

Письмо-сообщение содержит извещение, уведомление, информацию о предмете, представляющем взаимный интерес, и использует стандартные выражения. К последним относятся: извещаем, уведомляем, информируем, сообщаем, ставим Вас в известность, доводим до Вашего сведения, нам приятно сообщить и т. д. Письмо-сообщение может быть реакцией на полученное письмо, содержать согласие или отказ от чего-либо. В этом случае уместна будет ссылка на предшествующую переписку или имевший место телефонный разговор: В ответ на Ваше письмо (на Ваш факс), В дополнение к нашему письму, В продолжение телефонного разговора и т. д.

Письмо-приглашение содержит приглашение на какое-либо мероприятие (выставку, предварительные переговоры и т. п.). При этом используются некоторые стереотипные выражения: приглашаем (Вас), имеем честь пригласить Вас на... посетить... принять участие в... мы будем (Вам) благодарны, признательны, обязаны, если Вы можете посетить... принять участие в... и т. д. При официальном приглашении могут использоваться письма, отпечатанные типографским способом, а также трафареты. Трафарет – это вид формализованного текста, в котором заранее предусмотрена типовая ситуация, используются

типовые языковые формы ее выражения и в тоже время имеются пробы, которые заполняются переменной информацией – конкретными данными (фамилия приглашаемого, дата и т. п.) на пишущей машинке или от руки.

Письмо-благодарность содержит благодарность (за полученные: образцы, каталог, информацию, приглашение, оказанное гостеприимство и т. д.). Здесь употребляются определенные стандартные выражения, например: мы признательны Вам, выражаем благодарность, заранее благодарим (Вас), выражая благодарность за Ваше письмо (Ваше приглашение).

Сопроводительное (препроводительное) письмо содержит сообщение о направлении адресату каких-либо материалов. При этом используются некоторые стандартные выражения: Направляем, посылаем, высылаем (Вам)... Выражаем удовлетворение по поводу Вашего письма № ... от ... и направляем, посылаем, высылаем (Вам)... Направляем, посылаем, высылаем (Вам) с этим письмом... отдельным пакетом... заказной бандеролью... в связи с этим направляем Вам на утверждение (для сведения, на рассмотрение, на заключение, на подпись, для дальнейшей проработки) ... В сопроводительном письме могут быть отсылки на предшествующие контакты: в ответ на Ваш запрос (на Ваше письмо № ... от ...), в соответствии с нашей договоренностью (телефонным разговором, выраженной Вами просьбой, с дополнительным протоколом на ... год) направляем, высылаем, отсылаем (Вам)... и т. д.

Письмо-подтверждение содержит подтверждение получения запрашивавшихся материалов, в необходимых случаях – важной корреспонденции. В таких документах используются следующие стандартные выражения: с благодарностью подтверждаем получение; Благодарим за письмо от ... № ... (за факс); Благодарим за оперативность и благожелательность. При необходимости подтвердить действие каких-либо договоренностей ранее отправленных документов употребляются такие стереотипные выражения: мы подтверждаем... в подтверждение ранее принятых нами обязательств... и т. д.

Письмо-напоминание относится к разряду информационных писем. Цель такого письма – тактично напомнить о необходимости выполнить некие взятые на себя обязательства. Письмо-напоминание следует направлять тогда, когда не удастся с помощью телефонных переговоров или личного контакта получить необходимый ответ или добиться своевременного выполнения принятых обязательств.

Такое письмо может быть направлено также, если отправитель допускает возможность, что адресат, по независящим от него причинам, еще не получил письма, отправленного ему ранее. В этих случа-

ях дословно повторяется текст предыдущего письма, а на поле письма помещается отметка «*вторично*». Отличительными особенностями письма-напоминания являются:

- ссылка на высланный ранее документ, предварительную договоренность, договор и т. п.;
- более краткая форма изложения сути предложений (пожеланий или требований) автора;
- информирование о санкциях, которые могут быть применены к адресату, если и на напоминание так и не последует соответствующей реакции.

Если адресат действительно не реагирует на напоминание должным образом, то ему высылается **письмо-предупреждение**. В нем, помимо ссылки на предыдущие послания и краткой информации об их сути, содержится информирование о намерении автора (организации-отправителя) *применить в отношении адресата соответствующие санкции* (например, провести слушание дела без его участия или передать вопрос о погашении кредита на рассмотрение суда).

Рекламно-информационное (презентационное, коммерческое) письмо относится к разряду информационных писем. Такие письма предназначены для презентации какой-либо продукции, организации, персоны (в порядке саморекламы) – например, политического деятеля или общественно значимого события вроде городского праздника. Рекламно-информационное письмо носит открытый характер, то есть обращено к публике, широкой общественности, поэтому не предполагает персонального обращения к адресату.

Контрольные вопросы

1. Каковы характеристики делового письма?
2. Каковы особенности письма-просьбы?
3. Чем характеризуется письмо-сообщение?
4. Каково принципиальное отличие письма-благодарности от других видов писем?
5. Что являет собой письмо-предупреждение?
6. Каковы характеристики сопроводительного письма?
7. Чем знаменательно письмо-подтверждение?
8. Как характеризуется письмо-напоминание?
9. Каково видовое отличие рекламно-информационного письма от других видов писем?
10. Что объединяет все виды писем?

11. Характеристика как жанр делового общения

Характеристика – это официальный документ, выданный администрацией сотруднику учреждения, организации, предприятия с отзывом о его служебной, общественной, научной и др. деятельности, а также с оценкой его деловых и моральных качеств.

Характеристика имеет следующие реквизиты: название вида документа (характеристика); указание должности лица, которому выдается характеристика; наименование организации, выдающей характеристику; имя, отчество и фамилия сотрудника; текст; подпись; печать.

В тексте характеристики можно выделить четыре взаимосвязанные части.

1. **Анкетные данные**, где указывают имя, отчество и фамилию сотрудника, дату рождения; занимаемую должность и дату назначения на эту должность, ученую степень и звание (если они имеются), полученное образование (какие учебные заведения, где и когда окончил).

2. **Данные о трудовой деятельности**: сведения о специальности, продолжительности работы на данном предприятии или в организации, продвижении по службе, уровне профессионального мастерства (указываются должности, которые занимал сотрудник за время работы в данной организации, обязанности, выполняемые на этих должностях, перечисляются поощрения и взыскания и т. п.).

3. **Собственно характеристика**, т. е. мотивированная оценка профессиональных и личностных качеств, результатов служебной деятельности: отношение к исполнению своих обязанностей, рост профессионального уровня, поведение в коллективе.

Обычно оценка проводится по следующим показателям:

- профессиональная компетентность (знания, умения, опыт), стаж работы по специальности, знание необходимых нормативных документов, регламентирующих деятельность, качество выполнения работы, своевременность выполнения должностных обязанностей, мера ответственности за результаты работы;

- эффективность решения поставленных задач, способность в короткие сроки осваивать вопросы, обеспечивающие повышение эффективности труда и качество работы;

- степень активности в работе, участие в творческой деятельности;

- умение оперативно принимать решения для выполнения стоящих задач, способность адаптироваться к новой ситуации и применять новые подходы к решению возникающих проблем;

– способность прогнозировать и планировать, организовывать, координировать и регулировать, а также контролировать и анализировать работу подчиненных (для руководящего состава);

– умение опираться на профессиональную помощь своих коллег;

– умение работать в коллективе;

– уровень общей культуры;

– производственная этика, стиль отношения с коллегами и клиентами, коммуникабельность, доброжелательность, отзывчивость;

– психологическая устойчивость, способность к самооценке.

Текст характеристики излагается в произвольной форме от третьего лица. Подписывает характеристику, как правило, руководитель учреждения (предприятия, организации и т. п.) либо лицо, его замещающее. Подпись скрепляется печатью учреждения.

Характеристика оформляется на общем бланке формата А4.

Анкетные данные обычно располагаются за названием документа и могут оформляться либо как обычный текст, либо в виде столбца в правой части документа.

4. При использовании **письменной формы речи** момент создания текста не совпадает с моментом его восприятия адресатом. Письменная речь предварительно обдумывается, а интонация на письме передается знаками препинания, значение которых всем известно из вердикта «Казнить нельзя помиловать».

Контрольные вопросы

1. С какой целью составляется деловое письмо?
2. По какому количеству вопросов готовится и отправляется служебное письмо?
3. Назовите виды деловых писем.
4. По каким основаниям классифицируют деловые письма?
5. Каковы особенности жанра автобиографии?
6. Какие требования существуют к служебной характеристике?
7. Каковы реквизиты письма-предупреждения?
8. В чем специфика письма-подтверждения?
9. Каковы особенности письма-благодарности?
10. В чем особенность сопроводительного письма?

Заключение

Безусловно, описать все аспекты такого сложного процесса, каким является публичное выступление, весьма трудно. В данной работе была сделана попытка остановиться на основных положениях, касающихся законов деловой риторики и дискуссии.

Хотелось бы отметить, что сотрудники, выступающие по различным поводам в тех или иных ситуациях, могут совершенствовать свое мастерство по самым различным направлениям, проблемам, событиям, что будет способствовать приобретению мастерства, так как главное здесь – практика. Именно в практике приобретается уверенность в себе, определяется деловая, профессиональная, нравственная и эмоционально-волевая направленность личности, развиваются широта эрудиции, способности, умения, оттачивается техника.

Профессионал, которому часто приходится выступать перед людьми, должен помнить, что это длительный, кропотливый и трудный путь, нередко требующий корректировки всего стиля жизни.

Главное, следует постоянно помнить, что публичное выступление – это одновременно и мастерство и искусство, овладеть которыми может каждый,

КТО ЗАХОЧЕТ,
КТО ВЫСТУПАЕТ, А НЕ МОЛЧИТ,
КТО ОШИБАЕТСЯ, НО НАЧИНАЕТ СНОВА,
КТО АНАЛИЗИРУЕТ СВОИ ОШИБКИ И СТАРАЕТСЯ
НЕ ПОВТОРЯТЬ ИХ, так как искусство и мастерство публичных выступлений – это не только сумма знаний, но и совокупность умений и навыков.

Коммуникативные знания, умения и навыки играют огромную роль в жизни современного человека. Риторическая подготовка особенно важна в профессиональной деятельности. Речь – это то, что составляет саму суть социального взаимодействия, а самые разнообразные виды разговоров – от деловых совещаний и переговоров до выступлений в средствах массовой информации – становятся предметом теории речевой коммуникации.

Правоохранительная деятельность органов внутренних дел по защите конституционных прав и свобод граждан, интересов общества и государства от преступных и иных противоправных посягательств включает речевое общение сотрудников с объектами правоохраны. Это и важнейшие вопросы превенции, виктимологической профилактики среди населения, которые тесно связаны с владением личным составом органов внутренних дел основа-

ми речевого взаимодействия. Сегодня фактически каждая газета, журнал, телевизионные каналы освещают криминальную хронику. И это помимо специальных изданий. Зачастую для профессионального комментатора той или иной криминальной ситуации приглашаются сотрудники милиции. Если население систематически информируется о криминальной ситуации, оно становится более внимательным, осторожным, а следовательно, менее виктимным. Сообщения о разоблачении и наказании преступников, ликвидации организованных преступных формирований, сведения о том, как правильно вести себя в опасных ситуациях, рожают у населения чувство защищенности, укрепляют уверенность людей в возможность успешного противостояния преступному миру, повышают уважение к правоохранительным органам и закону. 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.

Литература

Нормативные правовые акты

1. О полиции: федер. закон от 07 февраля 2011 г. № 3-ФЗ // Собр. законодательства Рос. Федерации, 14.02.2011, № 7, ст. 900.

Основная литература

1. *Аннушкин П.И.* Техника речи: учебное пособие. М., 2014.
2. *Володина С.И.* Риторика: учебное пособие. М., 2014.
3. *Голуб И.Б.* Риторика. Учитесь говорить правильно и красиво. М., 2014.
4. *Введенская Л.А.* Деловая риторика: учебное пособие. М., 2010.
5. *Зайцев Д.В.* Теория и практика аргументации: учебное пособие. М., 2015.
6. *Ивакина Н.Н.* Основы судебного красноречия (риторика для юристов): учебное пособие. М., 2014.
7. *Ивакина Н.Н.* Профессиональная речь юриста: учеб. пособие. М., 2015.
8. *Кузьмина Н. А.* Современный медиатекст: учеб. пособие. М., 2014.
9. *Константинова Л.А.* Деловая риторика: учеб. пособие. М., 2014.
10. *Мальханова И.А.* Деловое общение. Уроки речевого имиджмейкера: учебное пособие. М., 2015.
11. *Михальская А.К.* Педагогическая риторика: учебное пособие. М., 2015.
12. *Носкова Л.Г.* Формирование системы профессиональной речевой подготовки сотрудников органов внутренних дел: монография. М., 2014.
13. *Носкова Л.Г.* Речевая агрессия сотрудников органов внутренних дел и пути ее преодоления: учебное пособие. М., 2014.
14. *Рождественский В.К.* Теория риторики: учеб. пособие. М., 2015.
15. *Руднев В.Н.* Риторика. Деловое общение: учеб. пособие. М., 2014.
16. *Сердюк Н. В., Носкова Л. Г.* Риторика для полицейских: учеб. пособие. М., Академия управления МВД России, 2013
17. *Стернин И.А.* Практическая риторика М., 2014.

18. *Шарков Ф.И.* Константы гудвила. Стилъ, паблисити, репутация, имидж и бренд фирмы: учеб. пособие. М., 2015.
19. *Чамкин А.С.* Основы коммуникологии (теория коммуникации): учеб. пособие. М., 2014.

Дополнительная литература:

1. *Колонтаевская И. Ф., Сердюк Н.В.* Практическая риторика для сотрудников органов внутренних дел: учеб. пособие. М., 2004.
2. *Носкова Л.Г.* Формирование профессиональной культуры речи руководителей органов внутренних дел: монография. М., 2008.
3. *Сердюк Н. В., Вахнина В. В., Носкова Л. Г., Хайрутдинова И.В.* Формирование профессионально ориентированной коммуникации руководителей ОВД: учеб. пособие. М., Академия управления МВД России, 2010.
4. *Губаева Т.В.* Язык и право: монография. М., 2003.
5. *Хазагеров Г.* Партия, власть, риторика. М., 2006.

ТРЕНИНГ «ДИАЛОГ» КАК ФОРМА РАЗВИТИЯ ОРАТОРСКОГО МАСТЕРСТВА

Основные требования и принципы проведения тренинга

Цель тренинга – обучение навыкам ведения конструктивного диалога.

Под конструктивным диалогом понимается такая форма межличностного общения, которая позволяет путем взаимных усилий находить решения, удовлетворяющие обе стороны, объединяющие участников для дальнейшей совместной деятельности, способствующие эффективному развитию коллектива. Одна из важнейших предпосылок конструктивности диалога – ***равноправное участие в диалоге обеих сторон***, партнерское взаимодействие, при котором обе стороны находятся в равном положении.

Тренинг рекомендуется проводить в группе, состоящей из 12–15 человек. Предварительно или на самом занятии определяется проблема, представляющая интерес для данной группы. Ставится задача – найти наиболее приемлемое для всех решение этой проблемы.

Ведущий, учитывая, пожелания присутствующих и их настроение, выделяет группу участников обсуждения, назначает экспертов (1–2 человека) и наблюдателей (2–3 человека). Участникам, имеющим сходные взгляды на проблему, предлагается объединиться в подгруппы.

Обсуждение проблемы проводится в *два этапа*. Сначала работают подгруппы. Они вырабатывают оптимальное решение проблемы – это так называемый *внутриструктурный диалог*. Характерные особенности такого диалога: наличие банка идей у его участников, полнота используемой информации, ее достоверность и разносторонность, четкая аргументированность суждений.

После обсуждения каждая подгруппа сообщает свое решение экспертам и выделяет авторитетного представителя для второго этапа обсуждения – межструктурного диалога. Представители подгрупп должны выработать единое решение проблемы с учетом мнения своих единомышленников. *Цель такого диалога* – нахождение компромисса, определение возможностей согласия сторон. Для этого вида диалога особенно важно умение понять оппонента, осознать его интересы, увидеть проблему его глазами. Не менее существенным является *понимание*, до какой степени возможен компромисс, каковы его границы и взаимные выгоды. Важнейшее условие

эффективности межструктурного диалога – *соблюдение баланса интересов обеих сторон*. При нарушении этого баланса проблеме нельзя считать решенной. Она неизбежно возникнет вновь.

На первом и втором этапах обсуждения наблюдатели отмечают особенности поведения каждого из участников, обращают внимание на их взаимоотношения, владение культурой спора, умение устанавливать контакт друг с другом. Эксперты оценивают правильность, сбалансированность принятого решения.

При подведении итогов занятия ведущий, наблюдатели и эксперты оценивают деятельность его участников, все присутствующие высказывают свое мнение о проделанной работе.

Необходимо, чтобы в результате тренинга обучаемые усвоили, что успех и плодотворность диалога во многом зависят от соблюдения ряда условий, например:

- 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 любую точку зрения;

- предоставление представителям различных групп 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 противника и его поведении то, что объединяет с ним, а не разъединяет поиск точек соприкосновения.

Следует иметь в виду, что конструктивный диалог основывается на соблюдении **ряда психологических принципов**, сформулированных в научной и методической литературе (См.: Павлова К. Г. Психология спора. Владивосток, 1988). Назовем основные из них.

Принцип равной безопасности, предполагающий непричинение психологического или иного ущерба партнеру. Этот принцип запрещает оскорбительные выпады против оппонента, унижение чувства собственного достоинства партнера. Ярлыки, грубые слова и выражения, обидные реплики, оскорбления, презрительный и насмешливый тон могут вывести оппонента

из состояния равновесия, нанести ему моральную травму и даже физический ущерб здоровью.

Принцип децентрической направленности, означающий непричинение ущерба делу, ради которого спорящие вступили во взаимодействие. Суть этого принципа состоит в том, что силы и время оппонентов не отвлекаются на защиту амбициозных, эгоцентрических интересов, а направляются на поиск оптимального решения проблемы. Следует отметить, что это довольно часто нарушаемый принцип. Нередко люди, руководствуясь самыми различными мотивами, в пылу полемики забывают о деле, ради которого и ведется обсуждение.

Принцип адекватности того, что воспринято, тому, что сказано, то есть непричинение ущерба сказанному или прочитанному посредством намеренного или ненамеренного искажения смысла. Известно, что стороны, ведущие диалог, спор, могут по-разному воспринимать одно и то же. Выполнение названного принципа связано с высокой культурой восприятия, умением слушать своего оппонента, правильным оперированием понятиями и т. д.

Несоблюдение этих принципов, игнорирование условий, о которых шла речь, превращают конструктивный диалог в деструктивный, препятствуют решению проблем.

Главная причина появления деструктивных элементов в диалоге – **стереотипно-догматическое мышление, нетерпимость к чужому мнению, инакомыслию**. Причиной 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 группе.

С целью **обучения** полемическим навыкам и умениям можно также проигрывать разного рода проблемные ситуации, проводить риторический видеотренинг, использовать другие виды работы.

Описанные активные формы обучения помогают приобрести навыки и умения, необходимые для искусного ведения публичного спора, способствуют совершенствованию полемического мастерства.

Нельзя научиться плавать, сидя на берегу. Стать хорошим полемистом вам поможет только практика.

Овладение полемическим мастерством – задача сложная. Решение ее требует упорного труда, терпения и настойчивости, определенных усилий над собой, а также большого желания.

ПАМЯТКА ПОЛЕМИСТА

1. Помните, что каждый имеет такое же право высказать свое мнение, как и вы. Относитесь с уважением к своему оппоненту. Опровергать можно самым решительным образом, но не оскорбляя чужих убеждений насмешками и грубостью.

2. Умейте правильно выделить предмет спора и четко его сформулировать.

3. Не вступайте в спор, если вы плохо знаете его предмет.

4. Не упускайте из виду главных положений, из-за которых ведется спор.

5. Умейте четко определить свою позицию в споре. Не забывайте, что спор становится более плодотворным, если у участников полемики, дискуссии есть общность исходных позиций, начальное взаимопонимание, единая платформа для обсуждения нерешенных вопросов.

6. Правильно пользуйтесь в споре понятиями. Важно, чтобы участники спора вкладывали в употребляемые термины одинаковое содержание. В противном случае это может привести к двусмысленности, непониманию позиции оппонента.

7. Научитесь слушать своего оппонента, старайтесь не перебивать его. Это необходимое условие правильного понимания позиции оппонента, верной оценки существующих с ним разногласий.

8. Стремитесь точно понять то, что утверждает противная сторона. Не приписывайте оппоненту побочных мотивов.

9. Не старайтесь обязательно во всем противоречить противнику. Иногда полезно согласиться с некоторыми его выводами. Но, согласившись, постарайтесь показать, что эти доводы не имеют прямого отношения к предмету спора и не доказывают правоту противника.

10. Не горячитесь, а старайтесь спорить спокойно. Имейте в виду, что из двух спорщиков, равных друг другу во всех прочих отношениях, победителем окажется тот, кто обладает большей выдержкой, хладнокровием.

11. Следите за тем, чтобы в ваших доводах и аргументах противника не было противоречий.

12. Не спешите признавать себя побежденным, даже если доводы противника покажутся вам, на первый взгляд, убедительными.

СЛОВАРЬ ПОЛЕМИСТА

«Апелляция к публике» – полемический прием, суть которого заключается в том, что вместо обоснования истинности или ложности рассматриваемого тезиса происходит воздействие на чувства людей, что мешает им составить объективное, беспристрастное мнение о предмете обсуждения. Разновидность *«довода к человеку»* (см.).

Аргумент (довод, основание) – истинное суждение, приводимое для обоснования истинности или ложности высказанного положения (тезиса). Аргумент является составной частью всякого доказательства.

Аргументация – способ рассуждения, обеспечивающий доказательность и убедительность выступления; совокупность аргументов в пользу чего-либо.

Аргументировать – доказывать, приводить доводы, аргументы.

«Атака вопросами» – полемический прием, состоящий в том, что очередное высказывание полемист заканчивает вопросом оппоненту, заставляя его все время отвечать на вопросы,

«Возвратный удар» («бумеранг») – полемический прием, состоящий в том, что какое-либо непродуманное или недружелюбное выступление, заявление, реплика, направленные против кого-либо, обращаются против самого автора.

Вопрос – логическая форма, включающая информацию, а также указание на ее недостаточность с целью получения новой информации в виде ответа.

Дебаты – обмен мнениями, по каким-либо вопросам; споры.

Демонстрация (форма, способ доказательства) – логическое рассуждение, в процессе которого из аргументов (доводов) выводится истинность или ложность тезиса. Демонстрация – составная часть всякого доказательства.

Дискуссия – спор, обсуждение какого-либо спорного вопроса на собрании, в печати, в беседе; публичный спор с целью выяснения истины, нахождения правильного решения спорного вопроса.

Дискутировать, дискуссировать – участвовать в дискуссии, обсуждать что-либо, спорить.

Диспут – публичный спор на научную и общественно важную тему.

Диспутант – лицо, участвующее в диспуте, спорах.

«Довод к человеку» – полемический прием, суть которого заключается в том, что вместо обоснования истинности или ложно-

сти рассматриваемого тезиса оцениваются достоинства и недостатки человека, его выдвинувшего.

Доказательность – обоснованность тезиса аргументами; важнейшее свойство правильного рассуждения.

Доказательный – убедительный, представляющий собой доказательство.

Доказательство – совокупность логических приемов обоснования истинности какого-либо суждения с помощью других положений, истинность которых уже установлена.

Ирония – тонкая насмешка, выраженная в скрытой форме.

Критика доводов оппонента – способ опровержения, состоящий в том, чтобы доказать, что аргументы опровергаемого доказательства ложны или несостоятельны.

Логомахия – спор, когда спорящие, не определив четко предмета спора, опровергают друг друга или не соглашаются друг с другом только потому, что употребляют неточные слова для выражения своих мыслей; а также спор, который не представляет ничего существенно важного.

Майевтика – один из приемов сократовского метода установления истины. Суть приема состоит в том, что Сократ помогал «рождению мысли»: с помощью искусно поставленных вопросов и полных ответов приводил собеседника к истинному знанию.

«Не вытекает», «не следует» – логическая ошибка в доказательстве, состоящая в том, что тезис не следует, не вытекает из приводимых в его подтверждение аргументов.

Обоснованность – важное качество правильного мышления, свидетельствующее о том, что в рассуждении все мысли опираются на другие, истинность которых доказана.

Оппонент – лицо, возражающее кому-либо в публичной беседе, диспуте и т. п.; противник в споре.

Опровержение – доказательство ложности или несостоятельности какого-либо тезиса.

Опровержения фактами – полемический прием, состоящий в том, что в доказательство ложности или несостоятельности какого-либо тезиса приводятся действительные предметы, явления, события, противоречащие тезису.

«Основное заблуждение» (ложное основание) – логическая ошибка в доказательстве, состоящая в том, что тезис обосновывается ложными аргументами.

Ответ – высказывание, сообщение, вызванное вопросом.

«Подмена тезиса» – логическая ошибка в доказательстве, состоящая в том, что один тезис умышленно или неумышленно

подменяется другим и этот новый тезис начинают доказывать или опровергать.

Полемизировать – вести полемику, спорить.

Полемика – спор в процессе обсуждения чего-нибудь; борьба принципиально противоположных мнений по тому или иному вопросу, публичный спор с целью защитить, отстоять свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента.

Полемист – участник спора.

Полемический прием – способ доказательства или опровержения истинности или ложности какого-либо положения.

«**Порочный круг**» – логическая ошибка в доказательстве, состоящая в том, что тезис выводится из аргументов, а аргументы, в свою очередь, выводятся из того же тезиса.

«**Предвосхищение основания**» – логическая ошибка в доказательстве, состоящая в том, что тезис опирается на недоказанные аргументы.

Предмет спора – положения, суждения, которые подлежат обсуждению путем обмена различных точек зрения, сопоставления разных мнений.

Прения – обсуждение, публичный спор по каким-либо вопросам.

Сарказм – язвительная насмешка, злая ирония.

«**Сведение к абсурду**» – полемический прием, суть которого состоит в том, чтобы показать ложность тезиса, так как следствия, вытекающие из него, противоречат действительности.

Софизм – логическая уловка, умышленно ошибочное рассуждение, которое выдается за истинное.

Софист – человек, который в своих рассуждениях прибегает к *софизмам*.

Софистика – применение в споре или в доказательствах софизмов; словесных ухищрений, вводящих в заблуждение.

Спор – всякое столкновение мнений, разногласие в точках зрения по какому-либо вопросу, предмету; борьба, при которой каждая из сторон отстаивает свою правоту.

Спорщик – человек, который спорит; любитель спора.

Тезис – мысль или положение, истинность которого требуется доказать.

Эристика – искусство спорить, вести полемику.

ГЛОССАРИЙ СПЕЦИАЛЬНЫХ ТЕРМИНОВ

Аббревиатура (ит. и лат. посл. – краткий) – сложно сокращенное слово, образованное из начальных букв или начальных элементов словосочетания (АТС, сельмаг и т. д.).

Абзац – 1) красная строка – отступ в начальной строке текста (в издательской практике встречается оформление, когда абзац начинается от края набора без отступа);

2) часть текста от одного отступа до следующего.

Автология – употребление слова в его собственном, прямом значении.

Адекватный (от лат. – приравненный) – равный, тождественный, вполне соответствующий.

Академическое красноречие – зародилось в западноевропейских университетах и действовало в XIII–XVI вв. в виде чтения книги, сопровождавшегося комментариями. В наше время академическое красноречие – строго научное по тематике и характеру искусство публичного слова.

Аксиома (гр.) – бесспорная, не требующая доказательства истина.

Аллегория – иносказание, выражение чего-нибудь отвлеченного – мысли, идеи в конкретном образе.

Алогизм – 1) нелогичность, несовместимость с требованиями логики; 2) смысловой скачок в речи, попытка доказательства в обход связности и последовательности изложения; может использоваться как стилистический прием.

Анафора – (от греч. – единоначатие) – является повторением одного и того же слова в начале нескольких соседних фраз для усиления смыслового и эмоционального воздействия речи.

Антитезис (гр.) – суждение, которое можно противопоставить тезису, доказательство истинности тезиса является опровержением антитезиса и наоборот.

Апелляция (лат.) – обращение, жалоба (апелляция к публике), обращение за светом, поддержкой.

Апострофа (гр.) – риторический прием; воззвание (часто неожиданное) к одному из слушателей или читателей, к воображаемому лицу или неодушевленному предмету.

Аппарат речевой – состоит из четырех важнейших частей: органов дыхания, гортани с голосовыми связками резонаторных полостей и органов артикуляции. Звучащая речь образуется в результате работы всех этих органов.

Аргумент (лат.) – логический довод, служащий основанием доказательства.

Артикуляция (дат.) – совокупность произносительных движений речевых органов, необходимая для образования данного звука. Образование звуков обеспечивается артикуляционными органами, к которым относятся язык, губы и мягкое небо с язычком (активные органы), а также зубы и твердое небо (пассивные органы). В зависимости от того, какое положение принимают органы артикуляции, а также от того, работают ли голосовые связки, рождается тот или иной звук речи.

Архаизм – 1) устаревшее слово или оборот речи, вышедшие из употребления; 2) устаревшее явление, пережиток старины.

Аттическое красноречие – одно из направлений в ораторском искусстве Древней Греции. Отличалось изысканностью и умеренностью стиля и больше адресовалось к разуму, чем к чувствам людей. Отличалось сильной аргументацией.

Аудиовизуальность речи – единство слухового и зрительного воздействия красноречия на аудиторию. Звучащее слово воспринимается слухом, а личность оратора и его поведение на трибуне воспринимаются зрением.

Аудитория – 1) помещение (класс, зал), в котором читаются лекции, доклады, проводятся семинары и т. п.; 2) слушатели лекции, доклада и т. п., а также слушатели и зрители радио – и телепередач.

Афоризм – законченная мысль, выраженная сжато и емко (например, «Гений и злодейство – две вещи несовместимые», – А. С. Пушкин); изречение.

Афронт – устное публичное оскорбление; позор, неудача.

Беседа – вопросно-ответная форма изложения темы обучающим при самом активном участии обучаемых.

Благовзвучность – приятный слуху. Благовзвучность голоса связана с отсутствием в нем звуковых помех – хрипов, гнусавости, шума от неправильного дыхания и т. д.; благовзвучность – это четкость, ясность, слаженность работы всех частей речевого аппарата при образовании и произнесении отдельных звуков и их сочетаний.

Версия – видоизменение, поворот – одно из нескольких отличных друг от друга изложений или объяснений какого-либо факта, события.

Виды красноречия – типы устного публичного выступления (лекции, доклады, речи). Доклад (отчетный, научный). Речи: политические, агитационные, митинговые. Наряду с социально-политическим и академическим красноречием различают также дипломатическое, судебное, социально-бытовое и церковное красноречие.

Внимание – направленность психической деятельности человека на объект и сосредоточенность этой деятельности на объекте. Внимание – не самостоятельный психический процесс, а особое психическое состояние, которое связано с каким-либо психическим процессом, усиливая его. Внимание является обязательным условием восприятия речи: «... внимание есть именно та дверь, через которую проходит все, что только входит в душу человека из внешнего мира» (К.Д. Ушинский).

Внимание непроизвольное – характерно тем, что возникает без заведомого интереса и без волевого усилия.

Внимание произвольное – возникает под влиянием поставленной цели и волевого усилия (к лекции).

Внимание послепроизвольное – возникает из произвольного внимания и замечательно тем, что поддерживается захватывающим интересом, без волевого усилия (к наиболее интересной части лекции).

Внушение – психологически заключается в том, что лектор посредством слова (речи) вызывает у слушателей сильный раздражительный процесс в ограниченной области коры головного мозга при одновременном торможении в остальной ее части, а затем – целенаправленную психологическую разрядку.

Внятное произношение – хорошо слышимое, отчетливо звучащее.

Вопрошение – (от слова «вопрос») – прием, предполагающий диалог оратора с аудиторией, подразумевающий вопросно-ответный метод изложения темы в отдельные моменты выступления.

Восклицание – возглас в процессе публичной речи, выражающий чувство, ораторский способ логической и особенно психологической акцентировки. Выражается четко, с повышенной интонацией, усиливает внимание слушателей к речи.

Вступление – начальная, как правило, самая краткая, но существенная часть. Оно может быть информативным, постановкой вопроса, сообщением о чем-то важном для данной речи или же определением темы и цели публичного выступления.

Выспренный – высокопарный, напыщенный (выспренные речи).

Генерализация – (общий, главный) – обобщение, логический переход от частного к общему; подчинение частных явлений общему принципу.

Гипербола – стилистическая фигура, состоящая в образном преувеличении (например, «наметали стог выше тучи» или «вино лилось рекой»).

Голос – звучание, производимое колебанием связок, находящихся в горле. Право заявлять свое мнение при решении вопросов в государственных, общественных учреждениях.

Гомилетика – совокупность правил составления церковных проповедей, практическая дисциплина нормативного характера.

Градация – ритмически впечатляющее построение предложений в речи, усиливающее характеристику явления или события. Градация лексически обогащает выражаемую мысль, делает ее ёмкой по содержанию.

Гротескный – контрастный, нарушающий границы правдоподобия, причудливо-комический.

Дебаты – прения, обмен мнениями на каком-либо собрании, заседании.

Дебют – первое публичное выступление; первое выступление на любом поприще.

Дефиниция – краткое определение какого-либо понятия, отражающее существенные признаки предмета или явления; лингв. – толкование слова.

Диалект – местное или социальное наречие (говор) являющееся разновидностью общенародного языка.

Диалог – форма античной риторики, зачинателем которой считается Сократ (469–399), наиболее распространенный вид обучения и воспитания в древнегреческих лицеях. Диалог в наше время – самостоятельный вид публичной живой беседы, спора за «круглым столом». Диалог используется для иллюстрации ораторской мысли, усиления ее эмоциональной содержательности.

Диатриба – (занятие, подготовка речи, речь) – резкая, желчная, придирчивая речь с нападками личного характера.

Дидактика – (поучительный) – часть педагогики, разрабатывающая теорию образования и обучения (цели, содержание, закономерности и принципы обучения), а также воспитания в процессе обучения.

Дикция – отчетливое произнесение каждого отдельного звука речи и сочетание звуков. Ясная дикция лектора избавляет слушателей от необходимости дополнительного напряжения, двусмысленного понимания. Она позволяет сосредоточиться на содержании – речи.

Дилемма – 1) логическое умозаключение, одна из посылок которого – условная, а другая – разделительная; 2) необходимость выбора из двух (обычно нежелательных) возможностей.

Дипломатическое красноречие – речь на международной конференции, речь при совершении дипломатического акта.

Дискуссия – обсуждение какого-либо спорного вопроса на собрании, в печати, в беседе; спор.

Диспут (досл. рассуждать, спорить) – публичный спор на научную или общественно важную тему.

Довод (доводы или аргументы) – посылки, которые используются в качестве основания.

Доводы логические – воздействуют преимущественно на разум.

Доводы психологические – воздействуют на чувства.

Догматизм – метод мышления, опирающийся на догмы, оперирующий неизменными понятиями, формулами, без учета конкретных условий; догматизм отвергает принцип конкретности истины.

Доказательство – мыслительный процесс, в ходе которого обосновывается достаточность основания для суждения, истинность которого не является самоочевидной. У любого доказательства различают три части:

1) тезис – суждение, подлежащее доказательству; 2) основание – посылки, которые используются для доказательства;

3) аргументация – логическая связь между посылками для выведения тезиса из основания.

Домысел – необоснованное предположение, догадка.

Елейная речь – речь, которой присущи ласково-ханжеский тон, умильность и льстивость в обращении оратора к слушателям; морально-психологическое воздействие на людей с целью их успокоения, утешения, а порой и обмана в корыстных целях.

Жанр – частно-эстетическая категория, возникшая в художественном творчестве как относительно устойчивая форма организации произведения. В ораторском искусстве жанр – подвид красноречия. Определяется его целевой установкой и составом аудитории.

Жест – 1) телодвижение, преимущественно движение рукой, обычно заменяющее речь или сопровождающее ее для придания ей большей выразительности; 2) поступок, поведение (с какой-нибудь показной целью).

Заключение – третья или последняя часть в ораторском выступлении (по классической трехчастной форме: вступление, основная часть, заключение), подытоживающая главные мысли по излагаемой теме. Может содержать призыв, быть обобщением ряда положений речи, краткой формулировкой ее некоторых идей, выводом, нацеливающим слушателей на определенные действия.

Идиома – оборот речи, непереводаемый дословно на другой язык (например, «бить баклуши», «под рукой»).

Изрекать – в современном понимании это значит так категорически по форме и тону произносить речь, как будто оратор не допускает возражения.

Иллюстративность – способ достижения образности или подтверждения мысли фактами, цитатой. В ораторском искусстве понимается как определенная наглядность, совокупность мер, оживляющих ораторскую речь.

Импровизация – сиюминутное, не предусмотренное при подготовке публичной речи (лекции, сообщения, доклада) небольшое оправданное отклонение от основной линии выступления. Сходная с экспромтом импровизация отличается от него тем, что оратор может предвидеть возможность ее использования.

Индукция – логическое умозаключение от частных, единичных случаев к общему выводу, от отдельных фактов к обобщениям.

Иносказание – выражение, содержащее иной, скрытый смысл; аллегория.

Интервьюирование – 1) проведение беседы, опрос кого-либо с целью опубликования полученных сведений; 2) в социологических исследованиях – процесс сбора первичного материала с помощью интервью.

Интерес – 1) внимание, возбуждаемое чем-нибудь значительным, привлекательным; 2) занимательность, значительность.

Интонация – характер произношения, существенный элемент выразительности ораторского слова. Бывает восклицательной, вопросительной, повествовательной, шутливой, восторженной, достигается повышением или понижением голоса, изменением темпа речи и образует словесно-звучащий ритмический строй, интонация заметно повышает эмоциональность и заразительность ораторской речи.

Информативность – родовой признак ораторского искусства, совокупность сообщаемых сведений, носит осведомительный характер.

Ирония – тонкое насмешливое замечание (характеристика), высказанное оратором в процессе речи. Один из эффективных приемов для оживления выступления, заострения мысли. Ирония бывает мягкой, добродушной, с издевкой и т. д. и уместна для повышения содержательной эмоциональности публичной речи.

Катахреза (гр. злоупотребление) – семантически неоправданное сочетание слов, например, «малиновый звон», «пушечная стрельба» (обиходные катахрезы); катахреза может быть ошибкой речи или приемом поэтического стиля, например, «румяный взор свой осклабляет» (Державин).

Казуальный – причинный (причинная обусловленность).

Конспект – краткое изложение основных положений публичного выступления. Степень краткости относительна и субъективна, зависит от характера темы, индивидуальности опыта и навыков оратора. В интеллектуальном творчестве конспект занимает промежуточное положение между планом и тезисами.

Контакт – интеллектуально-духовная связь между оратором и аудиторией, живое общение, содействующее установлению взаимопонимания и единомыслия, сопереживания говорящего и слушателей.

Контекст – законченная в смысловом отношении часть текста.

Концепция – идейно-творческий замысел ораторского выступления; ясно выражаемое и отстаиваемое понимание используемых в нем фактов и явлений, система доказательств главного тезиса. Первостепенный элемент создания проблемной ситуации, проблемного объяснения.

Концессия – использование доводов или выражений оппонента в споре для опровержения его же доводов.

Косноязычие – невнятное произношение, расстройство речи.

Краснобайство – пустое красноречие, склонность к многословию.

Красноречие – красная речь – это заразительная речь, эффективность которой определяется ее искренностью. «Красноречие есть искусство о всякой материи красно говорить и тем преклонять других к своему об оной мнению» (Ломоносов).

Красноречивый – обладающий ораторским даром, умеющий говорить ярко и увлекательно, образно и убедительно. Красноречивость – существенный признак эстетического в ораторском искусстве.

Лаконичность – один из существенных признаков культуры речи, умение сжато, точно и содержательно излагать свои мысли, чтобы «словам было тесно, а мыслям просторно».

Лексика – слово, выражение, оборот речи – совокупность слов, входящих в состав какого-либо языка; словарный состав произведений какого-либо автора или совокупность слов, употребляющихся в какой-либо сфере деятельности.

Лингвистика – наука о языке, языковедение.

Логика речи – смысловая стройность, ясность и строго мотивированная последовательность развертывания ораторской мысли посредством звучащего слова. Умелое владение законами мышления и его формами, которое находит отражение в понятиях, суждениях, аргументации публичного выступления.

Логическое ударение – выделение в произношении главного по смыслу слова предложения.

Логичный – соответствующий законам логики; правильный, последовательный, обоснованный.

Лозунг – призыв, в краткой форме выражающий руководящую идею, задачу, требование.

Метабазис – логико-софистический прием в споре, заключающийся в отклонении от обсуждаемого вопроса и подмене его другим вопросом.

Метафора – вид тропа: оборот речи, заключающий скрытое уподобление, образное сближение слов на базе их переносного значения (например, «На нити праздного веселья / Низал, он хитрою рукой / Прозрачной лести ожерелья / И Чётки мудрости златой» / – А. С. Пушкин).

Метаязык – язык условных обозначений.

Метонимия – оборот речи, слово, которым заменяется другое, смежное понятие (например, стол вместо еда).

Мимика – выражение лица оратора, отражение внутреннего состояния говорящего; элемент аудиовизуальной (см.) впечатляемости ораторского исполнения, органично связанный с жестикulyацией и как бы выявляющий характер высказываемых мыслей. Чем внутренне убежденнее и искреннее оратор, тем естественнее и выразительнее его мимика.

Митинг – собрание, массовая сходка для обсуждения каких-нибудь неотложных вопросов текущей жизни.

Мнение – суждение, выражающее оценку чего-нибудь, отношение к чему-нибудь, взгляды на что-нибудь.

Монолог – речь наедине с самим собой.

Монотонность – однообразность речи, лишенная необходимых интонаций, не меняющейся в высоте тона, темпе и ритме. Быстро притупляет слуховое восприятие и утомляет аудиторию.

Мотив – побудительная причина, повод к какому-либо действию; довод в пользу чего-либо.

Мотивировать – обосновывать, приводить доводы, мотивы, основания.

Наглядность – непосредственная воспринимаемость действий оратора. В более широком понимании наглядность – совокупность средств, используемых в публичной речи. Умелое использование технических средств придает устно-публичному выступлению аудиовизуальность, усиливает эмоциональную содержательность и доступность речи.

Направленность – точная адресованность, целевая определенность публичной речи, которая выражается в ее тематическо-жанровом характере.

Неологизм – слово или оборот речи, созданные для обозначения нового предмета или для выражения нового понятия; старое слово с новым значением.

Нонсенс – бессмыслица, нелепость.

Образность – живое, изобразительное, наглядное представление о чем-либо, облеченное в форму ораторской речи. Лексическое средство, помогающее достичь выразительности и впечатляемости речи, чтобы усилить эмоциональное воздействие содержательности устно-публичного выступления. Важный критерий эстетики ораторского искусства.

Общение – процесс взаимоотношений оратора и слушателей, возникающий в момент публичной речи. Это – процесс не однолинейный в форме ощущаемой взаимосвязи между говорящим и слушателями. Это мыслительная и эмоциональная взаимосвязь между слушателями, стимулирующая их сознание сопричастности к ораторскому творчеству и активизирующая аудиторное внимание к произносимой речи.

Омонимы – слова, имеющие одинаковое звучание, но разное значение (например, коса – орудие для косьбы; коса – из волос).

Омофоны – слова, одинаково звучащие, но имеющие разное написание (например, луг – лук).

Орфоэпия – 1) раздел фонетики, занимающийся изучением норм литературного произношения; 2) соблюдение правил литературного произношения.

Обертон – дополнительный тон, придающий основному тону особый оттенок, тембр.

Олицетворение – приписывание свойств человека (речи, чувств, мыслей) неживым предметам (например, стонет океан).

Оппонент – 1) лицо, выступающее с критикой доклада, диссертации и т. п.; официальный оппонент – лицо, заранее назначаемое для выступления при защите диссертации; 2) противник в споре.

Оратор – 1) лицо, профессионально занимающееся искусством красноречия (у античных народов); 2) лицо, произносящее речь; лицо, выступающее, говорящее в собрании; 3) Человек красноречивый, обладающий даром произносить речи. Оратор как термин теории ораторского искусства – любой человек, произносящий публичную речь.

Ораторское искусство – сумма знаний, умений и навыков по подготовке и произнесению речи с конкретной целью – оказать воздействие на ум, чувства и волю слушателей – убедить, научить, воспитать.

Парадокс – 1) мнение, суждение резко расходящееся с общепринятым, противоречащее (иногда только на первый взгляд) здравому смыслу; 2) формально-логическое противоречие, которое возникает в содержательной теории множеств и формальной логике при сохранении логической правильности хода рассуждений; 3) неожиданное явление, не соответствующее обычным представлениям.

Паралогизм – логическая ошибка, совершаемая непреднамеренно, являющаяся результатом нарушения законов и правил логики.

Пауза – краткий перерыв в звучании речи (паузы грамматические, логические, психологические).

Пафос – определенный подъем духа, сильное воодушевление, выражаемые в речи оратора; важный элемент и момент устного публичного выступления.

Персонификация – эффективный прием психологизации речи, усиления общения между оратором и слушателями.

Полемика – спор с целью установления истины, решения важных вопросов. Участники публичного спора широко используют как логические, так и психологические доводы. Полемика – важнейший элемент красноречия, кроме эрудиции и речевой культуры, требует ораторской смелости.

Прения – обсуждения, публичный спор по каким-нибудь вопросам.

Претенциозность – нарочитость, манерность.

Регламент – правило, регулирующее порядок какой-либо деятельности, например, регламент собрания.

Резон – довод, разумное основание, смысл.

Резюме – краткое изложение сути написанного, сказанного или прочитанного; краткий вывод, заключительный итог чего-либо.

Ритм речи – чередование отрезков речи, различающихся длительностью звучания, а также чередованием звучащей речи и пауз.

Риторика – наука о теории ораторского искусства, свод правил ораторского искусства, учебная дисциплина. Аристотель определял риторику как способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета.

Риторический вопрос – ораторский прием: утверждение в форме вопроса, вопрошание в речи, порой оставляемое самим же говорящим без ответа, но рассчитанное на возбуждение внимания аудитории; вопрошание, поясняющее какую-то существенную подробность, активизирующее речь. Риторический вопрос – одна из форм диалогизации речи.

Сарказм – язвительная насмешка, наиболее резкий по характеру вид иронии – гнев; один из древнейших элементов ораторского искусства, а в наше время – прежде всего общественно-политического красноречия. Едко-насмешливое замечание – это форма суровой критики, публичного изобличения и осуждения, острое оружие в борьбе с идеологическими противниками.

Семантика – 1) смысловая сторона языка слов, частей слова, словосочетаний (лингвистическая семантика);

2) раздел логики, исследующий отношения логических знаков к концептам (понятиям) и денотатам-референтам (логическая семантика).

Силлогизм – умозаключение, состоящее из двух суждений (посылок), из которых следует третье суждение (вывод).

Синекдоха – стилистический оборот, состоящий в употреблении названия большего в значении меньшего, целого в значении части и наоборот (например: «все флаги в гости будут к нам»).

Синонимы – слова, тождественные или близкие по значению, выражающие одно и то же понятие, но различающиеся или оттенками значения, или стилистической окраской (например: «око» и «глаз»).

Ситуационность – совокупность обстоятельств – одна из существенных особенностей красноречия как публичного творчества, в котором общение и растущее взаимопонимание между говорящим и слушающим имеют решающее значение. Те или иные ситуации могут возникать в аудитории (например, создаваться неожиданной репликой из зала).

Слово – 1) единица речи; 2) устно-публичное выступление. Выражения «Слово имеет ...» и «Вступительное слово сказал...» означают относительно самостоятельные речи. Умение творчески оперировать звучащим словом – неперемнное требование ораторского искусства.

Софизм – ложное по существу умозаключение, формально кажущееся правильным, основанное на преднамеренном, сознательном нарушении правил, логики.

Софистика – применение в споре или в доказательствах софизмов; словесные ухищрения, вводящие в заблуждение.

Стиль – характерный признак ораторской речи, важный элемент эстетики любого искусства.

Судебное красноречие – один из древних видов риторики. Своим постоянным предметом имеет охрану и укрепление правопорядка и повышение правосознания.

Суждение – мысль, утверждающая или отрицающая что-либо о предмете. Любое суждение должно удовлетворять одновременно двум требованиям: 1) быть конкретным (поскольку абстрактных истин не бывает); 2) быть определенным (допускать только одно толкование).

Тезис – 1) положение, истинность которого должна быть доказана; 2) тезисы – кратко сформулированные основные положения доклада, лекции, сообщения и т. п.

Тембр – окраска или характер звука голоса, зависящие от того, какие обертоны (ряд дополнительных тонов) сопутствуют основному звуковому тону. От тембра голоса зависит благозвучие, столь важное в ораторском искусстве.

Темп речи – скорость, быстрота, с которой лектор произносит слова, фразы и весь текст в целом. Скорость речи зависит от индивидуальных особенностей лектора, его темперамента, жанра выступления и содержания речи, а также от условий, в которых читается лекция, в частности от особенностей аудитории.

Термин – слово или сочетание слов, точно обозначающее определенное понятие, применяемое в науке, технике, искусстве и т. д.

Техника речи – составная часть культуры звучащего слова; прикладная наука о правильном произношении и наиболее полной выразительности речи. Овладение техникой речи – одно из условий профессиональной подготовки лектора.

Тирада – длинная фраза, отдельная пространная реплика, отрывок речи, произносимые обычно в приподнятом тоне.

Трактовать – определять постановку какого-либо вопроса, проблемы и т. п.; расценивать, истолковывать что-либо.

Трибун – 1) должность государственного деятеля в Древнем Риме; 2) характеристика выдающегося политического оратора. Таким был в древности, например, Цицерон.

Трибуна – 1) в широком понимании арена ораторской деятельности; 2) возвышение (кафедра), с которой произносится публичная речь.

Троп – слово или выражение, употребленное в переносном значении для достижения большей выразительности; примеры тропов: метафора, метонимия, эпитеты и др.

Убедительность – первостепенное требование ораторского искусства, означает доказательность. Она обеспечивается:

- а) достоверностью информации;
- б) непротиворечивостью суждений,
- в) строгой аргументацией и ясным изложением;
- г) точностью обобщений.

Ударение – повышение тона и усиление голоса для выполнения слова, подчеркивания его смысла. Ударение составляет важный элемент и прием искусства устно-публичного выступления.

Филология – совокупность наук, изучающих письменные памятники, тексты, по которым можно описать язык и литературу того или иного народа.

Фонетика – 1) раздел языкознания, изучающий акустические и физиологические (артикуляционные) особенности звуков речи;

2) акустические и физиологические (артикуляционные) свойства звуков данного языка.

Форма выражения (речевая форма) – способ использования элементов речи. Форма выражения не только отроится по нормам литературного языка, но и отвечает правилам и нормам устного

выражения, для которого обязательны интонационная гибкость, четкость произношения каждого слова и желательна импровизация.

Фразеология – 1) раздел лингвистики, изучающий устойчивые обороты речи (например, «спустя рукава», «бить ключом»); 2) совокупность устойчивых оборотов речи данного языка; 3) красивые, напыщенные фразы, пустословие.

Экспромт – речь, произнесенная без предварительной подготовки. В отличие от импровизаций, экспромтная речь – относительно самостоятельное выступление, хотя в отдельных случаях она может быть и связана с планом произносимой речи. Экспромтами являются ответы лектора на вопросы и реплики слушателей, речь в полемике с целью опровергнуть доводы оппонента.

Эмоциональный – насыщенный эмоциями, выражающий эмоции; склонный к быстрому и яркому проявлению эмоций, легко возбуждающийся. В ораторском искусстве находит выражение в выразительности и темпераментности, взволнованности оратора. Гармония рационального и эмоционального – важное условие успеха публичного выступления.

Эпистрофа (гр. – поворот назад, вращение) – риторическая фигура, состоящая в повторении одного и того же слова или оборота.

Эпический – 1) свойственный эпосу, повествовательный; 2) величаво-спокойный, бесстрастный.

Эристика – искусство вести спор, полемику. Эстетика в ораторском искусстве означает изящество речи, совершенство внешнего облика поведения.

Этика – в ораторском искусстве изучает и объясняет: а) этические основы и цели красноречия; б) совокупность нравственных принципов и норм (правил), которыми должен руководствоваться в ораторской деятельности любой человек, причастный к ней.

Этимология – 1) происхождение слова и его родственные отношения к другим словам того же языка или других языков; 2) раздел языкознания, исследующий происхождение слов разных языков.

Юмор – добродушно-насмешливое отношение к чему-либо, умение подмечать и выставлять на смех забавное и несуразное в жизненных явлениях. В ораторском искусстве юмор проявляется через остроумную речь, шуточные сравнения, парадоксальные высказывания. Как и шутка, юмор в публичной речи также служит эмоционально-психологической разрядке аудитории.

Учебное издание

Сердюк Наталья Владимировна
Земзерева Валентина Ивановна

ДЕЛОВАЯ РИТОРИКА

Учебное пособие

Редакторы *М.А. Фильчагина, Л.С. Орлова*
Верстка: *А.А. Мельникова*

Подписано в печать 21.08.2020. Формат 60×84 ¹/₁₆.
Усл. печ. л. 5,8. Уч.-изд. л. 5,0. Тираж 90 экз. Заказ № у.

Отделение полиграфической и оперативной печати РИО
Академии управления МВД России
125993, Москва, ул. Зои и Александра Космодемьянских, д. 8

ISBN 978-5-907187-23-8



9 785907 187238