

РИТОРИКА КЛАССИЧЕСКАЯ И СОВРЕМЕННАЯ

Двадцатое столетие характеризуется ростом коммуникативной активности людей во всех сферах их деятельности, особенно в сферах, которые называются сферами "повышенной речевой активности" (дипломатия, журналистика, филология, юриспруденция, философия, политология, экономика, социология, медицина и т. д.), где слово является профессиональным инструментом, которым должны владеть специалисты, работающие в этих сферах деятельности, как, например, хирург умеет работать скальпелем, и художник – кистью. Однако подлинную силу имеет лишь слово, насыщенное смыслом.

Мастерство владения словом демонстрировали выдающиеся деятели – ораторы XIX в. и начала XX в.: историки В. О. Ключевский (1841–1911), Т. Н. Грановский (1813–1855), М. П. Погодин (1800–1875), педагог и врач, основоположник научной системы физического воспитания П. Ф. Лесгафт (1837–1909), естествоиспытатель К. А. Тимирязев (1843–1920), юристы А. Ф. Кони (1844–1927), Ф. Н. Плевако (1842–1908), П. С. Пороховщиков (1867–1920) и многие другие.

Обращаясь к эпохам ушедшим, нельзя не отметить, что в целом уровень речевой культуры общества в Европе в XIX в. и в России в первые послереволюционные годы был несравненно выше того, что мы имеем теперь, спустя почти столетие. Почему же это произошло? Причина, по мнению профессора А. К. Михальской, имеет глубокие социально-исторические основания: "Слово, которое слишком часто использовалось в нашем столетии (XX в.) как лживый покров действительности, как инструмент обмена, как орудие манипулирования людьми, во многом утратило свою изначальную ценность, свой священный (сакральный) смысл, девальвировало, как денежные знаки, при гиперинфляции"¹.

Конец XX столетия ознаменовался развитием демократических процессов в самостоятельных государствах, образованных на месте бывших советских республик, активностью общественной жизни и потребностью в средствах, которые могли бы объединить разрозненное, распавшееся, враждующее человечество. Одним из таких эффек-

¹ Михальская А. К. Основы риторики: Мысль и слово. – М.:1996. – С. 15.

тивных средств объединения человечества и является *слово* – нравственное, полное смысла.

Выполняя этическую задачу, слово вызывает одобрение и восхищение. Чтобы убедиться в этом, ознакомимся с фрагментами текста, написанного крупнейшим русским философом, филологом и историком Алексеем Федоровичем Лосевым (1893–1988): "Слова всегда были для меня глубоким, страстным, завораживающе-мудрым и талантливym делом. Как мало людей, которые любят и умеют талантливо говорить! И как я искал, как я любил, как я боготворил этих людей! Боже мой, что это за чудный дар – уметь говорить и уметь слушать, когда говорят! В молодости при звуках талантливой речи я чувствовал, как, утончаясь, серебрится и играет моя мысль, как мозг перестраивается у меня наподобие драгоценного и тончайшего инструмента, как дух мой начинал носиться по безбрежной и бледной зелени мысленного моря, на котором вспененная мудрость ласкает и дразнит тебя своими всплесками"¹ Обратим внимание на то, что А. Ф. Лосев в первую очередь говорит о "талантливой речи" как о мыслительности, завораживающе-мудром деле, настраивающем мозг "наподобие драгоценного и тончайшего музыкального инструмента". Его восхищение "чудным даром – умением красиво говорить и красиво слушать, когда говорят" – убеждает нас в том, что владение словом дает человеку некую особую силу и власть над аудиторией, которая слушает красивую речь оратора. Но немногие из нас могут похвастать умением легко и свободно говорить публично, найти нужные слова, нужный тон в беседе, доказательно и доброжелательно убедить в своей правоте в споре, т. е. немногие обладают даром красноречия.

"Молчание отдаляет более, чем расстояние", – говорят французы. Человек, не умеющий поддержать беседу, принять в ней участие, чувствует себя неловко, лишним в обществе и потому стремится к одиночеству. Однако, как и всем людям, ему свойственна потребность поделиться с другими своими мыслями, чувствами, услышать их мнение, а также узнать об их мыслях и чувствах. Эта потребность, оставшись нереализованной, создает душевный дискомфорт, порождает различные комплексы: чувство неполноценности, боязнь людей. И как следствие возникают трудности во всех сферах жизни – как на бытовом уровне, так и в профессиональной деятельности. Такие люди обычно ведут замкнутый образ жизни, они не имеют друзей, им труд-

¹ Лосев А. В. Жизнь. – СПб, 1999. – С. 157.

но создать семью. В карьере их также обходят "общительные" и "разговорчивые" – коммуникабельные коллеги. Да и в любом трудовом коллективе наиболее благоприятное впечатление складывается о тех работниках, которые могут толково, интересно высказать свое мнение по профессиональным вопросам (не путать с говорунами, которые к месту и не к месту любят вставить словечко).

Общение необходимо человеку мыслящему. В основном общение осуществляется при помощи речи (слова).

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

Можно ли ставить знак равенства между *красноречием* и *ораторским искусством*?

Одни ораторы (например, судебные ораторы А. Ф. Кони, Ф. Н. Плевако) различали эти термины, считая, что красноречие – "это дар слова", волнующий, увлекающий слушателей красотой формы, яркостью образов и силою метких выражений, а ораторское искусство – это умение, сформированное годами, говорить грамотно и убедительно. Красноречие, по их убеждению, является природным дарованием, развиваемым трудом, а ораторскому искусству можно учиться и человеку, лишенному природного дарования.

Другие ораторы считают, что "красноречие" и "ораторское искусство" понятия тождественные и означают искусство публичной (монологической) речи. Так, например, Марк Туллий Цицерон – величайший политический деятель, писатель и оратор не только античности, но и всего последующего периода, считал, что "красноречие есть нечто такое, что и труднее, чем это кажется, и рождается из очень многих знаний и стараний". В трактате "Об ораторе" (55 г. до н. э.), посвященном красноречию, Цицерон пишет: "Я неоднократно присматривался к людям необыкновенным и одаренным необыкновенными способностями, и это навело меня на такой вопрос: почему среди всех наук и искусств красноречие выдвинуло меньше всего замечательных представителей. История Рима дала множество замечательных полководцев, политиков, философов, математиков, поэтов. В то же время хороших ораторов очень долго не было вовсе, а сносных – едва найдется по одному на каждое поколение". И далее Цицерон объясняет: "Может быть, причина заключается в том, что мало внимания уделялось науке красноречия? Отнюдь нет. В нашем отечестве уже, конечно, ничего никогда не изучали усерднее, нежели красноре-

чие... Едва ли был хоть один честолюбивый юноша, который не стремился бы постигнуть во что бы то ни стало искусство оратора. Сулил этот род занятий награды, популярность, влияние и уважение. Соображая все эти обстоятельства, разве мы не вправе удивляться, что во всей истории поколений этих государств мы находим такое незначительное число ораторов?" Ответ на этот вопрос, по всей вероятности, кроется в трудности предмета "Риторика", в задачу которого входит обучение искусному владению словом в речи, т. е. искусством красноречия.

Риторика – наука о красноречии – зародилась в античном мире (Древняя Греция и Древний Рим, V–I вв. до н. э.), государства которого строились на принципах рабовладельческой демократии. Рождение риторики как дисциплины связано с философской и ораторской деятельностью софистов, которые брались за соответствующую плату научить любого искусству публичной речи. Заметим, что риторика на первых этапах своего становления была не столько теорией, сколько практикой обучения речевому мастерству. Понятия "искусство" и "мастерство" в Древней Греции были тождественны и обозначались одним словом – *techne* (*технэ*; отсюда и слово *техника*). Слово *риторика* греческого происхождения (*rhetorike*), оно образовано от слова *rheo* – говорю, лью, теку; производное от *rheo* – *rhetor* – означало "ритор", "оратор"; последнее дало название науке – риторика или мастерство/искусство ораторской речи.

Риторическая педагогика возникла в Афинах и быстро развивалась потому, что дар слова считался основным критерием полноценного классического образования.

Основателем античной риторики считается софист Горгий (485–380 гг. до н. э.), который ввел в систему образования специальное обучение ораторскому искусству. Золотая статуя Горгия, поставленная в Дельфах, подтверждает заслуги этого софиста перед греческой культурой. Автором первого античного учебника по риторике для специальных школ называют сицилийца Корака из Сиракуз. Но наиболее авторитетным учебником по риторике, который сохранил свое значение и в наше время, считается "Риторика" Аристотеля (IV в. до н. э.). По Аристотелю, *риторика есть наука об общих способах убеждения, основанных на четкой системе логических доказательств, мастерство и искусство находить эти способы и пользоваться логикой доказательства*. Самое главное в ораторском мастерстве, по Аристотелю, – доказательства. Для каждого вида красноречия характерно своеобразие в выборе способов доказательства. Так, в по-

литической речи чаще используются примеры: оратор приводит факты, прежде случившиеся, или литературные (притча, басня); в судебной – силлогизмы, а также законы, свидетельские показания, договоры и т. д., в торжественной – сравнения, преувеличения (оратор облачает предмет своей речи величию и красотой). "Риторика" Аристотеля, созданная в IV в. до н. э., послужила основой позднейших риторических руководств – античных, европейских, в том числе и русских.

Особый интерес представляет "Краткое руководство к красноречию" (1748) М. В. Ломоносова, в котором автор дает определение риторики, соответствующее античной традиции: "Красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить и тем преклонять других к своему об ней мнению. Предложенная по сему искусству материя называется речь или слово". Следовательно, по Ломоносову, так же, как по Аристотелю, риторика есть искусство убеждения.

Определение риторики как науки и ее задач, сформулированных Н. Ф. Кошанским в "Общей риторике" (1829), можно считать основополагающими и современными, поскольку красноречие понимается им как искусство мыслить: "Риторика, имея предметом мысль, показывает 1) откуда они почерпаются (изобретение); 2) как приводятся в порядок (расположение); 3) как излагаются (выражение мыслей)". Отсюда вывод: "Риторика есть вообще наука изобретать, располагать и выражать мысли". Однако к середине 30-х гг. XIX в. положение риторики, особенно в России, резко меняется. Первым против этой науки выступил В. Г. Белинский, заявив: "Все ложное, пошлое, всякую форму без содержания, все это называют риторикой..." "риторика – вздорная наука и вредное знание... сущий вздор", "вовсе даже и не наука". А. Н. Радищев в "Слове о Ломоносове" также дал отрицательную оценку правилам риторики.

Что послужило причиной отрицательных оценок, данных риторике демократическими деятелями России? Среди различных фактов мы назовем основной – искажение цели риторики в России в XVII–XVIII вв., где властвовало только торжественное красноречие, прославляющее централизованное государство во главе с монархом.

Однако ради справедливости следует отметить, что одним из важнейших требований классической риторики является знание законов, по которым строится речь: "Соединение идей в пристойный порядок, ибо что пользы в великом множестве идей, ежели они не расположены надлежащим образом". По мнению М. В. Ломоносова, одних природных качеств (одаренность, остроумие, память, громкий и

приятный голос, осанистый вид) для красноречия недостаточно. Как видим, риторика определяла правила, как следует излагать мысль, строить текст, произносить его перед слушателями. В XVIII в. это была тщательно разработанная наука, помогающая ученику "взяться за перо или взойти на кафедру".

А затем почти столетие риторика как наука практически не была востребована, так как воспринималась как устаревшая система речевого воздействия.

Возрождение риторики началось с середины XX в. на Западе и на Востоке (Япония), где бурно развивалась теория информации, которая нуждалась в единой, обобщающей теории, в особой логике гуманитарного познания.

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

История риторики подтверждает, что "ничто так не выражает силу демократии и грозящей ей опасности, как публичная речь. Сама свобода убеждать словом – главная гарантия и форма демократии". В этих словах известного современного американского ученого Поля Л. Сопера, создавшего учебное пособие по искусству речи, подчеркнуто общественное значение ораторского искусства и общественная потребность в нем. Однако следует отметить, что в американской риторико-педагогической традиции риторика понимается как общее учение о целесообразном построении речи и включает знания о нормативности речи: орфоэпические, орфографические, грамматические. И в этой связи заметим, что в настоящее время основной предмет по родному языку в США – это риторика. Американскую риторику называют "самым совершенным инструментом манипулирования общественным мнением" (О. Брынская), и поэтому риторика является предметом государственной идеологии, который занимает особое положение среди гуманитарных наук в США. Риторике принадлежит центральное место и в системе теоретического гуманитарного знания в системе университетского образования: разработаны теоретические, практические курсы и определенные формы учебных занятий и досуга

студентов (во время уик-эндов); функционируют дискуссионные "круглые столы" (для всех студентов в каждом университете) и университетские "круглые столы" (для наиболее компетентных), где проводятся обсуждения актуальных социальных и политических проблем.

Современная риторика в филологии США понимается как наука (science) и как искусство (art) – знание, превращающееся в умение (skill). *Как наука она исследует, какие формы принимает речевое общение между людьми, каким правилам подчиняется речевое поведение человека.*

И надо отметить, что американцы, европейцы и японцы верят в то, что улучшение речевого общения – важнейшее средство совершенствования и развития общества.

Социологи определили, что современный человек проводит в устном общении более 65 % своего рабочего времени. По данным американских ученых, на беседы у среднего жителя Земли уходит 2,5 года. Это значит, homo sapiens, человек разумный, был и остается homo eloquens – человеком говорящим. Во многих ситуациях человек говорит не только с целью информировать собеседника, а с целью воздействовать на него: убедить, склонить на свою сторону, разубедить, опровергнуть, доставить радость. Часто ли нам это удастся? Нужны ли нам риторические знания, чтобы речь оратора не оставила бы равнодушным слушателя, а побудила бы к согласию или к активным действиям, изменить образ жизни, мировосприятие и т. д. Со всей очевидностью можно утверждать, что овладение риторической теорией и мастерством красноречия должно быть целью каждого обучающегося на гуманитарном факультете университета.

Главная особенность риторики как учебного предмета в вузе состоит в том, что она имеет социальные задачи: воспитание ритора – достойного члена общества, компетентного, с осознанной позицией, пропагандирующего высоконравственные общественные нормы поведения и приемы организации речевых отношений. Залогом риторического образования на современном этапе в классическом университете служит сохранение преемственности классической и современной риторики, педагогически и практически ориентированной.

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

мастерству красноречия. Следовательно, риторика, возникшая в Древнем Риме и Древней Греции в качестве учебного предмета, и сегодня должна иметь *педагогически и практически* ориентированный характер. По мнению многих ученых (см. работы С. С. Аверинцева, А. Ф. Лосева, Л. К. Граудиной, А. К. Михальской и др.), современная риторика – это вновь философия речевого общения (а не только его техника), это обобщающая этика и эстетика речевого общения, ставящая проблемы нравственного выбора, добра и зла и их проявлений в речевом поведении и общении. И сегодня с уверенностью можно сказать, что **современная риторика** – это *общегуманитарная (филологическая и культурологическая) дисциплина, изучающая теорию, принципы, приемы (способы) построения целесообразной речи (общая риторика) и конкретно виды речей (частная риторика)*. Как дисциплина в вузе риторика стоит в ряду лингвистики, стилистики, текстологии, семиотики, теории и истории литературы и означает: изучение теории, ее связи с общественно-языковой практикой; овладение знаниями о построении коммуникативно адекватного текста (в зависимости от целевой установки), реально существующего в виде жанра; формирование на этой основе профессионального мастерства, обеспечивающего умения, связанные с подготовкой к выступлению на каждом этапе классического канона (изобретение, расположение, выражение, запоминание и произнесение публичной речи).

В Программу учебного предмета "Риторика" для гуманитарных факультетов не входит задача обучения "искусству красноречия", поскольку овладение *теорией и мастерством красноречия* должно быть доступно каждому обучающемуся, не должно зависеть от специальных способностей (дара, таланта красноречия). Мастерство же публичного выступления состоит в умелом использовании обеих форм человеческого мышления: логической и образной.

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

Цель лекций по риторике – дать основы классической современной риторической теории, приобщить к мировой риторической культуре, помочь студентам стать непосредственными участниками реального речевого общения, помня античную пословицу: "Какова у людей жизнь, такова и речь" и справедливое утверждение римского философа Сенеки: "Как пышность пиров и одежды есть признак бо-

лезни, охватившей государство, так и вольность речи, если встречается часто, свидетельствует о падении душ, из которых исходят слова".

Особенности нашего понимания предмета риторики как современной теоретической и практической учебной дисциплины в вузе проявляются в отборе материала и соответствующей композиции основных разделов лекций по общей риторике.

Контрольные вопросы

1. Как относились к слову в древности и как относятся к речи современники?
2. Когда и где возникла риторика как наука и мастерство?
3. Сравните классическое определение риторики и современное. В чем разница?
4. Как и почему связаны риторика и демократия? Что имеют в виду, когда говорят, что риторика – дитя и условие демократии?
5. Почему в судьбе риторики (особенно русской) во второй половине 19 в. наступил кризис?
6. Что изучает современная общая риторика? Чем отличаются от нее риторики частные?

Литература

1. Античные риторики. М., 1978.
2. *Аристотель*. Риторика / Пер. Н. Платонова // Античные риторики / Под ред. А. А. Тахо-Годи. М.: Изд. МГУ, 1978.
3. *Ваганова Д. Х.* Риторика в интеллектуальных играх и тренингах. М.: Цитатель, 2001.
4. *Кохтев Н. Н.* Риторика. М.: Просвещение, 1994.
5. *Михайличенко Н. А.* Риторика. М.: Новая школа, 1994.
6. *Михальская А. К.* Основы риторики. 10–11 классы. М.: Дрофа, 2001.
7. *Мурина Л. А.* Риторика. Мн.: Універсітэцкае, 1994.
8. *Сопер Поль*. Основы искусства речи. Пер. с англ. М., 1992.

РИТОРИКА ДРЕВНЕЙ ГРЕЦИИ (ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА)

Начиная систематическое знакомство с историей риторики древности, мы вправе задаться закономерными вопросами: не являются ли излишними для оратора наших дней сведения по "археологии устного слова"? не окажутся ли эти знания не более чем невостребованным "мертвым грузом" его памяти? Заверим, что, сколь бы прагматично ни был настроен наш современник, ответ на поставленные вопросы будет непрекескемо отрицательным. Обращение к риториче-

ской мудрости древних, к истокам развития риторики позволяет увидеть и оценить непреходящие, немеркнущие ценности и законы обращения со словом. Об их оправданности и значимости говорит то, что они с честью выдержали испытание временем.

Особенно велика и уникальна в истории риторики роль древнегреческих практиков-ораторов и наставников-риторов. Античную Грецию справедливо называют "колыбелью европейской культуры" в целом и риторической культуры в частности. Античность – это и эпоха зарождения начальных риторических знаний, и время, когда они приходят в стройную научную систему; это период, когда красноречие достигает высочайших вершин, обладает реальной мощью и общественным престижем. Уже в античную эпоху, "под небом юной Эллады", складываются мировоззренческие идеалы словесного воздействия и взаимодействия, нарабатываются весьма искусные и хитроумные тактики убеждения, намечаются притягательные для слушателей, хотя порою контрастные ораторские манеры. Знакомство с риторическим наследием древности способствует духовному обогащению личности, приобщает ее к культурной памяти человечества, вместе с тем вооружая приемами, и поныне сохраняющими свою обоюдоострую действенность в речевой практике.

План лекции

1. Различия между восточной и западной риторическими традициями.
2. Истоки древнегреческого ораторского искусства.
3. Роль ораторского слова в демократическом афинском государстве.
4. Красноречие афинского стратега Перикла.
5. Зарождение и особенности софистической риторики.
6. Оппозиция софистической риторике в лице Сократа и Платона.
7. Крупнейшие представители отдельных родов красноречия.
8. Трагизм и величие жизненного и творческого пути Демосфена.
9. Риторическая деятельность Аристотеля. Проблематика трактата "Риторика".

1. Различия между восточной и западной риторическими традициями. По свидетельствам старейших культурных памятников человечества, риторика достигает высокого уровня развития не только в Древней Греции и Риме, традиционно чтимых европейской цивилизацией, но и в странах Древнего Востока: Египте, Ассирии, Вавилонии и особенно – в Индии и Китае. Однако между восточной и западной риторической традицией наблюдаются заметные отличия. Они усматриваются главным образом:

- в разном характере **регламентации** речи – ее подчиненности предварительно предписанным правилам;
- в разном характере **адресованности** речи.

С одной стороны, восточная традиция ориентировала на более жесткое следование образцу, на заучивание и воспроизведение предложенного готового текста. Старинные памятники содержат обширные своды подобных образцов. Например, в классических книгах китайской образованности – "Шу-цзин" и "И-ли" ("Обряды благопристойности") – помещены примеры речей на свадебной церемонии, на званом обеде, выступлений государственных служащих и т. п. В Древней Индии наизусть заучивалось около 30 канонических рассуждений-аргументов для их использования в споре. Западная традиция ориентировала скорее на усвоение общих правил построения речи, которые оратор должен был самостоятельно применить к каждой конкретной ситуации.

Поэтому восточный механизм подготовки выступления получил название **конечного**, а западный – **матричного**. В первом случае предлагается закрытая, конечная совокупность текстов на различные случаи жизни, во втором – схема-матрица, используя которую оратор творчески порождает открытое и потенциально бесконечное множество текстов.

С другой стороны, в странах Древнего Востока речь была обычно рассчитана на более узкую аудиторию, нежели в Древней Греции и Риме. Расчет делался в первую очередь на психологические особенности человека вообще, абстрактного слушателя как такового (Древняя Индия), либо на узкий круг ценителей и собственное внутреннее чувство (Древний Китай). Неудивительно, что в Китае, где речи не имели по-настоящему широкого звучания, даже единая произносительная норма складывается в эпоху средневековья. Как следствие, развиваются особенно изысканные, утонченные, перифрастические формы словесного выражения (древнеиндийский трактат "Свет намека", древнекитайский трактат "Резной дракон изящной словесности" и др. памятники), важнейшая роль отводится художественному совершенству высказывания. Аудитория в Древней Греции и Риме была значительно более многочисленной, массовой, и в результате акцент делался на способности убедить, на достижении выступлением практической цели. Таким образом, достоинства западной риторической традиции заключаются в ее более творческом и функционально ориентированном характере.

2. Истоки древнегреческого ораторского искусства. Первые свидетельства о развитии древнегреческого красноречия обнаруживаются в эпических **поэмах Гомера** (VIII–VII вв. до н. э.), которые сами звучали в устном исполнении. Прямая речь героев занимает значительный массив текста произведений. Уже здесь прослеживаются попытки индивидуализированных речевых характеристик. Так, Менелай, царь Спарты, находящейся в Лаконии, действительно отличается лаконизмом, прямоотой и деловым характером своих выступлений:

...Всегда говорил, изъясняясь бегло,

Мало вещал, но разительно; не был Атрид многословен,

Ни в речах околичен...

Тонкой дипломатичностью, учетом психологии слушателя, искусным обхождением с разными людьми отличаются речи царя Одиссея. К примеру, после кораблекрушения и гибели своего плота герой оказывается выброшенным на берег в мирной стране феаков, весь в грязи и тине, и от него в ужасе разбегаются все служанки оказавшейся рядом царевны Навсикаи. Одиссей же смог пробудить в ней доверие и уговорить ему помочь, продемонстрировав свою учтивость и доброжелательность, начав речь с изысканного развернутого комплимента красоте и очарованию царевны.

При описании выступлений Одиссея в период Троянской войны мы сталкиваемся с указанием на такой известный в риторике последующего времени прием, как **начальная пауза**. Поднявшись со своего места для того, чтобы держать слово, Одиссей, потупившись и сжимая в руках скипетр, некоторое время пребывал в глубоком раздумье. Слушатели готовы были уже решить, что перед ними совершенно неискушенный в публичных выступлениях человек, но тем более впечатляющим был контраст, когда:

...Речи, как снежная вьюга, из уст его устремлялись.

В поэмах Гомера дар красноречия окружен величайшим преклонением, пиететом. Вдохновенными речами поднимает боевой дух войск предводитель греческой рати Агамемнон. В почтении внимают слушатели рассказам и советам мудрого старца Нестора, который охарактеризован Гомером как "громогласный вития". Даже храбреца Ахилла его воспитатель и наставник Феникс должен был научить не только "смело действовать", но и "хорошо говорить". К самому слову *слово* Гомер, придавая ему особую значимость образной оценкой, прилагает красивый устойчивый эпитет *крылатое*, который впослед-

ствии, уже в XIX в., был положен в основу выражения "крылатые слова" (названия ставших популярными высказываний известных лиц).

3. Истоки древнегреческого ораторского искусства. Расцвету ораторского искусства в Афинах V–IV вв. до н. э. способствовало общественное устройство жизни этого города-государства, недаром красноречие называют "духовным детищем демократии". Важными составными звеньями государственной структуры Афин были Народное собрание, Совет пятисот и суд присяжных. Народное собрание (орган, напоминающий славянское вече) решало наиболее значимые, ответственные вопросы государственной жизни: объявление войны и заключение мирных соглашений, подписание союзных договоров, принятие законов, назначение на крупные государственные посты и т. п. В нем могло принимать участие все свободное взрослое мужское население города. При этом аудитория, перед которой приходилось выступать ораторам, составляла полторы–две тысячи человек. Совет пятисот являлся представительским органом, который управлял страной в промежутках между народными собраниями. Здесь также организовывалось гласное обсуждение вопросов для принятия решений. Наконец, в Афинах действовал суд присяжных, обычное число которых было около пятисот человек. При этом адвокатов и прокуроров в современном понимании слова не существовало, и каждый должен был сам постоять за себя, выступая в роли ответчика или обвинителя-истца. В подобной обстановке большое значение имело речевое мастерство участников процесса, способность произвести эмоциональное впечатление на многочисленное собрание присяжных. Воины, разрывая одежды, показывали рубцы от ран; отцы семейства приводили в суд жалобно плачущих отпрысков; поэты читали фрагменты произведений, чтобы показать судьям свое искусство. Поскольку не у всех хватало таланта, чтобы в доходчивой и располагающей к себе форме изложить обстоятельства дела, представив их с наиболее выигрышной стороны, многие вынуждены были прибегать к услугам *логографов* – составителей речей на заказ, заучивая подготовленные ими тексты выступлений.

Итак, устное слово в Афинах могло решить судьбу и отдельного гражданина, и всего государства. Деметрий Фалерский так выразился о тех временах: "могущественную роль, которую на войне играет железо, в мирной жизни играет слово". Закономерно, что ораторское ис-

кусство нашло здесь особенно благодатные условия для своего развития.

4. Красноречие афинского стратега Перикла. Своего пика, высочайшего взлета, "золотого века" красноречие афинян достигает в эпоху **Перикла** (годы жизни – около 490–429 гг. до н. э.). Многолетним пребыванием у кормила власти Перикл был во многом обязан своему дару красноречия. Говорили, что на его устах гостит сама богиня убеждения. По словам древнегреческого историка Фукидида, который происходил из враждебного Периклу клана, но, покоренный значительностью и обаянием этого незаурядного человека, впоследствии сделался его горячим сторонником, Перикл сочетал в себе важнейшие качества идеального государственного деятеля: патриотизм, мудрость, честность и красноречие.

Кульминацией красноречия Перикла признается "Надгробное слово памяти афинян, погибших в первый год Пелопоннесской войны". Пелопоннесская война – трагическая братоубийственная война между Афинской морской державой и Спартанским военным союзом, которая привела к ослабленности обоих лагерей перед македонской угрозой и способствовала утрате Грецией свободы и независимости. Перикл не был инициатором этой войны, но как государственный деятель должен был нести ответственность за все происходящее. Речь прозвучала в психологически сложной для оратора ситуации. Ему нужно было говорить на фоне кипарисовых гробов, в которых лежали погибшие, глядя их матерям и вдовам в покрасневшие от слез глаза. Выступление завершилось неожиданно и, по первому восприятию, более чем странно: слушатели подняли Перикла на руки и пронесли его через весь город. Основные смысловые мотивы речи, которая произвела столь сильное впечатление на собравшихся, – прославление родного города, Афин, как "духовной школы всей Эллады"; утверждение величия и справедливости демократических идеалов, во имя которых были отданы жизни погибших; тема вечной памяти о них и их незримого присутствия среди живых; призыв к доблести и стойкости духа. Максимального эмоционального подъема речь, по воспоминаниям о ней, достигла, когда оратор говорил о трагизме утраты юных жизней: "это похоже на то, как если бы из времен года внезапно исчезла весна". Данный пример проникновенного и запоминающегося образа приводит Аристотель в трактате "Риторика".

В целом же Периклу как оратору были, по оценкам современников, в большей мере свойственны ровная сдержанность, особое величественное достоинство, в чем он противопоставлялся вождю радикальной политической группировки Клеону (прототип Кожевенника в комедии Аристофана "Всадники", в соответствии с его первоначальным родом занятий). Клеон, как пишет Плутарх, привлекая внимание слушателей громким криком и ударами в грудь, "отбросил на трибуне всякую благопристойность".

5. Зарождение и особенности софистической риторики. В свою очередь, риторика как наука, как теоретическое знание об ораторском искусстве, возникает в 60-е гг. V ст. до н. э. на острове Сицилия, являвшемся западной греческой колонией. Согласно легенде, жители сицилийского города Сиракуз тяжело страдали от жестокого правления двух тиранов и неустанно молились Зевсу Освободителю. Но когда наконец пало это правление, желанного гражданского спокойствия не наступило. Воцарились анархия и смятение. Все враждовали со всеми, выясняя накопившиеся за время тирании грехи и обиды. Тогда некто по имени Корак вспомнил, что слово призвано нести в мир согласие и гармонию, и начал искусно построенными речами успокаивать беспокойный и суетливый демос.

После смены режима правления по городу прокатилась волна судебных процессов, где также выступал Корак. Опыт построения речи на суде был положен в основу первых учебников по риторике, которые создали Корак и его ученик Тисий. Здесь дано древнейшее из определений риторики как "служанки убеждения".

Корак и Тисий были **софистами** – профессиональными платными наставниками философии и красноречия, которые появились в Греции в V–IV вв. до н. э. К известным представителям софистической риторики, помимо того, принадлежат Протагор, Фразимах, Горгий, а к "младшим софистам" – Исократ. Философской основой развития софистики стало учение об относительности истины, которое утверждало, что нет прямой и однозначной связи между вещами и представлениями о них, между представлениями и словами. Поэтому не существует единой объективной истины, а даже если бы таковая и существовала, то людям не было бы дано ее постичь. Знаменитый лозунг Протагора "Человек есть мера всех вещей", начертанный на знамени гуманизма, первоначально понимался именно как утверждение субъективности любого представления. Это давало возможность

обосновывать какие угодно мнения, даже прямо противоположные друг другу. Излюбленной интеллектуальной и риторической "гимнастикой" софистов было доказательство и опровержение одного и того же тезиса. "Суждение выворачивалось наизнанку, как перчатка", что вводило в смятение и дивило неискушенные умы. Так, софисты, описанные в одном из диалогов Платона, вначале легко опровергают мысль о том, что учатся люди мудрые (ведь им-то как раз менее всего надобно учиться), а затем столь же легко и грациозно, как в причудливом интеллектуальном танце, ее доказывают (самые большие успехи в постижении наук делают изначально развитые умы). В подобной умственной и словесной "эквилибристике", поражающей слушателя, имелаась и отрицательная сторона (готовность к подмене понятий ради внешнего эффекта, нравственная эластичность, беспринципность), что повлияло на позднейший неодобрительный смысл слова *софистика*, и положительная (гибкость и диалектичность мышления). "Светлую сторону медали" подразумевал крупнейший немецкий философ Гегель, когда восхищался софистами: "Что за роскошь в их диалектике! что за безжалостность! что за раскрепощенность! Какое мастерское владение мыслью и словом! "

6. Оппозиция софистической риторике в лице Сократа и Платона. Прославленный афинский философ **Сократ** (469–399 гг. до н. э.) сам сравнивал себя с оводом, внушавшим беспокойство, будившим мысль и совесть. Философ не оставил после себя письменных произведений, обучая в представлявшихся ему более ценными живых беседах, но своеобразие его взглядов увековечили ученики. Между риторико-философскими позициями Сократа и софистов существовало кардинальное противостояние, которое явилось основой для критики философа в их адрес. Сущность имевшихся противоречий показана в нижеследующей таблице.

Для стиля беседы Сократа характерна постановка частных наводящих вопросов. Получив на них утвердительные ответы, он постепенно и незаметно подводил собеседника к согласию со своим тезисом. Современные психологи полагают, что подобный коммуникативный ход - получение хотя бы трех положительных ответов в начале убеждающего диалога - является глубоко оправданным, так как адресат при этом нередко расслабляется, становится более открытым для общения и утрачивает готовность к острому противостоянию. Этот прием известнейший американский специалист по проблемам челове-

ческих взаимоотношений Д. Карнеги считал весьма важным для того, чтобы склонить собеседника к той или иной точке зрения, и называл "секретом Сократа".

Наряду с этим в современной педагогике пропагандируется так называемый сократический диалог, когда ученик как бы сам заново открывает истину, будучи подталкиваемым к этому умело поставленной системой вопросов.

ОТЛИЧИЯ РИТОРИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОФИСТОВ И СОКРАТА (В ТРАКТОВКЕ А. К. МИХАЛЬСКОЙ)

Риторическая позиция софистов	Риторическая позиция Сократа
1. Риторическая деятельность носит манипулирующий сознанием собеседника субъект-объектный характер, предполагает воздействие на адресата, который выступает в большей мере как пассивный объект "словесного гипноза", нежели как активный субъект общения.	1. Риторическая деятельность носит активизирующий сознание собеседника субъект-субъектный характер, предполагает взаимодействие с адресатом, который выступает как деятельный участник, субъект общения, наделенный правом на самостоятельность мысли и слова, и в качестве равноправного партнера в совместных раздумьях.
2. Риторическая деятельность направлена на утверждение своей точки зрения и победу над противником, она имеет агональную – состязательную, воинственную – окраску.	2. Риторическая деятельность направлена на объединение усилий собеседников и достижение согласия, взаимопонимания, она имеет гармонизирующую природу.
3. Риторическая деятельность основана на представлении об относительности истины , на философском фундаменте релятивизма. Согласно взглядам софистов, не существует единой определенной истины: "сколько людей, столько и мнений". Поэтому можно обосновать любую выгодную на данный момент точку зрения, которая не обязательно должна совпадать с подлинным мнением самого оратора.	3. Риторическая деятельность основана на представлении об абсолютности истины , вере в возможность ее обретения и ее настойчивом поиске. Сократ был уверен, что истина может и должна рождаться в споре. Его называли рыцарем истины. Соображения собственной выгоды и меркантильные расчеты не могли заставить его покривить душой, отступить от своей точки зрения.

С жесткой критикой софистической риторики выступил также один из любимых учеников Сократа **Платон** (около 428-347 гг. до н. э.), который и запечатлел образ и воззрения своего учителя, в частности, в непосредственно затрагивающем риторическую проблематику трактате "*Горгий*". Автор обвиняет ораторов-софистов в том, что они гонятся за успехом у публики, потворствуя ее вкусам; увлекаются

внешней стороной вещей, не проникая в их сущность; отдают предпочтение выступлениям перед смешанной и ограниченной толпой, а не диалогу с избранными. "Методом от противного" Платон рисует свой риторический идеал - оратора, стремящегося к исправлению нравов, к укоренению в душах слушателей добрых чувств и стремления к познанию вечных идей.

7. Крупнейшие представители отдельных родов красноречия. Помимо того, в каждом из основных выделявшихся в античности родов красноречия: в политическом, судебном и торжественном (хвалебном или порицающем) - выдвинулись свои видные представители, отдельные из которых выступали в различных ораторских ролях. Так, главным образом в качестве крупнейшего политического оратора прославился Демосфен, наиболее громкие судебные выступления которого также имеют политическую окраску. О его риторическом творчестве речь пойдет ниже. Самым признанным мастером судебного красноречия Древней Греции является **Лисий** (459-380 гг. до н. э.). Он получил известность в качестве логографа - создателя речей на заказ. О популярности оратора свидетельствует его обширная клиентура, то, что в древности ему приписывалось рекордное число составленных речей (около 425). Подготовленные Лисием выступления отличались:

- живостью и правдоподобием обрисовки характера героев (искусством так называемой *этопеи*), представлявших различные социальные группы населения: воинов и мирных жителей, людей среднего достатка и богатых аристократов;
- сдержанностью и корректностью в отношении деталей частной жизни противника, сопоставительно с выступлениями иных античных ораторов;
- лаконичностью вступлений и заключений;
- динамичностью и занимательностью повествовательной части с изложением обстоятельств дела;
- чистотой и прозрачностью языка, лишенного ненатуральных в устах заказчика риторических украшений.

В сфере торжественного красноречия блистал талант **Горгия** (483-375 гг. до н. э.). Его риторическая манера с отчетливостью проявилась в речи "*Похвала Елене*" (полушутливой, полусерьезной попытке обелить в глазах современников Елену Прекрасную, виновницу кровопролитной Троянской войны. Для Горгия-оратора особенно характерны:

- вера в магическую и неодолимую силу слова. Крылатой сделалась следующая программная цитата из Горгия: "Слово - величайший владыка. Видом малое и неприметное, а дела творит чудесные - может страх прекратить и печаль отвратить, вызвать радость, усилить жалость";
- исключительная изобретательность, разнообразие и хитроумие в подборе доводов (практическая реализация собственной установки на то, что "доказывать слушателю надобно всеми доказательствами");
- особая выразительность стиля, в частности, в результате эффектного употребления антитезы, именуемой "горгианской фигурой" по причине широкого привлечения этим оратором;
- завораживающая напевность звучания речи за счет периодического использования ритма и вкраплений рифмы в прозу (представляющих собою так называемую *фигуру равноконечности* - го-меотелевт).

Как видный представитель политического и особенно торжественного красноречия признание получил **Исократ** (436-338 гг. до н. э.), глава элитарной риторической школы. От природы его отличали тихий голос и робость перед толпой слушателей. Поэтому свои выступления он распространял для чтения, в том числе и публичного. Зато заслугами Исократ явились:

- выдвижение "*принципа надлежащего*", отстаивание высоких моральных идеалов, необходимости служения государству и обществу, воспитательный пафос выступлений;
- масштабность, основательность, аналитизм и философичность в раскрытии темы;
- разработка универсальной структуры похвальной речи, которая включала в себя похвалу происхождению героя (родине, народу, предкам, родителям), его образованию и воспитанию, прославление внешних и внутренних положительных черт и сопоставления, выигранно оттеняющие центральный образ;
- соблюдение рамок достоверности, "человеческой нормы" при восхвалении героя, отсутствие резких и фантастических преувеличений. Так, Исократ отказывался от передачи предшествовавших рождению героя чудесных пророчеств и снов, что выглядит просто удивительным в контексте мифического сознания того времени;
- отшлифованность и изысканность стиля, использование фигуры *периода* (объемных синтаксических структур с противопос-

тавленностью восходящей и нисходящей частей, разделенных заметной паузой, что придавало речи музыкальность.

8. Трагизм и величие жизненного и творческого пути Демосфена. "Совершенным оратором" древности такой взыскательный ценитель, как Цицерон, признавал **Демосфена** (384-322 гг. до н. э.). Предпосылкой занятий Демосфена риторикой послужили весьма печальные обстоятельства: рано осиротев, он оказался жертвой непорядочных опекунов, которые растратили его имущество. С детства Демосфен мечтал об отмщении и торжестве справедливости, прилежно учился искусству красноречия и, повзрослев, доказал вину опекунов в суде. Этот успех повлиял на решение Демосфена заняться полезными для сограждан выступлениями перед публикой.

Однако восхождение к желанным вершинам красноречия оказалось для Демосфена делом многотрудным. От природы он имел слабое дыхание и голос, картавил так, что не мог выговорить первого звука в самом слове *риторика*, смущался в присутствии толпы, отличался невыигрышной привычкой судорожно подергивать плечом во время волнения. Упорство Демосфена в преодолении разнообразных препятствий и неуклонном стремлении к своей мечте, воспетое в "Сравнительных жизнеописаниях" Плутарха, не может не вызвать восхищения. Он тренировался в выступлениях перед шумным морем, напоминающим толпу слушателей; во время декламаций набирал в рот камушки, чтобы улучшить дикцию; взбирался высоко в горы или разговаривал на бегу с целью укрепить речевое дыхание; произносил речь, стоя под подвешенным к потолку острым мечом, который больно колол его при всяком лишнем движении плеча. Восемь раз от руки он переписал "Историю" Фукидида, дабы улучшить свой слог, сделать его более емким и энергичным (современное издание этого капитального труда, включающего в себя тексты ораторских выступлений по различным политическим поводам, занимает толстый том). Наконец, Демосфен превратился в подлинно прекрасного и впечатляющего оратора.

Всю свою природную и обретенную риторическую мощь Демосфен направил на благо Отечества. Будучи горячим патриотом, он разгадал реальную опасность, которая исходила от македонского царя Филиппа II, отца Александра Македонского. В цикле своих гневных обличительных выступлений, названных *филиппиками* (8 речей), он разоблачает коварные и агрессивные замыслы Филиппа, призывает к

сплоченности и решительным действиям перед лицом военной угрозы, клеймит позором предателей. Эти выступления столь убедительны и патетичны, что Филипп II, по его собственному признанию, услышав текст одной из речей, готов был сам голосовать за войну против себя.

Однако, несмотря на авторитет Демосфена, на предпринятые под воздействием его речей конкретные шаги по противостоянию македонцам (строительство военных укреплений, вооружение конницы, заключение мирных соглашений с возможными союзниками и т. п.), военные силы были неравны, и в битве при Херонее (338 г. до н. э.) Греция утратила свою независимость. В этом сражении Демосфен наравне с другими сражался как рядовой воин-пехотинец. Именно ему было доверено произнести надгробное слово в честь павших в бою.

После утраты Грецией независимости Демосфен не прекращал своей антимакедонской деятельности, впоследствии направляя ее против Александра Македонского и его преемников. Наконец после подавления антимакедонского восстания он был вынужден укрыться в храме Посейдона, где его разыскали и окружили македонцы. На требование покинуть храм и сдаться врагам оратор ответил просьбой написать прощальное послание родным и, непокоренный, покончил жизнь самоубийством, надкусив тростниковое перо со спрятанным в нем ядом.

Сограждане смогли увековечить память Демосфена лишь спустя десятилетия после его героической кончины. Руки бронзовой статуи, изображавшей великого оратора, были сжаты в скорбном жесте, а на постаменте выбита надпись:

*О, если б ты, Демосфен, был силою разуму равен,
Нас бы не смог покорить сам македонский Арес.*

(Имелся в виду Александр Македонский, своим полководческим гением напоминавший бога войны.)

Отличительными, определяющими чертами ораторской деятельности Демосфена были:

- чрезвычайная глубина и тщательность предварительной подготовки;

Оратор старался не полагаться на импровизацию. В своих речах он скрупулезно прорабатывал фактическую сторону дела, подбирал документальные свидетельства (законы, постановления, послания, показания очевидцев, говорящие в пользу его утверждений).

Недоброжелатели упрекали Демосфена в том, что его речи "пахнут лампадным маслом", поскольку он слишком усердно трудится над ними по ночам. Однажды Демосфен ухитрился спланировать даже якобы незапланированное отсутствие нужного документа, обратившись к секретарю с традиционной формулой "Бери и читай" и вызвав временное ответное замешательство (чтобы отразить упреки в том, что его выступления не порождены талантом и вдохновением, а созданы слишком многими упорными усилиями).

Но на самом деле подобная кропотливость подготовки представляла собой достоинство стиля работы Демосфена, сообщая его речам неотразимую вескость и доказательность.

- свобода и гибкость построения;

В своих выступлениях Демосфен не боялся перегруппировывать доказательства в той последовательности, которую считал для себя выигрышной, отступая от требований своих противников говорить строго "по пунктам повестки". (Примером является структура знаменитой речи "О венке", в которой Демосфен отстаивал свое право на получение золотого венка как высокой государственной награды.)

- энергия и мужественность стиля;

Эта характеристика отражена в тонком наблюдении Квинтилиана, заметившего, что если к словам Цицерона нечего прибавить, то у Демосфена ничего нельзя зачеркнуть. Тем не менее великий грек широко пользовался таким приемом, как *синонимическое удвоение* - пара прямых или контекстуальных синонимов, объединенная союзом (*власть и сила, позорный и постыдный сговор, прямой и честный путь, ясные и неопровержимые доказательства* и т. п.). В его устах оно не воспринимается как примета многословия, а позволяет с максимальной рельефностью выделить мысль. Античные критики аттестовали слог Демосфена излюбленным определением *мощный*.

- экспрессия и темпераментность исполнения.

Друг Демосфена, актер по имени Сатир, как-то раз в минуту, когда будущий прославленный оратор готов был под влиянием провала у избалованной афинской публики навсегда отречься от своих риторических надежд, попросил его прочесть отрывок из любой трагедии. Затем для сравнения Сатир перечитал тот же фрагмент, но совершенно иначе (с естественной и живой интонацией, свободной и артистичной пластикой). Демосфен запомнил преподанный ему урок на всю жизнь и много тренировался для достижения выразительности исполнения, в том числе репетируя перед зеркалом.

Подвижность Демосфена на трибуне сравнивалась со ртутью и пламенем. Плутарх, со слов современников, отмечал "бурную пылкость" исполнения оратором его речей.

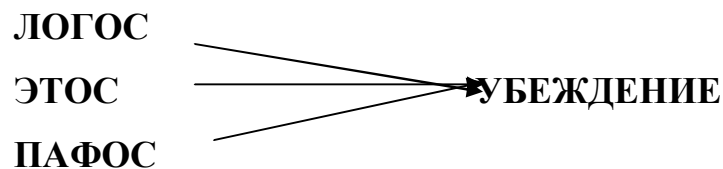
Рассказывают, что на вопрос о том, что самое главное в искусстве выступлений, Демосфен ответил настойчивым троекратным повтором одного и того же: "Произнесение, произнесение и еще раз произнесение!" (Иногда эту фразу переводят близким, но более частным образом: "Жесты, жесты и еще раз жесты!").

9. Риторическая деятельность Аристотеля. Проблематика трактата "Риторика". Знаменитый ученый-энциклопедист древности **Аристотель** (384-322 гг. до н. э.), не только современник, но и одноклассник Демосфена, с юности и в течение 20 лет входил в круг учеников Платона (так называемый *1-й афинский период* биографии). Платон называл его разумом и надеждой школы. Благодаря оригинальности и силе мышления в своих взглядах он не следовал рабски своему учителю и не боялся полемизировать с ним (вспомним его позднейший знаменитый афоризм *Платон мне друг, но истина дороже*). Существуют любопытные сведения о том, что в школе Платона Аристотель преподавал риторику. Этот объемный курс был поручен ему в первые же годы пребывания в стенах Академии.

Спустя время Аристотель учил в числе других дисциплин искусству поэзии, красноречию и этикету Александра Македонского, будущего наследника трона. В дальнейшем в пригороде Афин Аристотель открыл свою собственную школу - Ликей, давший название всем последующим учебным заведениям такого рода. В Ликее он вел занятия в процессе ходьбы, прогуливаясь со своими учениками по галерее, что, как считалось, активизирует мышление (*2-й афинский период* его деятельности). Среди преподававшихся им предметов была риторика. Трактат "Риторика" возник именно на базе тех строго научных лекций, которые Аристотель читал по утрам избранному кругу посвященных учеников. Возможно утверждать, таким образом, что занятия риторикой проходили своеобразной "красной нитью" через биографию ученого. Далее мы тезисно рассмотрим структуру и проблематику его трактата "Риторика".

В композиционном отношении трактат состоит из 3-х книг. В 1-й книге дается ***определение риторики***, показывается ее место в ряду других наук и искусств. Несомненной заслугой Аристотеля при формулировании определения являлось подчеркивание ***универсальности***

риторики, в противовес Платону, который устами героя своих произведений Сократа оспаривал самостоятельность данной дисциплины на том основании, что остальные науки также прибегают к убеждению в истинности своих положений. Аристотель предлагает такое толкование понятия *риторика*, которое превращает названный якобы недостаток в большое достоинство: "Риторика - это способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета". В той же книге трактата представлена классификация возможных **способов убеждения**. Среди них, в частности, выделяются доказательства к **логосу** (рационально-логическое содержание речи), доказательства к **этосу** (демонстрация положительных сторон нравственного облика говорящего) и доказательства к **пафосу** (эмоциональная окраска выступления, обращение к чувствам слушателей):



Логос, этос, пафос - неотъемлемые слагаемые процесса убеждения.

Важное место в составе 1-й из книг занимает подробная характеристика трех основных родов красноречия, выделяемых Аристотелем применительно к речевой практике того времени. Как вы уже знаете, к ним относятся совещательное (политическое) (I), судебное (II) и торжественное (эпидейктическое) (III). В частности, философ выделяет базовые морально-этические категории, обсуждаемые в выступлениях каждого рода красноречия: полезное / вредное (I), (справедливое / несправедливое (II), (прекрасное / постыдное (III). Знание данных категорий позволяет оратору заблаговременно нарабатывать уместные "риторические заготовки" (посылки рассуждений, применимых в выступлениях относительно разных конкретных случаев).

2-я из книг "Риторики" по своему содержанию тесно связана с психологией и социологией. Так, в данной части перечислены различные **виды эмоций**, которые бывает необходимым пробудить или успокоить в сердцах слушателей. Они рассматриваются на фоне подобных и противоположных им, например: гнев отличается от близкой к нему ненависти как чувство более сильное, но менее стойкое и прямо противоположен милосердию. Даются рекомендации о том, как усилить или ослабить эти чувства. К примеру, для того, чтобы успокоить раз-

драженную аудиторию, заставить ее "сменить гнев на милость", важно показать слушателям их превосходство над кем-то. (В этой связи Аристотель вспоминает, как Одиссей утишил лай своры собак, присев перед ними.)

Здесь же даются обобщенные "нравственные портреты" различных **социальных групп** слушателей: молодых, старых, богатых, знатных, чиновных и т. п. - и показывается, как можно "играть на их слабостях". Например, по мысли Аристотеля, в юношеской аудитории легче пробудить жажду прекрасного, рвение к подвигу: она менее расчетлива, чем люди зрелые. Чувства в юности вспыхивают легко и не знают "золотой середины". Такая аудитория ценит остроумие и не склонна щадить того, по ком ударяет его оружие, поскольку "остроумие есть отшлифованное высокомерие".

В этой же части при рассмотрении конкретных способов убеждения вводится **понятие энтимемы** - неполного логического рассуждения, одна из частей которого подразумевается, но не высказывается. Так, на основе энтимемы построено утверждение: *"Поскольку риторика - особая наука, она имеет свою специфичную систему понятий"*. За ним скрывается следующее полное рассуждение-силлогизм:

Каждая наука имеет свою специфичную систему понятий.

Риторика - особая наука.

Следовательно, риторика имеет свою специфичную систему понятий.

Энтимему Аристотель называет "риторическим силлогизмом", поскольку она менее утомительна для слушателей и больше распространена в живой практике общения, чем полные силлогизмы.

В 3-й книге трактата углубленно освещаются **вопросы стиля** как общей манеры изъясняться, которую можно и нужно совершенствовать. Основным достоинством стиля Аристотель признает **ясность**. Ей противостоит чрезмерная вычурность и холодность слога. Чтобы достичь ясного и невычурного стиля, советует Аристотель, следует избегать скопления сложных по строению слов, избыточных эпитетов и причудливых метафор, затемняющих восприятие, которыми грешила софистическая риторика.

В завершение трактата Аристотель затрагивает **проблемы композиции** - построения различных видов речей. Так, он полагает, что вступление к торжественной речи можно сравнить с прелюдией музыкальной пьесы, поскольку, как он замечает, флейтисты стремятся объединить в таком вступлении все самые лучшие, удачные и красивые

фрагменты и произвести эмоциональное впечатление на слушателя. Главной же задачей вступления к совещательной или судебной речи является, как в случае пролога к драматическому произведению, ввести в курс дела, охарактеризовать сложившуюся ситуацию. Таким образом, Аристотель проводит важное и по сей день разграничение различных основных задач, которые могут решаться во вводной части речи.

Как видно, трактат Аристотеля отличается значительной широтой и монументальностью охвата риторической проблематики, идейным богатством содержания, на столетия вперед давая глубокие и убедительные ответы на многие волнующие ораторов вопросы.

Историческое развитие риторики в глобальном плане представляет собой непрерывный процесс создания все новых социально и эстетически значимых произведений. Постоянно углубляются и теоретические представления ученых о механизмах воздействия устной речи на сознание, эмоции, поведение человека. Однако, как бы ни складывались исторические судьбы искусства красноречия, достижения древнегреческой риторики остаются всемирно признанными непревзойденными образцами гармонии, ясности и благородства мысли и слова.

Контрольные вопросы

1. В чем усматривается сущность принципиальных расхождений между восточной и западной риторическими традициями?
2. Какие признаки дают основание утверждать, что в поэмах Гомера отражены истоки древнегреческого красноречия?
3. Какие именно социально-политические предпосылки способствовали расцвету красноречия в Афинах в V-IV вв. до н. э.?
4. В чем проявлялось ораторское мастерство Перикла, укреплявшее его политический авторитет?
5. Где, когда и под влиянием каких обстоятельств зарождается риторика как теоретическое знание об ораторском искусстве?
6. В чем заключаются положительная и отрицательная сторона риторической деятельности софистов?
7. К каким основным отличиям сводится противоположность риторических позиций софистов и Сократа?
8. Укажите ярчайшие особенности риторического наследия Лисия; Горгия; Исократ.
9. Как удалось Демосфену воспитать в себе блестящего оратора?
10. Каким образом связаны между собою политическая и ораторская деятельность Демосфена?

11. Какие отличительные особенности ораторского мастерства Демосфена сделали его имя легендарным?
12. Какое место занимала риторика в биографии величайшего ученого древности Аристотеля?
13. Какова проблематика каждой из трех книг аристотелевского трактата "Риторика"?
14. Какую своеобразную черту риторики как науки акцентирует Аристотель в определении изучаемой дисциплины?
15. Какие три слагаемых убеждающего воздействия речи были выделены Аристотелем?
16. Что такое энтимема и почему она широко используется в ораторских выступлениях?
17. Какое качество стиля Аристотель считает важнейшим и какие советы по его достижению дает?

Литература

1. Античная поэтика: Риторическая теория и литературная практика / Отв. ред. М. Л. Гаспаров. М., 1991. 254 с.
2. *Аристотель*. Риторика // Античные риторика / Под ред. А. А. Тахо-Годи. М., 1978. С. 15-164.
3. Аристотель и античная литература / Отв. ред. М. Л. Гаспаров. М., 1978. 230 с.
4. *Введенская Л. А., Павлова Л. Г.* Античная риторика. Из истории искусства спора: Древняя Греция. Ирония Сократа // Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи: Современная риторика. Ростов н/Д., 1995. С. 222-224, 307-308, 404-410, 432-435.
5. *Гиндин С. И.* Изобретение или воспроизведение? (Об античной и восточной традициях регламентации речевого жанра) // Лингвистические традиции в странах востока. М., 1988. С. 61-65.
6. *Гурвич С. С., Погорелко В. Ф., Герман М. А.* Ораторское искусство Древней Греции // Гурвич С. С., Погорелко В. Ф., Герман М. А. Основы риторики. Киев, 1988. С. 8-14.
7. *Демосфен*. Речи: В 3 т. / Отв. ред. Л. П. Маринович. М., 1996. Т.1. 607 с.; Т. 2. 543 с.; Т. 3. 623 с.
8. *Карнеги Д.* Секрет Сократа // Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей...: Пер. с англ. Минск, 1990. С. 153-157.
9. *Козаржевский А. Ч.* Античное ораторское искусство. М., 1980. 71 с.
10. *Лисий*. Речи / Пер. С. И. Соболевского. М., 1994. 371 с.
11. *Михальская А. К.* Исторические изменения предмета риторики. Риторический идеал античности // Михальская А. К. Основы риторики: Мысль и слово. М., 1996. С. 17-22, 379-385.
12. *Мурина Л. А.* Из истории риторики. Краткий обзор: Античность. Ораторское искусство Древней Греции и Древнего Рима. Аристотель // Мурина Л. А. Риторика. Мн., 1994. С. 3-5, 9-20.
13. Ораторы Греции / Сост. М. Л. Гаспаров. М., 1985. 495 с.

14. Орлов Е. Демосфен и Цицерон: Их жизнь и деятельность. СПб., 1898. 88 с.
15. Платон. Горгий // Платон. Сочинения: В 3 т. Т. 1. М., 1968. С. 255-366.
16. Рождественский Ю. В. Становление риторики // Рождественский Ю. В. Теория риторики. М., 1997. С. 12-31.

РАЗВИТИЕ РИТОРИКИ В ДРЕВНЕМ РИМЕ

Древний Рим играет ключевую роль в истории мировой культуры. На протяжении веков этот вклад оценивался по-разному. В данной лекции исследуется становление ораторского искусства в Риме, его взаимосвязь с общественной жизнью в республиканский период. Именно ораторское искусство, вскормленное римской политической жизнью, положенное в основу образования римского гражданина, связанное и с правом, и с литературой, наиболее полно воплотило в себе римский национальный характер.

План лекции

1. Доцицероновский период римского красноречия.
2. Марк Туллий Цицерон – вершина риторического мастерства Древнего Рима.
3. Риторические трактаты Цицерона.
4. Постцицероновский период римского красноречия.
5. Значение древнеримской риторики.

1. Доцицероновский период римского красноречия. Время, наступившее после падения свободной полисной Греции, принято называть *эпохой эллинизма*. В результате поражения войск ахейского союза в 146 г. до н. э. Греция превращается в провинцию Римской средиземноморской державы, а с 27 г. до н. э. эта провинция получает название Ахайя. Падение полисного строя и утрата Грецией самостоятельности привели к изменению роли ораторского искусства. Из-за слабого накала общественной борьбы из речей уходит высокий гражданский пафос. Вместе с тем, в красноречии наблюдаются новые процессы, вызванные особыми историческими условиями. Можно выделить следующие причины, способствовавшие развитию риторики в Риме:

- Греция становится местом, куда отправляется вся римская молодежь для получения знаний; прежде великая держава играет роль университета и музея, поэтому греческое влияние способствовало развитию риторики Рима.

- Республиканский Рим решал свои дебаты в народном собрании, сенате и суде, где практически мог выступить каждый свободный гражданин.

Политическому красноречию оставалось все меньше места в общественной жизни, интерес к содержанию речей уступал интересу к форме. В риторических школах изучали речи прежних мастеров и старались рабски подражать их стилю. Распространение получают подделки речей Лисия и Демосфена. Такая традиция подражания получила название "**аттикизма**". В то же время односторонний интерес к словесной форме красноречия породил противоположную крайность – **азианский** стиль. Самым известным представителем этого направления был Гегесий. Именно в цветистости и напыщенности речи азианисты и усматривали ее силу. Аттикизм отличался идеализацией прошлого, особой простотой языка, периодичностью речи, аскетизмом в стилистике. Азианизм предпочитал цветистость и напыщенность речи, ритмичность и напевность, приближающую речи к мелодекламациям, тяготение к рубленным фразам, к непривычному порядку членов предложения, стремление к эффектам, манерную игру словами.

Из записанных речей периода до Катона Старшего дошла лишь одна – это речь Аппия Клавдия Слепого Цека против заключения мира с эпирским царем Пирром. В римской традиции Аппия знали как цензора, консула, доблестного мужа и искусного оратора. Свою знаменитую речь против Кинея он произносил в 70-х гг. III в. до н. э. будучи уже глубоким стариком, ушедшим от дел. Плутарх так передает начало этой речи: "До сих пор, римляне, я никак не мог примириться с потерей зрения, но теперь, слыша ваши совещания и решения, которые обращают в ничто славу римлян, я жалею, что только слеп, а не глух". Неизвестно, что повлияло на решение судей и сената: красноречие, его гражданский подвиг, его ораторское умение и обаяние.

Действительное же начало римскому ораторскому искусству было положено во II в. до н. э.

Самым крупным из древнеримских ораторов был **Марк Порций Катон Старший** (243–149 гг. до н. э.), одна из виднейших фигур в истории как римской литературы, так и римского государства. Замечательный писатель-прозаик, обладавший энциклопедической широтой интересов, первый историк, писавший на латинском языке, автор трудов по медицине, военному делу, юриспруденции, сельскому хозяйству. Написал трактат "К сыну Марку", содержащий своего рода

энциклопедию наставлений сыну. Античные писатели сохранили из этого трактата ряд характерных афоризмов: "Владей предметом, слова сами последуют". По Катону, "у греков слова текут с губ, у римлян идут от сердца". Он очертил образ идеального оратора: "добродетельный муж, в речах искусенный".

Консерватор по складу ума и характеру, Катон восставал против всяких нововведений, призывая следовать древней простоте и блюсти чистоту нравов. Ярый противник эллинизма, который вовремя понял, что увлечение греками и всем греческим таит в себе национальную опасность для Рима. Однако при этом осознавал, что римлянам не обойтись без накопленных греками знаний, поэтому на склоне лет он пошел на выучку к грекам. Плутарх назвал его "римским Демосфеном". Однако жизнью своей он заслуживает еще более громкого имени и славы. Замечательная фигура в истории римского государства: квестор 240-го г., эдил 199-го г., претор 198-го г., консул 195-го г., цензор 184-го г. Он прожил долгую жизнь – 85 лет, и ораторский век его был удивительно долог. "Я бы сказал, – говорит Плутарх, – что, подобно Нестору, он был ровесником и соратником трех поколений". Сам Катон говорил: "Тяжело, когда жизнь прожита с одними, а оправдываться приходится перед другими". Около 50 раз Катон либо привлекался к суду, либо выступал обвинителем, и всегда поверженным оказывался противник.

Катон жил в ту раннюю пору развития римского красноречия, когда решающим фактором, определяющим силу оратора, помимо природного дара, была сама личность оратора, его нравственный потенциал, его общественная репутация. Это было время, когда еще не появились ораторы-профессионалы, особой гордостью которых считалось выиграть в нечестном деле.

До настоящего времени сохранились фрагменты более чем 80 речей, которые дают реальную возможность составить суждение о его красноречии.

Основная рекомендация, которую Катон давал молодым ораторам, – совет: *rem tene, verba sequentur* (знай дело, слова придут).

Катон мало заботился об академической правильности речей, соблюдении риторических законов. По утверждению Геллия, цель оправдывает любые отступления от правил. "Все это, возможно, – говорит Геллий, – могло быть сказано последовательнее, благозвучнее, но с большей силой и живостью не могло быть сказано". Цицерон в "Бруте" высоко отзывался о катоновском мастерстве в фигурах мысли

и слова. Принято считать, что любовь к синонимам, судя по их обилию в речах Плавта, - черта обыденной римской речи; что аллитерация – характерный признак ранней латыни. Возможно, наличие анафор, риторических вопросов – все это обычно для разговорного языка темпераментного латинянина. Однако предполагается, что все эти фигуры стихийно возникли в речах Катона, хотя он уверял, что абсолютно не искушен в теории красноречия. Напрашивается вывод, что Марк Порций Катон, несомненно, был наделен ораторскими способностями, однако и наука в его формировании сыграла определенную роль. Основой его красноречия была латинская традиция, а также глубокое проникновение греческого культуры.

Восстание рабов и волна крестьянских волнений 2-й половины II в. до н. э., вызванных последствиями пунических войн и произволом богатых аристократов, способствовали расцвету политического красноречия братьев Гракхов из рода Семпрониев. Оба Гракха, как и Катон, принадлежали к той категории ораторов, красноречие которых взаимодействовало с их государственной деятельностью. Даже Цицерон, для которого Гракхи, выступающие против senatorской олигархии, были "мятежниками", упоминает их вместе с людьми, авторитет которых для него бесспорен. Цицерон (в трактате "Брут") не переставал жалеть о том, что братья не высказали столько рассудительности в политике, сколько дарования в красноречии, и сетовал на то, что краткость жизни не дала им полностью проявить свой талант. Плутарх так сравнивает их: "Во-первых, выражение лица, взгляд и жесты у Тиберия были мягче, сдержаннее, у Гая – резче и горячее, так что, выступая с речами, Тиберий скромно стоял на месте, а Гай первым среди римлян стал во время речи расхаживать по ораторскому возвышению и срывать с плеча тогу. Далее, Гай говорил грозно, страстно и зажигательно, а речь Тиберия радовала слух и легко вызывала сострадание. Наконец, слог у Тиберия был чистый и старательно отделанный, а у Гая – захватывающий и пышный".

Фрагментов речей Тиберия не сохранилось, они известны в пересказе Плутарха и Аппиана. Выступления Тиберия тесно связаны с вехами его короткой политической биографии. Исследователи обычно говорят о спокойной и сдержанной манере речи, свойственной Тиберию, о его **умении вызвать сострадание** у слушателей. Он первый начал делить свою речь на фрагменты с целевыми установками. Это умение говорить сообразно обстоятельствам, определяющееся латин-

ским термином *decorum* – уместность, такт. Тиберий Гракх был убит на форуме во время вооруженного столкновения с противниками.

Гай Гракх – младший брат Тиберия, продолжатель его дела. С его именем был связан новый демократический подъем в Риме. Деятельность Гая Гракха как народного трибуна началась с издания закона, направленного против Помпилия Лената, консула 132-го г., в свое время изгнавшего из Рима без суда сторонников Тиберия. Гай восстановил аграрный закон и ввел закон о продаже хлеба по дешевой цене, ввел законы в интересах сословия всадников. Теперь сенаторы-наместники имели право судить всадников. Трудно переоценить все эти демократические преобразования. Он строил дороги, основывал колонии, участвовал в работе аграрной комиссии.

До нас дошло около 70 фрагментов более чем из 30 речей Гая, которые он издавал сам. Иногда это кусочки из нескольких строк, иногда отдельные строчки из разных мест одной речи, иногда одна фраза или часть фразы, но часто даже эти несколько слов чрезвычайно выразительны. Став народным трибуном, он, по рассказу Плутарха, при всяком удобном случае напоминал об убийстве брата. Это сообщало особый пафос его речам и усиливало агитационную роль. "У вас на глазах, - говорит он, - Тиберия насмерть били дубьем, а потом с Капитолия волокли его тело по городу и швырнули в реку, у вас на глазах ловили его друзей и убивали без суда! Но разве не принято у нас искони, что если на человека возведено обвинение, грозящее смертной казнью, а он не является перед судьями, то на заре к дверям его дома подходит трубач и звуком трубы еще раз вызывает его явиться, и лишь тогда, но не ранее, выносится ему приговор?! Вот как осторожны и осмотрительны были наши отцы в судебных делах". Такие слова прямо подводят к мысли о необходимости наказания виновников.

В трактатах о музыке упоминается Гай Гракх, в совершенстве владеющий искусством красноречия. Всегда, когда он выступал перед многочисленной аудиторией, позади него стоял раб-музыкант, который звуками флейты задавал ему размер и тон. Каждый раз, когда хозяин слишком возвышал голос, он умерял его пыл, а когда тот понижал голос, он его возбуждал. Музыкальная сторона выступления очень ценилась в древнеримской традиции, ведь она доставляла слушателям удовольствие.

Геллий называл его оратором энергичным и сильным. Отличались его выступления спокойно-повествовательной интонацией, сдержанной и строгой манерой изложения.

Риторическая интуиция подсказывала Гаю, что сам материал настолько вопиюще красноречив, и риторические красоты, излишества могут показаться фальшивыми. Особым пафосом отличалась его речь перед гибелью. "Где искать мне, несчастному, убежища? Куда мне обратиться? На Капитолий? Но он обагрен кровью брата! Домой? Чтобы видеть несчастную мать, рыдающую и покинутую?" Его взоры, голос были при этом исполнении таковы, что враги не могли удержаться от слез. Гай использует фигуру "*subjectio*" - своеобразный разговор вслух с самим собой или противником, когда оратор задает вопросы и сам же пытается на них отвечать, разговор естественный и уместный в критический жизненный момент, в минуту отчаяния. Это искусство высокой риторики.

Для своего времени Гай Гракх был почти совершенным оратором. Основная черта стиля – **естественность и искренность**: тон его речей, обращенных к народу, прост и доверителен; к сенату и знати – дерзок и прям. Он завершает плеяду старых римских ораторов – **Цека, Катона Старшего, Тиберия Гракха**. Все их речи объединяла связь с насущными проблемами, но каждый из них проявлял свою индивидуальную риторическую манеру.

В середине II в. активно развивается судебная ветвь ораторского искусства. В первую очередь это связано с именами **Антония и Красса**, которых в истории римского красноречия называют обычно вслед за именами братьев Гракхов. Их риторическая деятельность знаменует новый этап в овладении риторическим мастерством, следующий шаг на пути к вершинам ораторского Олимпа. Но если сравнивать их с братьями Гракхами, то оратор-трибун становится оратором-профессионалом без стойких политических убеждений.

Римская республика близилась к гибели, а римское красноречие переживало необычайный расцвет. "Ничто не ускользало от внимания Антония: каждому доводу он умел найти такое место, где он имел больше силы и приносил больше пользы. Как полководец расставляет свою конницу, пехоту и легковооруженные войска, так он размещал свои доводы в самые выгодные для них разделы речи. Но если Антоний во всем был велик, то в произнесении речи недосыгаем. В произнесении мы различаем телодвижения и голос; так вот, телодвижения у него выражали не слова, а мысли – руки, плечи, грудь, ноги, поза, по-

ступь и всякое его движение были в полном согласии с его речами и мыслями; голос у него был немного глуховатый от природы, однако и этот порок для него одного обратился во благо, так как при сетованиях в его голосе слышались трогательные нотки, равно способные и внушить доверие, и вызвать сочувствие", - писал Цицерон в "Бруте" (с. 139–144). Общеизвестно, что настоящий оратор, чтобы произвести впечатление и вызвать у аудитории нужные чувства, должен, как хороший актер, проникнуться ими сам. Этой способностью обладают далеко не все. Однако Антоний был наделен ею в избытке: он, как никто, умел использовать модуляции голоса, мимику, жесты. В речах Антония сильный налет театральности. Часто его речи – это хорошо продуманная мелодрама. На судей и публику все это действовало безотказно. Антоний тщательно учитывал характер аудитории, вызывал к чувствам слушателей, умел анализировать, обобщать, апеллировать к истории и фактам, аргументам. Артистическая подача речи создавала иллюзию, что своему успеху в речах он обязан только таланту. Древнеримские ораторы полагали, что их речь вызовет больше доверия, если укоренится мнение, будто они никогда не учились.

Судебными с политическим оттенком являются речи **Красса**. Его ораторскую индивидуальность современники охарактеризовали так: **лаконизм, тонкий юмор, ясность, чистота латыни, благородный пафос**. "Красса считаю совершенством решительно недостижимым: его речь отличалась необычайным достоинством и с этим достоинством сочетался острый и тонкий ораторский, не шутовской юмор", - писал Цицерон в "Бруте" (с. 143). Понятие "много достойного юмора" бог римского красноречия называет чертой ораторской индивидуальности, которая включала, к тому же знание права, стилистическое изящество – внимание к выбору слов; благозвучную расстановку ударений – ритм; остроумие. Если греки оспаривали применение юмора в ораторской речи, то латинские ораторы с успехом пользовались им. "Все его речи, - говорит Цицерон далее (с. 162), - отличается неподдельная естественность, лишенная всяких прикрас. Даже тот закругленный ряд слов, который по-гречески называется периодом, был у него краток и сжат; гораздо охотнее он разбивал свою речь на такие члены, которые греки называли колонами". Цицерон называет его "лучшим правоведом среди ораторов". По его мнению, победа будет на стороне судебного оратора только тогда, когда разумно сочетаются знание права и красноречие.

Квинт Гортензий Гортал пробыл на форуме 44 года. Уступил пальму первенства только Цицерону, с которым зачастую выступал вместе. Сторонник всевластия сената, любимец аристократической молодежи, он часто выступал в суде с изысканно выстроенными, ритмичными и патетическими речами, возражая Цицерону, как, например в 70 г. до н. э. по делу Гая Верреса. Но случалось и так, что Гортензий и Цицерон выступали вместе в защиту обвиняемого, как это было в 63 г. до н. э. на процессе народного трибуна Гая Рабирия, обвиняемого в соучастии в убийстве, и еще через год – на процессе Луция Лициния Мурены, которому ставилось в вину обвинение в злоупотреблении при выборе должностных лиц.

Цицерон так охарактеризовал основные достоинства красноречия Гортензия: "Прежде всего он был наделен такою памятью, какой я не встречал более ни у кого: все, что он готовил дома, он мог без записи повторить слово в слово. Такая память была ему огромным подспорьем; благодаря ей он мог помнить и свои мысли, и свои заметки, и никем не записанные возражения противника. Красноречие его было новым и необычным: в речи он ввел 2 приема, каких не было ни у кого другого, - разделение, где перечислял, о чем будет говорить, и заключение, в котором напоминал все доводы противника и свои".

Квинт Гортензий был разносторонне образованным и одаренным человеком, хорошо знал историю, греческий язык, литературу.

Таким образом, римское красноречие до Цицерона почти за 3 столетия прошло путь **от естественности и простоты выражения до предельной риторической изощренности**. В начале пути – Аппий Клавдий Цек и Катон с их суровым аскетизмом, в конце - Гортензий с его изысканностью, которую можно воспринимать как симптом заката классического красноречия.

"**Риторику для Геренния**" считают самым загадочным учебником по риторике из-за невозможности определить авторство и дату написания. Трактат начинается с заявления автора о том, что он сразу приступает к делу, отбросив ненужные философские рассуждения, которые любят приводить греки для того, чтобы показать, как они будто много знают, а вовсе не потому, что это относится к делу. Он подчеркивает практический характер своего руководства и говорит, что пишет не как другие, ради славы, а для поощрения Геренния, решившего изучать ораторское искусство. Автор всячески старается проявить свою антипатию к грекам. Поэтому пытается греческую риторическую терминологию передать на латинском языке, критикует обычай

греков пользоваться готовыми примерами, предпочитает примеры из римской истории и литературы. Из ораторов на особой высоте стоят у него Гай Гракх и Красс; он упоминает также с похвалой Катона, Тиберия Гракха, Сцепиона, Антония и др.

"Риторика для Геренния" - самый систематичный и относительно простой трактат, лучше всего представляющий школьную риторику в том виде, в каком она преподавалась в республиканском Риме. Анонимный автор руководствовался желанием излагать свои мысли римлянам просто и доступно, пропагандируя все латинское. Этот учебник можно рассматривать как попытку демократизации и популяризации риторического образования в Древнем Риме.

По сути, в "Риторике для Геренния" изложены принципы "латинской школы". Однако трактат не содержит новой теории и, отвергая греческую традицию, автор все же прибегает к ней.

В данной системе рассматривались три источника ораторского искусства: **дарование, обучение, подражание**, а цель этого искусства – **убедить, усладить и взволновать** слушателей. В подготовке же речи основной опорой является риторический канон.

Как известно, в античных риториках речь делилась на различное количество частей. В трактате их насчитывалось шесть – это **вступление, изложение, разделение, обоснование, опровержение, заключение**. В свою очередь все эти части имеют подразделения разных степеней, все это не плод сухой схематичности, а отражение многогранности и сложности искусства слова.

Трактат состоит из четырех книг, к каждой книге дается вступление и заключение. В 1-й книге дано определение трем типам речей: показательному, совещательному и судебному (*demostrativum, deliberativum, judiciale*), рассматриваются основные понятия риторического канона. Вторая книга "Риторики" посвящена самому сложному роду дел – судебному, а также трудной и важной задаче оратора – нахождению (*elocution*).

В третьей книге рассматриваются совещательные и показательные речи, а также разделы риторики, посвященные расположению материала, произнесению речи и развитию памяти. Несмотря на временную дистанцию, некоторые рекомендации по технике речи представляют для нас не только познавательный, но и практический интерес. Например, "голос должен иметь три основных качества: **силу**, или **полноту звука** (*elocution vocis*), **крепость**, или **стабильность** (*firmitudo vocis*), **мягкость**, или **гибкость** (*mollitudo vocis*)". Первое

качество природное, два других достигаются упражнениями. Стабильность вырабатывается упражнениями в подражании или звукоподражании (*exercitation imitationis*), а гибкость упражнениями в декламации (*exercitation declamationis*). Гибкость делится в свою очередь на разговорную манеру, на аргументационную и эмоциональную (*eam dividimus in sermonem, contentionem, amplificationem*). Первая манера (*sermo*) применяется в повседневной речи, вторая (*contentio*) годится для спора при утверждении и опровержении, третья (*elocution*) – для того, чтобы возбуждать у слушателей негодование или сострадание.

Далее предлагаются правила для употребления голоса в ситуациях, соответствующих каждому из этих подразделений, а также рецепты тренировки голоса. Предписываются определенные движения тела в соответствии с *figurae vocis*, включая движения губ и выражение лица. Например, используя разговорную манеру в ее повествовательной или повествовательной разновидности, оратору нужно стоя делать движения правой рукой; выражение лица должно соответствовать смыслу речи. В наставительной речи оратор должен наклоняться немного вперед; в шутливой – выражать настроение лицом, а не жестами. Указания относительно поведения оратора такие: автор отвергает громкие восклицания и использование голоса в полную силу; рекомендуется также воздерживаться от подражания актерам; предписывается разумная сдержанность. По всей видимости, эти рекомендации являются следствием реакции на азианский стиль. Еще с большей тщательностью и подробностью разрабатывается вопрос о памяти. Автор упоминает работы своих предшественников, не называя и не уточняя их, ведь эти труды принадлежат грекам. **Память** подразделяется на два вида: природная (*naturalis*) и приобретенная (*artificiosa*), предлагается множество способов по укреплению и системе запоминания, основывающейся на зрительных образах и "фоне" (ассоциациях и основе). Эта система техники запоминания имеет непреходящее значение вплоть до наших дней. Автор не забывает напомнить, что существенным в развитии памяти являются упражнения. Он протестует против использования готовых описательных выражений, образов для различных речей, как это делают греки. Автор "Риторики" рекомендует подбирать эти образы самим, потому что каждый человек по своему воспринимает тот или иной образ или сравнение.

Большая часть трактата отведена учению о словесном выражении (*elocution*). Требования, предъявляемые к стилю, – ясность, правильность, красота и умеренность. Это было первое систематическое

исследование стиля в латинской литературе. Риторы много занимались тем, чтобы упорядочить классификацию фигур, что и было сделано в трактате. Называя различные фигуры, автор не только оценивает их воздействие на аудиторию, но и советует не забывать об уместности. В трактате используются латинские примеры, латинская терминология свидетельствует о том, что автор шел самостоятельным непроторенным путем, сделал весомый вклад в разработку латинской риторической терминологии.

2. Марк Туллий Цицерон – вершина риторического мастерства Древнего Рима. Все лучшее из того, что римское ораторское искусство заимствовало у греков и чего оно достигло в своем развитии на римской почве, воплотил в себе Марк Туллий Цицерон (106-43 гг. до н. э.), снискавший славу великого оратора и блестящего теоретика ораторского искусства. Еще со времен античности существует традиция сопоставлять Цицерона с Демосфеном. Древние любители афоризмов говорили так: "Тебя, Марк Туллий, Демосфен предвосхитил в том отношении, что ты не первый оратор, а ты его уличил в том, что он не единственный".

Жизнь и деятельность Цицерона – яркое доказательство силы и значения ораторского искусства в республиканском Риме. Своему необыкновенному успеху на форуме он обязан как природным способностям, так и тому универсальному образованию, которое он получил. Больше всего, естественно, он занимался красноречием. Цицерон не упускал ни одного случая послушать выдающихся ораторов и сам ежедневно упражнялся в составлении декламаций на различные темы. Он изучал лучшие образцы слога и формы, особенно в греческой литературе, и постоянно переводил отрывки из Гомера, Еврипида, Демосфена, Эсхина. Он написал поэму в стихах "Марий", в которой воспевал подвиги этого народного героя. Однако стихи Цицерон писал не столько из вдохновения, сколько из желания упражняться в стиле. Для успеха у римской публики необходимо было умение держать себя на ораторской трибуне, и Марк Туллий учился этому у известных актеров Эзопа и Росция.

Из трех основных видов античного красноречия его речи охватывают два: политическое и судебное. Лучшие: 5 речей против Верреса, 4 – против Катилины, все "Филиппики" (особенно 2-я), "Речь в защиту Милона".

Цицерон тщательно редактировал речи и зачастую существенно перерабатывал, конечно, они утрачивали эмоциональное воздействие, но зато приобретали более стройную аргументацию, тщательную стилистическую отделку. Классическим примером речи, произнесенной и опубликованной, считается речь "За Милона" (52 г. до н. э.). Эту речь Цицерон произносил в обстановке крайнего к себе недоброжелательства, криков и ругани, ведь Милон обвинялся в преднамеренном убийстве Клодия.

Цицерон защищал Милона один, в то время как обвинителями были Аппий Клавдий, племянник Клодия, Марк Антоний и Публий Валерий Непот. Цицерон с трудом овладел вниманием слушателей. Его речь оказалась слабее, чем он рассчитывал, и не смогла воздействовать на судей. Однако когда Милон, будучи в изгнании, прочел ее переработанную, опубликованную, то воскликнул: "Если бы он произнес именно такую речь, мне не пришлось бы отведавать рыбы, которая ловится здесь в Массилии".

В этой речи Цицерон искусно применил разного характера аргументы: здесь и предполагаемые мотивы, и предшествующая жизнь, и сравнение, также играющее роль аргумента, и косвенные улики (время, место, удобный случай), аргументы, основанные на поведении подзащитного до и после случившегося. Итак, в центре речи две фигуры – Клодий и Милон, а вся речь построена на антитезе, на противопоставлении Клодия, изображенного негодяем и разбойником, и Милона, которого Цицерон рисует благородным и достойным гражданином, заботящемся о благе государства. Для такого изображения у Цицерона кроме чисто ораторских мотивов были и другие: Клодий был его смертным врагом, а Милон – другом, в свое время способствовавшим возвращению Цицерона из изгнания.

Во вступлении вместе с лестью судьям, которых Цицерон называет "красой всех сословий", и "великому Помпею" он дает характеристику "отважному Милону", которому отечество было дороже, чем жизнь, и "бешеному" Клодию, способному лишь на грабежи и поджоги. Он припоминает соответствующие поступки каждого из них и, не отрицая факта убийства, преподносит его как благо для государства. Настойчиво повторяя, что смерти такого негодяя, каким был Клодий, надо лишь радоваться, он вспоминает, сколько раз он сам с трудом спасался от "кровавых Клодиевых рук" и иронически восклицает: "Но зачем я, глупец, и себя, и Помпея, и Африкана, и Друза равняю с Публием Клодием? Без всех нас легко обойтись – лишь о гибели Клодия

страждет всякое сердце. Скорбен сенат, всадники в горе, всей отчизны подточены силы: города в трауре, поселения в отчаянии, деревни и те тоскуют без благодетеля, без спасителя, без милостивца!"(20). Нетрудно заметить, что в этой речи он пользуется одной из категорий смешного – иронией, великолепно применяя ее.

Narratio (повествование) речи "За Милона" знаменито тем, что включает в себя аргументацию. Главным спорным пунктом речи был вопрос о засаде. Цицерон попытался доказать, что Клодий, неоднократно угрожавший Милону, устроил ему засаду, тогда как в действительности схватка произошла случайно. В этой части речи он искусно отбирает такие факты и детали, которые прямо или косвенно подтверждают его мысль о коварстве Клодия и полной невиновности Милона.

В peroration (заключение) (92-105) Цицерон воспекает мужество Милона, квалифицируя его поступок как подвиг, говорит о ликовании, которым народ встретил весть о гибели Клодия, и просит судей оказать "милость храбрецу, о которой он даже не просит" (92).

Последующие поколения воспринимают его речи как литературные произведения. Особенно поражает искусство словесного портрета, бытовые сцены, которым может позавидовать любой писатель. Именно древнеримское красноречие имело большие заслуги перед литературой, особенно в области языка и стиля.

В судебных делах Цицерон зачастую выступал в роли защитника, но знаменитый Верресов процесс (70-е г. до н. э.) вел как обвинитель. Веррес был человеком без всякого проблеска совести и стыда, но с редким гением по части хищничества. Его грабеж в Сицилии не знал предела: поля в запустении, люди в лачугах. В течение двух месяцев Цицерон исколесил остров, собирал доказательства. Вместо всяких речей он в течение 9 дней подвергал свидетелей перекрестному допросу, читал доказательства и письма, отбирал показания. Сам Гортензий, адвокат Верреса, вынужден был замолчать. Цель была достигнута.

Известно ходившее в древности изречение: "Трудно сказать короче, чем Цезарь, и пространнее, чем Цицерон". Конечно же, дело не в многословии, а в риторической обработке речей. Проанализируем самую короткую похвальную речь Цицерона, произнесенную в сенате. Он берет слово, чтобы поблагодарить Цезаря за прощение оклеветанного и впавшего в немилость Марцеллия. Оратор прекрасно осведомлен о крайнем недоумении среди сенаторов из-за его длительного

молчания. И вот что он сказал: "Долго я хранил молчание. Но не из-за страха. Мешала боль за друга. Пока существует сострадание, нет места клевете. Истина всегда торжествует".

3. Риторические трактаты Цицерона. Эти три трактата объединяет общая идея – проповедование образа идеального оратора.

"Об ораторе" написан в форме беседы между крупными ораторами – предшественниками Цицерона, причем мысли Цицерона явно выражает Красс. Главный вопрос их беседы – связь красноречия с политикой и философией. Три необходимых для красноречия данных: **природный талант, навык и знания.** Важнее всего последнее, так как преимущество за образованным оратором.

Кроме образования необходимо обладать природным даром. Оратору нужна быстрота и подвижность ума, находчивость в развитии мысли, хорошая память – это дается от природы. Все же другие способности необходимо развивать постоянными упражнениями.

Цицерон считал, что в Риме настало время для создания идеала образа идеального оратора, оратора-политика, который был бы одновременно и философом. "Если же речь идет о том, что по-настоящему превосходно, - говорит Цицерон, - то пальма первенства принадлежит тому, кто и учен, и красноречив. Если мы согласимся назвать его и оратором, и философом, то и спорить не о чем, если же эти два понятия разделить, то философы окажутся ниже ораторов, потому что совершенный оратор обладает всеми знаниями философов, а философ далеко не всегда располагает красноречием оратора; и очень жаль, что философы этим пренебрегают, ибо оно, думается, могло бы послужить завершением их образования" (с. 143).

Непревзойденный мастер слова особое значение придавал умению оратора воздействовать на чувства аудитории. В риторических учебниках обращение к чувствам слушателей рекомендовалось применять в соответствии с частями речи. Бог красноречия считает, что люди в своих поступках больше руководствуются чувствами, чем правилами и законами. Главная заслуга Цицерона в том, что, оттолкнувшись от правил школьной риторики, вместе с философией, римской ораторской традицией, личным практическим опытом, он сформировал риторическую теорию.

Трактат **"Брут"** в хронологическом порядке излагает историю римского красноречия. Сочинение построено в форме беседы автора с друзьями – Аттиком и Брутом. Цицерон, как бы продолжая прерван-

ную беседу, рассказывает им об ораторах. Подробно характеризует более известных ему ораторов, что и является ценным источником сведений о развитии ораторского искусства в Риме. В этой книге Цицерон сурово расправляется с аттицистами, особенно с продолжателями традиций Лисия, которых нельзя с полным правом называть аттицистами, ибо аттическое наследие в области риторики включает в себя речи и Демосфена, и Эсхина. Цицерон перевел некоторые из этих речей на латынь, чтобы познакомить римскую публику с подлинным аттицизмом.

Трактат "**Оратор**" должен, по мысли Цицерона, ответить на вопрос, который Брут часто задавал оратору: каков высший идеал и образ красноречия? Хотя образ идеального оратора уже почти сложился в первой книге "Об ораторе", в книге "Оратор" Цицерон в сжатой форме повторяет основные положения своей теории, но главное внимание уделяет **словесному выражению, теории трех стилей, теории ритма.**

Характеризуя три рода речей, он не случайно особенно подробно останавливается на простом (75-91) – именно этот род предпочитали новоявленные аттики. Оказалось, что этот простой род отнюдь не прост.

Как в Греции Демосфен, так в Риме Цицерон знаменовал собой итог и вершину развития ораторского искусства.

4. Постцицероновский период римского красноречия. С падением республиканского строя исчезла почва, взрастившая цицероновский идеал единства красноречия и философии. Ораторское слово из средства борьбы превратилось в объект эстетического любования. Именно в риторике I века н. э. произошел отход от классицизма с его культом рационального начала и гармонии, выработался так называемый "новый стиль". На смену политическому красноречию пришло торжественное. Красноречие перемещается в риторические школы. Развивается искусство декламации. Если раньше декламации служили подготовке оратора в технике речи, то в эпоху империи они носят характер изысканного представления для слушателей, становятся не средством к достижению цели, а самоцелью.

Изменения произошли как в жанровом, так и стилевом направлении. "Новый стиль" с его необычными сочетаниями слов, введением общих мест, запоминающимися сентенциями, антитезами, сближался

с театром и поэзией, используя их специфические средства выражения в своих эстетических целях.

Азианизм, распространенный во многих жанрах, оказался недолговечным. В риторике на смену ему приходит *классицизм*.

Знаменитый римский ритор, являющийся своего рода знаменосцем классицизма, **Марк Фабий Квинтилиан** (35 - ок. 100 г. н. э.) - автор обширного сочинения в двенадцати книгах, которое называется "**Образование оратора**". В предисловии подчеркивается, что автор выбрал для него такое название потому, что причиной упадка красноречия считает несовершенную систему образования ораторов. Трактат Квинтилиана - вершина исследования ораторского искусства. Ни до, ни после него не было работ, которые с такой тщательностью давали бы теоретический анализ красноречия, практические рекомендации. Главным объектом восхищения и восхваления является Цицерон. Легко заметить множество совпадений у Квинтилиана с богом римского красноречия.

Обратимся теперь к некоторым примерам из текста. Так, Квинтилиан в подтверждение своего определения риторики как искусства нравственно совершенного ссылается на цicerоновское: "красноречие – это одно из проявлений нравственной силы человека". Залог процветания красноречия Квинтилиан, как и Цицерон, видит в личности оратора. Рассуждая об упадке красноречия, Квинтилиан считает одной из его причин утрату контакта с моральной философией.

Не только теоретическое образование необходимо идеальному оратору - ему необходима **ораторская практика**, где приобретается опыт. Не только сами правила, но лишь **сочетание науки, знания и упражнения** придают оратору способность свободно общаться. Он считает, что оратор не должен почитать риторические правила за непременные законы. В правилах может многое изменяться сообразно делу, времени, случаю и обстоятельствам. Квинтилиан сравнивает жесткие правила с предписанием полководцу, как расположить войско. Но ведь расположение войска зависит от обстановки.

Совершенствованию оратора в равной мере помогает подражание. В методах подражания Квинтилиан солидарен с Цицероном, что оно не должно быть самоцелью, но лишь средством к достижению более высокого искусства при необходимом условии творческого подхода к усвоению образцов.

Квинтилиан считает, что одни только правила не могут сделать человека, изучившего их, оратором. В главе "Об избытке слов" он

проводит мысль о том, что оратору необходимо постоянно увеличивать активный запас слов, однако это не означает, что оратор должен ими пользоваться для безостановочной болтовни. Жесткий отбор нужных слов из богатого запаса лексики должен быть постоянной заботой оратора.

Различия во взглядах двух крупнейших деятелей римского красноречия обусловлены различными историческими периодами, в которые они жили: республика и империя.

ВЗГЛЯДЫ ЦИЦЕРОНА И КВИНТИЛИАНА НА ПРОБЛЕМЫ РИТОРИКИ

Цицерон	Квинтилиан
Великий оратор обращался к широкой аудитории форума.	Квинтилиан обращался к узкому кругу специалистов.
Отдает главное место в образовании – философии.	Центральное место в образовании отдает риторике, грамматике.
Риторика – искусство убеждать, говорить красиво.	Риторика – это искусство нравиться.
Происхождение риторики связывал с основателями городов и законодателями.	"...и донныне существуют кочевники, не имеющие ни городов, ни законов; и тем не менее у них есть люди, которые выполняют обязанности послов..."
Идеальный оратор – человек-гражданин.	" <u>Достойный</u> муж, искусный в речах". Чтобы стать хорошим оратором, надо стать хорошим человеком.
Риторика – это искусство думать, оратора создает практическая деятельность	Связывает в одно целое педагогику и риторику.
Для развертывания речи требуется всестороннее и исчерпывающее знание предмета.	Иметь представление о том предмете, о котором будет говорить; не все случаи известны, но обо всех уметь говорить.

Усилия Квинтилиана, направленные на реформу красноречия путем возвращения его к классическим образцам римской прозы, вернее, к цицероновским стандартам, не принесли ожидаемых результатов. Попытка возродить красноречие прошлого поколения в период империи не удалась, на римской земле уже не было места для осуществления прежнего идеала.

Древнеримское красноречие оказало влияние на все виды литературы, на развитие и улучшение латинского языка. Поскольку обязательным было риторическое образование, то оно влияло на все виды словесности. В свою очередь эти виды словесности влияли на риторику, в частности, трагедии и комедии.

Красноречие сыграло свою роль и в формировании самого позднего по времени возникновения литературного жанра античности – романа.

Вопросы к лекции

1. Назовите причины, способствовавшие развитию красноречия в Древнем Риме?
2. Сравните два стилистических направления в риторике. В чем их особенности? На ваш взгляд, какой стиль более консервативен и почему?
3. Назовите отличительные особенности риторической манеры ораторов доцицероновской эпохи.
4. Какова роль "Риторики для Геренния" в развитии древнеримского красноречия?
5. Каков вклад Цицерона в ретиорику, в мировую культуру?
6. Как вы понимаете слова Цицерона: "Ораторами не рождаются, ораторами становятся"?
7. Какие риторические приемы применял непревзойденный оратор?
8. Почему трактат Квинтилиана называется "Образование оратора"?
9. Назовите сходства и различия в точках зрения на теорию красноречия между Цицероном и Квинтилианом.
10. Каково значение древнеримского ораторского искусства?

Литература

1. *Аверинцев С. С.* Риторика и истоки европейской литературной традиции. М., 1996.
2. *Гаспаров М. Л.* Античная риторика как система // Античная поэтика: Риторическая теория и литературная практика. М., 1991.
3. *Джохадзе Д. Л.* Философия античного диалога. М., 1997.
4. *Козаржевский А. Ч.* Античное ораторское искусство. М., 1980.
5. *Кузнецова Т. И., Стрельникова И. П.* Ораторское искусство в Древнем Риме. М., 1976.
6. *Куманецкий К.* История культуры Древней Греции и Древнего Рима. М., 1990.

РИТОРИКА СРЕДНЕВЕКОВЬЯ

Данная тема является **актуальной**, поскольку существует реальная **необходимость** дать студентам **филологического факультета** целостное представление о развитии ораторского искусства в эпоху **средневековья**. Самостоятельный поиск учащимися нужного материала зачастую представляет собой процесс достаточно трудоемкий и не всегда результативный, поскольку во многих пособиях по ораторскому мастерству (издания 70-нач. 90-х гг.) материалы о разви-

тии красноречия в указанный период либо вообще отсутствуют, либо характеризуются излишней краткостью, а иногда и тенденциозностью. Именно поэтому систематизация сведений об особенностях развития риторики в эту эпоху (достижения, выдающиеся представители, особенности авторского риторического стиля, специфика отдельных жанров и т. д.) необходима.

План лекции

1. Возникновение и расцвет духовного красноречия в IV в.
2. Христианское проповедничество Европы (западная ветвь).
3. Восточная ветвь духовного красноречия (Византия).
4. Ораторское искусство Древней Руси.

1. Возникновение и расцвет духовного красноречия в IV в.
Средние века – это тысячелетний период в истории европейской культуры между античностью и Возрождением. "Средними", т. е. "средиными", "промежуточными", их называли мыслители эпохи Возрождения, считавшие, что после крушения Римской империи наступила полосу культурного одичания. Но сегодня к средневековью можно относиться как к эпохе утверждения и торжества христианской веры. Именно она сделала человека лично ответственным за свою жизнь, за все мысли и деяния. Можно сказать, что христианство – это фундамент, на котором основывалась вся европейская средневековая цивилизация, и человек той эпохи, каким бы разным на протяжении средневековой культуры ни был, к какому бы сословию ни принадлежал, прежде всего был христианином.

Но средневековый человек во многом еще оставался язычником. Христианские и варварские представления сосуществовали и боролись в его душе и мировосприятии. Поэтому христианская церковь, пытаясь утвердить свое господство, использовала для этой цели любые средства и, прежде всего, религиозное проповедничество, которое в классический период античности отсутствовало. Проповедник в средние века и является наиболее типичным оратором, а риторика становится "служанкой богословия".

"Золотым веком" духовного красноречия считается IV ст. Именно в этот период христианство стало государственной религией Римской империи. Однако начало столетия не предвещало ничего хорошего приверженцам новой веры. Так, в 303-304 гг. один за другим последовали 4 указа императора Диоклетиана, объявлявшие христианству настоящую "войну". Но уже в 311 г. за несколько дней до

смерти император Галерий опубликовал эдикт, который предоставлял христианам свободу вероисповедания при условии, что они будут молить своего Бога о здоровье императора. Летом 313 г. императоры западной и восточной империй совместно издали эдикт, признававший равные права христианства между другими религиями. Постепенно в период с 313 по 324 гг. другие указы обеспечили Христианской Церкви привилегированное положение. Такая религиозная политика императорской власти в отношении данной религии имела далеко идущие планы. Именно христианству предстояло стать новой официальной идеологией, способной объединить общество и воспрепятствовать распаду государства (при императоре Константине (285-337) империя вновь стала единой). Церковь заняла положение духовного блюстителя державы, издавна привыкшего жить, повинуюсь ясным и четко сформулированным законам. В связи с этим возникла *необходимость внятно изложить основные принципы своего вероучения*, причем на языке, привычном интеллектуалам империи. С этой целью стали организовываться **религиозные диспуты**, на которых ораторы-христиане должны были *доказывать истинность нового учения и, тем самым, окончательно поколебать авторитет уходящего язычества*.

Однако в ходе богословских споров разногласия возникали и в среде самих христианских проповедников. Причиной этому была **борьба между традиционным христианством и различными ересями**, и главным оружием в этой борьбе было слово. В IV в. наиболее принципиальная полемика разгорелась между приверженцами Никейского символа веры (в 325 г. в г. Никее произошел "вселенский" собор епископов, на нем были сформулированы главные постулаты христианского учения) и сторонниками епископа Ария (арианство – течение в христианстве в IV-VI вв.; ариане не принимали основной догмат официального христианства, согласно которому Бог-сын единосущен Богу-отцу). В разногласия церковников все чаще вмешивалась светская власть: императоры поддерживали то одну, то другую сторону, довольно часто меняя свои пристрастия. В некоторые периоды времени в этой полемике принимали участие не только церковники, но и простые граждане империи. Рынки, площади, перекрестки наполнились, по свидетельству очевидцев, спорящими. "Хочешь узнать о цене на хлеб – отвечают: "Отец больше Сына"; спрашиваешь, готова ли баня, говоря: **В: 367 г. произошло событие**", имевшее большое значение для будущего христианства: империя снова была поделена на две части.

Император, воцарившийся на Востоке, стал активно поддерживать ариан. В этих условиях от прежних взглядов отреклось большинство епископов. К середине столетия ариане все больше укрепили свои позиции, а многие епископы, исповедующие Никейский символ веры, были отправлены в изгнание (например, Афанасий Александрийский отправлялся в ссылку 15 раз). Невольным спасителем православного христианства оказался император Юлиан Отступник. Он симпатизировал язычеству и уравнивал в правах все религии. Борьба христианства с ересями его абсолютно не интересовала, поэтому все изгнанники получили возможность вернуться на свои прежние места.

Особенности исторического развития Западной и Восточной империй постепенно начали приводить к **расхождению между христианскими церквями Запада и Востока**. Эти процессы особенно усилились в V в. Римские папы претендовали на главенствующее положение в христианском мире, в Византии им противостояли константинопольские патриархи. *Соперничество между этими церковными организациями стало источником новой полемики по вопросам догматики и культа*. В результате этого духовное красноречие средних веков разделилось на западное (европейское) и восточное (византийское).

2. Христианское проповедничество Европы (западная ветвь). Одним из самых выдающихся представителей западной ветви духовного красноречия был **Аврелий Августин (Блаженный) (354-430 гг.)**. Он родился в г. Тагасте (Северная Африка). Его мать – св. Моника – была христианкой и оказывала на сына огромное духовное влияние, отец же оставался язычником. Августин в отрочестве учился в Карфагене (столице римской Африки) главной науке того времени – риторике, без овладения которой невозможно было участвовать в общественной жизни, выступать в суде, торгуя, по словам Августина, "красивой ложью" и "победоносной болтливостью". Там же в 374 г. он начал преподавать риторику и стал одним из самых известных ораторов. В своей "Исповеди" Августин вспоминает, что участвовал в состязаниях драматических поэтов, но особую притягательность таил в себе форум, где, по его словам, он был бы осыпан похвалами тем больше, чем искуснее он врал. Через некоторое время Аврелий приезжает в Италию, где продолжает преподавание риторики. Во время своего пребывания в манихейской общине Августин покинул ее и стал неоплатоником, а затем под влиянием пропо-

веди епископа Амвросия Медиоланского, у которого он принял крещение в 387 г., – христианином. Тут стоит вспомнить, что еще в ранней юности, ознакомившись с Библией, Августин с высокомерием ритора осудил ее за темноту суждений и косноязычие. Ему показалось, что истина не может быть преподана столь некрасиво. Теперь же необработанность и безыскусность Писания произвели на него совсем другое впечатление. Августин понял, что высшая истина только выигрывает от простоты изложения. После этого он стал указывать на Библию как источник и духовного, и светского знания, в частности риторики. Возвратившись в Африку, Аврелий продал все свое имущество и обосновался с группой христиан в Тагасте, чтобы в бедности вести молитвенную жизнь.

В 391 г. епископ североафриканского города Гиппона, вняв просьбам верующих, рукоположил Августина в священнический сан, а затем доверил и проповедь. Вскоре Августин стал его ближайшим и полноправным помощником, а в 395 г. унаследовал епископскую кафедру. До самой смерти он вдохновенно проповедовал и яростно боролся против еретических течений своего времени.

Предметом постоянных забот Августина Блаженного было обращение языческой мудрости, произведений древних авторов на утверждение и культурное обогащение христианства. Августин не изжил до конца и не мог изжить в себе человека, воспитанного на лучших достижениях античности. Будучи прославленным своим благочестием и аскетизмом епископом Гиппона, в одном из своих писем он напишет любопытную вещь, рассуждая об апокрифическом Евангелии, в котором описывается вознесение Христа на небо в сопровождении ветхозаветных пророков и патриархов. К сонму вознесенных вместе с Христом Августин Блаженный хотел бы приобщить Платона, Цицерона и Вергилия, которые предчувствовали, по его мнению, Бога-спасителя. *"Не только среди ораторов и поэтов, которые презирали и выставляли на посмеище своих фальшивых богов и их деяния, были исповедовавшие единого Бога... Но и среди тех, кто заблуждался относительно почитания Бога и воздавал хвалу миру, а не его Создателю, были, без сомнения, люди, которые жили честно, подавали прекрасный пример чистоты, бескорыстия, воздержания"*. Обращает на себя внимание тот факт, что к числу этих "праведников" Августин причисляет и оратора Цицерона. Но это не удивительно, ведь епископ считал, что для религиозного образования и понимания достоинств христианской литературы необходимо знакомство с грам-

матикой, риторикой, диалектикой, математическими науками, историей. Эти дисциплины не уводят от познания священного Писания, но, напротив, приводят к нему. Таким образом, целью риторики является обязанность познания истины как постижения сути теоцентризма.

Главная заслуга Блаженного Августина в том, что он попытался осуществить синтез античной культуры и христианства, без которого новая религия никогда бы не стала общеевропейской, а потом и мировой.

3. Восточная ветвь духовного красноречия (Византия). Начало практического формирования византийского духовного красноречия относится к IV в. У его истоков стоят такие знаменитые ораторы и проповедники, как Василий Великий, Иоанн Златоуст, Григорий Назианзин и Григорий Нисский.

Подъем христианского ораторского искусства Византии можно объяснить двумя причинами:

- во-первых, обострением борьбы между язычеством и побеждавшим его христианством, которое постепенно стало оказывать все большее влияние на политическую и духовную жизни империи;
- во-вторых, общим "падением" образованности, результатом которого стало снижение воспитательного значения литературы и театра; в связи с этим особое значение приобрела живая речь с ее приемами прямого и эмоционального обращения к человеку, массе.

Особое место в оформлении восточной ветви духовного красноречия занимают **"три великих каппадокийца"** – Василий Кесарийский, прозванный "Великим", Григорий Назианзин и Григорий Нисский. Именно на время их активной деятельности (70-90 гг. IV в.) приходится окончательное утверждение господства христианства (православия), последние его крупные столкновения с язычеством, острая внутрицерковная борьба, стимулировавшая разработку догматических вопросов, развитие жанра христианской проповеди.

На Каппадокию всегда смотрели как на достаточно дикую, отсталую и малокультурную область Византии. Ее жителей считали людьми, по-деревенски медлительными, замкнутыми, неразговорчивыми, от бедности завистливыми и жадными. Здесь редко появлялись образованные интеллектуалы, тем более такие, которые могли бы снискать себе сколько-нибудь значительную известность на общеимперской арене. Каппадокийские риторы традиционно были предметом

всеобщих насмешек за их косноязычие и плохое произношение. Но к середине IV в. положение заметно изменилось. В городах Каппадокии сложилась немногочисленная, но весьма влиятельная культурная элита; распространение христианства лишь укрепило ее положение. Особенности мировоззрения этих людей заключались в отсутствии сильной связи с античными традициями и слепой привязанности к старому наследию. Это обстоятельство позволило им более критично воспринимать предшествующие культурные достижения и гибко приспосабливать их к насущным потребностям. Знаменитый "каппадокийский кружок" состоял из церковных деятелей, родившихся в семьях убежденных христиан с длительной традицией приверженности новой вере, которые с полной религиозной убежденностью и высокой богословской подготовкой могли использовать для нужд церкви все необходимое и пригодное из огромного античного наследия.

Фактическим главой кружка был **Василий Кесарийский** (329-379 гг.) – крупнейший церковный деятель эпохи, во многом подготовивший и обеспечивший победу православия в Византийской империи. Он родился в богатой семье, образованной и глубоко религиозной, подвергавшейся преследованиям еще при императоре Диоклетиане. Из четырех его братьев лишь один стал врачом, остальные, в том числе и Василий, – епископами. Будучи сыном ритора, он с детства готовился унаследовать ту же профессию. После школы своего отца Василий учился в Кесарии Палестинской, Константинополе, Афинах. Вскоре он стал одним из лучших мастеров риторики. Его отличали точность и четкость стиля, выработанные при написании судебных речей, составлением которых Василий занимался по возвращении на родину. Его характер и вкус, умеренный и сдержанный, предрасполагали к восприятию традиций Антиохийской школы с ее аттицизмом, требовавшим четкости и ясности изложения.

В 60-е гг. Василий круто меняет свой образ жизни. Острый душевный кризис стал причиной того, что он резко порвал со своим прошлым и стал аскетом. После посещения монашеских обителей Египта, Сирии и Палестины Василий, по возвращении в Каппадокию, создал свой тип общежительной обители. В 370 г. его избрали епископом Кесарии. Именно на этом посту проявились способности Василия как политика и талантливого организатора, отличавшегося практическим умом, колоссальной работоспособностью, крепкой хозяйственной хваткой, твердостью и властью характера. За несколько лет он завоевал авторитет больший, чем любой другой мало-

азийский епископ того времени. По существу Василий стал главой православия на востоке и способствовал его утверждению в Византии. За это он и получил прозвище "Великий".

Вклад Василия Кесарийского в развитие византийского духовного красноречия велик: как систематизатор он жестко и определенно разделил христианские "речи" на **экзегетические** (толкование Писания), **катехитические** (морально-наставительные) и **панегиристические**.

К **экзегетическим сочинениям** Василия принадлежит знаменитый "Гексамерон" – "Шестоднев" (девять бесед на шесть дней творения), пользовавшийся огромной популярностью в средневековом мире – как в Западной Европе, так и на Руси. Именно это произведение знаменует собой новый этап в становлении христианской мысли. Оно свидетельствует о способности Василия смело использовать для обоснования христианской доктрины огромное наследие античного естественнонаучного знания и умения опереться как на неоплатонические идеи, так и на традиционные теории (Аристотель), поставив при этом превыше всего веру. Уже в этих беседах проявляются характерные черты риторического стиля Василия Кесарийского: простота и серьезность тона, расчленение материала, облегчающее его понимание (каждая беседа, кроме преамбулы и заключения, распадается на небольшие разделы: четко поставленные вопросы и ясные ответы). Остроумные житейские сравнения (из области домостроения, кораблестроения или из жизни купцов, странников), антитезы, метод доказательства от противного – таковы приемы, которыми блестяще владел Василий.

Значительная часть **катехитических речей** (морально-нравственных проповедей) посвящена изобличению человеческих пороков – гнева, зависти, пьянства и др. Здесь образцово развивается ставшая традиционной тематика христианских назиданий – о преимуществах скромной жизни, призрачности богатства, о необходимости милосердия и т. п. В этих проповедях речь иногда грубовата, но доступна для понимания любому слушателю. В центре внимания проповедника не внешняя красота слога, а смысл, постижению которого только и должны служить риторические приемы. Василий писал: *"Для некоторых людей наслаждение цветами ограничивается разнообразием красок и приятностью ароматов, между тем как пчелы собирают с них мед. Так и здесь, кто преследует... одну только внешнюю красоту и сладость, не сможет извлечь из них хотя бы небольшую пользу для души"*.

В проповедях епископа отчетливо проявляются некоторые новые черты и тенденции, характерные именно для христианского красноречия: стремление не выпячивать саму личность автора, что расценивалось как "языческое тщеславие". Величие сюжета и темы, ее самостоятельная значимость делали неуместным стремление демонстрировать свое ораторское искусство, ибо главной целью было дать слушателю духовную пищу и добиться, чтобы он ее усвоил. Поэтому Василий требовал, чтобы слушатели во время проповеди перебивали его, спрашивали, что им непонятно: "*Вы сидите вокруг меня как судьи, не как ученики*". Проповеди Василия Великого написаны точным и ясным языком. Он заблаговременно готовил их, но сознательно писал в такой манере, чтобы они производили впечатление импровизации.

Василию Кесарийскому принадлежит заслуга оформления жанра христианского **панегирика**, который обрел у него поэтическую возвышенность. Его знаменитое произведение "О 40 мучениках" стало своего рода гимном торжествующего христианства.

Другой крупной фигурой восточного духовного красноречия был **Григорий Назианзин**, или **Богослов** (ок. 329-390 гг.), который получил это прозвище за свои трактаты по догматике. Близкий друг Василия Кесарийского, он получил риторическое образование в школах Каппадокии, Кесарии Палестинской, Александрии, завершив его десятилетним обучением в Афинах. Покинув Грецию около 385 г., он вернулся в Назианз, где стал ритором. В отличие от Василия, строгого и организованного, внутренне собранного и дисциплинированного, Григорий был человеком впечатлительным, склонным к самоуглублению и рефлексии. Его долгое время мучил конфликт между "жизнью активной" и "жизнью созерцательной". В 361 г. он принял сан и руководил православной общиной Константинополя. В 381 г. на соборе его избрали епископом столицы.

Григорию Назианзину принадлежит 45 бесед, среди которых выделяются беседы и проповеди первых лет, константинопольские проповеди 379-381 гг. и панегирики. Он также автор 5 знаменитых теологических бесед в защиту православия против ариан), выдержанных в форме душевной беседы, и двух обличительных речей против императора Юлиана Отступника.

Для стиля Григория характерно сознательное стремление к консервации античных языковых форм и использование светского языческого красноречия для "*познания истины*". Правда, он считал, что в

проповедях *"следует, насколько возможно, избегать книжного слога, но склоняться более к разговорному"*.

В отличие от Василия для Григория Богослова риторика была средством не столько влиять на других, сколько выразить свои мысли и чувства. Его проповеди достигали большого эмоционального эффекта; глубокое личное чувство и искренность сочетались у него с возвышенно-риторическим духом общих размышлений. Чувствительность и воображение делали его проповеди, надгробные речи и панегирики, несмотря на многословие, поистине трогательными. Такова, например, его "Надгробная речь Василию Великому", согретая лиризмом индивидуального чувства. Будучи поэтом, автором религиозных гимнов, Григорий Назианзин пытался сделать свою прозу также поэтично-выразительной, музыкальной, подчеркивая тем самым интимность, личностность религиозного чувства. Именно в этом, а также в поэтизации страдания и внутреннего переживания заключается вклад Григория Богослова в византийскую риторику.

Третьим из "каппадокийских отцов" был младший брат Василия **Григорий Нисский** (ок. 335-394). Он также получил блестящее философское и риторическое образование. Некоторое время был риторм. Под влиянием Василия вступил в клир и в 371 г. сделался епископом. Он был созерцательной натурой, "кабинетным ученым" и стал самым крупным представителем богословской мысли своего времени, широко использовавшим методы свободного, аллегорического толкования Библии. Его риторика – образец ученой христианской риторики. Стиль Григория Нисского тяжеловесен. Он не злоупотребляет цитатами, предпочитая все излагать своими словами. Несколько пышная торжественность стиля не мешает, однако, выразительности, даже самые отвлеченные мысли он формулирует с убедительной наглядностью.

Вершиной восточного духовного красноречия является творчество младшего современника "великих каппадокийцев" **Иоанна Златоуста** (ок. 350-407 гг.), в произведениях которого усвоение традиций античной культуры христианской церковью достигло полной классической завершенности.

Иоанн родился и вырос в сирийском городе Антиохия, крупном культурном центре Византийской империи, где скрещивались традиции самых разных народов. Мать Златоуста Анфуса была просвещеннейшей женщиной своей эпохи и дала сыну прекрасное домашнее образование. Риторике Иоанн обучался в школе известного оратора Ли-

вания (314-393 гг.). Недолгое время Златоуст пробыл адвокатом, что позволило ему в подробностях изучить нравы и обычаи антиохийского света, в который он был вхож по роду своей деятельности. Важным событием в жизни Иоанна стало крещение, принятое им от епископа Антиохии Мелетия, который стал его учителем в христианском богословии. Затем он отправился в пустыню и провел 4 года в постах и молитвах. По возвращении в Антиохию Иоанн принимает сан диакона и начинает выступать с проповедями, собирая обширную аудиторию. В 398 г. Златоуста назначают епископом Константинополя. Его обличительные проповеди против развращенного высшего света и призывы к скромному образу жизни вызвали ненависть двора и состоятельных граждан. *"Многие осуждают меня, – говорил он, – за то, что я нападаю на богачей, но зачем они несправедливы к бедным? Обвиняю не богача, а хищника. Ты богат? Не мешаю тебе. Но ты грабитель? Осуждаю тебя. И богачи, и бедняки – равно мои дети"*. Иоанн высказывался отрицательно и по отношению к широко распространенному тогда рабству, которое считал плодом насилия, войн и греха. Приняв обвинения Златоуста за личное оскорбление, императрица Евдоксия созвала специальный собор, который осудил Иоанна и отправил его в ссылку. Однако вскоре Константинополь пострадал от сильного землетрясения. Увидев в природном катаклизме Божью кару за несправедливое осуждение проповедника, императрица с почестями возвратила Златоуста в столицу, но в 404 г. снова подвергла изгнанию – сначала в Армению, а затем в Питиунт (ныне Пицунда). По пути в последнюю ссылку Иоанн умер. Однако авторитет и слава Златоуста как христианского проповедника одержали победу через 30 лет после его смерти. Родной внук гонительницы Иоанна был вынужден торжественно перенести его прах в константинопольский храм св. Апостолов.

В чем же своеобразие красноречия Иоанна Златоуста в сравнении с его предшественниками? Что нового он внес в формирование восточной ветви духовного красноречия?

Иоанн был не только блестящим, но и исключительно плодовитым оратором: ему принадлежит около 1000 проповедей. Но это вовсе не значит, что его речи писались наспех. Наоборот, их отличала филигранная отделка формы и содержания. Что же было характерно для его риторической манеры? В ней слились в органичный сплав лучшие черты античной риторики и новые, типично христианские. Златоуст не отказывается от аттицизма, но после 387 г. он дополнил его пышностью и сочностью азианства. Его стиль отличается прозрачностью и

легкостью, натуральностью изложения, четко расставленными смысловыми акцентами, большой точностью и емкостью примеров, тонкостью моралистических наблюдений.

Постоянный контакт со слушателями обеспечивала виртуозно разработанная система использования примеров, вызывающих возражения, риторических вопросов как от себя, так и от лица слушателей. Многочисленные анафоры, восклицания, вопросы, прямые обращения к аудитории, совершенство прозаической ритмики, наконец, общая продуманность, выдержанность, последовательность тона придавали его речам потрясающую экспрессивность и эмоциональную выразительность. Прерывающийся ритм, отрывистые фразы – все это делало манеру Иоанна страстной, нервной, захватывающей. Именно соединение простоты и ясности речи с высокой степенью экспрессии, эмоционального воздействия и сделали его "Златоустом" христианского мира.

Речи Иоанна характеризуются соединением простоты и величия, которое становилось все более необходимым для подтверждения авторитета церкви, возвеличения ее героев и подвижников, взволнованности и "евангельской нежности", что углубляло и делало более интимным контакт с аудиторией. *"Долго молчал я, – говорит он в проповеди после возвращения с переговоров с Гайной, предводителем восставших готов, – и вот опять, после немалого времени, пришел к вашей любви... Ибо я общий для вас всех отец, а забота моя не только о стоящих твердо, но и о падших, не только о тех, кто несет попутный ветер, но и о тех, кого захлестывают волны, не только о тех, кто защищен, но и о тех, кому грозит опасность"*. Характерно и его обращение к своей пастве по возвращении из ссылки: *"Вы мои братья; вы моя жизнь; вы моя слава!"*.

Слава его как проповедника не убывала на протяжении всего средневековья как в Византии, так и на Западе. Прозвище Златоуст он получил уже в VI в. в Европе. В VIII в. оно (по-гречески Хрисостом) прочно закрепилось за ним в Византии. Иоанн стал одним из знаменитейших ораторов средневековья, сравнимым лишь с величайшими ораторами древности – Демосфеном и Цицероном. Уже с V в. его проповеди переводят на латинский, затем на сирийский, коптский, армянский языки, позже распространяют на Балканах и Руси. Таким образом, начало оформления духовной прозы в IV в. связано с именами "великих каппадокийцев", которые детально разработали лишь отдельные ее элементы. Завершил этот процесс Иоанн Зла-

тоуст, создавший общий стиль восточной ветви духовного красноречия.

4. Ораторское искусство Древней Руси. С ораторской прозой Русь познакомилась в к. X – нач. XI в. на примере лучших образцов византийского и южнославянского красноречия. После того как князь Владимир Святославович в 988 г. крестил Русь, в истории древнерусской культуры начинается период освоения духовных богатств христианских стран. Теорию красноречия древнерусские книжники заимствовали из Византии, где существовала целостная и стройная система ораторских жанров. Творчество таких замечательных византийских ораторов, как Василий Великий, Иоанн Златоуст и других, оказало большое влияние на развитие южнославянского красноречия, на вдохновенные речи Константина Философа, Иоанна экзарха Болгарского, Климента Охридского. Киевская Русь, по существу, явилась наследницей греко-славянской риторической традиции.

Время рождения древнерусского красноречия – IX в. И в первых же оригинальных произведениях **ораторской прозы** отчетливо проявляются три ее **характерные черты**:

- во-первых, несмотря на имевшиеся в распоряжении древнерусских книжников переводные византийские и южнославянские образцы, несмотря на заимствованную тематику и приемы оформления ораторских сочинений, древнерусские авторы стремятся по-своему осмыслить факты действительности, выйти за пределы традиционной тематики, стать ближе к современности, к истории своего народа;
- во-вторых, в истории древнерусского ораторства как бы отсутствует период ученичества. Сочинения первых русских риторов – митрополита Иллариона, Феодосия Печерского, Кирилла Туровского – поражают совершенством формы, глубиной и оригинальностью идей, новизной поэтических находок;
- в-третьих, поскольку на Руси практика устного публичного выступления не получила широкого распространения (это ни в коей мере не означает, что ораторы вообще не выступали перед публикой), то речи создавались прежде всего как письменные памятники, рассчитанные не на сиюминутное произнесение, а на чтение и длительное размышление, вот почему авторы так часто обращаются к "слушающим и читающим".

Таким образом, древнерусское красноречие, оставаясь в общем русле византийско-славянской традиции, является при этом шагом вперед в литературном развитии стран, близких между собой в вопросах государственного устройства, идеологии, культуры.

В ораторской прозе Древней Руси можно выделить две разновидности: **красноречие дидактическое (учительское)** и **панегирическое (торжественное)**. Каждому из них соответствуют свои тематика, язык, художественные средства. **Дидактическое красноречие** обычно преследовало цели морального наставления, информации, объяснения новых понятий. Ораторы, ориентируясь на нуждающихся в поучении простых людей, стремились говорить просто, безыскусно, почти не прибегая к цитированию авторитетных источников. В этих сочинениях содержались требования скромности, трудолюбия, заботы о семье и родителях, стремления к знаниям, отвращения от пьянства и т. д. Таким образом, ораторы ставили перед собой серьезные задачи воспитания высоких моральных качеств и идеалов гражданского служения. Памятники **панегирического красноречия** были приурочены к знаменательным датам церковной истории или посвящались событиям государственного значения – успешному походу против врага, строительству собора и т. д. В пределах избранной темы древнерусские авторы зачастую затрагивали важные вопросы внутренней и внешней политики, государственного устройства, церковной и светской власти. Эти произведения обращены прежде всего к образованным людям, которые способны постичь глубину идеи, оценить искусство мастера в разработке темы, насладиться красотой стиля, торжественного и витиеватого. Это достигалось применением сложных тирад, синтаксических конструкций, ораторы часто прибегали к игре однокоренными словами, вопросно-ответной форме изложения, риторическим вопросам и восклицаниям, использованием всевозможных тропов.

Классификация жанров древнерусского красноречия сложна, но наиболее распространенными были **поучение** (для дидактических сочинений) и **слово** (торжественное красноречие). Последнее характеризуется следующими **жанровыми особенностями**:

- слово в своей основе публицистично, его главные функции – воздействовать на общественное мнение, выражать и пояснять потребности, которыми было занято общество в тот период;
- автор слова – своеобразный "печальник Русской земли", понимающий огромную ответственность за судьбу родины; при всем

осознании своих личных "малости", "худости", "недостойства" – традиционно христианского выражения скромности – не может молчать, видя "великие нестроения века сего", пытается активно вмешиваться в общественную жизнь и учит как простых людей, так и "сильных мира сего";

- церковнославянский язык и культовая предназначенность часто оказываются лишь внешней оболочкой слова, под которой скрывается светское, мирское содержание; так, именно в этой форме на Руси впервые были высказаны многие политические идеи, сделаны открытия в области философии, эстетики, литературы.

Наиболее выдающимися представителями древнерусского красноречия были **митрополит Иларион, Лука Жидята и Кирилл Туровский.**

О жизни и судьбе **митрополита Илариона** известно крайне мало. Он по праву считался лучшим церковным оратором Древней Руси IX в. По свидетельству "Повести временных лет" в 1051 г. великий киевский князь Ярослав Мудрый и собор русских епископов поставили Илариона, "русского родом", в митрополиты. Это решение можно считать первым шагом к освобождению Русской церкви от административного влияния церкви Византийской, до того регулярно присылавшей на Русь своих митрополитов. К этому времени уже было создано "Слово о Законе и Благодати" (не ранее 1037 и не позднее 1050 г.). Сведения о дальнейшем пребывании Илариона на кафедре митрополита скудны. Известно лишь, что в 1055 г. на это место вновь был назначен грек по имени Ефрем, о судьбе же Илариона никогда и нигде более не говорится.

"Слово о Законе и Благодати" (торжественное красноречие) достойно стать рядом с лучшими произведениями византийского ораторского искусства. Митрополит, следуя правилам греко-славянского красноречия в области формы, композиции, поэтических средств, показал себя оригинальным мыслителем. Его произведение – это своего рода политическая декларация, подчеркнуто полемическое прославление Русской земли, это стройное развитие единой патриотической концепции – независимости Руси от Византии, ее равноправия со всеми христианскими странами. Например, рассказывая о принятии русским народом учения Христа, Иларион ни словом не упоминает о том, что было это сделано под непосредственным влиянием Византии. Наоборот, он утверждает, что Русь по собственному желанию стала христианской страной и не нуждается ни в чьей религиозной опеке: "Все

страны благой Бог наш помиловал и нас не отверг. Возжелал – и спас нас, и в понимание истины привел".

В слове воздается хвала Владимиру Святославовичу (*"Радуйся, во владыках апостол, не мертвых телом воскресил, но нас, душою мертвых, от недуга идолослужения умерших, воскресил! С тобой приблизились к богу и Христа – жизнь вечную – познали".*), его сыну – Ярославу Мудрому, продолжившему дело отца, его славным делам, благовествующим о будущем, еще большем величии Русской земли. В заключительной части "слова" похвала переносится на конкретно-историческое событие – завершение постройки оборонительных сооружений вокруг Киева.

В "Слове о Законе и Благодати" можно найти, пожалуй, все приемы красноречия, к которым прибегали выдающиеся ораторы древности (метафоры, антитезы, повторы, риторические восклицания и вопросы). Есть в "Слове" и примеры ритмической организации речи: *"То, что слышал ты, досточтимый, не для молвы оставил сказанное, не делом свершил: просящим подавая, нагих одевая, голодных и жаждущих насыщая, больных всячески утешая, должников выкупая..."*. Много в слове цитат из Ветхого и Нового Заветов. Язык этого произведения – книжный. Как отмечал сам Иларион, произведение это – не для несведущих, а для "насытившихся сладостями книжными".

Если митрополит Иларион мог позволить себе обращаться к слушателям со словами "преизрядно украшенными", то у его современника новгородского проповедника **Луки Жидяты** была иная аудитория. Проповедовал он в Новгороде – северном крае, где всегда с подозрением относились к словесным изыскам, характерным для Южной Руси. Летописные сведения о нем скупы. Доподлинно известно, что в 1034 г. Ярослав Мудрый возвел Луку на епископскую кафедру Новгорода, а в 1055 г. по ложному доносу он был осужден преемником Илариона митрополитом Киевским Ефремом и три года содержался в Киеве, после чего был оправдан. Умер Лука Жидята в 1060 г. Единственное дошедшее до нас произведение этого оратора – "Поучение к братии" – первое собственно русское произведение дидактического (учительского) красноречия. Для него характерна простота языка, строгость образов: *"Не ленитесь в церковь ходить к заутрене, и к обедне, и к вечерне; и в своей клети прежде Богу поклонитесь, а потом уже спать ложитесь. В церкви стойте со страхом Божиим, не разговаривайте, не думайте ни о чем другом, но молитесь Бога всею мыслию, да отдаст он вам грехи. Любовь имейте ко всяко-*

му человеку, и больше к братии, и не будь у вас одно на сердце, а другое на устах, не рой брату яму, чтобы Бог тебя не вверг в худшую". В "поучении" нет места отвлеченным философским высказываниям, стилистическим красотам. Лука хорошо чувствовал своих слушателей и понимал, что утонченные обороты способны лишь затемнить для этих людей истинный смысл евангельских истин.

Временем настоящего расцвета русского красноречия стал XII в. Самым знаменитым его представителем был **Кирилл Туровский**. Известно, что Кирилл, сын богатых родителей, рано став монахом-аскетом, всю жизнь занимался чтением и толкованием христианских книг. Слава о нем шла по всей Туровской земле. По предложению князя и при поддержке народа Кирилл был поставлен епископом в Турове.

Со времени крещения Руси прошло более ста лет. *"Властители мира сего и люди, погрязшие в житейских делах, прилежно требуют книжного поучения"*, – писал Кирилл Туровский. В то время многих верующих уже не удовлетворяло простое толкование текстов Священного Писания: они хотели получать от искусства проповедника удовольствие. Хотели слушать проповеди, составленные по всем правилам ораторского мастерства. И этим требованиям в полной мере отвечали речи Кирилла Туровского. Ритмичность и плавность языка, слог, насыщенный витиеватыми оборотами и изысканными сравнениями, образы, красочные, абстрактные и одновременно зримые, почти реально осязаемые, риторическая амплификация (тема словесно варьируется, развивается во всех своих смысловых и эмоциональных оттенках до тех пор, пока ее содержание не будет полностью исчерпано, в результате она приобретает форму замкнутого в стилистическом отношении фрагмента – риторической тирады) – таковы стилистические черты "слов" Кирилла. Вот как, например, утверждал он важность духовных ценностей: *"Сладки медвяные соты, и сахар – доброе дело, но добрее обоих книжный разум, ибо это сокровище вечной жизни"*. Если золотая цепь, унизанная жемчугом и драгоценными камнями, радует глаз и сердце видящих ее, то тем более приятна *"духовная красота, праздники святые, веселящие верные сердца и души освещающие"*.

Замечено, что картины природы у Кирилла Туровского складываются в определенную систему символов: весеннее обновление – Воскресение Христово, ветры – греховные помыслы, песни – цветы,

которые святую Церковь украшают. Таким образом, жизнь природы наполняется высоким духовным смыслом.

Обращает на себя внимание и такая особенность творчества Кирилла, как смелое объединение в одно художественное целое элементов двух культур – византийской и русской народной; двух поэтических систем – высокой риторики и устного творчества; двух языковых стихий – церковнославянской и русской. Так, в "Слове об артосе" описание весны по жизнеутверждающим, оптимистическим мотивам, постоянным эпитетам (*весна красная, холмы высокие, ветры буйные* и т. д.) близко к народным "веснянкам". Сопоставление ветхозаветных и новозаветных образов напоминает в "словах" Кирилла фольклорный параллелизм, при котором толкование сложных христианских понятий переводится на народно-поэтический язык. Туровский епископ добавляет новые подробности к жизни Христа – в духе народных сказок представляет его скользящим по морю, ступающим по воздуху. С трагическими нотами русских народных причитаний перекликается горестная лирика плача Богоматери в "слове" об Иосифе...

Таким образом, опираясь на византийскую и русскую народную традицию, Кирилл Туровский создал свой неповторимый и оригинальный стиль, эстетическая значимость которого сопоставима со "Словом о полку Игореве". Современники именовали Кирилла "Златоустом, паче всех воссиявшим на Руси". Видимо, не позднее XIII в. он был причислен к лику святых, и не последнюю роль в этом сыграло его ораторское мастерство.

Итак, эпоха средневековья дала миру таких великих проповедников, как Аврелий Августин, Василий Великий, Иоанн Златоуст, Кирилл Туровский. Талант и мастерство этих представителей духовного красноречия дают право поставить их в один ряд с величайшими ораторами античности – Демосфеном и Цицероном.

Контрольные вопросы

1. Почему IV в. называют "Золотым веком" духовного красноречия?
2. Назовите факторы, обусловившие расцвет христианского проповедничества.
3. В чем причина разделения духовного красноречия на западное и восточное?
4. Чем заинтересовала вас биография Августина Блаженного?
5. В чем видна двойственность мировоззрения Августина?
6. Каковы взгляды Аврелия Августина на ораторское искусство и риторику?

7. Когда начало формироваться византийское духовное красноречие? Кто стоял у истоков этого процесса?
8. Чем объясняется подъем византийского ораторского искусства в IV в.?
9. Кто такие "великие каппадокийские отцы"?
10. В чем заключались особенности мировоззрения каппадокийской культурной элиты?
11. Какие эпизоды биографии Василия Великого вы запомнили? Где он обучался риторике?
12. На какие разновидности поделил христианские "речи" Василий Кесарийский? Каковы их характерные особенности?
13. Назовите главные черты риторического стиля Василия Великого?
14. В чем заключается вклад Григория Назианзина в развитие византийского красноречия?
15. В чем отличие авторского стиля Григория Назианзина от индивидуальной манеры Василия Кесарийского?
16. Каковы особенности творчества Григория Нисского?
17. Какие эпизоды биографии Иоанна Златоуста произвели на вас наибольшее впечатление?
18. Где Иоанн Златоуст обучался риторике?
19. В чем заключается своеобразие красноречия Златоуста по сравнению с его предшественниками?
20. При помощи каких средств Иоанн достигал эмоциональной выразительности своих речей?
21. Когда зародилось древнерусское красноречие?
22. Каковы характерные черты ораторской прозы Древней Руси?
23. Какие разновидности древнерусского красноречия Вы знаете? Кратко охарактеризуйте каждую из них.
24. В чем особенности такого жанра ораторской прозы, как "слово"?
25. Почему "Слово о Законе и Благодати" митрополита Илариона относится к памятникам торжественного красноречия?
26. Кто автор "Поучения к братии"? К какой разновидности древнерусского красноречия оно относится?
27. Почему Кирилла Туровского называли "вторым Златоустом"?
28. Каковы особенности риторического стиля Кирилла?
29. Как "слова" епископа Туровского связаны с устным народным творчеством?

Литература

1. *Аврелий Августин*. Исповедь. М., 2000.
2. *Златоструй*. Древняя Русь. X – XIII вв. М., 1990.
3. *Карпенко В.* Церковное красноречие // Энциклопедия для детей. Т. 9. Русская литература. Ч. 1. . М., 1998.
4. Красноречие Древней Руси (IX – XVII вв.) – М., 1987.

5. Курбатов Л. Г. Риторика // Культура Византии (IV – первая половина VII в.). М., 1984.
6. Памятники византийской литературы IV – IX веков. М., 1968.
7. Рыбаков В. Иоанн Златоуст // Энциклопедия для детей. Т. 15. Всемирная литература. Ч. 1. М., 2000.
8. Столяров А. А. Аврелий Августин. Жизнь, учение и его судьбы // Аврелий Августин. Исповедь. М., 2000.
9. Уколова В. И. Античное наследие и культура раннего средневековья (конец V–начало VIII века). М., 1989.

РИТОРИКА В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

Известный российский лингвист Юрий Владимирович Рождественский провел классификацию современных профессий, видов деятельности и пришел к выводу, что из 8 основных типов труда лишь 1,5 представлены трудом физическим, остальные являются преимущественно речевыми. Это значит, что в большинстве профессий достижение успехов напрямую зависит от речевых навыков человека, от его коммуникативной грамотности, что и определяет актуальность риторической подготовки работника любой сферы и повышает спрос на дисциплины риторического круга.

План лекции

1. Направления неориторики.
2. Эволюция риторического идеала и образ современного идеального оратора.

1. Направления неориторики. В XX в. на Западе и Востоке (Япония) – в странах, где бурно развивалась теория информации, – возрождение риторики началось с середины столетия. Гуманитарные науки, пережившие оккупацию математическими методами, нуждаются в особой логике гуманитарного познания, к тому же филологи вновь заинтересовались живым устным речевым общением.

Многие научные направления своим возникновением обязаны классической риторике – герменевтика (теория интерпретации текста), структурализм, лингвистика текста, неориторика.

Европейская и американская традиция изучения и преподавания риторики, в отличие от ситуации в царской России и затем в Советском Союзе, никогда не прерывалась. Более того, в риторике кроются истоки многих современных научных концепций и направлений. Одно из них – неориторическая теория аргументации, создателем которой

стал Х. Перельман – профессор логики, морали и философии Брюссельского университета (Бельгия). Исследуя очень важный для правоведения вопрос о ценностных суждениях, он, по собственному признанию, совершенно случайно открывает древнейшее "искусство убеждать" – риторику. Отправной точкой рассуждений Перельмана стал тот факт, что античные риторы видели единственный путь убеждения по любому, социальному ли, нравственному ли вопросу, – предварительную подготовку общественного мнения с помощью высокоразвитой техники убеждения. Аристотель выдвинул тезис о двух типах суждений: аналитического характера (о факте, об истине) и диалектического характера (о мнении). Риторику, по мнению Перельмана, в большей степени интересовал второй тип суждений. Античная теория аргументации опиралась на две первые части основного риторического канона (идеовербальной схемы): инвенцию и диспозицию, средневековая традиция уделяла основное внимание третьей части – элокуции, новая риторика (неориторика, по Перельману) призвана изучать все типы аргументов во всех типах высказываний для любой аудитории. Поэтому древняя риторика (палеориторика, в терминологии Перельмана) должна быть скорректирована с позиций современных условий речевой коммуникации.

Наталья Александровна Безменова, известный российский философ, приводит в сопоставлении категориальные различия классической и современной риторики, названные А. А. Лунсфордом и Л. С. Иде.

КЛАССИЧЕСКАЯ РИТОРИКА	СОВРЕМЕННАЯ РИТОРИКА
Человек – существо рациональное.	Человек – субъект символаобразующей деятельности.
Человек живет в гармоничном мире.	Человеческое общество фрагментарно.
Главное в человеке – разум.	Главное в человеке – эмоции.
Отношения между оратором и аудиторией антагонистические.	Отношения между оратором и аудиторией кооперативные.
Коммуникация однонаправленная.	Коммуникация двусторонняя.
Цель речи – убеждение.	Цель речи – информация.

Для построения современной риторической модели речевой коммуникации необходимо учитывать такие категории, как **понимание, сотрудничество, двусторонний характер коммуникации.**

В данном направлении работает лингвопрагматика, возникающая благодаря научной деятельности Дж. Остина, Дж. Серля, Х. Грайса и

др. лингвистив в 60-70 гг. XX в. Такой подход предполагает изучение эффективного использования языка в повседневном общении и в социально значимых ситуациях. Задачи эффективного использования языка, как полагает Дж. Лич, требуют создания двух взаимодополняющих риторик: **риторику межличностного общения и риторику текста.**

Первая опирается на принципы сотрудничества, вежливости (этикета) и иронии. Вторая следует принципам размеренности (обеспечивающим адекватное восприятие текста), ясности, экономии и выразительности.

Неориторика в некоторых, возможно, наиболее существенных исследовательских программах не ограничена прагматической установкой теории воздействия

Неориторика – наследница древней аристотелевской риторики. В их целях есть и совпадения, и различия. У Аристотеля цель оратора – поиск лучших способов убеждения. У современных авторов концепций – поиск лучших вариантов взаимного диалога. Современная риторика занимается вопросами установления и сохранения контакта между говорящим и слушающими, изучением структуры общения, жанровым изучением текстов (конкретных текстов, ориентированных на конкретную речевую ситуацию), рассматривает специальные вопросы, связанные с риторикой радио, телевидения, рекламы, уделяет много внимания построению конструктивного диалога, изучает языковой вкус эпохи, те тенденции, которые появляются в процессе массового употребления языка, т. е. формирования специфической субкультуры в разных сферах. Например, для сферы делового общения характерен наплыв англицизмов, в бытовом общении этот процесс проявился не столь ярко. Бытовая субкультура использует другие источники (анекдоты, популярные песни, кинофильмы). Особую разновидность представляют алогичные высказывания, в которых заложено противоречие (некрасивая девчонка, но глупая).

Анализируя современные массовые манеры речевого поведения, американский исследователь Корбетт прибег к известному сравнению античного стоика Зенона. Тот сравнивал точную, экономную и строгую речь философа со сжатым кулаком, а непринужденную, эмоциональную и располагающую речь оратора – с открытой ладонью. Отсюда две манеры речевого поведения людей, напрямую обусловленные влиянием средств массовой коммуникации: риторика открытой ладони и риторика сжатого кулака. Первая стремится достичь цели

посредством взаимоприемлемых уступок, поиска согласия. Вторая – путь применения провокационных методов, иногда вне словесных (напомним, что в истории человечества безграмотность никогда не была инертной силой). Корбетт сформулировал особенности такой речевой манеры:

- 1) внесловесный характер (марши, демонстрации, митинги, бойкоты), это риторика мускулов;
- 2) сжатость (стремление к групповщине, партийности);
- 3) направленность на принуждение (когда нет возможности переубедить оппонента);
- 4) непримиримость, выражающаяся в оскорблениях, угрозах.

Правомерность такого подхода подтверждается и российскими исследователями: так, А. П. Огородников в статье "Об экологии русского языка" выделяет предметное содержание и предлагает экстралингвистическое обоснование недавно закрепленного в качестве лингвистического термина словосочетания "лингвистическая экология" ("лингвоэкология"). Этим термином предложено назвать раздел науки о языке, исследующий проблематику языковой и речевой деградации (исследование фактов, негативно влияющих на развитие языка и его речевую реализацию) и проблематики языковой и речевой реабилитации (исследование путей и способов обогащения языка и совершенствования системы этических и прагматических постулатов речевого общения). Лексическая прагматика, тесно связанная с идеологической практикой и "идеократическими" системами XX века, изучает способы выражения оценочности в языке.

Лингвистика текста изучает строение текста, его компонентов, логические, лексические, грамматические связи внутри компонентов; данные ее исследований необходимы для анализа и оценки готового текста, для составления и совершенствования нового текста на разных этапах его подготовки.

Таким образом, неориторика занимается поиском практического применения названных направлений в ораторской деятельности в разных вариантах речевого общения, устного и письменного, расширяется сфера практического использования риторики. Это необходимый компонент в системе изучения языка, составная часть филологического образования человека, в которой интегрируются языковые знания и литературная теория, родной и интернациональный речевой опыт, грамматика и стилистика, структура языка и механизмы речи, мир социальных отношений и индивидуальный мир мыслей и чувств. Это

вершина языкового образования, соединяющая все отрасли под "крышей" практического применения.

2. Эволюция риторического идеала и образ современного идеального оратора. Под риторическим идеалом, или идеальным оратором, подразумевается совокупность качеств и свойств говорящей личности, позволяющих ей стать коммуникативным лидером (термин А. А. Мурашова). Цель системного обучения риторике состоит в том, чтобы сформировать отдельного индивида как сильную и развитую личность, способную к свободному и эффективному продуцированию риторических произведений, владеющую культурой индивидуального в соответствии с различными задачами коммуникации и коллективного общения и непрерывно оттачивающую свое мастерство.

Риторический идеал – представление о хорошей речи – определяется социальной структурой общества, социальными потребностями. По Аристотелю, форма правления имеет некую ведущую цель и соответствующие ей нравственные ценности, и речь оратора, чтобы быть убедительной, должна соответствовать той системе ценностей, которая принята при данной форме правления.

"Можно думать, - пишет А. К. Михальская, автор учебного пособия "Русский Сократ. Лекции по сравнительно-исторической риторике", – что современный отечественный идеал красноречия сохраняет черты, определявшие его с древности, и по-прежнему строится на триединой гармонии в речи мысли, красоты и добра".

В современном отношении к риторике, подчеркивает Виктор Васильевич Одинцов, наблюдается любопытное противоречие. С одной стороны, риторика может иметь чисто исторический интерес, с другой стороны, современные исследователи, обращаясь к живой практике, выделяют и описывают те приемы и средства организации речи, которые были хорошо известны традиционной риторике. "Нет рекомендаций, важных именно в практическом отношении, которые не были бы известны 2,5 тысячи лет назад" (В. В. Одинцов).

Представления об античном идеальном ораторе складывались на основании наиболее ценимых ораторских качеств:

- безопасности (добрый, отзывчивый, дружелюбный, приветливый, мягкий);
- квалификации (компетентный, имеющий свою точку зрения);

- динамизма (энергичный, откровенный, смелый, настойчивый).

Все названные качества подчинены патриотической идее, так как для античности оратор – прежде всего гражданин, патриот, человек слова и дела, для которого слово – прежде всего дело.

Так, в гомеровской "Одиссее" есть эпизод, в котором Одиссей, потеряв в бурю плот, попадает на Остров Схерию, где обитает племя феаков, и встречает там царскую дочь Навсикаю, пришедшую с подругами стирать белье на берег моря. Опасаясь испугать ее, Одиссей произносит речь и максимально демонстрирует безопасность (добр, приветлив, мягок), понимая, что только это спасет его в данный момент. Из 36 стихов речи сама просьба занимает только 6, остальное – реверансы, отражающие безопасность.

Первое известное судебное выступление 27-летнего Цицерона – "Речь в защиту Секста Росция Америкского", выступление по уголовному делу времен диктатора Суллы. Дело приняло политическую окраску (участие в дележе экспроприированного наследства обвиняемого принял ставленник, некто Суллы Хрисогон), поэтому поэтому никто из известных и уважаемых судей не взялся защищать сына убитого, несмотря на всю очевидность надуманных обвинений. Тем показательнее смелость неизвестного еще Цицерона, решившегося в ходе дела защищать устои государственности, старинный уклад римской жизни, отважившегося обвинять обвинителей и их вдохновителя диктатора Суллу. Тем ярче компетентность Цицерона: он решил опереться на приверженность римлян традициям, столь сильную в разных слоях римского общества, на неприязнь к выскочкам, лезущим со своим уставом в чужой монастырь, и, как показал исход дела, расчет его оказался верным.

Более всего из всех ораторских качеств ценилась та последовательность, с которой тот отстаивал свои идеи на протяжении всей жизни. Реальным воплощением этого образа стал Демосфен – высший патриотический идеал античности, оратор-гражданин во всех речах. В моменты особой опасности, как, например, в период угрозы македонского завоевания, он отступал от привычки выступать после своих оппонентов, и первая филиппика прозвучала первой (в ней излагались необходимые мероприятия по предотвращению македонской экспансии).

Не следует, однако, воспринимать образ античного идеального оратора как некую застывшую схему, запрограммированного авантю-

риста. Он реален, подвижен, подвержен изменениям. В античных руководствах указывалось, к примеру, что произносить речь (скажем, в суде) следует просто, скромно, в изложении избегать изысканности, можно даже представиться плохим, неумелым оратором, вовсе не красноречивым человеком (особенно в полемике).

Так, у Марка Фабия Квинтилиана читаем: "Но как, с одной стороны, тем более доверенность к оратору рождается, когда не будет ни малейшего на него подозрения в корыстолюбии или во вражде, или в честолюбии, так, с другой, возбуждается некое тайное в слушателях участие и тем, когда называем себя неравными и даже низшими дарованиями против соперника. Ибо естественно преклоняемся в пользу слабейших. От сего-то древние старались прикрывать дар слова, вопреки самохвальству нынешних ораторов".

В эпоху борьбы христианства с язычеством риторический идеал приобретает конкретное воплощение – христианский проповедник, демонстрирующий такие качества риторического идеала, как

- артистизм,
- внушение,
- праведность,
- аскетизм.

В эпоху Ренессанса человек вновь взял на себя ответственность за свои слова и поступки. От оратора требовались:

- принципиальность,
- уверенность в себе,
- артистическое проявление, которое играет прогрессивную роль в развитии теории отдельных искусств.

Русский риторический идеал обрисован в учебнике Н. Кошанского "Частная риторика", где он, определяя риторику как науку о связном изложении мысли, называет три ее цели:

- "раскрытие способности ума" (развитие мышления, интеллектуальное воспитание),
- "направление рассудка и нравственных чувств" (нравственное воспитание),
- "воспитание любви ко всему благородному и прекрасному" (эстетическое воспитание).

Таким образом, оратору нужно было, выражая "изящное, возбудить и усилить в душе слушателя живую любовь ко всему благородному, великому, прекрасному".

В период революции 1917 года развернулось особое, митинговое ораторское искусство. Оно отличалось:

- большим агитационным запасом,
- эмоциональностью,
- краткостью,
- убежденностью.

По меткому выражению Джона Рида, "Россию затопил поток живого слова". Иногда, к сожалению, разнузданного, неукротимого слова, автор которого, движимый внутренними порывами, ориентируется только на свои запросы и потребности. А ведь в русской (восточнославянской) духовной традиции индивидуализму, эгоцентризму противопоставлен персонализм. Не растворение личности в обществе, не принудительное отречение от нее, но развитие ее до того уровня, когда, не теряя собственного голоса, она может соединиться с другими голосами, утверждая и себя, и общность в единстве. По Л. Н. Толстому, М. М. Бахтину, условие подлинной социализации человека, состоящей в единении личности и мира, - овладение диалогическим, объединяющим словом.

Контрольные вопросы

1. В чем причины возрождения интереса к риторике?
2. Какие из современных научных направлений возникли на базе классической риторики?
3. Как возникла неориторическая теория Перельмана?
4. В чем сходство и различие классической и современной риторики?
5. В чем состоит специфика исследований лингвопрагматики?
6. Каков круг вопросов, находящихся во внимании современной риторики?
7. Объясните различия риторических манер общения: сжатого кулака и открытой ладони?
8. Что изучает лингвоэкология?
9. Что такое риторический идеал?
10. Какие качества ценились в ораторском искусстве в различные эпохи и с чем были связаны различия в предпочтениях?
11. Что представляет собой славянский риторический идеал?

Литература

1. *Михальская А. К.* Русский Сократ: Лекции по сравнительно-исторической риторике. М., 1996.
2. *Безменова Н. А.* Очерки по теории и истории риторики. М., 1981.

РИТОРИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ

ПРОЦЕССА ОБЩЕНИЯ

Для обеспечения наилучшего взаимопонимания между людьми в процессе общения, эффективного, конструктивного, а порою и компромиссного разрешения возникающих конфликтов, нужно знать риторические компоненты процесса общения. Его составляют речевая ситуация и речевое действие, дискурс и его типы, речевые цели, личностные качества, которыми должны владеть говорящий для достижения эффективности речи.

План лекции

1. Речевая ситуация и речевое действие.
2. Дискурс и его типы.
3. Речевые цели.
4. Образ оратора как система качеств личности.

1. Речевая ситуация и речевое действие. Речевое общение происходит в определенных *условиях*, с определенными *участниками* и с обозначенной *целью*. Совокупность этих элементов речевого общения называют речевой ситуацией.

Структуру речевой ситуации описал в свое время еще Аристотель в своей риторике: "Речь складывается из трех элементов. Из самого оратора, из предмета, о котором он говорит, и из лица, к которому он обращается; он-то и есть конечная цель всего (я разумею слушателя)".

Речевая ситуация, по Аристотелю, и определяет три рода риторических речей: *совещательные, судебные и эпидейктические*, и в свою очередь три основных типа слушателей (адресатов речи) – просто зритель для эпидейктических (торжественных) речей, дело которых "хвалить" или порицать; судья, член суда для судебных речей, дело которых "обвинять или оправдывать"; политик – государственный муж - для совещательных (политических) речей, дело которых "склонять или отклонять", "давать советы" относительно того, какое решение предпочесть или отвергнуть на благо государства и сограждан.

В современной риторике структура речевой ситуации выглядит следующим образом:



У Аристотеля главным, отправным элементом речевой ситуации является слушатель (см. схему).

СТРУКТУРА РЕЧЕВОЙ СИТУАЦИИ ПО АРИСТОТЕЛЮ

Слушатель	С ₁ (просто зритель)	Речь эпидейктическая	Цель ₁ (добро и зло)	Говорящий
	С ₂ (судья)	Речь судебная	Цель ₂ (справедливость и несправедливость)	
	С ₃ (политик)	Речь совещательная	Цель ₃ (польза и вред)	

Сравнивая две схемы речевой ситуации, мы видим, что на схеме, по Аристотелю, цель оратора – это предмет речи (прекрасное и постыдное; справедливое и несправедливое; полезное и вредное), а по схеме современной риторики целью говорящего является тот результат, который он (оратор) хочет получить от своей речи. В основе речи "по Аристотелю" главным является слушатель, в современной риторике – оратор, который произносит речь. Произнося речь, оратор совершает определенное действие, направленное на адресата. Это дей-

ствие, определяемое целью говорящего, называется в современной риторике "речевое действие" или "речевой акт". Например, когда мы говорим: "*Благодарю вас*", – самой этой фразой мы совершаем действие – выражаем благодарность. "*Обещаю тебе больше так не поступать*" – речевое действие "обещание". "*Слушайте внимательно*" – призываем к действию быть внимательным. Эти примеры показывают очевидное – речь всегда может быть понята как действие, поступок, акт, отсюда и "речевое действие", "речевой акт".

Типы речевых действий чаще всего выделяются в соответствии с речевыми целями говорящего: сообщение, информация, убеждение, побуждение, оценка (похвала или порицание). **Речевое действие – это основная единица речевого поведения говорящего для достижения определенного результата.**

2. Дискурс и его типы. Правильное видение речевой ситуации (ее структурных элементов: с кем говорим? где говорим? и с какой целью говорим?) и способность привести в соответствие с ней высказывание, речь (дискурс) – "это и есть существо риторических знаний и умений, самое главное в риторике" (А. К. Михальская). Умения оценивать речевую ситуацию и анализировать ее значимы для формирования других умений: изобретать содержание речи, располагать изобретенное по определенной схеме (типу речи или типу дискурса), правильно выражать содержание в словесной форме.

Типы речи (дискурса), как было отмечено ранее, выделяются в соответствии с речевыми целями говорящего. От этого зависит их тематика, способ изложения, особенности языка. Например: "Приведенные факты свидетельствуют о зарождении в нашем обществе новых политических сил", – так может сказать политик. "Факты неопровержимо свидетельствуют: мой подзащитный невиновен" – так может сказать адвокат. "Факты – вещь упрямая: как бы ни хотелось нам думать иначе, приходится признать необходимость нового подхода в изучении этого исторического периода" – так высказывает свое мнение в лекции, докладе ученый. Как видим, от речевой ситуации – условий и обстановки, в которой происходит речевое общение, – зависит используемый вид публичной речи. В современной общей риторике выделяются следующие основные виды речей:

- 1) социально-политическая речь;
- 2) академическая речь;

- 3) судебная речь;
- 4) церковно-богословская речь;
- 5) социально-бытовая речь.

Социально-политические речи произносятся политическими, государственными, общественными деятелями и посвящаются проблемам политики во всех сферах жизни общества. Политические публичные речи имеют свои жанры: выступление, доклад (на съездах, заседаниях различных государственных, общественных организаций), в которых излагается суть политического вопроса, данные анализа о его состоянии и потенциальных возможностях. Это могут быть выступления политиков перед населением, имеющие разъяснительный характер либо призывающие к поддержке того или иного политического решения. С торжественными речами государственные деятели обращаются к соотечественникам в дни всенародных праздников, знаменательных событий. С речью-соболезнованием выступают в случае трагических событий в жизни человека или страны. Жанры политических публичных выступлений разнообразны, и это разнообразие увеличивается вместе с изменениями, которые происходят в стране.

Жанры академической речи – это лекция в студенческой либо иной аудитории, доклад, выступление на научных съездах, конференциях, симпозиумах. Они посвящаются тому или иному явлению в какой-нибудь области знаний. Об этом явлении может просто рассказываться (лекция) либо в дискуссионном плане на основе гипотез и данных экспериментов может излагаться новая точка зрения на это явление (доклад, выступление перед научной аудиторией).

Судебная речь звучит на судебном процессе из уст защитника (адвоката), обвинителя (прокурора), председателя суда. Это защитительные и обвинительные речи. В судебных жанрах наиболее последовательно сохранилось античное понимание структуры речи: адвокатские и прокурорские речи, как правило, состоят из введения, в котором кратко говорится о том, чему, какому вопросу посвящена речь; основной части, в которой строго по законам логики адвокат или прокурор доказательно излагает на основании предшествующих доказательств вариант правового разрешения этого конфликта.

Социально-бытовая речь произносится в самых разнообразных жизненных ситуациях. Речь, произнесенная на юбилее, – обычно торжественная, хвалебная. Развлекательная речь звучит на банкете или в иной обстановке, где люди встречаются, чтобы приятно провести время. Такая речь призвана развлечь и потешить публику. Она

юмористична, может содержать тонкую иронию и даже насмешку, дружескую либо злую, в зависимости от того, что избрано предметом речи.

Жанры церковно-богословской речи – это проповедь, траурная (надгробная речь). С проповедью выступают перед прихожанами церкви священнослужители. Проповедь посвящается нравственным вопросам и имеет поучительный характер. В ней в качестве идеала, критерия духовной чистоты пропагандируются божественные заповеди, сохраненные в древнейшей книге – Библии, звучит призыв соблюдать завещанные человечеству нравственные нормы. Обучаются искусству проповеди в учебных заведениях, принадлежащих церкви.

3. Речевые цели. Классификация по видам и жанрам дает возможность ориентироваться в вопросах: для какой аудитории предназначена речь, каковы должны быть выразительные средства в том или ином жанре? Например, в судебной речи будет присутствовать судебная терминология, такой речи не характерны элементы публицистичности; в политической речи – общественно-политическая лексика, и в ней уместна публицистичность.

Однако жанр не дает ответа на практический для риторики вопрос: как, каким образом достичь желаемого – убедить либо воодушевить слушателей, призвать к каким-нибудь действиям либо просто информировать о чем-либо, а может, развлечь или передать сокровенные чувства, душевные волнения? К примеру, оратор может выдержать жанр, соответствующий жанру лексический словарь, выразительные средства, а выступление не находит желаемого отклика у слушателей, нередко слушатели вообще не понимают, для чего все это говорится оратором. Проанализируем подобную ситуацию.

...Перед спортсменами выступает тренер, он поздравляет с блестящей победой одного из них, перечисляет все его успехи в спорте. Спортсмены присоединяются к поздравлению, среди них царит радостное настроение. Между тем тренер желал большего: на примере этой победы поднять боевой дух спортсменов, необходимый в предстоящих соревнованиях, хотел, чтобы среди спортсменов царил не только радость, но и воодушевление. Для этого он должен был ясно осознать цель своего выступления и то, каким образом она может быть достигнута.

Специалисты риторики отмечают: воодушевляющая речь строится на основе примеров, однако эти примеры должны не просто пе-

речисляться, а подаваться так, чтобы задеть глубоко личные чувства каждого слушателя, вселить надежду, уверенность. Следовательно, тренер должен был обратить внимание не только на сам факт победы спортсмена, но и на то, какими душевными, нравственными усилиями она досталась. Убедить спортсменов, что этот высокий духовный подъем он отмечает не только у победителя, но и у всех своих подопечных, верит в сияние победной звезды для каждого из них и призывает принять вызов спортивной борьбы, чтобы победить.

Это должна была быть воодушевляющая речь социально-бытового вида. В этом же виде могут существовать и другие речи, имеющие цель не воодушевить, а, к примеру, сообщить определенную информацию. Если бы тренер посвятил свою речь истории какого-либо вида спорта, он бы излагал факты, спортивные события, комментировал их, не обращаясь к глубинным чувствам спортсменов, не призывая, не аргументируя, не убеждая.

Следовательно, для ораторского мастерства важно не только знание жанровых особенностей публичной речи, но и четкое представление о цели выступления и приемах, помогающих достижению цели. Цели оратора могут быть следующие: информировать (информационная речь), убедить (убеждающая речь), призвать (призывающая к действию речь), воодушевить (воодушевляющая речь), развлечь (развлекательная речь), поделиться сокровенными душевными переживаниями (сокровенная речь).

Реализация цели – это мысленное предвосхищение оратором реакции слушателей на речь и в соответствии с этим выбор определенных риторических приемов. Практика свидетельствует, что, как правило, одна из целей оратора становится как основная ведущая, а в сочетании с ее приемами используются приемы других целей. К примеру, цель информационной речи – полное внимание слушателей и хорошее усвоение ими информации – будет достигнута наиболее успешно, если оратор привлечет приемы развлекательной речи, в частности занимательность. Опытные лекторы знают, что удержать внимание слушателей, не усыпить их помогают периодические отступления шутливого, либо иронического, либо юмористического свойства. В свою очередь, в развлекательной речи нередко содержится, точнее, обыгрывается какая-либо информация, как, например, в занимательном рассказе о событиях, случившихся во время каникул в походе, в экспедиции, в гостях у друзей и т. д.

Правильно выбрать цель речи с точки зрения риторики (информировать – убедить – призвать – воодушевить – развлечь – поделиться сокровенным чувством) и произнести эту речь ярко – еще не значит произнести благородную речь. Ярко и талантливо выступали, к примеру, Гитлер и Муссолини и увлекли своими фашистскими речами значительную часть населения Германии и Италии, ввергли нашу планету в кровавую бойню мировой войны. Слово – это большая сила и использовать ее нужно с великим чувством ответственности, – ответственности за сохранность жизни на Земле, за праведность мыслей и чувств человека.

Преградой перед безответственностью выступает нравственность. Из глубокой древности звучат основные нравственные критерии, записанные в древнейшей книге – Библии:

- чти отца твоего и мать твою;
- не убий;
- не прелюбодействуй;
- не укради;
- не произноси ложных слов на ближнего твоего;
- не пожелай добра ближнего твоего.

Они дают основу для формирования таких качеств, как достоинство, с которым переносит человек жизненные трудности, милосердие к слабым, оступившимся, обездоленным, любовь к людям как обществу равных и свободных личностей, неприятие насилия над человеком и внутренняя потребность защитить его личностные права и свободы, уважение к духовным ценностям, контроль за своими желаниями материальных благ. (Ибо духовные ценности приобретаются человеком только за счет труда собственной души, а материальные блага при чрезмерном увлечении ими имеют свойство попадать в руки тех, кто успеет и сможет урвать от других себе побольше.)

Образно можно сказать: нравственность в ораторском искусстве – это сердце речи. И даже если это сердце бьется в не очень совершенной по форме речи, его услышат многие люди и сохранят в памяти как образец для себя, своих решений и поступков. Убедительный пример – публичные выступления в защиту демократических свобод академика, физика по профессии, правозащитника по мировоззрению Андрея Дмитриевича Сахарова. Они подтверждают крылатые слова: "Великие мысли исходят из сердца":

Я глубоко благодарен за присуждение мне высокой, волнующей награды – Нобелевской премии Мира... Я с особым удовлетворени-

ем воспринял формулировку Комитета, в которой подчеркнута роль защиты прав человека как единственного прочного основания для подлинного и долговечного международного сотрудничества. Эта мысль кажется мне очень важной. Я убежден, что международное доверие, взаимопонимание, разоружение и международная безопасность немыслимы без общества, свободы информации, свободы убеждений, гласности, свободы поездок и выбора страны проживания. Я убежден также, что свобода убеждений, наряду с другими гражданскими свободами, является основой научно-технического прогресса и гарантией использования его достижений не во вред человечеству, тем самым – основой экономического и социального прогресса, также является политической гарантией возможности эффективной защиты социальных прав. Таким образом, я защищаю тезис о первичном, определяющем значении гражданских и политических прав в формировании судеб человечества.

Стремясь к защите прав людей, мы должны выступать, по моему убеждению, в первую очередь как защитники невинных жертв существующих в разных странах режимов, без требования сокрушения и тотального осуждения этих режимов. Нужны реформы, а не революции. Нужно гибкое, плюралистическое и терпимое общество, воплощающее в себе дух поисков, обсуждения и свободного, недогматического использования всех социальных систем...

Тысячелетия назад человеческие племена проходили суровый отбор на выживаемость, и в этой борьбе было важно не только умение владеть дубинкой, но и способность к разуму, к сохранению традиций, способность к альтруистической взаимопомощи членов племени. Сегодня все человечество в целом держит подобный же экзамен. В бесконечном пространстве должны существовать многие цивилизации, в том числе более разумные, более "удачные", чем наша. Я защищаю также космологическую гипотезу, согласно которой космологическое развитие Вселенной повторяется в основных своих чертах бесконечное число раз, при этом другие цивилизации, в том числе более "удачные", должны существовать бесконечное число раз на "предыдущих" и "последующих" к нашему миру листах книги Вселенной. Но все это не должно умалить нашего священного стремления именно в этом мире, где мы, как вспышка во мраке, возникли на одно мгновение из черного небытия бессознательного существования

*материи, осуществить требования Разума и создать жизнь, достойную нас самих и смутно угадываемой нами Цели*¹.

3. Образ оратора как система качеств личности. Какие же качества личности оратора и его речевое поведение особенно существенны для достижения эффективности речи? Насчет личности говорящего Аристотель писал: "Есть три причины, возбуждающие доверие к говорящему, потому что есть именно столько вещей, в силу которых мы верим без доказательств, – это *разум, добродетель и благорасположение*. Если, таким образом, слушателям кажется, что оратор обладает всеми этими качествами, они непременно чувствуют к нему доверие".

Плутарх, сравнивая двух ораторов, Демосфена и Фокиона, говорит, что "одно-единственное слово, один кивок человека, внушающего к себе доверие, весит больше иных пространных доводов". Демосфена он относил к числу величайших ораторов, а Фокиона – искусных, поскольку Фокион воздействовал на слушателей не только силой речей, но и безукоризненностью жизни.

Требования римского ритора Квинтилиана к личности оратора обобщены в совете-афоризме: *если хочешь стать хорошим оратором, стань сначала хорошим человеком*.

Цицерон высказывал рекомендации о внешности: внешний вид оратора должен быть приятен слушателям. Оратору необходимо владеть своим взглядом, ибо как лицо есть изображение души, так глаза – ее выражение. Держатся нужно прямо и спокойно, расхаживать изредка, не быть расслабленным, но и не производить лишних движений, особенно не размахивать руками.

В отношении голоса Цицерон писал: "Не нравится мне, когда буквы выговариваются и изысканным подчеркиванием, также не нравится, когда их произношение затемняется излишней небрежностью; не нравится мне, когда слова произносятся слабым, умирающим голосом, не нравится также, когда они раздаются с шумом и как бы в припадке тяжелой одышки". Голос должен звучать просто и естественно, ровно, мягко. Эти качества голоса вырабатываются с помощью специальных упражнений.

Важно, чтобы оратор, ориентируясь на совершенство, говорил своим языком, искал свой стиль речи, определил ритм, в котором бу-

¹ Сахаров А. Мир, прогресс, права человека: Статьи и выступления. СПб., 1990. С. 54.

дет произноситься речь. Речь, по утверждению Цицерона, должна произноситься *безостановочно, как речной поток*. "В словах заключается как бы некий материал, а в ритме – его отделка", – писал Цицерон.

И следует заметить, что в Древней Греции и Древнем Риме *ораторское искусство* предполагало не только образную речь, но и получаемое от нее эстетическое наслаждение, подобно тому, как доставляет наслаждение слушателям музыка, пение, художественное чтение. Отсюда и такое внимание к ритму речи.

Композиция публичной речи и план ее подготовки свидетельствуют о том, что к устному выступлению следует готовиться через подготовку письменного текста, так как "перо – лучший и превосходный наставник красноречия".

С целью общего развития оратора, его кругозора, эрудиции Цицерон рекомендовал заучивать как можно больше отрывков из художественных произведений, поэтических текстов, изучать историю.

Умение пользоваться словами и большой запас ярких, нешаблонных выражений образуют, по мнению Цицерона, почву и фундамент красноречия. Как же выбирать слова-кирпичики для этого фундамента? Цицерон рекомендовал: 1) среди слов общеупотребительных избегать затасканных и приевшихся, пользоваться избранными и яркими; 2) среди слов старинных либо слов новых (неологизмов) необходимо выбирать слова, приемлемые для живого современного языка; 3) при выборе метафоры учитывать уместность ее употребления.

Современная риторика указывает конкретные качества личности оратора, которые способствуют достижению эффективности речи: обаяние, артистизм, уверенность, дружелюбие, заинтересованность, увлеченность. Обаятельный оратор – тот, кто умеет быть самим собой, быть естественным.

"Мы слушаем не речь, а человека, который говорит. Лучший образец для подражания – это вы сами", – утверждает классическая риторика.

Психологи установили, что на популярность оратора влияют: внешность (общий облик, одежда, манера держаться); подчеркнута женственная манера речи и всего поведения у женщин и мужественная – у мужчин; эмоциональность и экспрессивность.

Качество обаяния тесно связано с артистизмом – умением общаться со слушателями с игровой установкой (однако играть необходимо самого себя). И если эмоции оратора и артистизм искренни и

направлены на благоприятный результат выступления, то это все передается слушателям и их ответная реакция будет такой же.

Качества говорящего, дружелюбие и искренность, сразу оцениваются положительно слушателями, и это во многом определяет действенность речи оратора. Однако эти качества должны подкрепляться компетентностью оратора в обсуждаемом вопросе: необходимы доказательность суждений, достаточная подтвержденность тезисов примерами и фактами, обоснованность выводов и т. д.

Увлеченность предметом речи и объективность оратора в рассмотрении обсуждаемых спорных вопросов являются также основными условиями успеха выступления.

В заключение обобщим положения общей риторики, посвященные речевому поведению оратора:

1. "Слушателя надо уважать!" – советует риторика.
2. "Старайтесь не говорить о том, что вас не интересует," – рекомендует риторика.
3. "Уверенность, дружелюбие, искренность, объективность, увлеченность оратора заразительны: они передаются слушателям," – обобщает риторика.

Контрольные вопросы

1. Дайте определение речевой ситуации. Каковы ее главные составляющие?
2. Что такое речевое действие?
3. Как вы понимаете термин "дискурс"?
4. Какие роды риторических речей выделил Аристотель в своей "Риторике" и на каком основании?
5. Что такое речевая цель?
6. Какие качества личности говорящего существенны для достижения эффективности речи?

Литература

1. *Кохтев Н. Н.* Риторика. М.: Просвещение, 1994.
2. *Михальская А. К.* Основы риторики. 10–11 классы. М.: Дрофа, 2001.
3. *Михайличенко Н. А.* Риторика. М.: Новая школа, 1994.

ОБЩЕРИТОРИЧЕСКИЕ ЗАКОНЫ ВЕДЕНИЯ ПУБЛИЧНОЙ РЕЧИ НА ОСНОВЕ УЧЕТА "ФАКТОРА АДРЕСАТА"

Законы риторики отражают общериторический идеал: диалогическое взаимодействие участников речевой ситуации должно обеспечивать эффективность речевого воздействия. Современные законы риторики основываются на законах классической риторики, а также на принципах диалогизации речевого общения: "говорящий" – "аудитория".

Все четыре общериторических закона, о которых пойдет речь в этой лекции, связаны между собой одной целью – необходимостью учета "фактора адресата", то есть учета особенностей личности, психологии и восприятия слушателя.

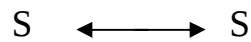
План лекции

1. Риторический закон диалогического взаимодействия участников речи.
2. Закон продвижения и ориентации адресата в речи.
3. Закон эмоциональности речи.
4. Закон уважения адресата, получения удовольствия от общения.

1. Риторический закон диалогического взаимодействия участников речи. Риторика утверждает: речь должна быть сшита по мерке слушателя, как платье по мерке заказчика. По убеждению Аристотеля, начинать речь без предварительной оценки слушателей – это все равно, что выходить в море без карты, а чтобы вызвать расположение слушателей, оратору необходимо знать, когда, в каких обстоятельствах, по каким причинам человеком овладевают чувства – гнев или смирение, любовь или ненависть, зависть, страх и т. д. Эти факторы оратору необходимо учитывать, чтобы в процессе речи по незнанию не спровоцировать у публики нежелательные эмоции. Чтобы расположить публику, оратор также должен учитывать состав слушателей, особенности поведения, характерные для аудитории, состоящей, например, из людей: а) зрелого возраста; б) благородного происхождения; в) богатых; г) могущественных (обладающих властью); д) счастливых (удачливых). Даже по этому небольшому перечню видно, как широко охватывать факты учит нас Аристотель – от общественного положения, возраста до психологического состояния публики

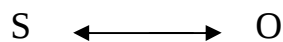
(счастливые, удачливые люди или угнетенные материально либо душевно и т. д.).

Попытаемся осмыслить, почему такое большое внимание уделял Аристотель "фактору адресата", какими он видел отношения между говорящим и слушателем в речевой ситуации? Если судить по тексту трактата "Риторика", то мы можем с уверенностью сказать, что античными ораторами и риторами слушатели воспринимались как лица активные, деятельные, потому что они, когда произносили речи, думали, мысленно соглашались и возражали, оценивали речь, ее смысл, готовились к принятию решения, делали выводы, то есть действовали. Следовательно, оба участника речевой ситуации, по Аристотелю, являются активными деятелями, субъектами речевого общения:



Риторика, классическая и современная, обладает большим набором специальных приемов, которые помогают включить слушателя в процессе публичной речи: риторические приемы, обращения оратора к слушателям, выделение важнейших в смысловом отношении фрагментов речи, ободрение и одобрение слушателей, признание оратором ошибочности своих прежних взглядов, сожаление по поводу допущенных ошибок и т. д. Здесь уместно вспомнить афоризм В. Ф. Одоевского: "Говорить есть не что иное, как возбуждать в слушателе его собственное внутреннее слово" ("Русские ночи").

Однако следует отметить, что совершенно по-другому понималось речевое общение на протяжении многих столетий в Западной Европе и Америке. Речевое общение, трактовали учебники по речевому мастерству, - это передача информации от активного субъекта (говорящего) пассивному объекту:



Уже к концу XX столетия наметился поворот к рассмотрению речевого общения как взаимодействия равноправных участников. Поэтому в современных западных риторических руководствах оратору рекомендуется заранее составлять "портрет" аудитории: ее социальный состав, количество слушателей, возраст, круг особых интересов, личные особенности и т. д. Все это надо знать, чтобы аудиторию включить в процесс общения, чтобы она не была пассивным объектом. И только в этом случае оратор сможет реализовать первый и главный закон современной риторики – эффективное речевое обще-

ние возможно только при диалогическом взаимодействии участников речевой ситуации.

Чтобы диалогизировать речевое общение, то есть сделать слушателя активным его участником речевого действия, классическая риторика выработала принципы речевого поведения оратора. Перечислим эти принципы: внимание к адресату, близость содержания речи интересам и жизни адресата, конкретность. Умелые ораторы на всем протяжении речи стремятся постоянно обращаться к слушателям, чтобы те не были пассивными. Но следует помнить, что в ходе выступления не стоит затрагивать темы, которые вызовут у слушателей негативную реакцию, без особой нужды, как учит риторика, высказывать в категоричной форме такое мнение, с которым данная аудитория заведомо с оратором не согласится. Однако при необходимости убеждения слушателя в правильности высказанного оратором мнения возможен спор, дискуссия и даже полемика. Приведем пример выступления, в котором был реализован общериторический закон ведения публичной речи на основе учета "фактора адресата". Оратора пригласили выступить перед студентами гуманитарных факультетов с сообщением на научную тему "Технология аналитического чтения". Можно было бы оратору объективно изложить научные данные, обобщить их, воздерживаясь от всяких оценок и не привлекать к обсуждению данной проблемы слушателей. Однако оратор, зная "социальный статус" слушателей, избрал другой вариант ведения публичной речи: вначале он сообщил цель выступления – "познакомить аудиторию с одной из технологий аналитического чтения", затем продолжил: "Ученые и философы утверждают, что любая дисциплина, любой материал могут быть легко усвоены путем разложения их на семь полочек, на семь единиц. Этими единицами являются следующие философские категории: общее, особенное, единичное, сущность, содержание, форма, явление." Попытаемся это доказать на примере прочтения и анализа содержания письма Д. С. Лихачева: "Быть специалистами, профессионалами-гуманитариями я не призываю. Но... не должно быть слепых к красоте, глухих к слову и настоящей музыке, черствых к добру, беспамятных к прошлому. А для всего этого нужны знания, нужна интеллигентность, дающаяся гуманитарными науками. Читайте художественную литературу и понимайте ее, читайте книги по истории и любите прошлое человечества, читайте литературу путешествий, мемуары, читайте литературу по искусству, посещайте музеи, путешествуйте со смыслом и будьте душевно богаты.

Да, будьте и филологами, то есть "любителями слова", ибо слово стоит в начале культуры и завершает ее, выражает ее".

Содержание данного письма разложили на семь полочек. (На протяжении всего анализа текста оратор обращался к слушателям. Таким образом слушатели вовлекались в ход рассуждений оратора.)

"Общее: всех уникальных людей, которых именуем интеллигентами, роднит то, что их духовные ценности неотделимы от "способа существования этих людей".

Особенное: все, о чем пишет Д. С. Лихачев в этом письме, и не только в этом письме, а во всех своих произведениях, идет от убеждений человека, выстрадавшего свою правду на протяжении долгой жизни, человека, у которого, в отличие от многих, мысль, слово и поступок никогда не расходились, какое бы время – сталинское, брежневское, горбачевское, ельцинское – ни стояло на дворе.

Единичное: особенности индивидуального стиля Д. С. Лихачева. Лексика – ключевые слова: интеллигентность, прошлое, культура, слово, красота; синтаксис – развертывание мысли в однородных членах предложения, каждый из которых уточняет, конкретизирует мысль; использование сложных предложений для выражения системы аргументов.

Сущность: духовность.

Содержание: раскрывается понимание духовности, называются существенные признаки этого понятия.

Форма: письмо, обращение к своим современникам, забывшим в ежедневной суете буден о душе.

Явление: "Все отдать ученикам", как Христос в своих десяти заповедях, как Владимир Мономах в "Поучении", обращенном к своим детям".

При прочтении любого текста вы можете дать свое видение содержания материала с позиции этих семи понятий.

Продолжим наш эксперимент. К следующей нашей встрече прочитайте текст В. А. Сухомлинского "Заповеди красоты" и дайте свое видение содержания текста с точки зрения этих семи понятий".

Таким образом, эффективность понимания текста с помощью такого анализа очевидна, поскольку содержание речи оратора и анализируемого текста близки интересам студентов, которые, в свою очередь, привлекались к обсуждению данной проблемы по ходу всего выступления.

2. Закон продвижения и ориентации адресата в речи. Второй закон общей риторики требует, чтобы слушатель знал уже в начале речи о конечной ее цели. В этом случае слушатель может проследить, не затягивает ли оратор свою речь и правильно ли он продвигается от начала речи к ее концу.

Способами создания движения речи являются ее структура, индивидуальный речевой стиль, темп речи, громкость и др. Для успеха публичной речи классическая и современная риторика рекомендуют оратору определить такую структуру речи, в которой переходы от одной смысловой части к другой создавали бы впечатление, что оратор движется вперед, не отвлекаясь, не "застревая" и не возвращаясь все снова и снова к тому, что уже сказано. В классической риторике были выработаны даже принципы построения и употребления в речи отдельной фразы, способствующей легкости ее восприятия. Аристотель называл фразу, которая "сама по себе имеет начало и конец и размеры которой легко обозреть - периодом". Что же такое период? Это риторическая фигура, которая состоит из двух частей, восходящей и нисходящей по интонации. Начало и завершение фразы произносятся одинаково спокойно. Каждая из частей, в свою очередь, может иметь несколько частей – "членов" периода. Период, по убеждению Аристотеля, - это форма организации речи, которая нужна, чтобы адресат "видел цель".

Главным теоретиком и практиком периода был Цицерон. Период, по Цицерону, - основной способ придать прозаической речи ритм. Например: "Все, кто с давних пор изнывает под бременем долгов, кто, частью по лености, частью вследствие плохого ведения дел, потерял под собой твердую почву, кому осточертели судебные повести и приговоры, а также публикации о продаже с аукциона их имущества, - все они в своем подавляющем большинстве из города и деревень, как слышно, двигаются в лагерь Катилины" (Цицерон. Вторая речь против Катилины.) Как видим, периодическая речь – это речь, организованная именно таким образом, чтобы в начале фразы и говорящий, и слушающий уже предчувствовали развитие и завершение основной мысли речи. Этому способствуют интонационная законченность и замкнутость периода.

Задаче создания ощущения движения служит и такой риторический прием, как повтор: это повторение темы, общего тезиса речи, ключевых слов; повторы в "скрепах" ("переходах") от одной части речи к другой, повторы в заключительной части выступления и т. д.

Пример из первой речи Цицерона против Катилины: "До каких пор, скажи мне, Катилина, будешь злоупотреблять ты нашим терпением? Сколько может продолжаться опасная игра с человеком, потерявшим рассудок? Будет ли когда-нибудь предел опасной твоей заносчивости?" Все три фразы Цицерона означают одно: "Доколе?" Повторение слов, выражений, фраз способствует, как утверждает риторика, запоминанию речи и активизирует внимание слушателей.

3. Закон эмоциональности речи. Общериторический закон эмоциональности речи требует от говорящего умения произнести речь выразительно, экспрессивно. Однако степень, сила выражаемых говорящим эмоций должны быть подчинены чувству меры, а характер этих эмоций должен соответствовать характеру адресата и особенностям речевой ситуации. Закон эмоциональности речи реализуется с помощью выразительных средств, основное место среди которых занимает метафора. Оратор должен использовать в основном не языковые метафоры (крошка – о ребенке, звезды – о глазах), а живые, яркие образы, картины душевной, духовной, эмоциональной жизни человека. Метафора должна быть свежей, творческой. Так, например, известный ученый-славист А. А. Потебня передал впечатление о музыке такими словами: "...сладкая, страстная мелодия..., вся сияла..., росла, таяла", а Марина Цветаева при описании мастерской художника Натальи Гончаровой использовала следующие метафоры – пустыня, пещера, палуба и др. Возможности метафоры в риторическом аспекте велики: она помогает глубже и полнее описать и проанализировать предмет речи.

4. Закон уважения адресата, получения удовольствия от общения. Любая публичная речь оратора должна доставлять радость, приносить удовольствие слушателю. Какие же специальные средства используются ритором, чтобы сделать речевое общение приятным? Это "игровые" фигуры речи, юмор, поэтические цитаты, афоризмы, шутки и т. д. Выбор риторического средства зависит от:

1. особенностей речевой ситуации (кто ее участники, каковы отношения между ними, о каком предмете идет речь);
2. личностных и индивидуальных особенностей говорящего (темперамент, характер);

3. национальных речевых и коммуникативных традиций (для речевого поведения итальянца характерна выраженная коммуникативная стратегия близости, а для англичан - отстраненности).

В заключение еще раз заметим, что все четыре общериторических закона связаны между собой одной целью – необходимостью учитывать "фактор адресата".

Контрольные вопросы

1. Почему первый закон риторики назван законом диалогического взаимодействия участников речевой коммуникации?
2. Какие принципы речевого поведения должен соблюдать говорящий, чтобы "возбудить у слушателей его собственное внутреннее слово"?
3. Как составить портрет вашего будущего слушателя (адресата)?
4. Почему второй закон риторики назван законом продвижения и ориентации адресата? Как его выполнять?
5. Сформулируйте третий закон риторики и укажите средства его реализации?
6. Назовите четвертый закон риторики.

Литература

1. *Кохтев Н. Н.* Риторика. М., 1995.
2. *Михайличенко Н. А.* Риторика. М., 1994.
3. *Михальская А. К.* Основы риторики: Мысль и слово. М., 1996.
4. *Юнина Е. А., Сагач Г. М.* Общая риторика: Современная интерпретация. Пермь, 1992.
5. *Стернин И. А.* Практическая риторика. Воронеж, 1993.

РИТОРИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ЭТАПЕ ИЗОБРЕТЕНИЯ

Приступая к подготовке предстоящей речи, оратор в первую очередь решает для себя проблему: *что* сказать? Эта проблема рассматривается на уровне формирования замысла и на уровне его конкретной содержательной реализации, составляя существо раздела изобретения в структуре риторического канона. Само название данного раздела ориентирует на творческую деятельность, на создание нового смысла, на собственное "открытие темы", и действительно, освоение риторических закономерностей и приемов в данной области повышает творческий потенциал личности, развивает целеустремленность, гибкость и оригинальность мышления, совершенствует умения по самостоятельному поиску нужной информации, способность "поворачивать различными гранями" предмет мысли и речи.

План лекции

1. Внутренняя структура этапа изобретения.
2. Выбор темы и названия выступления.
3. Формирование целевой установки речи. Типология выступлений в зависимости от их общей цели.
4. Основные источники подбора материала к выступлению.
5. Применение эвристических схем для изобретения содержания речи.
6. Рекомендации по рациональной работе с литературными источниками изобретения.

1. Внутренняя структура этапа изобретения. В структуре этапа изобретения выделяются (в частности, московским специалистом по теории риторики Софьей Филипповной Ивановой) две глобальные стадии деятельности:

1. **аналитико-концептуальная стадия**, на которой вызревает стратегический замысел выступления;
2. **комплектационно-разработочная стадия**, на которой ведется подбор конкретного материала.

Динамику начальных этапов работы над выступлением с информационной точки зрения демонстрирует таблица, которая основана на материале, приведенном в литературе по проблемам ораторского мастерства.

Как видно, даже в самом начале подготовки выступления, в момент выбора темы, она для оратора не выступает как *tabula rasa* ("чистая доска"): оратор обязательно располагает какими-либо, часто неосознанными, разрозненными и случайными, представлениями о предмете речи и желательном смысловом наполнении высказывания. На аналитико-концептуальной стадии изобретения происходит первичное упорядочение этих расплывчатых представлений и кристаллизация замысла речи. Далее организуется отбор недостающего материала по намеченным направлениям, и вновь полученная информация, уже не только соотносимая с регламентом выступления, но и обычно даже превышающая его объем, как правило, не бывает оптимально систематизированной. Эта задача решается уже вне рамок раздела изобретения, составляя прерогативу этапа расположения материала.

ХАРАКТЕР ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ БУДУЩЕЙ РЕЧИ В НАЧАЛЕ ЕЕ ПОДГОТОВКИ

Сущность деятельности будущего оратора	Наглядное изображение состояния информации	Словесная количественно- качественная характери-
---	---	---

		стика состояния информации
Выбор темы – начало аналитико-концептуальной стадии этапа изобретения (0)	г s s w r	Неполная и неупорядоченная информация
Формирование замысла – завершение аналитико-концептуальной стадии этапа изобретения (I-1)	ww w ww	Неполная, но упорядоченная информация
Подбор материала – завершение комплектационно-разработочной стадии этапа изобретения (I-2)	г s s r s s w r r s s r s s w r r s s w r w r r s s w r w r r s s w r r s s w r r s s w r	Полная, но неупорядоченная информация
Систематизация материала – завершение этапа расположения (II)	wwwwwwwwww w wwwwwwwwww w wwwwwwwwww w	Полная и упорядоченная информация

Итак, на первой, аналитико-концептуальной, стадии работы над содержанием речи осуществляются:

- выбор темы, если будущему оратору дана такая возможность;
- определение основной идеи высказывания и осмысление целевой установки речи;
- формулирование названия речи;
- продумывание ее предварительного, эскизного плана.

2. Выбор темы и названия выступления. Тема для выступления либо предлагается оратору извне, либо избирается им самостоятельно. При возможности выбора темы (например, при анализе предусмотренной преподавателем тематики докладов и сообщений для подготовки к семинарскому занятию) следует руководствоваться такими важнейшими критериями, как:

- соответствие познаниям и интересам самого оратора. Сам оставаясь "хладным и безучастным" к своей теме, оратор вряд ли сможет пробудить энтузиазм в слушателях. Огромное значение имеет "эффект заражения" собственной увлеченностью;

- соответствие интересам слушателей (общечеловеческим или групповым). Такая тема речи, как *"Профилактика и преодоление стрессов"*, выигрышна постольку, поскольку относится к категории имеющей общечеловеческий интерес. В то же время, планируя выступление перед аудиторией студентов-филологов о философии экзистенциализма, разумно связать тему с профессиональными интересами слушателей, например, сформулировав ее так: *"Мировоззрение экзистенциализма и литературное творчество"*;

- новизна и актуальность. Так, можно ожидать, что тема выступления *"Судьбы книги в компьютерный век"* благодаря злободневной постановке вопроса будет воспринята с бóльшим интересом, чем близкая к ней, но более общая (*"Роль книги в духовном развитии человека"*);

- дискуссионность, проблемность, которая придает драматизм изложению, позволяет оратору не оставаться в стороне и высказать свою личную точку зрения на вопрос, что обычно ценится слушателями. К примеру, читая лекцию о предметном своеобразии риторики или педагогики, оратор может из методических соображений усилить проблемное начало в формулировке темы, представив ее так: *"Риторика (Педагогика): наука или искусство?"* (хотя подобная однозначная формулировка вопроса с чисто научной точки зрения не правомерна и суть дела заключается именно в синтетической природе предмета обсуждения).

Кроме рабочего наименования речи, которое нейтрально и прямо указывает ее тему, дополнительным резервом привлечения внимания слушателей служит специальное придумывание более яркого и броского (**"рекламного", заинтересовывающего названия** для выступления. Так, с риторико-психологической точки зрения само по себе название знаменитого уморительно смешного выступления из фильма *"Карнавальная ночь"* (*"Есть ли жизнь на Марсе?"*) было, несмотря на всю свою расхожесть, сформулировано удачнее (доступнее и интереснее, чем если бы речь для той же ситуации произнесения в клубе именовалась строго и сухо (скажем, *"Проблема существования внеземных цивилизаций"*). Рекламное и тематическое наименования высказывания иногда соединяются в двойном заглавии, например: *"Жемчужины речи (Об использовании пословиц и поговорок)"*.

Существуют разнообразные приемы придания названию рекламного, заинтересовывающего характера, которые могут с успехом комбинироваться друг с другом. Перечислим некоторые широко рас-

пространенные приемы, продемонстрировав их реализацию на примере названий студенческих сообщений об особенностях использования жестов в ораторских выступлениях и оценке жестового поведения слушателей:

- привнесение образного начала ("*Человек как открытая книга*"; "*Говорящие руки*"; "*Жесты (‘детекторы лжи’)*");
- постановка вопроса. По классификации, знакомой из занятий иностранным языком, при этом возможно формулирование вопросов общего, частного либо альтернативного характера, сравним: "*Знаете ли вы язык жестов?*"; "*Как научиться пониманию без слов?*"; "*Жесты: помощники или предатели?*" (в последнем примере в сочетании с метафорой, одушевляющей жесты;
- привлечение фразеологизма, цитаты ("*Создайте свой имидж своими руками*" (обыгрывание поговорки и одновременно прямого значения выделенного выражения; "*Безмолвный мысли знак*"(цитата из старинного стихотворения, где о жесте говорится так:
*Безмолвный мысли знак,
Знак чувства бессловесный*);
- рифмовка, которая представляет собой старинную риторическую фигуру гомеотелевта соотносительно с прозаическим текстом остального выступления и обеспечивает особенно прочное запоминание придуманного названия ("*Используем жесты вовремя и к месту*"; "*Ораторский жест – на искренность тест*"; "*Жест – согласие или протест?*" (в комбинации с альтернативным вопросом) и т. д.

Помимо того, в "рекламных" названиях отмечается использование так называемой "интригующей" лексики и фразеологии относительно универсального характера (слов и выражений типа *загадки, метаморфозы, открытия, парадоксы, секреты, необычный, сенсационный, феноменальный, удивительный, путешествие в мир...*, к примеру: *Тайны жеста; Особый увлекательный язык*).

3. Формирование целевой установки речи. Типология выступлений в зависимости от их общей цели. Для успеха речи важное значение имеет также максимально более точное и четкое осмысление оратором цели предстоящего выступления. "Для того, кто не знает, к какой пристани он держит путь, ни один ветер не будет попутным", - заметил философ Сенека. В случае публичного выступления это означает, что сколь бы благоприятными ни были условия речи и первоначальная настроенность аудитории, оно не сможет по-настоящему состояться и оп-

равдать затраченное на него время без осознанно избранной и воплощаемой говорящим цели. Под **целью речи** в риторике понимается представление о желательной реакции слушателей, на достижение которой должна быть направлена вся работа оратора над высказыванием.

Выделяются **общая** цель (определенный тип цели) и **конкретная** цель, реализуемая в единичном выступлении. Еще в недрах римской риторики зародилось вычленение триады общих ораторских целей: научить (*docere*) (подвигнуть (*movere*)) (усладить слух, развлечь (*delectare*)). К этому разграничению генетически восходит современная типология общих целей и основанных на них функциональных групп высказываний, сложившаяся в американской прагматической риторике (1908 г.) и дополненная Ларисой Александровной Муриной. Называются следующие общие цели и соответственно (жанровые группы ораторских выступлений):

1. информационная (характерна, к примеру, для лекции, доклада, сообщения);
2. убеждающая (реализуется в обвинительной или защитительной речи);
3. призывающая к действию (в митинговой речи, рекламном выступлении);
4. воодушевляющая (в проповеди, военно-патриотическом выступлении);
5. развлекательная (в части тостов, в устном юмористическом рассказе);
6. сокровенная (примерами могут служить исповедь, признание в любви).

Второй, третий и четвертый из перечисленных типов целей, которые присущи выступлениям с особенно развитой аргументацией, иногда объединяются в понятии агитационной направленности. Очевидно, что в высказывании может ставиться не одна, а две или несколько общих целей, однако среди них различаются основная и дополнительные. Так, абсолютное большинство выступлений несет в себе какую-либо новую информацию. Однако эта цель ставится как основная в речи лектора об архитектурных памятниках Великобритании, в то время как основной целью выступления туристического агента, который сообщит часть аналогичных сведений, будет призвать к действию, побудить к принятию решения о посещении данной страны.

Конкретные цели выступления формулируются на базе каждой из общих целей, по условной модели: *конкретная цель (общая цель -*

соответствующая главная мысль. Например, конкретные цели вступительной лекции по курсу риторики могут быть следующими:

- *сообщить (проинформировать)* о том, что в своем классическом понимании риторика является учением об убедительной речи и искусством ее создания;
- *убедить* в том, что риторические умения полезны всем и каждому и в деловом, и межличностном общении;
- *воодушевить* слушателей тем, что умение говорить красноречиво и убедительно поддается постепенному развитию и совершенствованию при условии целеустремленности, трудолюбия, веры в успех ("ораторами становятся").

Всю приведенную совокупность целей, выдвигаемых для реализации в выступлении, будем именовать его целевой установкой.

Еще раз подчеркнем, что чем более многогранно и полно осмысливается оратором целевая установка выступления, тем лучшие шансы на успех оно имеет. Так, представим, что в описанном случае оратор решит ограничиться узко информационной целью, уже на первоначальном этапе насытив свою лекцию максимумом сведений из истории риторики, но при этом упустит из виду значимость дополнительных целей. В результате он не сможет сформировать у слушателей положительную мотивацию, дать тот эмоциональный импульс, который необходим для дальнейшей работы над курсом, и окажется не в силах разжечь искру интереса к предмету.

4. Основные источники подбора материала к выступлению.

На комплектационно-разработочной стадии этапа изобретения в распоряжении оратора, обобщенно говоря, имеются следующие основные источники информации:

1. собственные размышления, воспоминания, фантазия оратора;
2. специально организованные наблюдения и личный опыт в затронутой области;
3. консультирование у авторитетных лиц;
4. чтение, восприятие радио- и телепередач.

Указанные источники возможно, как это делает Михаил Ростиславович Львов, разделить на две группы: **группа А** (источники 1, 2) (материал, добытый непосредственно оратором); **группа Б** (источники 3, 4) (материал, полученный оратором опосредованно, с помощью иных держателей информации).

К примеру, подготавливаясь к выступлению на тему, связанную с нашим курсом, ("Риторический портрет идеального лектора", студент может:

1. попытаться самостоятельно смоделировать совокупность профессиональных и человеческих качеств, образующих идеальный образ лектора, на основе воспоминаний о деятельности лиц, которые воспринимаются им как образцы лекторского мастерства, (либо, напротив, двигаться "путем от противного", отталкиваясь от собственных отрицательных впечатлений о тех или иных выступлениях;
2. специально прослушать посещаемые им лекции под риторическим углом восприятия, и проанализировать положительные стороны в работе лекторов, с которыми он сталкивается в течение данного семестра; договориться самому о прочтении школьной лекции перед старшеклассниками и постараться осмыслить этот опыт "изнутри": что помогает и что мешает приблизиться к высотам риторического идеала;
3. расспросить знакомых практикующих лекторов о том, кто для них явился примером для подражания и какие личностные черты им приходилось и приходится в себе развивать и преодолевать;
4. изучить литературу по проблематике академического красноречия; прослушать образовательные программы по радио и телевидению, отметить наиболее характерные особенности, которые делают научно-популярную речь яркой и захватывающей.

Как правило, чем более разнообразные источники изобретения привлекаются оратором, тем содержательнее и интереснее для слушателей становится выступление. Особенно выигрышным и любопытным для аудитории является наличие собственного опыта оратора в освещаемой области (применение того метода "ролевой примерки", "вхождения в образ", который нередко используют журналисты для подготовки остро проблемных публикаций).

5. Применение эвристических схем для изобретения содержания речи. Еще в эпоху Просвещения были сформулированы два, на первый взгляд, радикально противоречащих друг другу тезиса: "Люди перестают мыслить, когда перестают читать" (Д. Дидро) и "Очень многие люди читают только для того, чтобы не думать" (К. Лихтенберг). Безусловно, пользование источниками группы Б способно обогатить оратора интеллектуальными обретениями многих та-

лантливых и неординарных умов, в случае чтения (часто даже значительно отдаленных от оратора во времени и пространстве). Однако первоначальное насыщение мозга заимствованными идеями и примерами чревато подавлением процесса формирования у того, кто готовится к речи, собственного видения проблемы. Исходя из сказанного, в плане очередности обращения к указанным источникам возможно сформулировать принцип приоритетности (предварительного использования) первого из источников изобретения содержания речи. На практике это означает, что риторически подготовленный человек при работе над смысловым наполнением выступления не станет сразу же срываться с места и бежать в библиотеку в погоне за чужими мыслями и словами. Чтобы не дать заглухнуть росткам собственного понимания вопроса и рационально спланировать тот же информационный поиск, будущую деятельность, он попытается вначале сделать то, что в его собственных силах, осмыслить возможные содержательные грани рассмотрения темы.

Каким же образом может быть организовано размышление оратора над содержанием будущей речи? Ведь далеко не всегда свежие и ценные идеи могут с готовностью рождаться в сознании по приказу человеческой воли, по внутренней команде: "А ну-ка, думай!" В этом плане на помощь оратору приходит знание перспективных направлений, делающих более плодотворной работу ума. В классической риторике это совокупности топосов ("общих мест", универсальных типов связей между предметом речи и действительностью (например, следующие смысловые модели: род и вид, целое и часть, внешние и внутренние свойства, имя (происхождение названия, время и место, причина и следствие, логическое и образное сравнение, противоположное и т. п.). Топосы сравнивают с выдвижными отсеками гигантского шкафа, где хранится несчетное множество идей, потенциально соотносимых с темой высказывания. 24 топоса были описаны уже Аристотелем. 16 важнейших топосов перечислены в "Кратком руководстве к красноречию" М. В. Ломоносова. Напомним, что подробнее об этой системе топосов и особенностях ее использования в процессе подготовки выступления можно прочитать в "Практикуме по истории риторики" (тема 8).

Топосы позволяют сформировать разветвленную сеть связей между ключевыми понятиями темы и другими понятиями, которую можно представить в более строгой табличной форме, чередуя указания исходных идей, топосов и производных идей, или в более свобод-

ной схематической форме, в виде так называемого "дерева идей". В самой речи найденные идеи актуализируются выборочно, сопрягаясь в порядке, удобном для оратора, а вовсе не обязательно в последовательности их возникновения (неслучайно уже Ломоносов указывал на то, что для успешной творческой деятельности ума равно необходимы и способность к установлению взаимосвязей, сочетанию идей, и способность к отторжению излишних ассоциаций).

"Наследницами" классической системы топосов являются современные эвристические схемы, которые пропагандируются, в частности, в американской риторике. Известно, что само слово *эврика* буквально означает *нашел* (легендарный возглас Архимеда, открывшего названный его именем закон о действии выталкивающей силы на погруженное в жидкость тело. Эвристические схемы в области риторики могут выглядеть как перечни вопросов, которые позволяют взглянуть на тему с различных сторон. Приведем (не только для общего представления, но и для непосредственного практического использования) пример одной из такого рода эвристик ("Как описать предмет?"), для максимальной четкости представив ее в виде таблицы.

ПРИМЕР СОВРЕМЕННОЙ ЭВРИСТИЧЕСКОЙ СХЕМЫ ДЛЯ ОПИСАНИЯ ПРЕДМЕТА

Вопросы для смыслового поиска	Соответствующий аналитический подход
1. Какими внешними признаками обладает данный предмет (размер, форма, цвет, звучание, вкус и т. п.)?	Собственно описательный
2. Какое внутреннее строение имеет характеризуемый предмет?	Структурный
3. Чем данный предмет похож на аналогичные и чем отличается от них?	Сопоставительный
4. Какова история возникновения и изучения предмета?	Генетический, исторический
5. Какое предназначение имеет описываемый предмет?	Функциональный
6. Каково возможное будущее развитие предмета? Каким образом его можно использовать иначе с максимальной эффективностью?	Проективный (прогностический)

Выборочно пользуясь приведенной схемой, можно попытаться описать самые разные физические объекты (от морского камушка до космического корабля, однако при творческом, гибком применении ее можно адаптировать и к характеристике отвлеченных понятий для полноты их научного исследования и текстового представления результатов.

Безусловно, если сама проблема предстоящего обсуждения рождает творческое вдохновение оратора, никакие искусственные опоры ("мыслительные подпорки") могут и не понадобиться. Вместе с тем даже в случае искреннего интереса выступающего к предмету разговора будет небесполезным сверить направления стихийного движения собственной мысли с их универсальным и упорядоченным логикориторическим арсеналом.

После самостоятельных раздумий и работы над содержательным наполнением выступления будущий оратор с возникшими у него вопросами обращается к источникам готовой информации. Здесь мы ограничимся отдельными наиболее общепризнанными рекомендациями в области знакомства с литературой о предмете речи, которые способны значительно расширить смысловые горизонты постижения темы.

6. Рекомендации по рациональной работе с литературными источниками изобретения. Информационный поиск при обращении к литературным источникам проходит три главнейших ступени:

1. библиографический поиск (обнаружение сведений об интересующих оратора изданиях);
2. документальный поиск (получение на руки самих изданий);
3. теоретико-фактографический поиск (выбор в источниках тех сведений (положений и примеров, которые перспективны для отражения в выступлении).

Кратко остановимся на путях осуществления библиографического поиска, ведь эмблемой библиографии не напрасно издревле служит золотой ключ, отпирающий двери ко всем наукам. Важнейшим "кладезем" библиографической информации являются **каталоги**, ныне представленные не только в картотечной, но и в электронной форме. Каталоги могут быть организованы по различным принципам, в числе которых, помимо **алфавитного**, полезно учитывать возможности **предметного (тематического)** подхода и **систематического** подхода. Предметный подход основан на выделении ключевых поня-

тий-тем, располагаемых далее по алфавитному принципу; систематический (на выделении различных отраслей наук, шифр каждой из которых при необходимости уточняется по отдельному специальному указателю).

Поиск дополнительных сведений об изданиях, развивающих определенную отрасль науки, в особенности новейших, может вестись при просмотре **реферативных журналов**. Они содержат сведения об источниках в какой-либо области, опубликованных за последний период, причем не только сами библиографические позиции, но и краткие аннотации работ либо рефераты иностранных изданий. Среди реферативных журналов ученым-гуманитариям хорошо известна периодически поступающая информация, подготавливаемая ИНИОН РАН (Российским академическим Институтом научной информации по общественным наукам). Сейчас подобные обзоры также имеют печатный и электронный варианты.

Помимо того, "скрытыми библиографическими пособиями" именуются ссылки на литературу в уже найденных источниках по теме выступления. Это прежде всего прикнижные и пристатейные списки литературы, а также подстрочная и внутритекстовая библиографическая информация. Данный путь рассматривается как весьма перспективный, поскольку в случае его использования принимается в расчет работа, проделанная непосредственно квалифицированными специалистами по проблеме. Такой метод поиска знаменитый французский литератор Андре Моруа называл "звездным": каждое издание словно бы протягивает лучи, освещая путь к другим.

Если желательно обеспечить полноту и многосторонность сообщаемых сведений, следует, насколько это позволяет время подготовки, придерживаться принципа разнообразия путей библиографического поиска.

При определении рациональной последовательности знакомства с подобранными литературными источниками специалисты по научной организации умственного труда принимают во внимание следующие факторы:

- степень трудности текста для усвоения (переходят от более простых и доступных для восприятия источников к более сложным, требующим большей подготовленности читателя (например, от знакомства со статьей предметного словаря-справочника к монографии, специально посвященной данной проблеме);

- степень теоретичности источника (от более теоретически нагруженных работ к более прикладным, выводящим практические следствия из усвоенных постулатов (например, от соответствующего раздела вузовского учебного пособия к методическим рекомендациям, раскрывающим проблемы преподавания данной темы);
- широта охвата проблемы (от источников более общего и широкого профиля к более узким по тематическому охвату (например, от книг, панорамно охватывающих проблему в целом, к журнальным статьям, отражающим частные аспекты темы);
- обратная хронологическая последовательность (от источников, содержащих свежую информацию, к более старым, показывающим историю изучения темы). Это дает возможность сразу же быть в курсе современного состояния вопроса, не принимая на веру устаревшие сведения.

Подготавливаясь к речи, человек может оказаться заживо погребенным под грудой книг (а может, напротив, возвыситься над нею и благодаря ее помощи). Это зависит от степени рациональности в работе с литературными источниками изобретения содержания высказывания.

При знакомстве с отдельным литературным источником на теоретико-фактографической ступени информационного поиска оправданной представляется опора на принцип гибкости в выборе стратегии чтения. Образную формулировку отмеченного принципа представляет собой уже известное суждение английского философа Фрэнсиса Бэкона (XVII в.): "Одни книги мы пробуем, другие (проглатываем, и лишь немногие разжевываем и перевариваем)". Бесспорно, количество изданий по самым разным областям знания в наши дни чрезвычайно велико и обогащается "с быстротой поражающей", поэтому значение данного принципа возрастает в условиях "информационного взрыва".

Выделяются различные виды чтения, в частности: **а)** по степени охвата объема источника (сплошное (целостное) и выборочное); **б)** по глубине усвоения материала (чтение-просмотр, ознакомительное и изучающее (аналитическое, углубленное).

Сжато охарактеризуем особенности различных стратегий чтения по глубине "погружения в материал". **Чтение-просмотр** всегда бывает выборочным, это своего рода беглая "постановка диагноза" книге. При его реализации повышенное внимание обращается в первую очередь:

- на обложку и титульный лист издания;

- на аннотацию, где в предельно лаконичной форме могут даваться сведения об авторе, основных раскрываемых вопросах, своеобразии издания и его читательском адресе;
- на оглавление, которое позволяет сразу же видеть структуру работы;
- на предисловие и послесловие, которые могут содержать общую характеристику времени написания произведения и историю его создания, биографические сведения об авторе, различные отзывы о книге, значение произведения для настоящего периода;
- на графический и иллюстративный материал, представляющий информацию в наглядной и компактной форме (в этом смысле психологически закономерно поведение детей, которые первым делом ищут в новой книжке картинки);
- на величину абзацев. Этот критерий не абсолютен, но в то же время бывает достаточно демонстративным. Считается, что короткие абзацы сигнализируют о насыщенности текста большим количеством различных идей, а объемные о значительной степени развернутости и основательности содержащейся в источнике аргументации;
- на наличие именных и предметных (понятийных) указателей, дающих представление о круге охваченного материала.

В результате просмотра делается предварительный вывод о необходимости использования издания и о последующей стратегии работы с отдельными структурными частями.

В процессе **ознакомительного** чтения осуществляется "смысловое взвешивание" информации (ее сортировка на главную и второстепенную, на новую и уже известную, на истинную и спорную, сомнительную, маловероятную). При определении смысловой ценности информации внешними ориентирами служат:

- структурные признаки (расположение в тексте: особое внимание должны привлекать начало и конец всего произведения или его фрагмента, и конец отдельной фразы, где в славянских языках чаще всего размещается новое (рема));
- языковые признаки (использование показателей подытоживания (слов и выражений типа *следовательно, как видно из изложенного...*; превосходной степени прилагательных и наречий типа *старейший, наиболее известный, ярче всего*; модальных частиц типа *только, лишь, именно* и т. п.);
- графические признаки (изменение плотности шрифта, набор прописными буквами, подчеркивание, цветовая печать и т. п.).

Итоги ознакомительного чтения могут фиксироваться с помощью закладок или, если используется книга из личной библиотеки оратора, в системе графической разметки текста и пометок на полях (так называемых маргиналий). При этом используется разнообразная символика: математическая ((, 0); пунктуационная (?, !); линии разных конфигураций и др.

В ходе **изучающего** чтения (внимательнейшей проработки, штудирования текста) обычно ведутся записи. Они могут опираться на выписки или самостоятельно формулироваться читателем, иметь форму плана, тезисов либо конспекта (в последнем случае основные положения источника сопровождаются отдельными аргументами и примерами). Из возможных систем размещения записей наименее рациональной является сплошная запись в тетради, а наиболее эффективной признается запись на карточках (так называемый **рассыпной конспект**). Его удобство заключается прежде всего в возможности мобильной перекомпоновки материала и замене переписывания расклеиванием. Недаром Д. И. Менделеев открыл свой знаменитый периодический закон после того, как целый день перетасовывал карточки с написанными на них характеристиками химических элементов, по-разному систематизируя материал и раскладывая своеобразные "пасьянсы" (во многом благодаря тому, что нужная информация была представлена в динамичной форме). Достоинства данной системы записи раскрываются при условии соблюдения следующих требований:

- следить за тем, чтобы содержание карточки было единым, раскрывало какую-либо одну из подтем или микротем выступления;
- четко указывать авторство приводимых положений: являются ли они цитатой из литературного источника (и какого конкретно) или же собственными комментариями читателя);
- вести запись только на одной стороне карточки.

Продуманное ведение и систематизация записей по прочитанному материалу поможет оратору не только подготовиться к отдельному единичному выступлению, но и постепенно сформировать свой уникальный и неоднократно востребуемый **рабочий архив** по интересующей его тематике (сокровищницу уже переработанной, сжатой и пропущенной сквозь индивидуальное сознание информации), которая может быть упорядочена, в зависимости от индивидуальных предпочтений, в ящиках с карточками-разделителями либо в папках с тематическими конвертами).

В традиции ораторского и художественного слова многократно подчеркивалось определяющее значение раздела изобретения для успешного протекания всех дальнейших этапов в работе над текстом. Еще Катон выдвинул в качестве своего "риторического кредо", девиза, лаконичный постулат: "Освой дело, а слова придут". Цицерон высказывал следующее максималистское, ориентированное на высокий идеал соображение: "Речь должна расцветать и разворачиваться лишь на основе полного знания ее предмета". Теоретик французского классицизма Н. Буало так охарактеризовал особенности творческого процесса создания произведения:

*Пока неясно вам, что́ вы сказать хотите,
Простых и точных слов напрасно не ищите.
Но только замысел у вас в уме готов -
Все нужные слова придут на первый зов.*

Наконец, можно вспомнить и русскую классику (прекрасные, вдохновенные и вдохновляющие лермонтовские строки):

*На мысли, дышащие силой,
Как жемчуг, нисжуются слова...*

Пусть же суждения великих, оттеняющие значимость владения существом вопроса для свободного порождения речи, послужат для вас уроком и напутствием в вашей собственной ораторской практике.

Контрольные вопросы

1. Какие две стадии выделяются в составе этапа изобретения содержания речи?
2. Из каких операций складывается формирование замысла предстоящего выступления?
3. Назовите критерии, которые следует учитывать при выборе темы для будущей речи.
4. Какие приемы помогут оратору сформулировать интересное название выступления?
5. Чем отличаются друг от друга общая и конкретная цели устного выступления? Какие группы выступлений можно выделить в зависимости от их основной общей цели?
6. Укажите основные возможные источники изобретения содержания будущей речи. К какому из них и почему, как правило, целесообразно обращаться в первую очередь?
7. Приведите примеры нескольких аспектов, которые могут входить в эвристическую схему для изобретения содержания высказывания.

8. Какие пути библиографического поиска имеются в распоряжении человека, углубленно работающего над темой текста?
9. Какие факторы полезно учитывать, выбирая последовательность знакомства с литературными источниками по теме выступления?
10. На какие элементы издания следует обратить особое внимание для его оперативного и качественного просмотра?
11. Какие признаки главной информации способствуют ее поиску в тексте?
12. Какая из систем размещения записей по прочитанному при подготовке к речи материалу: на отдельных листах, на карточках или в тетради - признается более удобной и почему?

Литература

1. *Андреев В. И.* Эвристическая риторика // Деловая риторика. Казань, 1993. С. 81-84.
2. *Баева О. А.* Определение цели и основной идеи выступления; Как подобрать материал для выступления // Баева О. А. Ораторское искусство и деловое общение. Мн., 2000. С. 68-72, 73-76.
3. *Введенская Л. А., Павлова Л. Г.* Подготовка к конкретному выступлению // Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи: Современная риторика. Ростов н / Д., 1995. С. 253-259.
4. *Гецов Г. Г.* Работа с книгой: Рациональные приемы. Мн., 1989. С. 75-127.
5. *Гойхман О. Я., Надеина Т. М.* Основы речевой коммуникации. М., 1997. С. 41-74.
6. *Иванова С. Ф.* Путь к современной риторике: В 2 ч. М., 1990. Ч. 1. 50 с.
7. *Карнеги Д.* Уверенность в себе создается подготовкой // Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей....: Пер. с англ. Мн., 1990. С. 276-293.
8. *Клюев Е. В.* Инвенция // Клюев Е. В. Риторика. М., 1994. С. 22-61.
9. *Кохтев Н. Н.* Как работать над устным выступлением // Кохтев Н. Н. Риторика. М., 1994. С. 88-91.
10. *Леммерман Х.* Ступени подготовки // Леммерман Х. Учебник риторики: Тренировка речи с упражнениями: Пер. с нем. М., 1997. С. 51-71.
11. *Львов М. Р.* Работа над содержанием речи // Львов М. Р. Риторика. М., 1995. С. 21-35.
12. *Михальская А. К.* Что такое изобретение? // Михальская А. К. Основы риторики: Мысль и слово. М., 1996. С. 129-165.
13. *Мурина Л. А.* Выбор темы; Подбор материала: Конспектирование // Мурина Л. А. Риторика. Мн., 1994. С. 179-184, 185-198.
14. Практикум по истории риторики / Л. А. Мурина, Т. В. Игнатович, И. В. Николаенко, С. А. Шантарович. Мн., 2000. С. 83-89.
15. *Сопер П. Л.* Выбор темы. Определение целевой установки; Подбор материала. Записи; Конспект // Сопер П. Л. Основы искусства речи: Пер. с англ. М., 1992. С. 33-103.

РИТОРИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ЭТАПЕ РАСПОЛОЖЕНИЯ МАТЕРИАЛА

Подобрав материал для выступления и обдумав, что именно следует сообщить слушателям (другими словами, дав предварительный ответ на вопрос "**Что** сказать?"), оратор напрямую сталкивается с проблемой структурирования и упорядочения, систематизации содержания речи. Важно определиться, где конкретно в ходе выступления более выигрышно упомянуть о том или ином обстоятельстве, в какой части высказывания уместнее выдвинуть очередной тезис или аргумент (иначе говоря, найти ответ на вопрос "**Где** сказать?"). Эта проблема должна быть осмыслена и разрешена на втором из этапов в составе риторического канона (этапе размещения подобранного оратором материала. Углубленная работа в данном направлении дисциплинирует мышление, оттачивает логику рассуждений и вместе с тем приучает говорящего ориентироваться на психологические закономерности восприятия информации адресатом. Продуманное построение высказывания не только оказывает на слушателей сильное рационально-логическое воздействие, облегчая восприятие и усиливая убедительность смысла, но и производит дополнительное эмоционально-эстетическое впечатление своим изяществом и гармоничностью.

План лекции

1. Понятие композиции и состав деятельности оратора при построении речи.
2. Общие правила построения выступления.
3. Задачи вступления и заключения, приемы их конструирования.
4. Разновидности вступлений и заключений.
5. Способы развертывания основной части высказывания.

1. Понятие композиции и состав деятельности оратора при построении речи. Слово *композиция*, как вам хорошо известно еще со школьной скамьи, имеет общеэстетическое бытование, то есть используется применительно к произведениям различных видов искусств: художественной литературы, живописи, музыки и др. (в плане значимости этого понятия показательна близость к слову *композитор*, которое служит названием самого рода занятий по созданию музыкальных произведений). Не является исключением и ораторское искусство. При этом термин *композиция* в разных сферах своего использования обладает известной общностью значения и обычно трактуется как 'по-

строение, составление' (что восходит к буквальному переводу с латыни). При более глубоком осмыслении обнаруживается, что данное понятие не столь элементарно и, как и его означаемое, включает определенные слагаемые. Даже в самом общем плане понятием *композиция* охватываются 3 составляющие:

- разделение материала на части;
- соотношение частей между собой и со всей речью в целом;
- последовательность их размещения.

Три смысловых компонента рассматриваемого понятия диктуют состав деятельности оратора на этапе расположения материала. Им соответствуют три глобальные операции: структурирование подобранного материала, установление мотивированной соразмерности (пропорциональности) частей, определение порядка их следования.

Заметим, что в античных источниках по риторике обсуждаемый этап деятельности оратора (расположение) имел наименование *диспозиция*, однокоренное рассматриваемому центральному понятию темы. Можно различить, как здесь просвечивает метафорический оттенок, поскольку подобным архаизмом, который встречается в "Войне и мире" Л. Н. Толстого, в позапрошлом столетии обозначали приказ войскам принять определенное размещение перед битвой. Таким образом, оратор на этапе расположения предстает в образе полководца, выстраивающего войско идей в наиболее боеспособном и неуязвимом порядке, избирающего свой надежный авангард и арьергард.

Итак, на какие же композиционные блоки делится материал выступления? Хотя древние авторы, включая Аристотеля, как вам известно из курса истории риторики, выделяли в структуре выступления восемь составных частей, наиболее закрепившимся и устоявшимся является вычленение в составе любого текста на первом уровне сегментации также трех универсальных элементов: вступление - основная часть (развертывание, или экспликация, темы) - заключение. Эти части фигурируют в плане любого школьного сочинения и обозначаются римскими цифрами, что отражает их укрупненный характер, соответствие делению первого порядка. Точно таким же образом их можно обозначать и в конспекте будущей устной речи. Кстати говоря, подобная типология составных частей высказывания принципиально не противоречит упомянутой восьмичастной схеме античных источников, поскольку вступление и заключение (пролог и эпилог) непременно входили в последнюю. Намек на очерченное деление нетрудно

уловить уже в хрестоматийной цитате из трактата Платона "Федр", которая содержит яркий, в буквальном смысле живой развернутый образ: "Всякая речь должна быть словно живое существо, – у нее должно быть тело с головой и ногами, причем туловище и конечности должны подходить друг другу и соответствовать целому".

Наличие названных трех частей, хотя бы в эскизной, редуцированной форме, можно обнаружить в составе абсолютного большинства выступлений, даже самых кратких. Так, в известном фильме Никиты Михалкова "Сибирский цирюльник" в исполнении самого режиссера и актера звучит непродолжительное, но с идейной точки зрения весьма знаменательное выступление Александра III: "Господа офицеры! Стать под пули - не задача. Храбрость в опасности - это терпение. Терпение - это победа. Русский солдат терпелив, вынослив и потому непобедим. Любите русского солдата. Берегите его. Счастья вам, юнкера!" В этом высказывании, несмотря на его лаконизм, присутствуют обращение, а также призывы и пожелание, которые являются типовыми конструктивными приемами во вступлении и заключении соответственно.

Указанные три части обычно наличествуют даже в импровизированных выступлениях с так называемой свободной композицией, развивающихся по модели "потока сознания" оратора. Трехчастное построение текста нередко служит первичной основой для мобилизации интеллектуальных усилий оратора, который вынужден обдумывать предстоящее выступление в условиях цейтнота, и отражается в его беглых набросках за несколько минут до речи.

2. Общие правила построения выступления. К числу общих правил построения выступления принадлежит **правило "золотого сечения"**, которое направляет поиск оптимальных пропорций структурных частей речи. Само название правила имеет переносный смысл. Слово *золотой* здесь использовано в значении 'наилучший, счастливо найденный', как показатель высочайшего достоинства. Такое терминологическое наименование было дано знаменитым гением Возрождения Леонардо да Винчи, однако сущность данного правила известна еще со времен античности и прилагалась к творениям разных видов искусств, в первую очередь, пластических. Применительно к ораторскому выступлению формулировка правила звучит так: вступление и заключение речи (ее композиционное обрамление) по объему суммарно не должны превышать одну треть всего высказывания, или, пред-

ставляя очерченную пропорцию в виде условно-символического уравнения:

вступление - заключение - $\frac{1}{3}$ выступления.

Важно обратить внимание на то, что если оратор способен организовать внимание слушателей и подвести итоги выступления за более короткое время, нежели треть высказывания, его следует за это только поощрить. Данное правило устанавливает исключительно верхнюю черту, критический рубеж продолжительности вступления и заключения. Применение правила - вопрос простейшей арифметики. К примеру, если вам предстоит произнести получасовую лекцию о жизненном и творческом пути писателя перед старшеклассниками, вступление и заключение (общая характеристика эпохи и литературных предшественников, рассказ о родословном древе будущего классика, оценка значения творчества автора, отзывы потомков и т. п.) обычно не должны занимать более десяти минут. В противном случае, если это допускает временной бюджет курса, тему лекции следует сформулировать иначе, чтобы более подробно затронутые аспекты выступили как центральный предмет обсуждения.

Функциональная оправданность характеризуемой закономерности заключается в том, что на меньшем текстовом промежутке основной части, нежели две трети выступления, оратору сложно раскрыть содержание речи, которое окажется обедненным и недостаточно убедительным. В то же время излишне растянутое вступление или заключение вызывает усталость и нетерпение слушателей (в этой связи можно вспомнить наглядный образ немецкого профессора Хайнца Леммермана, который заметил, что слишком долго сервируя стол на глазах у гостей, мы рискуем навлечь на себя их раздражение).

Красочную картину полного провала речи, в которой выступающий проигнорировал правило "золотого сечения", обрисовал видный судебный оратор и теоретик красноречия Анатолий Федорович Кони. Возможно, из курса истории риторики вы помните трагикомический сюжет о том молодом защитнике, который, выступая по малозначительному делу о краже, принялся на протяжении часа проследивать эволюцию понятия собственности сквозь различные страны и эпохи. Наконец объявив: "Теперь перехожу к обстоятельствам дела" (то есть обратившись непосредственно к основному содержанию речи), – он вынужден был сразу же завершить выступление из-за как нельзя более красноречивых сокрушенного вздоха и восклицания, вырвавшихся у старшины присяжных.

Еще одной фундаментальной закономерностью построения речи является **"фактор края"** ("эффект границы"). Его сущность касается психологии восприятия и памяти в целом, сводясь к следующему: начало и конец любой последовательности запоминаются ярче, чем ее середина. В отношении ораторской речи это значит, что подготовка композиционного обрамления (вступления и заключения) требует особого внимания и тщательности.

В теории и практике ораторского искусства на отмеченное обстоятельство обращалось внимание издавна. Неслучайно в черновиках Демосфена после его вынужденного самоубийства обнаружилось около 50 вариантов возможных вступлений к ораторским произведениям на различные темы. Эти предварительные заготовки составляли важнейший, драгоценный риторический фонд, предмет заботливого обдумывания, и должны были позволить найти такое начало даже импровизированной речи, которое бы захватило внимание слушателей и обеспечило нужную тональность их восприятия. Прямое указание на "фактор края" давал М. В. Ломоносов: "Слушатели...больше началу и концу внимают и оных больше помнят".

Вместе с тем в литературе по общей психологии данная закономерность носит имя немецкого ученого XIX ст. Германа Эббингауза (упоминается как "закон Эббингауза"), и в этом нет ни малейшей несправедливости. Вспомним, что именно XIX в. – время зарождения и расцвета экспериментальной психологии. Именно Эббингаузом прежде неоднократно подмеченная тенденция в усвоении информации была статистически подтверждена многочисленными опытами. Какой бы стимульный материал ни предъявлялся испытуемым (будь то цифры, абстрактные геометрические фигуры или слова), результат оставался одинаковым: ярче врезались в сознание и память начало и конец предложенного ряда.

Блестящую иллюстрацию действия данного психологического закона дает эпизод из жизни всенародно популярного героя-разведчика Штирлица - тонко рассчитанный им сценарий беседы со штурмбанфюрером Рольфом. Штирлицу необходимо узнать подробности дела о том чемодане с передатчиком, который, как он видит, занесли в кабинет к Рольфу. Разведчик начинает этот очень важный для него разговор, показывая на заветный чемодан и со смехом спрашивая: "Ты что, готовишься к эвакуации?" После того как Рольф, желающий достойно ответить на эту не слишком лицеприятную шутку, сам объясняет всю серьезность и обстоятельства дела, Штирлиц, вне-

запно хлопнув себя по лбу, произносит: "Я стал склеротическим идиотом... Я ведь шел к тебе за снотворным. Все знают, что у тебя хорошее шведское снотворное". Таким образом, ни вступление к разговору, ни его завершение не имеют отношения к прямым вопросам, маскируя подлинную цель беседы, и притупляют бдительность Рольфа.

3. Задачи вступления и заключения, приемы их конструирования. Какие же положения риторики полезно учесть, чтобы надлежащим образом продумать вступление и заключение речи? Прежде всего следует исходить из тех задач, которые стоят перед оратором при произнесении каждой из названных структурных частей речи. Вступление, образно говоря, представляет собой своего рода камертон, который настраивает аудиторию на определенный лад. **Задачи вступления** (привлечь внимание слушателей; пробудить их интерес; завоевать доверие (установить контакт, взаимопонимание, растопить тот "незримый ледок" настороженности и предубеждения, который нередко присутствует у аудитории по отношению к оратору и именуется контрсуггестивным барьером общения (естественным психологическим сопротивлением внушению, инородному влиянию); подготовить восприятие основной части выступления. В свою очередь, **задачи заключения** - напомнить главное, подвести итог сказанному (это подчеркивал уже Платон устами Сократа 24 столетия тому назад), усилить впечатление от речи, призвать к действию. Заключение, по еще одному музыкальному сопоставлению А. Ф. Кони, в идеале должно быть таким, чтобы невольно отдаваться в ушах слушателей после завершения речи, навевать о себе приятно-лиричное или бодрящее, энергетизирующее воспоминание.

В течение столетий в риторике нарабатывалось и обогащалось представление о тех **приемах**, которые могут "сослужить оратору добрую службу" во вступлении и заключении речи, способствуя реализации их задач. Назовем отдельные подобные приемы, при необходимости сопровождая перечень краткими комментариями об особенностях их использования. Так, во **вступлении** органично звучат:

- приветствие и обращение, представление слушателям незнакомого оратора, выполняющие этикетную роль;
- объявление темы высказывания;
- объявление и объяснение "рекламного", заинтересовывающего названия речи;

- прямое подчеркивание значения темы (ее актуальности, новизны, практической ценности);
- объяснение причин заинтересованности оратора темой. Как личностно окрашенный момент, это может помочь заинтересовать слушателей;
- раскрытие сущности центрального понятия темы;
- выдвижение ключевого тезиса;
- постановка цели выступления, что включает в себя использование предшествующего приема (формулирование главной мысли, которую хочет провести выступающий);
- ознакомление слушателей с планом речи. Это должен быть компактный, так называемый аудиторный план, оптимально (с количеством пунктов, укладывающимся в "магическое число" объема оперативной памяти человека 5-2, а не тот рабочий план оратора, который детально, с многочисленными пунктами и подпунктами систематизирует содержание речи, раскрывая "кухню диспозиции";
- сжатое, выборочное освещение истории возникновения и изучения проблемы (именно сжатое и избирательное, так как иначе велика опасность уклониться от прямого существа дела и пресытить слушателей эпохальным размахом многословия и затянутыми пылью времен подробностями¹);
- постановка вопроса или серии вопросов, которые являются импульсом для активной внутренней реакции (клише занимательного начала (*Знаете ли вы, что...?*). Это могут быть как риторические вопросы, так и вопросы в составе вопросно-ответного хода;
- яркий, особо показательный пример (примеры);
- привлечение и возможное развертывание неслучайного образа, который несет концептуальную нагрузку, проясняет суть одного из основных положений речи;
- сюжетное начало (житейская история, басня, притча, легенда и т. д.). Из трех выделяемых на предельном уровне обобщения типов речи: описания, повествования, рассуждения (обычно легче воспринимается и наиболее прочно удерживает нить внимания имен-

¹Рассказывают, что китайский студент, выступавший в Сорбонне и в соответствии с восточной традицией начавший свою речь так: "Господа, в самом начале я хотел бы кратко остановиться на истории своей родины за последние две тысячи лет ее существования", - вызвал оживление, хохот и аплодисменты присутствующих, однако подобная реакция не была желательной для выступавшего, пробудив в нем искреннее недоумение и смущение.

но повествование;

- юмористическое, сатирическое, ироническое замечание, уместный анекдот. Однако если привлечение юмора выглядит нарочитым, не имеет отношения к теме разговора, то оратор может показаться недостаточно заинтересованно и серьезно относящимся к предмету обсуждения;

- апелляция к месту и времени произнесения, составу аудитории. Такие вступительные фразы могут быть ситуативно обусловленным экспромтом, а могут планироваться заранее, поскольку от оратора требуется заблаговременное и возможно более точное моделирование образа аудитории и условий произнесения речи. Обычно учет специфики аудитории во вступлении доброжелательно воспринимается публикой как знак внимания и тем самым комплимент в адрес слушателей;

- цитата, но отнюдь не каждая, а лишь особенно оригинальная по смыслу и чеканная по форме (в особенности поэтическая или /и крылатое изречение). Это позволяет придать выступлению своего рода "устный эпиграф" в самом начале речи поставить важный интеллектуальный и эмоциональный акцент;

- обыгрывание пословицы, поговорки, выражение солидарности либо несогласия с нею (с возможной ее трансформацией применительно к теме выступления);

- демонстрация наглядности, привлекающей непроизвольное внимание и т. п.

Перечисленные приемы нередко комбинируются с усилением результирующего эффекта. Например, в учебнике Л. А. Введенской и Л. Г. Павловой приводится следующая литературная иллюстрация: герой романа Александра Крона "Бессонница", ученый-биолог, готовит выступление экологической проблематики на международном научном симпозиуме в Париже. Идея о том, как построить не дававшееся ему начало речи, приходит в голову героя в небольшом кафе при разглядывании туристического путеводителя по Парижу, где содержатся сведения о гербе города - изображении кораблика с латинской надписью, обозначающей "колеблется, но не тонет", посреди бушующих волн. И ученый начинает свое выступление со слов: "Есть что-то знаменательное в том, что одна из первых международных встреч, посвященных защите жизни, происходит в городе, начертавшем на своем щите *"fluctuat nec mergitur"* - гордый девиз, который в наше время мог бы стать девизом всей нашей планеты...". В приведенном фраг-

менте преамбулы сочетаются удачные приемы построения вступительной части: цитата, апелляция к условиям произнесения речи и составу слушателей - "Мне удалось походя польстить городскому патриотизму парижан [хозяев конгресса]", – замечает герой, – дальнейшее подчеркивание глобального значения темы обсуждения.

В **заключении** обычны напоминание главного и формулирование выводов. Оба эти приема являются формами подведения итогов обсуждения. Различие устанавливается исходя из расхождения таких видов информации, как содержательно-фактуальная и содержательно-концептуальная, отмеченного в работах Ильи Романовича Гальперина. Например, учебное сообщение одного школьника на тему "Стили речи" завершается словами: "Таким образом, в русской речи всего пять стилей - разговорный и книжные: научный, официально-деловой, публицистический и художественный". Второй ученик заканчивает свое выступление так: "Какой же можно сделать вывод? Изучение стилей очень важно. Мы видим, что все стили речи необходимы людям. Они помогают менять речь в зависимости от обстоятельств, чувствовать себя уверенно в разных ситуациях. Мы изучаем стили речи, чтобы вовремя и к месту их использовать в жизни". Как видно, в первом случае кратко повторяется главное фактическое содержание сообщения, а во втором - формулируется концептуальный итог высказывания, подчеркивается основная мысль о важности обсуждавшегося явления стилевой дифференциации речи и его изучения.

Кроме того, для заключения типичны:

- очерчивание перспектив развития или изучения предмета речи;
- призыв, совет, пожелание, предостережение;
- формулирование практических рекомендаций для последующих действий;
- выражение благодарности за внимание и доброжелательность;
- прощание со слушателями.

Отдельные выигрышные приемы завершения речи совпадают с употребительными во вступлении: вопросы для дальнейших раздумий (часто неразрешенные или окончательно не разрешимые); особенно впечатляющие, убедительные примеры и образы; сюжетные и юмористические вставки; цитаты, пословицы и поговорки; привлечение наглядности и т. п.

4. Разновидности вступлений и заключений. В риторической традиции по своим смысловым и структурным особенностям отчетли-

во противопоставляются два **вида вступлений**: прямое и косвенное. **Прямым** вступлением (обозначения-синонимы - *простое, естественное, непосредственное* вступление) называется такое начало речи, при котором говорящий практически сразу же знакомит слушателей с темой высказывания и приступает к ее логическому раскрытию. Это так называемое погружение "в самую середину вещей", по слову Горация. **Косвенным** же вступлением (*искусственным, опосредованным*) именуется то начало речи, в котором оратор тоньше и глубже, "исподволь" подготавливает аудиторию к восприятию темы, осуществляя "добровольное пленение" их душ. Со структурной точки зрения это реализуется в таком выраженном элементе косвенного вступления, как зачин, который предшествует собственно вступлению (введению) к речи.

Рассмотрим параллельные примеры, основанные на широко известной иллюстрации из работы "Советы лекторам" А. Ф. Кони. В первом случае лектор начинает свое выступление весьма целеустремленно, в расчете на аудиторию, заранее настроенную собранно и поделовому: "Сегодня мы с вами поговорим о законе всемирного тяготения - одном из основных законов физики. Его сущность заключается в установлении того, как зависит притяжение любых предметов от их веса и расстояния между ними..."

Во втором случае вступительные фразы лекции звучат более занимательно и интригующе: "В рождественскую ночь 1642 г. в Англии в семье фермера средней руки царил переполох. Родился мальчик, да такой маленький, что его можно было выкупать в большой пивной кружке". Дальше несколько слов о жизни и учении этого мальчика, о студенческих годах, об избрании в королевское научное общество и, наконец, имя самого сэра Исаака Ньютона. После этого можно приступить к изложению сущности открытого им закона всемирного тяготения. Несложно видеть, что в первом из случаев использовано прямое вступление, изначально манифестирующее тему и основную мысль речи, а во втором - косвенное, сюжетное начало.

Дополнительно обособляется менее типичное так называемое **неожиданное** вступление - резко экспрессивное, "взрывное" начало речи, которое может быть связано с какой-либо чрезвычайной ситуацией. Классическим примером в этом смысле служит начало речи Цицерона против Катилины - прямое, требовательное и гневное обращение, которое, вероятно, заставило невольно содрогнуться последнего, хотя бы в душе.

По аналогии с дифференциацией основных видов вступлений к ораторской речи нами предлагается различать два базовых **вида заключений** (в зависимости от степени новизны по отношению к содержанию основной части, от глубины эмоционального воздействия на слушателей и от структурной сложности). **Прямое** заключение – такое завершение речи, которое непосредственно вытекает из остальных положений выступления; напротив, **косвенным** именуется завершение речи, которое обладает меньшей зависимостью, определенным эффектом новизны по отношению к основной части выступления и призвано закрепить эмоционально-заинтересованное отношение слушателей к предмету разговора. Это становится возможным благодаря присутствию в структуре второго из видов, помимо собственно заключения, более или менее развернутой концовки.

Приведем профессионально ориентированную иллюстрацию. В завершение речи, посвященной творчеству И. С. Тургенева, можно отметить, что творчество писателя обладает как большим нравственным значением (утверждает гуманное начало в человеке), так и высокой эстетической ценностью (являет замечательный образец искусства слова), тем самым суммировав логическое содержание выступления. Наряду с этим А. Ф. Кони, лично хорошо знавший Ивана Сергеевича, в речи, посвященной его памяти, говорит то же самое и, сверх того, делает проникновенную концовку: "Благодарно преклоняясь перед памятью Тургенева за все, что он оставил нам, - за все высокие и чистые чувства, которые он умел возбуждать, - за то неоценимое художественное наслаждение, которое он дал нам вкусить в своих незабвенных творениях, я невольно обращаюсь мыслью к другому великому русскому писателю. Творения Достоевского представляются мне глубокой шахтой, прорытой в самые недра человеческой души, со сложными подземными ходами, в конце которых таится золото сердечных движений и слезы умиления и сочувствия людскому несчастью. А Тургенев в своих творениях напоминает мне готический храм, глубоко заложенные в землю стены которого стремятся вверх, чаруя взор своими цветными лучистыми окнами, изящными пролетами и кружевной резьбой и, переходя в стройные башни, смело поднимаются в ясное небо, в небо возвышенных стремлений, благородства мысли и чувства, в небо нравственного идеала". В первом из описанных заключений дается прямой вывод в непосредственной близости к высказанному ранее. Во втором случае дана развернутая и живописная об-

разная характеристика, проливающая новый свет на оценку говорящим значения творчества обоих русских классиков.

5. Способы развертывания основной части высказывания.

Способы изложения, используемые в **основной части** выступления, разграничиваются по критерию наличия и характера смысловой связи отдельных конструктивных вопросов - подтем. **Параллельный** способ организации материала **(1)** - изложение, при котором основные вопросы выступления фактически автономны и равноправны в смысловом плане. Примером может являться выступление на собрании по пункту повестки "Разное", затрагивающее не связанные между собой подтемы. Данный способ изложения наименее типичен. В принципе, для оратора обычно более выигрышно постараться установить хотя бы косвенную смысловую связь частей выступления, чтобы обеспечить органичный переход между ними и единство восприятия речи. **Хронологический** способ организации материала **(2)** - изложение, при котором отдельные вопросы выступления находятся в отношениях временной связи. Таким образом часто бывают построены характеристики исторических эпох и событий, выступления о жизни замечательных людей. Хронологический способ изложения допускает не только **прямой** порядок подачи материала **(2а)**, но и ее **инверсивную**¹ - обратную и переструктурированную - последовательность **(2б)** сопоставительно с реальным ходом событий. В трудах по риторике издавна проводилось это разграничение. Выделялось историческое и поэтическое повествование, причем последнее расценивалось как особенно многообещающее с точки зрения обострения внимания слушателей. Когда вам нужно рассказать школьникам о биографии писателя, этот прием (например, изложение начиная с какого-нибудь любопытного, захватывающего, загадочного эпизода, детали, а уже затем объяснение предшествующего и последующего) может помочь вызвать интерес класса не только во вступлении, но и в основной части речи. **Логический** способ организации материала **(3)** - изложение, при котором отдельные вопросы выступления находятся в отношениях причинно-следственной связи. Подобный способ изложения встречается в риторике. В логике хорошо известны два варианта рассуждения: **дедуктивный (3а)** - этимологически 'выведение', умозак-

¹Сравните со знакомым вам синтаксическим понятием инверсии, подразумевающим отступление от прямого порядка слов во фразе.

лючение от общего к частному, синтетико-аналитический ход мысли, аристотелевская модель рассуждения) и **индуктивный** (Зб - 'наведение', умозаключение от частного к общему, аналитико-синтетический ход мысли, сократическая модель рассуждения). Как известно, прославленный сыщик Шерлок Холмс считал своим излюбленным методом рассуждения именно дедукцию - движение мысли от основ своей оригинальной "системы", от общих представлений о механизмах совершения и раскрытия преступлений, через рассмотрение обстоятельств конкретного дела к выводу о его разгадке. В случае применения дедукции оратор, независимо от того, по какому сценарию складывалось предварительное осмысление темы, строит речь сходным образом, по следующей цепочке: *тезис, выступающий как предположение, гипотеза - его доказательство или опровержение при опоре на факты и примеры - вывод*. В случае же индукции траектория мысли такова: *описание отдельных фактов и примеров - их сопоставление, анализ и комментарии - обобщающий вывод*.

Выбор между дедуктивным либо индуктивным вариантом подачи материала производится оратором с учетом ряда **факторов**. Важнейшими из них являются:

- степень заинтересованности слушателей предметом обсуждения. Как правило, индуктивное изложение благодаря первоначальному вводу живых примеров и подробностей позволяет активизировать восприятие. Так, согласно примеру, приводимому исследователем устной публичной речи Н. Н. Кохтевым, Петр Францевич Лесгафт, видный ученый-физиолог и признанный мастер русского академического красноречия XIX в., при изложении одного из вопросов лекции часто сначала приводил какую-либо зарисовку из жизни - допустим, описание семяющей по улице изящной дамы с перетянутой "осиной талией". Далее следовала характеристика ее поведения: она капризна, раздражительна, мнительна, склонна к меланхолии, у нее часты перепады настроения, она по семь раз на дню ссорится с поклонниками и т. п. Одной из причин такого состояния духа выступает дискомфорт от ненатурального положения внутренних органов при чрезмерной перетянутости корсета. На примерах такого рода обосновывался вывод, который сам по себе мог не пробудить достаточного интереса слушателей: физическая и психическая сферы существования тесно взаимосвязаны, даже скрытое неблагополучие в состоянии организма сказывается на всем мироощущении и действиях человека. Неудивительно, что на упреки в преднамеренной погоне за популяр-

ностью у студентов Петр Францевич с достоинством отвечал, что ему незачем гоняться за тем, чем он и так обладает;

- степень подготовленности аудитории. Чем более интеллектуально зрелым и подготовленным является контингент слушателей, тем выше уровень развитости у них абстрактного мышления и, следовательно, тем употребительнее дедуктивное изложение. Так, Аристотель рекомендовал использовать именно его в выступлениях перед философами;

- степень простоты / сложности темы. Полагают, что если тема речи достаточно проста, можно сэкономить время, прибегнув к дедуктивному изложению и после объявления тезиса, кратко сославшись на примеры. Однако если тема сложна для восприятия, также правомерен выбор дедуктивного пути. В противном случае разветвленная аргументация и частности могут дезориентировать аудиторию, не давая уловить главное, "увидеть за деревьями лес";

- степень спорности тезиса. Если оратор без предварительного обоснования провозглашает весьма спорный тезис, он автоматически многократно усложняет свою задачу, создает негативную установку восприятия, так как часть аудитории сразу же формирует свое отношение к высказанному утверждению, "встречая его в штыки", и настраивается отрицательно в отношении дальнейшего. Поэтому при выраженной спорности отстаиваемой идеи более оправданным и предусмотрительным будет позаботиться о создании аргументативной базы для своей позиции, которое опережало бы непосредственное знакомство с тезисом. Так, например, оратор-лектор может рассчитывать на сравнительно безболезненное и даже одобрительное восприятие большинством студенческой аудитории тезиса о пользе конспектирования для усвоения материала и вести рассуждение на этот счет дедуктивным путем. Однако тезис о том, что шпаргалками пользоваться не следует ни при каких обстоятельствах, является менее эмоционально нейтральным для той же аудитории, и провозгласивший его лектор рискует прослыть оторванным от реальной жизни моралистом, если предварительно не приведет аргументы в пользу своей точки зрения;

- национально-культурные особенности. К примеру, как признают сами немцы, в германской интеллектуально-речевой традиции предпочтение отдается дедуктивному построению рассуждения. Напротив, в американской риторике обычно пропагандируется популярное объяснение материала в индуктивном ключе. Открывая книги

одного из ее крупнейших мастеров Дейла Карнеги, мы имеем возможность в этом не раз убедиться. Практически в каждой главе, основанной на практике лично проводившихся автором занятий, мы встречаемся, зачастую неоднократно, с индуктивным ходом рассуждения. При этом беллетристически изложенные примеры из жизни великих людей и простых, рядовых граждан опережают высказываемое поучение. Американизированная индуктивная манера подачи материала оказывает определенное влияние и на динамику установок восприятия в постсоветском информационном пространстве.

Помимо сравнивавшихся нами дедуктивной и индуктивной моделей, с общей логической точки зрения выделяется также изложение **по аналогии (Зв)**. Аналогия определяется как умозаключение "от частного к частному", при котором на основании сходства предметов по каким-либо признакам делается вывод об их подобии по другим признакам. Такое рассуждение с позиций логики является нестрогим, не обладает абсолютной достоверностью и жесткой принудительностью вывода (недаром расхожим стало изречение о том, что всякая аналогия хромает). Однако в риторическом смысле аналогия, будучи показательной и наглядной для адресата, может в итоге помочь оратору достигнуть цели убеждения.

Отметим, что часто в ходе реального выступления указанные способы построения основной части сочетаются друг с другом, и это является весьма положительной чертой, позволяющей избежать однообразия, шаблонности изложения.

В завершение лекции необходимо еще раз подчеркнуть, что оратор, уделяющий должное внимание построению своего выступления, сможет избежать многих его недостатков, чреватых потерей интереса и уважения аудитории. К ним относятся: структурная рыхлость, аморфность - отсутствие четкости в построении высказывания; скачкообразность изложения - отсутствие упорядоченности; затянутость или скомканность отдельных композиционных частей, неумение рационально распорядиться временным бюджетом речи; трафаретное и поэтому малоинтересное для слушателей построение текста и др. Напротив, соразмерность и выверенная последовательность компонентов выступления, их наполненность содержанием, соответствующим своеобразию каждой части, положительно воздействуют как на сознание, так и на подсознание адресата, способствуя системному усвоению материала и радуя эстетическое чувство в душе слушателя.

Контрольные вопросы

1. Какие смысловые элементы можно выделить в понятии композиции? Какие основные действия, исходя из этого, осуществляются оратором на этапе расположения материала?
2. Какие составные части выделяются практически в любом выступлении? Докажите универсальность этого деления на примере любой небольшой речи.
3. Для чего применяется в риторике правило "золотого сечения"? Почему оно так называется и как формулируется?
4. Как можно сформулировать сущность "фактора края" с точки зрения общей психологии и с позиций риторики?
5. Какие задачи должен решить оратор во вступлении, а какие (в заключении речи)?
6. Каковы типовые конструктивные приемы во вступлении к речи? Какие приемы могут, помимо того, использоваться в заключении?
7. Какие разновидности вступлений выделялись в классической риторике? Согласны ли вы с возможностью и целесообразностью такого разграничения видов заключений, которое предлагается автором текста лекции?
8. Какие способы изложения могут использоваться в основной части выступления?
9. От чего зависит выбор между вариантами построения рассуждения, осуществляемый оратором?
10. Важна ли и почему работа над композицией выступления?

Литература

1. *Баева О. А.* Выбор способа рассуждения (демонстрации). Построение выступления // Баева О. А. Ораторское искусство и деловое общение. Мн., 2000. С. 43-44, 80-84.
2. *Введенская Л. А., Павлова Л. Г.* Как построить свою речь: Что такое композиция речи; Составные элементы композиции; Недостатки композиции // Введенская Л. А., Павлова Л. Г. Культура и искусство речи: Современная риторика. Ростов н / Д., 1995. С. 268-270, 273-289.
3. *Гальперин И. Р.* Текст как объект лингвистического исследования. М., 1981. 138 с.
4. *Далецкий Ч.* Логика, композиция, структура речи // Далецкий Ч. Практикум по риторике. М., 1995. С. 95-113.
5. *Зарецкая Е. Н.* Дедуктивная демонстрация. Индуктивная демонстрация. Демонстрация по аналогии // Зарецкая Е. Н. Риторика: теория и практика речевой коммуникации. М., 1998. С. 169-238.
6. *Иванова С. Ф.* Выбор композиции // Иванова С. Ф. Специфика публичной речи. М., 1978. С. 73-78.
7. *Карнеги Д.* Как знаменитые ораторы готовились к выступлениям. Как начинать выступление. Как заканчивать выступление // Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей....: Пер. с англ. Мн., 1990. С. 294-311, 373-404.
8. *Клюев Е. В.* Диспозиция // Клюев Е. В. Риторика. М., 1994. С. 62-146.

9. *Кохтев Н. Н.* Композиция речи // Кохтев Н. Н. Риторика. М., 1994. С. 102-126.
10. *Леммерман Х.* Вступление - заключение // Леммерман Х. Учебник риторики: Тренировка речи с упражнениями: Пер. с нем. М., 1997. С. 135-158.
11. *Львов М. Р.* Расположение материала // Львов М. Р. Риторика. М., 1995. С.35-45.
12. *Михайличенко Н. А.* Логика в ораторской речи // Михайличенко Н. А. Риторика. М., 1994. С.30-39.
13. *Михальская А. К.* Структура публичного выступления // Михальская А. К. Основы риторики: Мысль и слово. М., 1996. С. 264-271.
14. *Михневич А. Е.* Ораторское искусство лектора. М., 1984. С. 163-165.
15. *Рождественский Ю. В.* Риторика публичной лекции. М., 1989. 64 с.
16. *Санников И. М.* Использование схем и таблиц при обучении учащихся 9(10 классов написанию сочинений-рассуждений // Коммуникативная компетенция: принципы, методы, приемы формирования: Сб. науч. ст. Вып. 3. Мн., 2001. С. 50-56.

РЕЧЕВАЯ СТОРОНА ВЫСТУПЛЕНИЯ

Одна и та же мысль в языке выражается множеством способов, из которых может быть выбран наиболее эффективный в конкретной речевой ситуации. Кроме логического и психологического аспектов, понятие эффективности передачи информации имеет и чисто лингвистический. Он связан с выбором стиля и жанра речи и с применением приемов выразительности, усиливающих восприятие текста. Долгое время приемы выразительности изучались применительно к художественному тексту, а с чисто риторической точки зрения, тропы и фигуры мало изучены.

План лекции

1. Выбор стиля публичного выступления.
2. Типы речевого воздействия на слушателей (прямая и косвенная речевая тактика).
3. Различные подходы к классификации тропов и фигур.
4. Риторика образа: понятие риторического тропа
5. Фигуры – особые формы выражения содержания.

1. Выбор стиля публичного выступления. Тот, кто предлагает вниманию слушателей сообщение, имеет перед собой не только задачу предоставить в их распоряжение определенный материал (инвентария) и не только задачу распределить этот материал так, чтобы им было удобно воспользоваться (диспозиция), но и задачу "подать" мате-

риал определенным образом, "определенным слогом". За слог и отвечает раздел риторики **элокуция**.

Исторически оформление элокуции в качестве основной области риторики объяснялось прежде всего политическими причинами: после падения римской республики (31 г. до н. э.), где красноречие чуть ли не конституционно вменялось в обязанность граждан, оно отошло в распоряжение школьных учителей, именно школьные учителя стали "руководить" риторикой. Проводя занятия по декламации, они намеренно предлагали ученикам так называемый отвлеченный (часто романтический) материал, направляя их внимание исключительно на риторические фигуры, которые подлежали каталогизации и заучиванию. Однако в задачи знатока в области элокуции входил не только отбор нужных ему фигур, но и организация их в некое целое, в составе которого фигуры гармонично расположены относительно друг друга.

В этом разделе содержатся сведения о тех речевых средствах, которые эффективнее всего приводят к нужной говорящему цели. Характер высказывания зависит от того, где мы говорим, с кем и зачем, то есть от речевой ситуации. В зависимости от особенностей речевой ситуации выбирается для выступления определенный функциональный стиль речи.

Функциональные стили речи – это устойчивые разновидности речи для каждой сферы общения с учетом речевой ситуации.

Функциональные стили различаются между собой внутриязыковыми признаками: принципами отбора, сочетания и организации средств общенационального языка. Выделяют 5 функциональных стилей: официально-деловой, научный, публицистический, художественный и разговорный.

А. М. Пешковский, ученый-языковед, отмечал, что оратор должен говорить литературно, то есть в полном согласии с законами письменной речи, и в то же время с учетом особенностей устной речи и психологии слушателей. Данный вид собственно литературной речи – вид, который Пешковский называл "подделкой письменной речи под устную". Эта стилистическая черта современной публичной речи называется разговорностью и предполагает простоту в сочетании с безупречностью литературно-произносительных навыков. В публичном выступлении органично сливаются книжная и разговорная речь. Они дополняют друг друга, создавая своеобразный ораторский стиль. Литературная разговорность – это как бы "лицо" современного пуб-

личного выступления, то, что прежде всего бросается в глаза. Теперь обратимся к анализу основных стилистических признаков или качеств публичной речи, определяющих ее доходчивость и эффективность. К ним прежде всего относятся:

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ СТИЛИ РЕЧИ

Стиль	Функция	Сфера применения	Специфические черты
Официально-деловой	Сообщение, информирование	Деловая	Характерно наличие речевых стандартов, общепринятая форма изложения, стандартное расположение материала, использование терминологии, сокращенных слов, аббревиатур, отглагольных существительных Жанры: договоры, законы, инструкции, заявления, справки, отчеты.
Научный	Информативная (доказательство истинности информации)	Научная	Наличие терминов, абстрактной лексики, сложных синтаксических конструкций. Жанры: научная статья, тезисы, диссертация, научный доклад.
Публицистический	Сообщение и воздействие	Общественно-политические, общественно-экономические, социально-культурные отношения	Характерна популярность изложения, отбор языковых средств с установкой на доходчивость и эффективность восприятия. Жанры: статья, интервью, репортаж, очерк, фельетон.
Художественный	Воздействие, эстетическая функция	Культура, искусство	Используется все богатство языка, включая все средства языка с различной стилистической окраской.
Разговорный	Общение, проявляющееся в устной форме	Бытовые и профессиональные неформальные отношения	Неофициальность и непринужденность общения, непосредственное участие говорящих в разговоре, непосредственность речи, использование жестов, мимики, внелексовых средств (пауз, интонации, темпа и др.).

- правильность (соблюдение литературных норм);
- ясность и простота;
- краткость;
- богатство и эмоциональность.

Ясность – прежде всего доступность материала для слушателей. Ясность достигается четкой композицией, убедительностью аргументов, простотой и эмоциональностью языка.

Простота – это умение говорить доступно о сложных и серьезных вещах, посредством наипростейших средств выразить наисложнейшее, добиться того, чтобы люди не могли не понять тебя.

Краткость (еще Цицерон утверждал, что "величайшее достоинство оратора – не только сказать, что нужно, но и не сказать того, что не нужно". Марк Твен рассказывал, что однажды ему так понравилась речь миссионера-проповедника, что он решил пожертвовать ему доллар. Проповедь длилась уже час, и Марк Твен понизил свое подаяние на половину доллара. Проповедь продлилась еще полчаса, и он решил, что не даст ничего. Когда священник спустя два часа закончил, Марк Твен взял доллар с тарелки для подаяния, чтобы компенсировать потерю своего времени.

Богатство и эмоциональность. А. Ф. Кони писал: "Нужно знать свой родной язык и уметь им пользоваться". Богатство речи определяется прежде всего активным и пассивным словарным и фразеологическим запасом человека, а также стилистической гибкостью при пользовании этим запасом. По подсчетам филологов, активный запас современного культурного человека составляет 3–4 тысячи единиц, а пассивный – около 15 тысяч слов и фразеологизмов. Чем шире активный запас оратора, тем легче он "находит" слова. Один из многих показателей богатства и стилистической гибкости речи – умение пользоваться синонимическими ресурсами языка.

В речи тропы и фигуры не должны опознаваться, бросаться в глаза как тропы и фигуры при первом предъявлении, восприниматься как добавленное сверх необходимости, "для красоты". Фигурам следовало занять в речи настолько естественное место, чтобы речь была без них немыслима.

2. Типы речевого воздействия на слушателей. Речевые фигуры представляют собой формы непрямого воздействия на аудиторию, в силу чего построенные из них высказывания фактически не могли быть поставлены под сомнение или корректно опровергнуты с помощью обычных речевых операций, базирующихся на логике. Выделяют прямые и косвенные (непрямые) **тактики речевого воздействия**. Прямая тактика речевого воздействия есть тактика открытого типа. Говорящий сообщает слушателю просто и непосред-

венно то, что имеет в виду. Эта тактика предполагает вертикальную модель речевого взаимодействия. При таких отношениях между говорящим и слушателем происходит иерархически структурированная коммуникация. Причем более высокий уровень иерархии занимает в обычных случаях говорящий. Все, что в условиях вертикальной модели взаимодействия предлагается слушателю – это выслушать установку и начать действовать в соответствии с ней. Критическое отношение к сообщению в этом случае исключается. Достоинство прямых тактик в точности и последовательности, в "неконфликтности по отношению к критерию искренности". Однако для того, чтобы прямая тактика речевого воздействия была эффективной, она должна отвечать следующим требованиям:

- сообщение предполагает, что коммуникативная цель говорящего не является предосудительной (то есть может быть указана в сообщении без ущерба для последнего);
- сообщение формулируется предельно четко и допускает лишь одно верное толкование;
- сообщение аргументировано или, по крайней мере, подлежит аргументации в случае необходимости;
- аргументы – в том случае, если они есть, не содержат логических ошибок;
- языковые единицы, отбираемые для сообщения, точно реферируют к речевой ситуации;
- языковые единицы, отбираемые для сообщения, в идеале однозначны, а выражаемые ими понятия определены и градуированы точно.

Существуют такие коммуникативные ситуации, в которых прямой речевой акт невозможен и нежелателен. Например, этикетная речевая ситуация: "Ваш друг приглашает вас провести вечеринку вместе с ним. Компания, в которую вас приглашают, не устраивает вас, но состоит из людей, которые дороги вашему другу. Вы чувствуете себя вынужденным отказаться. Каким образом ваш отказ может быть представлен в речи?" Общий принцип построения косвенных речевых тактик базируется на том, что фактически любая косвенная тактика речевого воздействия предлагает читателю некоторую загадку – большей или меньшей трудности, разгадав которую, слушатель не только получит представление о содержании сообщения, но и поймет, по какой причине сообщение строится непрямо. Косвенная тактика речевого воздействия задействует личностные характеристики слушателя, по-

звояет слушателю участвовать в "конструировании" содержания сообщения, то есть строится горизонтальная модель речевой ситуации. Если прямая тактика речевого воздействия всегда предполагает правильное решение (иногда даже путем демонстративного указания на него), которое может быть четко сформулировано, то косвенная тактика отнюдь не обязательно ведет слушателя только исключительно к одной единственной цели. Каждый слушатель может "разгадать" косвенную тактику по-своему. В качестве примера приведем два варианта (немецкий и датский) объявления одного и того же содержания. Объявления вывешены у входа в частные парки.

Немецкий вариант: "Вход на территорию частного парка воспрещен".

Датский вариант: "Частный парк. Просим принять это к сведению".

Косвенная тактика речевого воздействия, как уже отмечалось выше, базируется на использовании речевых фигур.

3. Различные подходы к классификации тропов и фигур. Риторические средства, создающие выразительность и эффективность речи, были рассмотрены еще задолго до начала новой эры и взяты на вооружение всеми, кто практически учился риторике.

Во многих современных учебных пособиях по риторике ставшее традиционным деление фигуративных приемов на фигуры, с одной стороны, и тропы, с другой, квалифицируется как не вполне "историческое" и даже не вполне "логичное". Дело в том, что античность рассматривала тропы в составе фигур, причем признаки, различающие их, точно не были сформулированы. Между тем различия эти действительно были трудноуловимыми. Поэтому возникал чрезвычайно большой разбой в трактовке одних и тех же фигуративных приемов, появились весьма сложные и часто довольно искусственные классификации, в составе которых тропы то становились отдельной группой, то, наоборот, разбивались на подгруппы. Описать отношения между фигурами и тропами довольно сложно. Официальная точка зрения (отраженная, в частности, в "Литературном энциклопедическом словаре", словарная статья "Фигуры", автор – М. Л. Гаспаров; словарная статья "Тропы", автор – В. П. Григорьев), например, рассматривая тропы как одну из разновидностей фигур, традиционно квалифицирует их как фигуры переосмысления. При этом утверждается, что выявить какую бы то ни было

систему в отношениях между тропами и фигурами затруднительно. Но система, тем не менее выявленная авторами "Общей риторики" (более известными как бельгийская "группа μ "), предполагает, в сущности, довольно прозрачные отношения между тропами и фигурами: тропы, по их мнению, затрагивают только одно слово, причем лишь его семантику, в то время как фигуры есть операции с группами слов. Это лишь два примера из многочисленных попыток "прояснить" традиционно не очень прозрачные даже в самой классической риторике отношения между фигурами и тропами. Семиотический подход Цветана Тодорова привел к стихийному расширению значений у некоторых тропов, например, к переносу понятий *метафора* и *метонимия* в область кино. Поэтому "теория тропов и фигур" из чисто филологического аспекта переходит в другие области и играет в них существенную роль (например, в искусствоведении). Неориторика изучает эволюцию тропов в связи с развитием художественной речи в целом.

На наш взгляд, проблема тропов требует не только системного, но и исторического подхода. Классические определения тропа и фигуры (оба принадлежат Квинтилиану) дают не слишком много возможностей увидеть дивергентные признаки. Сравним:

"Троп есть такое изменение собственного значения слова или словесного оборота в другое, при котором получается обогащение значения".

Фигура определяется двояко: во-первых, "как и всякая форма, в которой выражена мысль"; во-вторых, фигура в точном смысле слова определяется как "сознательное отклонение выражения мысли от обыденной и простой формы".

Немногое, что можно уловить в этих определениях, – это то, что тропы предполагают вариации значений, фигуры – прежде всего вариации структур.

Примем традиционную в риторике классификацию и будем рассматривать средства выразительности как совокупность, систему риторических тропов и фигур.

4. Риторика образа: понятие риторического тропа. Троп (от греческого *tropos* – поворот) – оборот речи, употребление слова или выражения в переносном значении. При этом в сознании говорящего и адресата речи одновременно присутствуют два смысла, два значения такого слова или такого выражения – прямое и переносное.

Важнейшие особенности тропов:

1. Тропы – это средство познания мира и освоения его мыслью и словом. Переносы значения с одного предмета на другой (то есть называние одним словом разных, но каким-то образом связанных предметов и явлений) отражают ход познавательной деятельности человека. Рассматривая окружающий мир, человек обнаруживает в нем а) сходные явления и вещи, группирует их, называя одним словом (метафора): *деревья в зимнем серебре*; б) он также группирует вещи и явления по их близости, смежности друг с другом (метонимия): *не то на серебре – на золоте едал* (Грибоедов).

2. Переносы значения, тропы, создают живой образ, отражают субъективный взгляд на мир, выражают эмоции говорящего, оценки, как бы предлагают каждому стать творцом, художником. Образное, переносное употребление слова или выражения никогда не оставит адресата речи равнодушным, так как рождается только в результате внимательного, заинтересованного взгляда творца речи на мир. Риторические тропы обеспечивают осуществление, реализацию одного из законов риторики – закона эмоциональности речи.

3. Риторические тропы (и фигуры) дают возможность слушателю получить удовольствие от обращенной к нему речи. Тропы – это творческая игра со словом, в которую включается и адресат. Поэтому тропы делают речь приятной, привлекательной для слушателя.

4. Образное восприятие мира имеет свои законы. Образ, метафора помогает кратко передать весьма сложное содержание (вспомните любую пословицу или фразеологизм). Чтобы убедиться, попробуйте, например, точно объяснить, что означает выражение "*погнаться за двумя зайцами*".

5. Образный оборот, как правило, нагляден, зрим, а значит – лучше и легче понимается, надолго остается в памяти. Все это способствует интересу и вниманию слушателя к образной речи.

Итак, выгоды образной речи очевидны: краткость при содержательности, эмоциональность, понятность, легкая запоминаемость (не случайна образность народной речи, громадный запас пословиц и поговорок, фразеологизмов).

Обычно разговор о тропах начинается с метафоры.

Метафора в переводе с греческого означает перенос. Она дает нам почувствовать лежащее в ее основе сравнение, то есть предполагает операцию аналогичного типа. Как и всякая процедура сравнения, процедура метафоризации предполагает:

- 1) то, что сопоставляют,

- 2) то, с чем сопоставляют,
- 3) признак, по которому осуществляют сопоставление (признак должен быть совпадающим).

"Слагать хорошие метафоры, – говорил Аристотель, – значит подмечать сходство". А также советовал: "Всего важнее для оратора – быть искусным в метафорах, только этого нельзя перенять у другого; это признак таланта", "Метафоры нужно заимствовать ... из области родственного, но не очевидного... и усматривать сходство в вещах, очень даже различных". Его точку зрения подтверждали многие, например: "Метафора – это миф в миниатюре" (Джамбаттиста Вико).

С точки зрения функции метафору принято квалифицировать как характеризующий троп. Примеры: *колючий свет, совесть грызет, мысли текут*.

Со времен античности существуют традиционные виды метафор:

- **резкая** метафора (сводит далеко отстоящие друг от друга понятия): *начинка выступления*;
- **стертая** метафора (общепринятая, фигуральный характер которой уже не ощущается): *ножка стула*;
- **развернутая** метафора – это метафора, последовательно осуществляемая на протяжении большого фрагмента сообщения или всего сообщения в целом,
- **реализованная** метафора предполагает оперирование метафорическим выражением без учета его фигурального характера, то есть так, как если бы метафора имела прямое значение. Результат реализации метафоры часто бывает комическими (*я вышел из себя и вошел в автобус*).

Катахреза считается самостоятельной разновидностью метафоры. Название тропа в греческом варианте содержит негативную характеристику: катахреза означает злоупотребление или некорректное словоупотребление (*запоздалый аргумент молчания, символ намека на неизбежное*).

Синестезия – (греч. "одновременное восприятие") – троп метафорического типа. Его особенность в том, что он задействует сразу несколько областей чувств: зрение, слух и вкус, обоняние и осязание и прочие разнообразные комбинации, например: *приведите мне довод, который я мог бы пощупать; женщины любят ушами, думающий желудком, холодное рассуждение*.

Аллегория (греч. "иносказание") последовательно переводит мысль в "картину". Впоследствии "картина" должна быть снова разгадана как мысль. То, что сравнивается, в случае с аллегорией, обычно не представлено вообще, оно выводится за пределы текста. "Фокус" аллегории в том, что представления, передаваемые посредством картины, обычно трудны для восприятия в своем "первозданном" виде. Чаще всего это некие абстрактные понятия (правда, честь, невинность), с трудом поддающиеся постижению. Эти-то абстрактные понятия и передаются в виде совершенно конкретных картин. Пример на открытии конгресса японистов в Москве: *"В который раз уже отправляется в плавание наш фрегат "Паллада"* (Пример содержит аллегорию, открывающуюся для тех, кому известна история плавания с дипломатической миссией к берегам Японии фрегата русского флота "Паллада" в 1852–1855 гг., в результате чего был заключен договор о мире и дружбе, определена морская граница и начато движение русских торговых судов в Японию. Аллегория прочитывается как очередная акция (в ряду предшествующих акций), инициированная русскими для дальнейшего сближения наций.

Ряд: *Российская Фемида, потерявшая весы, митрофаны учебных заведений.*

Метонимия (с греч. "перенаименование", название по-другому). Метонимию определяют как ассоциацию по смежности. Механизм метонимии заключается в замещении "имени предмета" его признаком или именем другого предмета, находящегося в связи с первым предметом.

Функция: это определяющий троп, расширяющий возможности перенаименования.

Типичные отношения между членами метонимии (того, что называют, и того, о чем умалчивают):

- творец и творение (*читать Пушкина* – читать произведения Пушкина),
- носители признака и признак (*"если бы молодость"* (молодые люди) *знала, а старость* (старики) *могла*),
- предмет и материал (*важная бумага* (документ) *из управления*),
- одержимое и содержащее (*газета* (автор статьи) *ошибается*),
- действие и его результат (*это хорошая классификация* (вместо: это хороший результат классификации).
- *"И пишет боярин всю ночь напролет,/ Перо его местию дышит"*. (А. Толстой.)

Механизм: некоторые аспекты предмета занимают в сообщении место самого предмета.

Синекдоха (от греч. "соотнесение, обозначение через намек"). Синекдоха определяется как представление целого или части этого целого, или наоборот: представление части в качестве целого.

Классический пример синекдохи – *Чеширский кот, умеющий исчезать так, что оставалась только одна улыбка*. "Все флаги будут в гости к нам" (А. С. Пушкин). *"И слышно было до рассвета, как ликовал француз"* (М. Ю. Лермонтов).

Антономазия (греч. – "перенаименование, название иначе") предполагает использование собственного (чаще всего общеизвестного имени) вместо имени нарицательного.

Функции: расширяет возможности наименования. Антономазия, подобно аллегории, для того, чтобы быть прочитанной, предполагает подключение "новых знаний". Свойства лица, которыми наделяется объект, должны быть заранее известны.

Модель: *Плюшкин* (о жадном человеке).

Пример: временами он просто *Цицерон*; короче, *Склифосовский*.

Эпитет – известный и традиционный троп. В буквальном смысле в переводе с греческого означает "приложение" и на самом деле "прилагается" к предмету в качестве его характеристики. Сравните определения *первое* дело, *нестрогое* доказательство и эпитеты *яркое* доказательство, *бредовое* доказательство.

Выделяют несколько риторических средств, в основе которых лежит **ирония**.

Ирония (от греч. "притворство") отличается от настоящего притворства тем, что этот риторический троп, как и метафора и метонимия, одновременно вызывает и удерживает в сознании говорящего и адресата сразу два значения слова или выражения: прямое (буквальное) и переносное (противоположное первому) Игра двух значений и создает нужный эффект - насмешку.

Простейший вид иронии – **антифраз**, когда в противоположном смысле употребляется одно слово. Так, слабого "доходягу" называют *Геркулесом*, бедняка – *Крезом*, безобразного – *Аполлоном* и др.

Ирония в эстетике – это вид комического, элементарной моделью которого служит структурно-экспрессивный принцип речевой, стилистической иронии (идейно-эмоциональная отделка). Ироничное отношение реализуется очень разнообразно: с помощью **гротеска** (творчество Свифта, Гофмана, Салтыкова-Щедрина), **парадокса**

(А. Франс, Б. Шоу), **пародии** (Стерн), **остроумия**, **контраста**, **смешения стилей** и т. д.

Ирония нередко осуществляется посредством парадокса. **Парадокс** (от греч. *paradoksos* – "неожиданный, странный") – утверждение, изречение, противоречащее, на первый взгляд, здравому смыслу, но таящее в себе более глубокое значение, чем общепринятое, банальное высказывание, которое служит в парадоксе предметом иронии. "*Лучшее правительство то, которое меньше всего правит*", – сказал американский философ Джефферсон. Оскар Уайльд: "*Не откладывай на завтра то, что можно сделать послезавтра*". Термин "парадокс" возник в Древней Греции (так называли оригинальное, самобытное мнение). Целый философский трактат под названием "Парадоксы" принадлежит Цицерону. Парадокс – великолепное риторическое средство, придающее речи блеск. Парадокс помогает разрушить догму, высмеять устаревшее, надоевшее, пошлое. Это риторическое оружие, научиться владеть которым так же сложно, как фехтовальщику шпагой.

Как и ирония, **намек** – средство непрямого (косвенного) информирования. Это значит, что адресат сообщения получает высказывание, которое может понять и буквально, но должен и расширить, дополнить, развить далее его смысл работой собственной мысли. Чем удачнее намек, тем больше вероятность, что адресат почувствует: что-то недоговорено, и правильно восстановит невысказанное. В книге П. Сергеича "Искусство речи на суде" есть блестящая глава "О недоговоренном". Приведем из нее общие рекомендации, касающиеся намека:

1. Опытный оратор всегда может прикрыть от слушателей свою главную мысль и навести на нее, не высказываясь до конца. "Додумав" мысль оратора, выполнив работу по разгадыванию намека, слушатели – уже не критики, полные недоверия, а единомышленники оратора, восхищенные собственной проницательностью. Мысль так же заразительна, как чувство.

2. Не договаривайте, когда факты говорят за себя. Эта рекомендация полезна в любой речевой ситуации, нужно только четко и ясно подать нужные факты.

3. Наиболее широкая и естественная сфера для намека – область похвалы и порицания. Неумелое восхваление переходит в лесть, насмешку, оскорбление или пошлость. Ничего так не требует сдер-

жанности в выражениях, как похвала и порицание. "Хочешь воздать должное Цезарю, – говорится у Шекспира, – скажи: Цезарь".

В ораторской речи необходимо использовать тропы, однако нужно придерживать чувства меры. П. Сергеич сравнивал "цветы" красноречия с красными чернилами и курсивом в рукописи. Если весь текст написан красным или курсивом, он так же теряет выразительность, как вовсе лишенный тропов. Следовательно, яркость речи должна сочетаться с ее естественностью. Чтобы говорить блестяще, оратор должен обладать не только хорошей подготовкой, но и определенной смелостью, позволяющей находить нужные картины в процессе самой речи и не бояться употребить пришедший на ум образный оборот. Вот как об этом говорил Квинтилиан: "Всякая мысль сама дает те слова, в которых она лучше всего выражается; эти слова имеют свою естественную красоту, мы ищем их, как будто они скрываются от нас, убегают; мы все не верим, что они уже перед нами. Красноречие требует большей смелости; сильная речь не нуждается в белилах и румянах".

5. Фигуры как особые формы выражения содержания. Слово фигура в составе термина "риторическая фигура" соответствует латинскому слову *figura*, что означает "оборот речи, очертание, изображение, вид" и греческому слову *schema* – "схема".

Фигуры речи – это особые формы синтаксических конструкций, с помощью которых усиливается выразительность речи, увеличивает-ся сила ее воздействия на адресата.

Такие "узоры", по которым можно "вышивать" отдельную фразу, складывались тысячелетиями в практике риторической деятельности, теоретически осмысливались риторами. Насчитывается несколько десятков риторических фигур. Нам же придется ограничиться только теми риторическими фигурами, которые абсолютно необходимы, потому что встречаются и сейчас в любой публичной речи, эффективны и просты в употреблении и представляют собой тот "минимальный минимум", без которого ни о какой риторике не может быть речи. Подходов к классификации фигур существует много. Самый продуктивный и употребительный в речи – градация фигур, в основе которого лежит повтор.

Повтор – обозначение группы и отдельных конструкций. Повтор в широком смысле заключается в повторении языковых элементов любых уровней.

Коммуникативная функция повтора: повторяемые сегменты фиксируются памятью и влияют на восприятие вопроса, проблемы. Устная речь по причине своей линейности и необратимости не дает возможности слушающему задержаться на определенной информации. Чтобы дать возможность слушающим зафиксировать информацию, используются повторы.

Для того, чтобы речь не казалась однообразной, повторяющиеся сегменты употребляются в видоизмененной форме.

На основании данной риторической фигуры бытует афоризм: что скажут трижды, тому верит народ.

Повторы делают речь легкой, запоминаемой, так как придают речи определенный ритм.

Разновидности повторов, создаваемых на различных языковых уровнях:

- –на лексическом уровне (буквальный повтор слов или гемелация): *а годы шли, шли, шли...*
- –повтор начальных слов предложения (**анафора** – единоначалие): *суров закон, суров, но справедлив*. Акцент перемещается на начало предложения, подготавливает начало, обусловленность событий;
- –повтор конечных элементов предложения (**эпифора** – единоокончание), который позволяет подготовить вывод, следствие: *спереди посмотришь – русский, сзади – русский, а вовнутрь – новый русский*;
- –повтор слова, которым заканчивается предыдущее предложение, в последующем предложении (стык или **анадиплосис**): *Он не прав. Не прав любой, кто сердится*.

Коммуникативный эффект: позволяет связать смыслы, которые фактически не имеют ничего общего;

- –повтор с отрицанием (**эпанод**), например: *выбор в отсутствие выбора*;
- –повтор слов, которые называют паронимами (парономазия): *мы равноправны, но не равны, ибо разными нас сделала природа*.

Коммуникативная функция: повтор помогает подчеркнуть, оттенить оттенки смысла.

Полиптотон (повтор слова в разных падежных формах): *выборы выборам рознь*.

На уровне синтаксиса повтор реализуется как **синтаксический параллелизм**, то есть повторение однотипных синтаксических структур: *начал во здравие, кончил – за упокой*.

Параллелизм конструкций заставляет не только сопоставлять эти конструкции, но и смысл этих конструкций: *нет человека – нет проблем; количество преступников растет – количество жертв падает*.

Асиндетон (бессоюзие). Коммуникативная функция: позволяет добиться интересных смысловых отношений между словами, монтируемыми без помощи союзов. При отсутствии союзов возникает возможность создания внутренне свободных структур, дающих необычные ряды с точки зрения структуры и содержания, например: *а представители власти, говорят, переселяются в столицу, говорят, ездят на курорты, говорят, проворовываются, говорят, врут, говорят, дерутся*.

Полисиндетон (многосоюзие). Коммуникативная функция: повторяемость союзов позволяет подчеркнуть однородность синтаксических структур и в то же время несоответствие связываемых ими элементов, например: *и художник, и богатые заказчики, и друзья богатых заказчиков, и супруга художника – все довольны. Правда, совесть ропщет*. Или классический пример: *"И жизнь, и слезы, и любовь"* (А. С. Пушкин).

Группа фигур, в основе которой лежит **антитеза** - фигура контраста, заключающаяся в противопоставлении по значению слов и оборотов. Антитеза – удобная форма для афоризмов, пословиц, поговорок. Продолжите: *тише едешь – дальше будешь, любишь кататься – люби и саночки возить, семь раз отмерь – один раз отрежь...*

Антитеза является, с одной стороны, фигурой, а с другой – формой для поиска идей. Антитеза позволяет экономить речевые средства, выражая глубокое содержание малой формой, она дает возможность создать серию контрастов. В основе антитезы лежат пара или пары антонимов, например: *"И ты воздашь моей могиле то, что я сделал твоей колыбели"* (Виктор Гюго).

Оксюморон (греч. *oxys* – "острый" *moros* – "глупый") – соединение несоединимого. Компоненты оксюморона не столько исключают, сколько противоречат друг другу, например: *живой труп, параллельные кривые, передовые отстающие, известные новости*.

Посредством суждений парадоксального типа делаются наиболее интересные смысловые открытия. Оксюморон изображает противоречивую сущность действительности.

Эллипсис – фигура языковой и речевой экономии. Она предполагает пропадание целых фрагментов высказывания: считается, что фрагменты легко могут быть восстановлены по смыслу, например: *сумка на столе; на Мамаевом кургане тишина*.

Часто эллипсис употребляется совместно с параллелизмом, что позволяет передать концентрацию мысли на определенных ключевых моментах, выразить однонаправленность концентрации усилий, дает возможность экономить речевые средства. Например, для построения загадок: *в 20 лет он павлин, в 30 – лев, в 40 – верблюд, в 60 – собака, в 70 – обезьяна, в 80 – ничто*.

Период (с греч. "круг, окружение") – предложение, структурно и содержательно завершенное. Устная речь не терпит длинных предложений. В устном варианте предложения следует адаптировать. Период – единственная пространная конструкция, которая нарушает это правило и нормально воспринимается на слух.

По структуре период – большое сложное предложение, которое распадается на две части: первая часть представляет собой параллельно построенные предложения, произносимые с восходящей интонацией, вторая часть – вывод, произносимый с нисходящей интонацией. Их разделяет кульминация, отмечаемая паузой. Например: *"Если вы будете требовательны к доказательствам обвинения, если трусливость перед тем, что скажут о вас, не заставит вас унизиться до устранения рассудительности в вашем решении – вы только исполните вашу миссию"* (А. Ф. Кони).

Существуют различные типы периодов в зависимости от отношений придаточных и главной части (бывают придаточные временные, условные, определительные и т. д.).

Предложения-периоды используются в текстах, в которых необходимо сделать вывод – в судебных речах, например: здесь первая часть – перечисление аргументов, вторая – вывод.

Градация (пришло в русский через латинский язык и имеет значение "лестница"). Перевод отражает суть понятия – постепенное изменение признака (нарастание или убывание). В основе градации лежат языковые или контекстуальные синонимы. Минимальное количество синонимов – три.

Существует два типа градации: возрастающая и убывающая, например: *плестись, ползти, тянуться, **идти**, бежать, нестись, мчаться*; *Было у отца три сына. Старший умный был детина, средний был и так и сяк, младший вовсе был дурак.*

Фигуры диалогизма организуют не фразу или период, но аргумент, а часто и часть речи. Поскольку диалогический фрагмент композиционно завершен, он может быть широко амплифицирован и иногда представляет высказывание в высказывании: в его пределах возникают самостоятельные по отношению к тексту взаимосвязи.

Риторический вопрос - утверждение в вопросительной форме. Употребляется в двух видах: как одиночный риторический вопрос для подчеркивания узловых моментов в повествовании и как серия риторических вопросов, блок, группа.

Риторический вопрос может использоваться провокационно: ответ на него известен, однако говорящий тем не менее предлагает другой ответ. Так, например, у Гоголя: *"Знаете ли вы украинскую ночь?"* – сам собой подразумевающийся ответ: *"Конечно!"* – предполагает тем не менее другой ответ: *"О, вы не знаете украинской ночи!"*.

Вопросно-ответный ход (прием, который заключается в том, что говорящий формулирует вопрос, побуждая слушателя к размышлению): *Если этот факт действительно имел место, то почему истица не указала на него в своем исковом заявлении и не рассказывала о нем в суде? Разве она могла бы оставить такое немаловажное обстоятельство без внимания? Об этом факте в судебном заведении впервые заявила свидетель Павлова уже посла дачи Вороновой объяснений по заявленному иску. Это поставило истицу в нелепое положение, которое она теперь пытается всячески оправдать и исправить, ссылаясь на упущения своего адвоката.*

Предупреждение – намеренное выдвижение ритором контраргумента и ответа на него. Используя эту фигуру, оратор находит возражения, на которые он в состоянии ответить.

Ответствование – постановка вопроса от лица аудитории и ответ от лица оратора. Фигура упреждает нежелательный вопрос или возражение, ответ на который затруднителен. *"Вы спросите, в чем различие интуитивизма от субъективизма? Не правда ли, это заслуживает внимания. И вот в чем дело. Интуитивизм утверждает, что интуитивное знание дает предмет целиком сразу, тогда как рассудочный анализ имеет дело с частями предмета, из которых складывается целое; далее, интуитивное знание дает содержание самой*

вещи и ее действительной сущности и, следовательно, имеет абсолютный характер, тогда как рассудочный анализ оперирует с символами, имея, следовательно, относительный характер" (В. М. Бехтерев).

Дубитация – ряд вопросов к воображаемому собеседнику для постановки проблемы и обоснования формы рассуждения, например: *Чьи права и законные интересы охраняет закон в этом деле? Кто прав в этом споре? Какими нормами права следует руководствоваться при его решении?*

Если рассматривать соотношение тропов и фигур, то можно сделать вывод, что фигуры – более сильные приемы выразительности, чем тропы, потому что они дают возможность охватить текст целиком как единую структуру, построенную по определенному принципу.

Контрольные вопросы

1. Что такое элокуция? Какие операции включает данный этап риторического канона?
2. Какие существуют подходы к классификации тропов и фигур?
3. Какое значение имеет теория тропов и фигур для неориторики?
4. Назовите стили речи. От чего зависит выбор стиля? Перечислите общие качества стиля.
5. В чем основная особенность тропеической речи? В чем различие между стертым и риторическим тропом?
6. Назовите разновидности метафор. Приведите примеры.
7. Для чего используются риторические фигуры?
8. Подберите примеры риторических фигур.
9. Назовите функции фигур в публичной речи.

Литература

1. Арутюнова Н. Д. Метафора и дискурс // Теория метафоры. М., 1990.
2. Барт Р. Избранные работы: Семиотика. Поэтика. М., 1994.
3. Виноградов В. В. Поэтика и риторика // О языке художественной прозы. М., 1980.
4. Дюбуа Ж. И. и др. Общая риторика. М., 1986.
5. Клюев Е. В. Риторика. М., 1999.
6. Потебня А. Мысль и язык. М., 1965.
7. Тодоров Цв. Семиотика. М., 1999.
8. Хазагеров Т. Г., Ширина Л. С. Общая риторика. М., 1999.

ОСНОВНЫЕ ЖАНРОВЫЕ ГРУППЫ МОНОЛОГИЧЕСКОЙ РЕЧИ

Общая риторика рассматривает вопросы создания текстов любых жанров, дает общие рекомендации речевого поведения в коммуникативных ситуациях. В реальной жизни нам приходится сталкиваться с текстами конкретных жанров, поэтому целесообразно рассмотреть, как использовать риторические технологии при создании отдельных публичных выступлений. Каждая жанровая группа речей рассматривается по общей схеме:

1. Приоритетная общая цель всей жанровой группы.
2. Жанры.
3. Ведущие принципы создания речей данной жанровой группы.

План лекции

1. Информационная речь.
2. Убеждающая речь.
3. Речь, призывающая к действию.
4. Воодушевляющая речь.
5. Развлекательная и сокровенная речь.

1. Информационная речь

Приоритетная общая цель всей жанровой группы. Задача информационной речи – помочь познать и усвоить новое, дать представление о предмете, а это достижимо при условии, если речь интересна и ясна. В ней может доминировать повествование, описание, рассуждение, особенной в такой его разновидности, как объяснение. Повествование – это движение; описание расчленяет предмет, показывает частности и придает им наглядный вид, как на картине; объяснение показывает, каков предмет в действии или каково его устройство. Ощущение движения, вызываемое повествованием, конкретность, характерная для описания, и закономерный порядок, присущий объяснению, – наиболее важные черты речи, имеющей познавательное значение.

Информационной речи присущи следующие *характеристики*:
1) актуальность сообщения; 2) отсутствие спорных моментов;
3) наличие элементов, пробуждающих любознательность слушателей;
4) удовлетворение информационно-интеллектуальных ожиданий слушателей (ответы на все поставленные оратором и аудиторией вопросы).

Информационная речь с первого до последнего слова – продукт обдуманного плана. Иначе она не будет ни интересна, ни ясна. Достичь того и другого можно, если она построена с учетом интересов слушателя, на целесообразном сочетании элементов старого и нового, конкретна в частностях и в целом, если она поддерживает ощущение поступательного движения, использует конфликтно-драматические моменты, создает в аудитории все нарастающее ожидание, завершаемое развязкой.

Вступление следует строить так, чтобы оно вызывало внимание, активизировало интерес, поясняло намерения оратора. Главная часть речи должна быть развернута в соответствии с планом и с учетом тематического задания, состава аудитории и коммуникативной ситуации в целом. В заключении подчеркивается смысловая доминанта речи, поясняется поставленная цель, максимально активизируется интерес слушателей, закрепляется необходимый для достижения цели речи эмоциональный фон аудитории.

Выступления данного функционального профиля являются востребованными в условиях стремительной интенсификации информационных потребностей современного общества. Наука и основанные на ней высокие технологии стали сегодня основным фактором в трансформации общественных отношений. Ведущие страны мира превратились в информационные общества, т. е. общества, основанные на знаниях. Это связано с ускорением темпов развития науки, о которых свидетельствуют даже сухие цифры статистики. Так, в конце XX ст. профессиональных ученых насчитывалось более 5 млн человек во всем мире. Около 90 % всех научных открытий и изобретений, когда-либо совершенных человечеством, пришлось на XX ст. Около 90 % ученых, когда-либо живших на Земле, являются нашими современниками.

В последнее десятилетие можно говорить об "информационной" стадии развития постклассической науки. Путь, по которому люди строят, хранят, передают информацию, радикально изменился; знания очень быстро устаревают. По современным оценкам, 80 % тех, кто сегодня заканчивает вузы, должны будут еще дважды за свою жизнь переучиваться и менять профессию. Поэтому главный акцент сегодня ставится в образовательной технологии на умении работать с информацией. Исследование как тип деятельности теряет свою исключительную принадлежность к научной отрасли. Это оперативный инструмент освоения действительности. Поэтому специалисту-

профессионалу, желающему быть конкурентоспособным в современном мире, надлежит освоить сферу научной коммуникации: закономерности ее функционирования, формы взаимодействия ее субъектов (устные и письменные), т. е. жанры.

К важнейшим жанрам информационной речи относятся хроникальное и научное сообщения, отчетный и исследовательский доклады, академическая и научно-популярная лекции, политическое обозрение и научный обзор.

Хроникальное сообщение содержит информацию о развитии (изменении) чего-либо за определенный период, о процессе производства, истории чего-либо, биографические сведения. Разбивка на разделы осуществляется по временному признаку и должна быть логичной, определенной, ясной.

Различают несколько видов **научного сообщения** в зависимости от того, какой метод компоновки материала является доминирующим – *анализ и синтез, обобщение, группировка материала, сопоставление* изучаемого материала.

В научном сообщении, основу которого составляет анализ и синтез (например, на тему "Главные и второстепенные члены предложения", "Части слова" и др.), указываются признаки того или иного понятия. Выделение признаков может осуществляться с помощью слов *во-первых, во-вторых*, что сделает высказывание четким и последовательным. В научное сообщение могут входить также логические определения понятий, комментируемые примерами. Отбор материала подчиняется определенной задаче, например, дать в синтезе характеристику той или иной языковой категории.

Научные сообщения-обобщения – это выделение каких-либо общих признаков, принадлежащих группе рассматриваемых явлений, языковых категорий. Создание таких обобщенных формулировок предполагает рассмотрение вопросов типа "Употребление дефиса в местоимениях и наречиях", "Пунктуация при обращении, вводных словах и вводных предложениях" и др. В результате такого рассмотрения обычно формулируется вывод-обобщение.

Высказывания, основанные на группировке материала (например, на тему "Части речи", "Правописание безударных гласных в корне слова" и др.), начинаются предложением, в котором формулируется основание деления и указываются наименования групп. В этих начальных предложениях употребляются языковые средства, обозначающие, условно говоря, классификационные отношения: *делятся*

(можно разделить) на группы, выделяются (различаются) группы, можно разбить на такие-то группы по такому-то основанию (по значению, по структуре, по роли в предложении, по цели высказывания и т. д.). Подобного типа начальные фразы задают определенный путь изложения материала, структуру высказывания – от общего положения к частным. Выступающий должен указать на тот существенный признак (основание), который положен в основу деления рассматриваемой категории на группы. Знание признаков деления обеспечивает стройность композиции. Поэтому подготовке такого сообщения должен предшествовать логический анализ изученного материала, который целесообразно сопровождать составлением таблиц и схем. Таблицы выполняют функции плана для сбора материала и для ответа, в ходе которого осуществляется чтение таблицы и ее анализ, направленный на расшифровку признаков выделения взаимосвязанных групп (подгрупп) и соотношения между ними.

Научное сообщение, в основе которого – сопоставление, сравнение изучаемого материала, может строиться на основании *полного* и *частичного сравнения*. Сравнение как мыслительная операция и как прием занимает большое место на уроках русского языка. "Изучать язык, – писал А. А. Потебня, – значит различать сходные явления, а не сволакивать их в кучу".

При полном сравнении у сопоставляемых объектов устанавливаются и признаки сходства, и признаки различия. Например, по данному типу могут быть раскрыты темы: "Существительные и прилагательные как части речи", "Общие и отличительные признаки у предложений с одним главным членом в форме сказуемого" и др.

При частичном сравнении устанавливаются либо сходные (общие), либо отличительные признаки. Подобным образом могут быть построены научные сообщения на темы "Отличия в образовании гласных и согласных", "Отличие союзных слов от подчинительных союзов" и др.

Рассматриваемые сообщения строятся в форме сравнительного описания или сравнительной характеристики. Авторами выступлений указываются, прежде всего, основание (признак), по которому проводится сравнение, выделяются существенные признаки сходства и отличия. Высказывания могут иметь форму последовательного или параллельного сравнения.

Научное сообщение отличается от научного доклада предварительной или итоговой информационностью. Оно ограничено во вре-

мени изложения. В нем аргументация и строгие доказательства, а также обстоятельность изложения не обязательны. Однако научное сообщение всегда предметно и предельно конкретно по своей сути.

Доклад – сложный жанр устной монологической речи, приближенный к письменному тексту, развернутое публичное сообщение на определенную тему (научную, социально-политическую и др.). Цель – сформировать мнение слушателей по затронутым вопросам, определить характер дальнейших практических действий. Логика изложения доклада отличается стройной композицией, доказательностью, личностность говорящего отступает на второй план. Как правило, доклад зачитывается с листа и не позволяет импровизаций и отступлений, этого требуют и заранее подготовленные план и тезисы. Отступления от речи необходимы лишь для поддержания обратной связи и намечаются заранее. Содержательность доклада определяется темой и целью, которую поставил перед собой докладчик. Чаще всего в докладе дается анализ обстановки, сообщаются сведения, ставятся задачи, даются рекомендации и оценки. Как правило, после прочтения доклад обсуждается.

Доклад отчетный – речь, в которой официальное лицо отчитывается перед уполномоченным собранием о проделанной работе, анализирует и оценивает ее результаты. Такое выступление носит официальный характер, в нем одновременно говорится о предстоящей деятельности и формулируются новые задачи. Его содержание не только обсуждается, но и может корректироваться в каких-то частях, одобряется и нередко принимается как программа к действию. Отчетный доклад может быть результатом коллективного творчества. В таком докладе, как правило, не бывает экспромтов или импровизаций, вполне правомерных и уместных, а порою и необходимых в других видах красноречия. Доклад отличается продуманностью и строгой аргументированностью всех его разделов и положений, практической направленностью, ясностью выводов и обоснованностью рекомендаций.

Научный доклад, или доклад, читаемый на научной конференции (на симпозиуме, семинаре, международном конгрессе), сходен по структуре с лекцией. Но, в отличие от нее, доклад, особенно в области естественных наук, бывает обобщением проведенных экспериментов по конкретным социальным и иным исследованиям, поискам и т. д. Он бывает посвящен отдельному вопросу и, за редким исключением, должен являться научным открытием или отражать принципиально новый подход к известным явлениям. Такая речь, как и лекция, также

отличается строгой аргументированностью и доказательностью.

Научный доклад может также носить гипотетический характер. В таком выступлении пока нет результатов какого-либо конкретного исследования; в нем эксперимент лишь намечается, следовательно, идея или основные положения такого публичного выступления должны восприниматься как поиск, предположение. Научный доклад может содержать конкретные рекомендации для практики, особенно для внедрения в производство (образование) новой технологии, методов управления и т. д. В отличие от лекции, научный доклад становится предметом обсуждения и даже острых дискуссий.

Лекция – научно обоснованное устное изложение учебного материала, системное, доказательное и широко аргументированное, с четко определенной целью; форма популяризации знаний. Кроме информативной цели – утвердить уже известную истину или открыть новую, осветить проблему, предъявить гипотезу и пр. – задачей лекции является пробуждение у слушателей интереса к предмету разговора. Любая лекция преследует три главные цели: обучение, просвещение, воспитание.

Академическая лекция, в отличие от научно-популярной – выступления перед массовой аудиторией, более информативна, она сообщает определенную сумму знаний с учетом последних достижений науки и практики, показывает слушателям образец живого научного мышления, логики построения научного рассуждения, развития темы. Если академическая лекция – это строго научное изложение, доминантой здесь является изложение темы, то научно-популярная характеризуется информационно-воспитательной направленностью, здесь доминирует влияние на аудиторию. Научно-популярная лекция должна завершаться четкими выводами не только научного, но и социального характера. Эти выводы могут выходить далеко за пределы потребностей самой науки, если они тесно связаны с потребностями всего общества и отдельного человека.

Основные требования к композиционному построению лекции таковы: стройная логика изложения, систематизированность рассуждения, доказательность и аргументированность при обосновании явлений действительности. Текст лекции строится по законам жанра устного словесного творчества. В отличие от доклада, языковые особенности лекции более разнообразны: от строгих норм книжного языка, насыщенного терминами, сложными словами и оборотами философского содержания, до элементов разговорной речи.

Лекция всегда отличается определенной обстоятельностью изложения, углубленностью и аргументированностью ораторских суждений и умозаключений и, как правило, имеет прежде всего познавательное значение, помогает слушателю в осмысливании разнообразной и иногда противоречивой информации. Лекция может иметь характер раздумий, размышлений, сопоставлений имеющих по данному вопросу точек зрения, глубинного теоретического анализа. Поскольку лекция произносится перед мыслящей аудиторией – прогнозируемой, но всегда новой и неожиданной, – то оратор постоянно балансирует на оси "план – импровизация".

Развернутый *план лекции*, ее логическая канва – это основные ее вопросы, заранее продуманное развитие темы, заготовленная аргументация, логика перехода от одного вопроса к другому, предварительно намеченный, завершающий лекцию вывод – словом, содержательная схема начала, развертывания и завершения лекции, рассчитанная во времени так, что основное содержание лекции, связанное с доказательством, обоснованием темы, вместе с "зачином" (началом и постановкой вопроса) и заранее намеченной концовкой-выводом укладывается в регламент.

Импровизация (от лат. *improvisio* – "неожиданно") – это совершающееся в ходе лекции мгновенное, сиюминутное, незапланированное заранее, неожиданное для самого лектора творчество, облекающее логический "скелет" лекции в словесную, интонационную, жестовую "плоть и кровь".

Существует мнение, что *вузовская лекция* чужда ораторскому искусству, что ораторы в высшей школе только педагоги, а не трибуны. Главное в лекции, подчеркивают сторонники сдержанного стиля лектора-педагога, – научность, строгая логика, сила аргументации и доказательности. Но лекция не должна быть "сухой" и свободной от каких бы то ни было эмоций. Конечно, бывают разные по жанрам лекции: строго образовательные и просветительские, теоретические, установочные, пропагандистские или популяризаторские, обзорные и другие. Но любая лекция, отвечающая требованиям строгой научности, не должна апеллировать лишь к разуму и игнорировать чувственную сторону процесса познания. Из механизма слушательского восприятия не следует исключать психологические компоненты. Известнейших вузовских профессоров Л. П. Гроссман (1888–1965) говорил о "поэтике красноречия", рассматривая лекцию как "явление художественного порядка", которое

"строится на конкретном и ярком представлении о предмете чтения, излагается живым литературным языком и подчиняется строгой и стройной композиции". И затем, отмечая образцы русского университетского красноречия, Гроссман писал "о художественной природе университетского преподавания", идею которого выдвинул Н. В. Гоголь, в 1834 г. начавший курс своих лекций в Петербургском университете. Тематическая прозрачность, яркость изложения, пластическая ясность, внутренняя стройность и эмоциональность, способная возбуждать воображение слушателей, – вот в каких элементах видел профессор Гроссман художественность вузовской лекции.

Эстетичность и художественность лекции, как справедливо он утверждал, обеспечивается и такими элементами, как артистичность – внешнее изящество речи, свободная импровизация, умение лектора увлекать слушателей, возбуждать их воображение. Лекция должна быть такой завершенной и цельной, такой привлекательной и одухотворенной, чтобы "представлялась стройной поэмой", – утверждал Гроссман.

Научное обозрение и политическое обозрение принципиально по своей форме не отличаются друг от друга, разнится предмет речи и стиль изложения. В обозрении ярко проявляется позиция автора. Обозревать – значит наблюдать и обдумывать замеченное, анализировать, группировать, классифицировать. Обозреватель должен: 1) возбуждать интерес аудитории, рассказывать ей о событиях, процессах, происходящих в политической либо научной жизни; 2) отстаивать передовые точки зрения и способствовать выработке у слушателей "личной стратегии"; 3) обнаруживать в явлениях (научных теориях, открытиях, гипотезах, точках зрения) их сущность, показывать противоречия; 4) через выяснение сущностных связей, определение линии развития явлений, прогноз осмысливать ход общественно-политического (научного) развития; 5) способствовать практическому решению проблем (политических, научных).

Предмет обозрения составляют общие вопросы политики, науки и др. Для предмета обозрения характерна пространственно-временная или тематическая связь обозреваемых явлений, они подводят итог определенного периода деятельности в той или иной сфере общественно-политической либо научной жизни. Основной метод обозрения заключается в том, чтобы с помощью глубокого рассмотрения определенной совокупности фактов, объединенных временем, пространством, познакомить аудиторию с происходящими в обществе (науке)

процессами, сложившимися ситуациями, возникшими проблемами. Обозревая явление во внешних и сущностных его характеристиках, оратор приводит аудиторию к необходимой идее.

В политическом обозрении, в отличие от научного, может иметь место иносказание и сарказм в адрес оппонентов, патетика при характеристике различных явлений действительности.

Ведущие принципы создания информационной речи:

Принцип "резервных знаний" оратора. Речи, производящие наибольшее впечатление, возникают в результате полноты знания. Необходим большой запас сведений, из которого можно отобрать самое нужное. У древа познания много ветвей, и корни его глубоки. Автором заготавливается значительно большее количество материала, чем войдет в информационную речь, затем, что часть сведений может понадобиться лишь самому выступающему для более глубокого и всестороннего понимания вопроса. Чтобы быть объективным при изложении какого-либо вопроса, не следует соглашаться с первым же автором, на которого вы натолкнулись, или останавливать свой выбор на источниках, идеи которых соответствуют вашим. Возможно, после всестороннего изучения вопроса придется изменить собственное мнение. Значительное количество материала необходимо только в процессе разработки темы, как нужны леса при строительстве домов, но их убирают после окончания стройки, остается только аудиторный материал.

Принцип жесткости в отборе освещаемых фактов означает, что приводимые факты, цифры, имена, даты, примеры, цитаты должны быть уместными, достаточными и точно проверенными, должны соответствовать обосновываемым или иллюстрируемым положениям. Приводя фактический материал, оратор должен давать точную ссылку на источник или, когда нет необходимости полностью указывать источник или когда дается небольшая выдержка, приводится только имя автора или имя вместе с названием книги либо статьи. Необходимо проверять приводимые статистические данные с точки зрения компетентности и беспристрастности источника.

Принцип взаимосвязи известного и нового. Публику интересует все новое, не похожее на старое, однако имеющее к нему непосредственное отношение. При подготовке к информационной речи необходимо сделать обычное интересным, а новое – понятным. Во-первых, если тема старая, ее развивают в связи с новыми фактами и насущными интересами. Во-вторых, если тема новая и необычная, ее

развивают, опираясь на общеизвестные факты и житейский опыт. Элементы старого и нового сопоставляются путем уподоблений и контрастов. И действительно, понять новое – значит, заметить, в чем оно схоже с обычным и чем отличается от уже известного. Сравнения пробуждают и удовлетворяют любознательность. Они вызывают вопрос: "Какова природа этого предмета?" – и отвечают на него, указывая, на что похож и на что не похож данный предмет, они приводят в движение мысль слушателя и облегчают ее ход. В ту минуту, когда оратор произносит: "Цивилизация подобна библиотеке с выдачей книг на дом", – ум слушателя начинает работу, пытаясь найти общий признак, объединяющий цивилизацию и библиотеку. Когда же оратор объяснит, что мы заимствуем все уже изученное и унаследованное предшествующими поколениями: Старый и Новый Завет, систему Коперника, печатный станок и т. д., – слушатель с чувством удовлетворения начинает постигать существенное сходство между цивилизацией и библиотекой, у него даже складывается новое представление о цивилизации. Без уподоблений и противопоставлений почти нельзя обойтись, когда нужно объяснить малоизвестные явления.

Принцип отражения динамики мышления в ораторской речи. При прочих равных условиях внимание устремляется к тому, что находится в движении. Это правильно не только в отношении физического движения, но и в отношении движения, возникшего в воображении. Даже движение как переход от одной мысли к другой само по себе способно обусловить интерес к ним. Слушатели чувствуют потребность в упорядоченном поступательном развитии идей, доступном их пониманию. Порхать с одного на другое без всякой ощутимой связи – значит совершенно дезориентировать слушателя. Это убивает его естественное желание последовательно и непрерывно накапливать впечатления. Аналогичную ошибку может сделать оратор, если он, желая соблюдать последовательность, слишком растянет речь, расчленив ее на двадцать главных разделов. Живое внимание, возникшее в начале речи, рассеется и сменится утомлением.

Отражение динамики мышления в речи осуществляется: а) в виде последовательной, логической цепи вопросов и ответов; вопросы могут прямо формулироваться или подразумеваться – важно, чтобы они сами возникали в сознании слушателей; б) с помощью речевых средств подчеркнутой логичности – показателей последовательности подтем и вывода: *еще один вопрос, следующий момент, далее, переходу к вопросу о..., к тому же; во-первых, первое, первый вопрос,*

первый момент, первая особенность; во-вторых, второе, второй вопрос, другой момент, другая особенность, в дополнение, наконец, и последнее; итак, следовательно, таким образом, ибо, а поэтому и др.

Существуют три главных принципа популяризации научной информации: *лексико-семантический перевод, конкретизация и занимательность*. Эти три принципа сочетаются, переплетаются, активно взаимодействуют. Способы и приемы такой трансформации строго научной информации различны и многообразны.

Популярное изложение предполагает сознательный и целенаправленный отбор языковых средств, для того чтобы обеспечить ясность и доступность содержания лекции. Слушатель прежде всего должен понимать слова, из которых соткан звучащий текст лекции. Если слова и их звуковой состав и значение не будут восприняты и поняты, процесс декодирования высказывания затруднится. Поэтому естественно, что популярное изложение отличается от научных формулировок в отборе слов и конструкций. Поиск простой, доступной формулировки – это одновременно поиск разъясняющей формулировки. Поэтому в популярном изложении необходимо повторять одну и ту же мысль, варьируя ее словесное выражение до тех пор, пока она не запечатлится в сознании самых разных слушателей.

Простота слога отнюдь не означает упрощения излагаемой идеи. Специфика научного языка состоит в точном фиксировании научных понятий в терминах. В научно-популярной лекции научные понятия могут и должны использоваться, но обязанностью лектора является объяснение специальной лексики. Таким образом, объяснение может осуществляться различными способами: логическим истолкованием понятия, переводом иноязычного слова на русский язык, использованием синонимов, справкой о происхождении слова (этимологической справкой), включением термина в понятный контекст, живыми примерами и т. д.

Одним из приемов популяризации научной информации является сведение абстрактного к конкретному, или конкретизация изложения. Осуществляется это различными путями, в частности, с помощью словесной наглядности (т. е. использованием образных средств языка – сравнений, метафор, эпитетов, помогающих через слово "увидеть" абстрактную идею), иллюстраций разного рода, экспериментов, фактов из жизни и практики слушателей и т. п. При этом должно со-

блюдаться правило: идти от простого, близкого, известного к сложному, далекому, новому.

Большую роль в конкретизации играет "*ключевой образ*" изложения, т. е. такое сопоставление, которое позволяет в образной, чувственно-наглядной форме представить главную мысль, самую сущность вопроса, причем не просто проиллюстрировать ее, а передать предметно – в виде неожиданного яркого или хорошо знакомого всем образа, взятого порой из совершенно другой области человеческой деятельности.

Примеры – один из самых эффективных приемов разъяснения сложной научной информации. При их помощи удастся приблизить предмет к слушателю. Существенные качества примера – доходчивость и уместность. В информационных речах главные достоинства примеров – ясность и возбуждаемый ими интерес. Примеры могут быть фактическими или предположительными, иметь вид *кратких* или *подробных* иллюстраций. При всех прочих равных условиях фактический пример производит большее впечатление, чем предположительный, и, кроме того, может являться достойным элементом обоснования в доказательстве. Тем не менее, примеры-предположения имеют свои преимущества: к ним можно обратиться, когда не располагаешь фактами; их можно построить так, чтобы они точно подходили к вашему утверждению; они могут оказаться более типичными и поэтому более отвечающими действительности, чем какой-нибудь единственный реальный случай (предположительный пример: *Вообразите, что вы выступаете с информационной речью перед разнородной по возрасту и интересам аудиторией. Какие приемы активизации внимания будут уместны в этом случае?*).

Популярное изложение базируется также на сочетании рационального и эмоционального элементов. Следует стремиться к тому, чтобы пробудить чувства людей, их эмоции, без которых нет полнокровного познания. Эмоциональность научно-популярного изложения обуславливается разными причинами. Аудитория может эмоционально откликнуться на саму манеру чтения лекции, если оратору присуща страстность, изложение открыто полемично, а язык оратора выразителен и индивидуален. Пробуждает эмоции слушателей, а вместе с ними интерес к теме, заинтересованность проблемой, так называемый эффект соучастия. Этот эффект возникает в том случае, если лектору удастся связать глобальные научные проблемы с жизненными материальными и духовными потребностями своих слушателей.

Контрольные вопросы

1. Назовите приоритетную цель информационной речи.
2. Какие структурно-содержательные характеристики присущи информационным речам?
3. Что определяет значимость информационного выступления в современном обществе?
4. Назовите жанры информационной речи.
5. Какой критерий лежит в основе демаркации жанровых видов информационного сообщения? Охарактеризуйте жанровые виды информационного сообщения.
6. В чем заключается специфика отчетного и исследовательского докладов?
7. В чем специфика академической и научно-популярной лекций?
8. Каким образом соотносятся друг с другом понятия "план" и "импровизация" при чтении лекции перед аудиторией?
9. Какие принципы создания информационной речи вы можете назвать в качестве основополагающих?
10. В чем суть принципа резервных знаний оратора при подготовке информационной речи?
11. Что означает выражение "жесткость в отборе материала" применительно к информационной речи?
12. Как реализуется на практике принцип взаимосвязи известного и нового?
13. Каким образом возможно и для чего необходимо отразить динамику мышления в информационной ораторской речи?
14. Назовите принципы и приемы популяризации научной информации.

2. Убеждающая речь

Основная общая цель всей жанровой группы. Убедить – значит логическими доводами доказать или опровергнуть какое-либо положение. Это чисто логическая задача. На практике эти речи рассматривают как агитационные, в которых любыми методами – логическими и психологическими – оратор убеждает согласиться с ним в спорном вопросе. Такая речь стремится определить образ мышления и поведения, но не представляет собой призыва к непосредственному действию. Предмет речи – вопросы факта (что представляет правду, а что нет) или вопросы поведения (что надо делать, а что не надо). Как и всякая речь, она должна быть интересной. Интерес, который оратор должен вызвать, можно определить вопросом "Чему же верить?" или "Что делать?". Тема убеждающей речи должна быть содержательной, обсуждаемый вопрос – спорным, но разрешимым.

Важнейшие жанры убеждающей речи: политическая и экономическая программы, парламентское выступление, обвинительная, защитительная и самозащитительная речи и др.

Политическая речь посвящена актуальным вопросам времени и обычно носит программный характер. Такая речь отражает требование момента, убедительна по своей аргументации, четкости постановки проблем. Политическая речь обладает огромной мобилизующей силой и произносится, как правило, руководящим деятелем, лидером. Речь зачитывается и, так как является программным документом, не допускает двусмысленности, инотолкования и импровизации.

Судебное красноречие – один из древнейших видов ораторского искусства. Как *прокурорская* (или обвинительная), так и *адвокатская* (или защитительная) речи своим объектом имеют определенную личность или группу людей, а точнее – то совершенное ими деяние, за которое они привлекаются к судебной ответственности. Поэтому и прокурорская, и адвокатская речи носят по преимуществу оценочный характер и отличаются нравственно-правовой направленностью. Предельная объективность, аргументация и доказательность "в деталях" – необходимые условия успеха таких публичных выступлений. Вместе с тем в них существенен психологический момент, обязательна как можно более полная и верная характеристика личности подсудимого, а тем более мотивов (побуждений) преступления.

В суде прокурор и адвокат противостоят друг другу, поэтому их речи обычно имеют состязательный характер: чье слово окажется сильнее? кто из них будет более убедителен и соответственно сможет повлиять на приговор суда? Речи в суде прямым образом обращены не только к судьям, но и к совести и сознанию общественности. Это обстоятельство становится особенно очевидным, когда судебное заседание идет при открытых дверях, а рассматриваемое дело является не рядовым и поучительным по своему социально-воспитательному значению.

Однако обвинительная и защитительная речи вместе с тем отличаются друг от друга. Прокурору, или, как писал А. Ф. Кони, публично говорящему судье, всегда легче. Он – обвинитель, выступающий от имени государства и от имени народа. Структура прокурорской речи чаще всего состоит из характеристики рассматриваемого дела, из оценки установленных фактов, формулировок, определения и разбора состава преступления, из характеристики подсудимого, его деяний, в том числе и заслуг перед обществом, если они есть, морального обли-

ка привлеченного к суду. Такая речь завершается рекомендацией или предложением о мере наказания или об оправдании, если для этого имеются основания.

Выступление обвиняющего – это речь блюстителя законности, обязанного говорить доказательно, не унижая подсудимого и не допуская такой ситуации, при которой он не мог бы защищаться. Прокурорская речь, как бы сурова она ни была, не может быть лишена чувства такта и предельной объективности. Об этом такте, корректности, исчерпывающей продуманности формулировок в обвинительной речи обстоятельно и мотивированно говорил в своей работе "Задачи обвинения" А. Ф. Кони. Он писал об огромной моральной и, разумеется, юридической ответственности прокурора, выступающего на процессе, о том, что прокурор облечен большими правами и доверием и поэтому обязан умело пользоваться ими, речь должна быть образцом объективности. В прокурорской речи неуместны не только издевательский тон, подтрунивание по отношению к обвиняемому, но даже юмор.

А. Ф. Кони в своих речах являл образец предельной объективности, деловитости, честности и ответственности. Достаточно познакомиться хотя бы с такими его речами, как "По делу об утоплении крестьянки Емельяновой ее мужем" (ноябрь 1872 г.) или "По делу о Станиславе и Эмиле Янсенах..." (март 1869 г.), чтобы убедиться в верности высоких оценок прокурорского речевого стиля А. Ф. Кони. Хорошая обвинительная речь требует тщательной подготовки, предполагающей составление плана выступления, систематизацию материала и оформление записей, написание конспекта и текста речи, репетицию выступления. От судебного оратора требуется соблюдение трех условий: детальное знание материалов дела, строго логичное построение речи, простота языкового оформления. Обвинительная речь, как правило, состоит из следующих элементов:

- 1) вступительная часть;
- 2) основная часть: изложение фактических обстоятельств преступления; анализ и оценка собранных по делу доказательств; обоснование квалификации преступления; характеристика личности обвиняемого и потерпевшего; предложение о мере наказания; рассмотрение вопросов, связанных с возмещением причиненного ущерба; анализ причин и условий, способствовавших совершению преступления, и предложений по их устранению;
- 3) заключительная часть.

Обращаясь к виду *защитительной речи*, следует сказать, что

адвокату всегда труднее выступать, защита обвиняемого при всех случаях – дело не такое уж легкое. Адвокат акцентирует внимание на былых заслугах подсудимого, смягчающих его вину перед обществом. Адвокатская речь исполнена чувства гуманности и снисхождения. Защитник обязан искать и находить в биографии и деле обвиняемого факты, дающие ему основание просить о снисхождении при вынесении неизбежного приговора. Но сама такая просьба должна серьезно аргументироваться. Мы уже не говорим о тех случаях, когда адвокат на основании фактов доказывает, вопреки утверждениям обвинительного акта и прокурорской речи, невиновность подсудимого и ставит вопрос о его оправдании. И во всех случаях адвокат – не "антипрокурорская сторона", а "единоборец" за правду, закон и справедливость в суде. Поэтому адвокат, как и прокурор, продвигается к единой цели – выяснению истины в рассматриваемом судом деле.

Российская судебная практика воспитала немало талантливых адвокатов и выработала свою культуру защитительной речи. Структурно защитительная речь состоит из введения, главной части, которая включает анализ фактических обстоятельств дела и юридической стороны предъявленного обвинения, и заключительной части. Учитывая обстоятельства дела, адвокат определяет главный тезис защиты:

- 1) оспаривает обвинение в целом, доказывая невиновность обвиняемого за отсутствием в его действиях состава преступления, за отсутствием самого события преступления или за непричастностью к нему обвиняемого;
- 2) опровергает обвинение в отношении отдельных его частей;
- 3) оспаривает правильность квалификации, доказывая необходимость изменения предъявленного обвинения на статью Уголовного кодекса, влекущую более легкое наказание;
- 4) обосновывает меньшую степень вины и ответственности обвиняемого, приводя смягчающие его вину обстоятельства.

Допускается законом речь подсудимого, или *самозащитительная речь*, – третий основной вид судебного красноречия. Она по своей сути примыкает к речи адвокатской, хотя и ведется в иной форме и в более трудных условиях. Следует, однако, заметить, что этот вид речи развивался на политических процессах. Уголовнику, виновному в ограблении, изнасиловании, убийстве и других тяжких преступлениях, фактически ничего не остается, как умолять суд о снисхождении. Иное дело – речь на политическом процессе, когда судьи и обвиняемый представляют совершенно враждебные друг другу классовые

стороны. На таких судебных разбирательствах речь обвиняемого нередко вырастает в обвинительную, изобличающую речь, направленную не только против самого суда, но и социального строя, представляемого им. Такая речь по своему существу является острополитической.

Общественно-обвинительная и общественно-защитительная речи в судебном процессе занимают второстепенное место (редко произносятся). По своему существу они принципиально не отличаются от прокурорской обвинительной и адвокатской защитительной речей. Авторы речей характеризуемого вида выступают от имени и по уполномочию определенных коллективов, выражают их волю и мнение по данному процессу и рассматриваемому делу. Как общественный обвинитель, так и защитник не только оперируют параграфами кодексов законов, но и обращаются к морально-нравственным принципам и нормам общества, добиваясь справедливого приговора суда.

Принципы построения убеждающей речи. Убеждающую речь любого вида составляет единая, цельная система аргументации, при компоновке которой доминирующим является **принцип сочетания рационально-логической и эмоционально-риторической аргументации, рассуждения и внушения.**

Соотношение рационального и эмоционального в устной речи – это взаимосвязь содержания и формы в их диалектическом единстве. Под *рациональным* в публичном выступлении понимаются прежде всего знания, фактический материал, аргументация, составляющие первооснову содержания и убедительности воздействия на слушателей. *Эмоциональное* – это фон, который создается интонацией, силой жеста, выразительностью мимики, энергией и поведением говорящего. Для создания необходимого эмоционального фона важно уметь пользоваться образными и наглядными средствами, яркими запоминающимися примерами и др. для того, чтобы рациональное содержание стало зримым, выпуклым, конкретным и оттого максимально убедительным. Помогают подчеркнуть содержание, сделать речь ярче, выразительнее, эмоционально насыщеннее тропы, фигуры, пословицы, поговорки, крылатые слова и выражения.

Человек, его деятельность выступает как проявление трех составляющих психики – *сознания, подсознания и моторики*. Чтобы побудить собеседника к активности, нужно воздействовать на его сознание, возбудить подсознание (эмоциональную сторону) и включить в соответствующую деятельность.

Желаемый отклик убеждающей речи – воля слушателей к целенаправленному мышлению и, как следствие, к действию. Процесс убеждения идет как на сознательном, так и на подсознательном уровнях, т. е. используются логические и психологические доводы. Повлиять на взгляды аудитории можно только двумя методами – убеждением и внушением. Эти способы воздействия на аудиторию не существуют изолированно друг от друга. Логические соображения часто подкрепляются приемами, непосредственно влияющими на желания и чувства. С другой стороны, чем выше интеллектуальный уровень слушателей, тем более они будут полагаться на разумные доводы, склоняющие к убеждению и действию; чем более вески логические доказательства, тем более устойчиво психологическое воздействие.

Логические доводы – это применение суждений, примеров, статистических данных, компетентных мнений, цель которых – вызвать убеждение и соответствующее действие. Все логические методы можно классифицировать как индуктивные и дедуктивные. Индукция – умозаключение от частного к общему, дедукция – общего к частному. Мы применяем индукцию, когда из наблюдения массы частных случаев делаем обобщающий вывод обо всей совокупности таких случаев. Частными случаями могут быть предметы, взаимоотношения, качества, положения. Мы пользуемся дедукцией, когда из суждения о правильности общего убеждения или принципа делаем вывод, что правильны и отдельные случаи их приложения. Этот положенный в основу принцип не должен быть общим в самом широком смысле слова; он обладает только большей общностью, чем извлекаемые из него выводы.

Психологические доводы – воздействие оратора на чувства аудитории. Следует учитывать установки слушателей и строить и развивать свою речь так, чтобы она пробуждала интересы, соответствующие цели коммуникации. Оратор должен также преодолеть или оставить в состоянии покоя те желания слушателей, которые стали бы препятствием к формированию убеждения или готовности действовать. Мотивом убеждений и действий может оказаться одно или несколько из потребностей, испытываемых людьми в повседневной жизни. Согласно А. Маслоу потребности человека делятся на:

1. физиологические (пища, вода, сон, жилье, здоровье и т. д.);
2. потребность в безопасности, уверенность в будущем;
3. потребность принадлежать какой-то общности (семье, компании друзей, коллективу и т. п.);

4. потребность в уважении, признании;
5. потребность в самореализации, проявлении своих возможностей; духовные потребности.

Человек нуждается в удовлетворении всех пяти уровней потребностей, и демонстрация возможности удовлетворения какой-либо из них является сильнейшим доводом.

Целевые установки убеждающей речи, таким образом, могут быть связаны непосредственно с инстинктом самосохранения, стремлением к физическому благополучию, которое включает не только желание безопасности, но и свободы и деятельности. С ними связаны мотивы физического порядка – стремление к удобству, комфорту и ко всему, что соответствует привычкам. Опытным оратором учитываются экономические и профессиональные стремления аудитории; стремления к благополучию своей семьи, к хорошей репутации, к престижу, к завоеванию авторитета или власти. Когда нет других противоположных интересов, слушатели с большой охотой поддержат то, что предлагается им как истина и справедливость. Стоит только по-настоящему пробудить чувство справедливости, великодушия, сострадания, как слушатели будут настаивать на действиях, направленных на подавление зла.

Классическая схема последовательного воздействия на сознание человека включает следующие элементы: **внимание – интерес – желание – действие**. *Внимание* можно привлечь необычностью изложения, визуальными средствами; *интерес* возникает, когда реципиент понимает, что может удовлетворить какую-то из своих потребностей; *желание* возникает, когда он увидит, что цель достижима; *действие* является результатом желания и подсказки о том, что надо сделать. Как и доводы логические и психологические доводы неразрывно вплетаются в структуру аргументации, выступают как две стороны единого процесса убеждения. Например, оратор в своей речи взывает к чувству долга, к сознанию практической осуществимости предложения и к понятливости слушателей; далее излагает подробности предлагаемого, подтверждает сказанное фактами и в то же время усиливает призыв к разуму и совести аудитории и т. д.

Силой воздействия обладают также образные средства языка. Каждый язык – язык образов. Образ – особая форма сравнения. Неизвестное соединяется с известным. Сегодня, например, очень употребительны образы из мира спорта: говорят – "министр забил в свои ворота", что означает: "он вложил в свой замысел всю энергию и тем не

менее получил результат, противоположный желаемому". Оратор находится в поисках ярких образов, которые выявят суть высказываемого. С чем я могу сравнить то, что хочу сообщить? Какое образное описание можно применить? Образы не создаются искусственно, они приходят, когда мы зорко наблюдаем за жизнью. Яркие образы остаются в памяти людей, абстрактные рассуждения, как правило, нет. Вот несколько сравнений: "Закон об обеспечении государственного бюджета был костылем, который помог преодолеть трудности только одного года", "Мы едем в очень длинном туннеле, в котором долго не увидим свет" и др. Однако не следует забывать, что с помощью образов можно многое представить наглядно, но ничего нельзя доказать.

Если оратором избран логический способ изложения аргументации, то здесь могут быть использованы следующие способы доказательства: прямое и косвенное (апагогическое и разделительное).

Прямое доказательство основывается на каком-нибудь несомненном положении, из которого непосредственно выводится истинность тезиса. Термин "прямое доказательство" в судебном делопроизводстве имеет несколько иной смысл. Прямым доказательством юристы называют показания свидетелей – очевидцев какого-либо преступления, в отличие от не прямых доказательств, под которыми понимаются показания свидетелей, которые о совершенном преступлении знают уже из "вторых рук".

В *косвенном доказательстве* истинность тезиса обосновывается посредством опровержения истинности противоречащего положения; иначе говоря, в ходе косвенного доказательства вначале доказывают ложность отрицания предложенного тезиса и из этого выводят истинность заданного тезиса.

Косвенное доказательство имеет два вида: апагогическое и разделительное.

При *апагогическом косвенном доказательстве* (греч. *apagoge* – вывод; *apagogos* – уводящий, отводящий) осуществляется не прямое, как бы в сторону направленное доказательство. Апагогическое доказательство ведется следующим образом. Вам необходимо доказать истинность какого-то тезиса. Мы временно допускаем, что противоречащий тезис истинен, и выводим из него все вытекающие следствия. Поскольку тезис ложен, естественно, что следствия, вытекающие из него, будут противоречащими действительности. Доказав это, мы тем самым показали, что тезис, противоречащий нашему тезису, ложен. Но если данный тезис ложен, то противоречащий ему тезис, т. е. наш,

необходимо истинен.

Такой тип доказательства называется также "доказательством от противного", что терминологически неточно, так как в действительности это "доказательство от противоречащего", ибо из ложности противного суждения нельзя сделать вывод об истинности другого противного суждения, это возможно только в случае противоречащих суждений.

Разделительное косвенное доказательство применяется в тех случаях, когда известно, что доказываемый тезис входит в число альтернатив, которые полностью исчерпывают все возможные альтернативы данной области.

Доказательство ведется следующим образом: последовательно исключаются все члены разделительного суждения, кроме одного, который и является доказываемым тезисом. Так, если установлено, что некоторое действие могло быть вызвано только одной из четырех причин – А, Б, В, Г, и если, кроме того, выяснено, что ни А, ни Б, ни В не могли вызвать его, то, следовательно, причиной данного следствия является Г.

Косвенное доказательство является частным случаем доказательства от предположения, известного еще Аристотелю и заключающегося в том, что доказываемое суждение выводится путем допущения какого-либо предположения. Применение косвенного доказательства связано с известной трудностью. В процессе этого доказательства приходится временно отклоняться от тезиса, который обсуждается, привлекать дополнительный материал, что, конечно, усложняет весь процесс рассуждения. Термин "косвенное доказательство" встречается в судебном делопроизводстве, но там он имеет несколько иной смысл. Юристы косвенным доказательством называют доказательство, удостоверяющее искомый факт посредством других фактов, которые прямо и непосредственно не свидетельствуют "против" или "за" обвиняемого, но взятые в совокупности с другими известными суду обстоятельствами дела позволяют определить, кем совершено то или иное преступление.

При построении убеждающей речи следует отдавать предпочтение **принципу качественного подхода к отбору аргументов количественному** (в классической формулировке "аргументы не считают, а взвешивают"). Аргумент – это логический довод, истинность которого проверена и доказана практикой. Являясь необходимой частью всякого доказательства, аргументы выполняют роль фундамента в

структуре аргументации. Опытному критику достаточно поставить под сомнение хотя бы один из аргументов, как сразу рушится все доказательство. Принцип "чем больше аргументов, тем лучше" является ошибочным. Не количество аргументов влияет на исход дела, а их надежность и неуязвимость. Наиболее сильным аргументом в процессе доказательства являются факты, истинность которых не подвергается сомнению. Слабые аргументы должны быть исключены из речи вовсе. Следует отметить, что один и тот же аргумент для разных людей может быть и сильным, и слабым. Поэтому при определении силы аргументов следует учитывать особенности аудитории.

Принцип неослабления в композиционной подаче аргументов (кульминационный и антипирамидальный (гомеров) их порядок) связан с тем, что очередность приводимых аргументов влияет на их убедительность. Несильные аргументы, как правило, подкрепляются более сильными. Синтактика аргументации (последовательность аргументов) может быть кульминационной (пирамидальной) и антикульминационной (антипирамидальной). В первом случае средней силы доводы располагаются в начале обоснования, сильные – в конце, во втором – наоборот. Как считают психологи, важная мысль лучше и полнее воспринимается в том случае, если она сформулирована в начале или в конце изложения; это связано с психологическим законом работы памяти – "фактором края" или законом первого и последнего места, сформулированным Г. Эббингаузом. Наиболее убедителен следующий порядок аргументов: *сильные – средние – самый сильный (гомеров порядок)*.

Принцип разъединения и объединения аргументов: если аргументы сильны, лучше приводить их порознь, подробно развивая каждый в отдельности; если же есть только несильные аргументы, следует объединить их. Квинтилиан говорил: "...несильные взаимно подкрепляют друг друга. Лишенные значения качественно, они убедительны количеством – тем, что все подтверждают одно и то же обстоятельство...". Сильный довод при возможности эффектно представить в виде дилеммы, т. к. вывод, сделанный слушателями, более впечатляющ для них, нежели услышанный. Например, в случае очевидной лжи оппонента можно сказать, что, возможно, он заблуждается искренне, возможно – обманывает сознательно.

Контрольные вопросы

1. Что составляет цель и предмет убеждающей речи?

2. Какими жанрами представлена убеждающая речь?
3. В чем особенность убеждающих судебных речей – обвинительной и защитительной?
4. Расскажите о структурно-содержательных характеристиках обвинительной речи.
5. Каковы содержание и композиция защитительной речи?
6. Что собой представляет самозащитительная речь?
7. Какими принципами должен руководствоваться оратор при составлении убеждающей речи?
8. Какие доводы называются логическими, а какие – психологическими?
9. Как на практике сочетаются рационально-логические и эмоционально-риторические элементы аргументации, рассуждение и внушение?
10. Из каких элементов состоит классическая схема последовательного воздействия на сознание человека?
11. Чем отличаются прямой и косвенный способы доказательства?
12. Каким образом строится апагогическое и разделительное доказательство?
13. Почему аргументы следует "не считать, а взвешивать"?
14. Отражается ли очередность приводимых аргументов на их убедительности? Каким образом? Назовите способы композиционной подачи аргументов.
15. Что понимается под принципом объединения и разъединения аргументов?

3. Речь, призывающая к действию

Основная общая цель всей жанровой группы. Призывающие к действию речи так же, как и другие, содержат необходимые фактические данные, пробуждают психическую восприимчивость, приводят к согласию, но, кроме того, обладают специфической особенностью: они должны заставить слушателей почувствовать потребность сделать то, к чему их призывает оратор. Слушателей призвали к действию – к новому, к продолжению или прекращению прежнего – значит, их убедили. Призыв к действию бывает прямым или косвенным; действие может наступить когда-нибудь или немедленно. Но имеются в виду действия самих слушателей, а не отсутствие подготовки призывающей к действию речи оратору необходимо:

1. учесть актуальность темы для слушателей;
2. оценить способность слушателей к действиям, которые вы рекомендуете, к которым призываете;
3. определить, насколько сильна оппозиция; возможно ли призвать слушателей к действию или только убедить часть аудитории;
4. связать предлагаемую слушателям программу действий с возможностью реализации их потребностей (см. выше классификацию потребностей А. Маслоу).

Задача побуждающей речи – вызвать к действию мотивы, определяющие взгляды людей на их поведение. Каким образом? Все определяется инициативой оратора. Однако полезно учесть следующие правила:

- 1) сочетайте мотивацию с другими элементами речи (синтез психологических и логических средств воздействия);
- 2) мотивировка должна соответствовать аудитории и обстановке (учет интересов слушателей, а также объединяющих и разъединяющих оратора и аудиторию признаков);
- 3) развивайте мотивировку с помощью конкретных примеров (побуждающая речь не должна состоять из одних лишь лозунгов – общих положений; сам по себе мотив к действию еще не обладает побуждающей силой, необходимы подкрепляющие данные);
- 4) избегайте банальных призывов (*ответим же на властный зов чувства долга..., недостойное гражданина поведение..., мы должны следовать заветам тех, кто отдает свою жизнь за... и т. д.*) или апеллирующих лишь к чувствам; в стремлении пробудить какое-либо чувство нельзя заходить далее, чем склонны сопутствовать вам слушатели; предпочтительнее обращаться к фактам, вызывающим эмоции, чем к самим эмоциям.

Разновидности и жанры призывающей к действию речи: политическое выступление (в частности, речь на митинге, воззвание и лозунг).

Речь митинговая носит острополитический характер и посвящена всегда злободневной и общественно значимой проблеме, обладает высоким эмоциональным накалом, предельной напряженностью интонаций и высоким пафосом. Митинговая речь выражает чувства и стремления аудитории; цель ее – дать оценку происходящему и убедить аудиторию. Выступающему с речью на митинге следует помнить, *что*:

- речь должна быть лаконичной;
- в речи должен быть только один тезис;
- не следует повторять уже известные аргументы;
- позволительно критиковать идею прозвучавшего уже выступления, но ни в коем случае не личность самого оратора;
- следует выступать ясно, доступно, эмоционально и динамично, обходясь без листа.

Митинг посвящается выдающемуся текущему событию внутреннего, внешнеполитического или международного характера или же

какому-либо особому случаю (факту), требующему быстрой мобилизации людей на конкретное свершение. Митинговая речь, как правило, взволнованна и вдохновенна. Заключительные слова должны быть яркими, эмоционально-воздействующими. Митинговое слово всегда оперативно и действенно и в любой сфере общественной жизни имеет огромное организующее (или дезорганизующее) значение. Митинговая речь может продолжаться и час, и 10–15 минут. Но в любом случае она отличается (должна отличаться!) яркой эмоциональностью, предельной четкостью интонаций и высоким пафосом. Такая речь должна обнаруживать новые аспекты темы, подкрепляться свежими фактами, а потому и восприниматься по-новому. Данная речь призывна и всегда предназначена для коллективного выражения общих, единых по характеру чувств и стремлений. Она нередко является своеобразной прелюдией к мобилизации коллективных усилий для достижения важной и неотложной цели.

Воззвание – обращение к какой-либо группе людей с призывом к какому-нибудь действию. Различают коммерческие, социальные, политические воззвания.

В наше время наиболее частыми являются *коммерческие призывы*, которые приглашают к покупке чего-либо, к вложению денег, предлагают различные услуги. Зачастую в коммерческих призывах используются не прямые речевые тактики (купите, приобретайте и др.), а косвенные – например, дается броская характеристика товаров и услуг, приводится мнение авторитетного лица (специалиста) по поводу надежности предлагаемого товара, выгоды совершаемой сделки и др.

Социальные воззвания призывают к улучшению жизни общества в целом и отдельных его групп, призывают поддержать деятельность общественных организаций, реформы в различных сферах жизни общества, оказать помощь в благоустройстве города; это призывы о помощи конкретным людям в связи с болезнью, бедственным материальным положением и др. Социальные речи-призывы обращены к чувствам людей, рассчитаны на понимание и сочувствие, сострадание. Поэтому в них информация о причине обращения и суть просьбы облечены в эмоциональную форму – сдержанно эмоциональную, лишённую броских фраз, но исключая равнодушие.

Близки к социальным воззваниям *личностные призывы*. Но это не призывы о помощи целому обществу или его отдельным представителям, это призывы к внутреннему миру человека. Их задача – ак-

тивизировать усилия людей по самосовершенствованию, коррекции привычек, свойств своей натуры. Например, призывы к здоровому образу жизни, против курения, наркотиков, к самовоспитанию и самосовершенствованию и др.

Политические воззвания активизируются в период выборов различного масштаба, во время подготовки к политическим мероприятиям (референдуму, митингу, акции протеста и др.), при наступлении кризиса в политико-экономической сфере, когда требуется экстренное решение наболевших проблем. Структура политического воззвания состоит из сообщения *причины обращения* к определенной структуре власти (или группы населения, или всему обществу), изложения *сути* обращения (к чему, собственно, призывают, к каким действиям). Особое требование к политическому призыву – причины обращения должны быть достаточно аргументированны, текст воззвания – лаконичен и доступен пониманию широких слоев населения.

Лозунг – краткая, четкая, хорошо запоминающаяся фраза, не требующая никаких обоснований или доказательств (в отличие от тезиса) ни для говорящего, ни для слушающих. Это призыв, выражающий в краткой форме руководящую идею, задачу, требование, например: "Есть только один наркотик – это спорт", "Мы – за уютные дворы и чистые улицы нашего города", "Поддержим отечественного производителя!", "Голосуем за ...!", "Да здравствует демократия!" и т. д.

Лозунг является значимым элементом убеждающего воздействия, однако не следует им злоупотреблять. Во все времена было, есть и будет немало ораторов, говорящих с высокой трибуны лозунгами, за которыми не следует никаких доказательств. Выступления порой сводятся к выкрикам лозунгов, для решения которых оратор не знает ни путей, ни рецептов, пусть даже обрисованных в самом общем виде. Такое выступление может нравиться слушателям с невысоким уровнем образования, поскольку оратор старается воздействовать не на разум аудитории, а на чувства, оперировать не логическими, а эмоциональными категориями.

Ведущие принципы создания призывающей к действию речи

Принцип комплексной мотивации желаемого действия. Побуждающая речь не вызовет, как правило, ответной реакции, если будет содержать немотивированный или недостаточно мотивированный призыв (*не поступай дурно, води себя прилично, голосуй за демократа и др.*), оратору следует подкрепить призыв к действию комплексом

мотивов, учитывая особенности аудитории и ситуацию общения. Это должна быть апелляция одновременно к нескольким потребностям слушателей – физическим, экономическим, социальным, игровым и т. д. Призывая к действию, речь можно построить так, чтобы в каждом ее разделе содержалось указание на особый мотив действия. Наиболее частое сочетание мотивов объединяет сознание ответственности или чувство долга, с одной стороны, и соображения личной выгоды – с другой.

Принцип преобладания позитивной формы призывов над негативной. Действие (или программа действий), к которому оратор призывает аудиторию, зачастую связано с затратой средств, усилий, времени, с отказом от удобств. Поэтому в отправных пунктах речи необходимо вызвать компенсирующие чувства в пользу вашего предложения. Позитивная мотивация должна преобладать над негативной, чтобы речь возымела должный эффект. Заметим, что призывы, обращенные к чувству долга, отнюдь не должны выдвигать на первый план только малообоудушевляющее и не особо приятное сознание обязанности; они должны сочетаться с обращениями к чувствам гордости, преданности общему делу, к сознанию мощи и превосходства и т. д.

Принцип максимальной конкретизации ожидаемой деятельностной реакции. Для того, чтобы вызвать желательную деятельностную реакцию слушателей, в основной части речи более целесообразен конкретный пример, иллюстрирующий главную идею, нежели внушительное количество фактов. В заключении же побуждающей речи содержится, как правило, не только призыв к непосредственному действию, но и указывается конкретный характер действий. Часто призыв действовать полностью входит только в заключение и заменяет его целиком, если ранее была представлена достаточно исчерпывающая мотивировка. В таком случае достаточно одной-двух фраз. Следует избегать традиционных, но устаревших приемов с нанизыванием пафосных лозунгов, а если и использовать их, то – с осмотрительностью. Не нужно опускать детали, отсутствие которых может вселить в аудиторию недоумение и облегчит возможность уклониться от действия. Действия, к которым призывают, должны казаться такими простыми и легкими, что слушателю проще согласиться с ними, чем им воспротивиться. Однако никогда не стоит просить аудиторию сделать что-либо, если вы не питаете особых надежд, что они это сделают.

Принцип неназойливой предписательности. Любая неармейская аудитория будет испытывать чувство внутреннего противодействия, если ей указывают, предписывают и уж тем более приказывают что-либо сделать. Если слушатели согласны с оратором, их следует только подтолкнуть к действию, указав направление, необходимо отказать от жестких формулировок, резких заявлений, менторских предписаний о программе действий.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается особенность речей, призывающих к действию?
2. Что необходимо учитывать при подготовке призывающей к действию речи?
3. Каким образом вызываются к действию мотивы, определяющие взгляды людей на их поведение?
4. Назовите виды и жанры призывающей к действию речи.
5. В чем своеобразие митинговой речи?
6. Какие виды воззваний вы можете назвать? Охарактеризуйте их.
7. Что такое лозунг и где он используется?
8. Какие принципы являются ведущими при создании призывающей к действию речи?
9. Как осуществляется комплексная мотивация действия, к которому призывает оратор аудиторию?
10. Необходимо ли оратору конкретизировать ожидаемую от слушателей деятельностьную реакцию? Поясните.

4. Воодушевляющая речь

Основная общая цель всей жанровой группы. Воодушевляющая речь обращена к чувствам, желаниям людей, призвана пробуждать лучшие глубинные душевные порывы, склонять слушателей к осознанию первичности долга перед личной выгодой. В воодушевляющей речи не приводятся новые сведения, факты. Ее цель – обратить внимание слушателей на уже известное, но не до конца осознанное, воздействовать в первую очередь на чувства, активизируя духовную жизнь.

Важнейшие жанры воодушевляющей речи: военно-патриотическое выступление, приветственная, поздравительная и поминальная речь, богословско-церковное красноречие и др.

Военно-патриотическая речь обычно произносится командиром перед решающим сражением. Разумеется, в сфере военного искусства используются разнообразные виды красноречия. Но по своей форме, жанровым особенностям они не отличаются существенно от

социально-политического и академического красноречия. Предельно краткая речь носит призывный патриотический характер, сурова по сути и всегда одухотворена идеей героизма, требует совершения личного подвига, проявления мужества. Одна из особенностей такой речи определяется тем, что она не подлежит обсуждению и тем более критике. Пафосная по характеру, по призывному интонационному строю, лаконичная по форме, четкая и ясная в установках, военно-патриотическая речь – это не только призыв к подвигу и героизму, но и приказ. Такая речь особенно впечатляет и воодушевляет ее слушателей, если произносится человеком, известным своей смелостью, отвагой и пользующимся популярностью.

Приветственная речь относится к так называемым **рамочным речам** (среди которых также речи по поводу открытия чего-либо и благодарственные), которые не являются центром мероприятия, но обрамляют событие, берут его в рамку. При произнесении приветственной речи используют оборот, кратко (и индивидуально!) представляющий основного докладчика без преувеличений похвалы в его адрес. Не следует чествовать каждого как величайшего деятеля столетия. Чрезмерные тирады с превосходными степенями производят неловкое впечатление. Зачастую при представлении оратора публике рассматривается содержание его доклада. Это ошибка. Оратора нужно лишь представить, обрисовав тему его выступления двумя-тремя фразами. Ни в коем случае не следует красть суть его доклада.

Некоторые ораторы, специализирующиеся на приветствиях, имеют "комплекс соперничества" (по Веллеру). Они произносят речь, чтобы показать слушателям: только не думайте, что я не имею представления о деле... Главный докладчик бывает после этого в затруднительном положении, поскольку отдельные части его речи требуют изменений.

В приветственной речи следует соблюдать следующую последовательность:

1. *Открыть заседание и приветствовать слушателей.* Избегайте стереотипных оборотов речи типа "мне выпала особая честь" и т. д. Заранее обдумывайте, нужно ли особым образом выделить в приветствии присутствующих на собрании (конференции, симпозиуме и под.) крупных общественных, политических деятелей.

2. *Попригласовать или представить докладчика или докладчиков.* Оратор с вводной речью выполняет функцию посредника. Он представляет основного докладчика. Возможно, выступающий с

приветствием должен кое-что сказать о личности докладчика, может быть, сделав это изобретательно. Суть заключается в краткости. Уместны юмористические выражения, яркая мысль.

3. *Предоставить слово докладчику.*

Для речи, завершающей собрание, нужно обдумать следующее:

1. *Слова благодарности оратору.* Уместны простые, деловые и в то же время сердечные слова. Старайтесь избегать речевых штампов типа: аплодисменты показывают ..., реакция слушателей очевидна.

2. *Кратко обосновать благодарность.* В нескольких фразах дать оценку самым существенным моментам доклада.

3. *Попрощаться со слушателями.*

Поздравительная (торжественная) речь – это эмоциональное высказывание по торжественному поводу; ее назначение – создать праздничное настроение, согреть сердца слушателей. А значит, при подготовке такой речи мы должны спросить себя: что движет слушателями в этот праздничный час? Торжественная речь убедительна, если в ней присутствует "дыхание поэзии". Наиболее частотна юбилейная речь как вид торжественной речи.

Юбилейная (похвальная), речь бывает двух подвидов: посвященная какой-либо знаменательной дате – юбилею предприятия или организации, и речь, произносимая в честь отдельной заслуженной перед обществом личности. И та и другая речи носят праздничный характер, всегда торжественны. Вместе с тем они имеют в определенной степени подытоживающий характер. Бывает, правда, что юбилейная речь, посвященная празднику организации, носит и чисто деловой характер, и тогда она мало чем отличается от политической речи. Юбилейная речь в честь заслуженного деятеля произносится в полуторжественной и дружеской атмосфере, неизменно имеет похвальный характер. Она выражает уважение и почет юбиляру, исполнена добрых чувств и пожеланий ему. В такой речи главным достоинством становится шутка, юмор, меткая характеристика юбиляра, воспоминания о важных фактах его жизни. Все это нередко сочетается с чтением адресов, дружеских коллективных писем и даже специально написанных стихов. Особенно хорошо воспринимаются речи экспромтные, как бы импровизированные, идущие от всей души. И, наоборот, вызывают чувство досады юбилейные "речи", заранее написанные или выученные. Юбилейное слово, произносимое в адрес заслуженного деятеля искусств, может сопровождаться шуточными

импровизациями, инсценированными коллективными выступлениями артистов, сольным пением, а порою и балетным номером. Здесь красноречие органически сочетается с разными видами искусства, становясь частью художественного представления.

Для юбилейной речи в честь заслуженного деятеля может быть предложен такой *план*: приветствие; повод для произнесения речи; характерные пункты жизненного пути юбиляра; краткая обрисовка существенных сторон его натуры; подчеркивание положительных сторон; приведение соответствующих примеров; возможно, рассказ о событиях с личным участием выступающего, относящихся к юбиляру; резюме о значении деятельности юбиляра; возможно, выражение благодарности; пожелания на будущее.

Нередко при произнесении праздничных речей получается "бесконечная череда". При пятом поздравляющем ораторе успехом могут пользоваться только короткие и забавные пассажи.

Надгробная (поминальная) речь, посвященная ушедшему из жизни, всегда носит оценочный характер. Исполненная печалью, а порою трагедийной интонацией, такая речь всегда впечатляюща. В слове об ушедшем, как говорится в народе, принято "добром помянуть" – "*De mortuis nihil nisi bene*" ("*О мертвых хорошо либо ничего*").

Всякое надгробное слово не только выражает печаль, но и содержит краткую характеристику скончавшегося человека, его свершений, а нередко и призыв к здравствующим продолжать дело ушедшего. Такие речи, как правило, произносятся в тех случаях, когда скончавшийся оставил заметный след в общественной жизни, в науке, технике, искусстве своим трудолюбием, талантом и честностью. Надгробное слово друга должно быть достойным и простым. Здесь отвечают на вопрос: кем он нам был, что значит он для нас сегодня? Лучше всего простые слова о достоинствах умершего без какой-либо чрезмерности. В заключении речи уместно изречение из Библии или стихотворное изречение.

Богословско-церковное красноречие – одно из древних, имеющее немалый опыт воздействия на массы. Мы говорим по преимуществу о христианской религии и особенно таких ее влиятельных разновидностях, как православие и католицизм.

Основным видом богословско-церковного красноречия является *проповедь*, неизменно исполненная веры в то, что она воплощает "абсолютную истину", хотя и не исключает раздумий слушателей над

"смыслом жизни". Наиболее характерная ее черта – морально-этическая назидательность. Исполненная милосердия, любви и добра к людям, проповедь является средством воздействия на человека. Проповедник не видит нужды в том, чтобы аргументировать и точно доказать свои мысли, он говорит "словом божьим", а оно, как принято по церковному катехизису, "не подлежит проверке". Любое стремление к действительному знанию и даже "излишнее любопытство" всегда осуждались церковью. Вот почему всякая церковная проповедь построена прежде всего на слепой вере в то, что все в мире "в руке божьей".

Заранее продуманная, рассчитанная на эмоциональное возбуждение прихожан, нередко на их воображение, церковная проповедь читается по ходу богослужения. Прерывается действие, замолкает орган, прекращается хоровое пение и другие ритуалы, и на амвоне появляется духовное лицо, начиная свое слово.

Для богословской риторики, как и богословия вообще, характерен приоритет веры над знанием. Однако в своей проповеднической деятельности церковь уже не представляет человека ничтожным, а, напротив, старается как-то возвысить его. Богослов-ритор утверждает о единстве современной науки и веры. Не отрицая земных радостей, богословская риторика одновременно напоминает о "небесах", обращая к ним взоры верующих.

Различают также такие виды богословского красноречия, как лекция в духовных семинариях и академиях, как речь на соборах, посвященных различным теологическим проблемам, толкованию тех или иных канонов, апостольских "посланий" и т. д. В них можно усмотреть и следование правилам формальной логики, и отточенность звучащего слова, и элементы ораторского искусства в духе современности.

Ведущие принципы создания воодушевляющей речи:

1. Принцип сдержанной патетики. Поскольку воодушевляющая речь обращена прежде всего к чувствам, она должна быть искренней в их выражении, сдержанной и достойной; излишняя эмоциональность, сентиментальность делают тон речи неискренним, а оратор теряет в глазах слушателей достоинство. Поэтому следует обращаться не к самим эмоциям, а к фактам, вызывающим эмоции. Если оратор стремится создать у слушателей позитивный эмоциональный настрой, обращается к позитивным чувствам, следует учесть меру возбуждения аудитории, не заставляя видеть все в розовом свете.

2. *Принцип предупреждения штампованности речевой формы.* Люди предпочитают тактичное, сдержанное отношение к тому, что подлежит чувственной сфере. Искренность, проникновенность ораторской речи зависит не только от тона произнесения, но и от речевой формы – тех слов и выражений, которые употребляет выступающий. Украшательные элементы речи – эпитеты, метафоры и пр. – должны подвергаться строгому отбору; здесь нет места штампам, стертым метафорам. Воодушевляющая речь – это всегда новое, свежее, а потому проникновенное слово о чем-то известном, близком слушателям.

3. *Принцип панегиричности.* Данный принцип рассматривается в отношении речей похвального содержания и подразумевает исключение из речи критики, негативных элементов в адрес виновника торжества.

Контрольные вопросы

1. Какова основная цель воодушевляющих речей?
2. Какие жанры воодушевляющих речей вам известны?
3. Что такое "рамочная речь"? Приведите примеры
4. В какой последовательности строится обычно приветственная речь?
5. Каковы прагматические, содержательные и композиционные особенности юбилейной речи?
6. Дайте характеристику жанра "надгробное слово".
7. Что характерно для богословско-церковного красноречия?
8. Каким принципам должен следовать оратор при создании воодушевляющей речи? В чем особенность каждого из них?

5. Развлекательная и сокровенная речи

Основная общая цель всей жанровой группы развлекательной речи. Развлекательная речь не содержит иной цели, кроме заключающейся в самом ее названии. Она сама по себе должна развлечь и потешить слушателя. Можно было бы сказать, что ее цель просто поддержать внимание и интерес слушателя, но здесь имеется в виду занимательность – интерес как самоцель. Ее часто слышишь на банкете и в иной обстановке, где люди в приятном общении проводят время. В ней и шутка, и серьезная мысль, и правда, и вымысел. Она или проникнутое единством связное повествование, или состоит из анекдотов. В ней юмор, много личного, ирония, насмешливая серьезность, карикатура и преувеличения.

Разновидностями развлекательных речей являются *речи комические и драматические*. Развлекательная речь может быть юмори-

стической (комической) или драматической – повествованием с захватывающим сюжетом.

Если речь должна быть юмористической, стоит подумать о шуточных нападках на привычки, на образ жизни и поведение людей в целом или определенной группы. Допустимы преувеличения в описании обычных ситуаций или личных качеств; уместен иронический показ оборотной стороны того, о чем вы говорите; целесообразно прибегать к умолчанию и внезапной развязке. Возможно использование исторических анекдотов – рассказов о забавных историях, произошедших с великими людьми.

Если вы решили отказаться от комической речи, то это может быть рассказ или описание известного вам или лично пережитого события, например, рассказ об охоте, рыбалке, о научной экспедиции, о посещении завода, киностудии или рассказ о каком-либо захватывающем событии, например, об оказании помощи при наводнении, пожаре, о восхождении на горные вершины или о погружении в морские глубины и т. д. В рассказе обязательно должен присутствовать эпизод, связанный с опасностью и борьбой, элементы драматизма. Драматические элементы в речи – это конфликт, ожидание, развязка. Подобные истории можно представить от первого лица, в настоящем времени. Это создает впечатление, что событие разворачивается при слушателях – "эффект соучастия".

Важнейшие жанры развлекательной речи: застольная речь (тост), устный бытовой рассказ и др.

Застольная речь – тост – делится на два подвида. Первый подвид – это слово, произносимое на официальных, в особенности дипломатических, приемах. Исполненная известной приподнятости, а нередко и дружеских чувств, такая речь носит деловой и политический характер и редко отличается от социально-политического красноречия.

Иное дело тост – часть фольклора, многовековое народное творение. В нем вполне допустимы даже некоторые похвальные преувеличения в оценках, уместны славословия, но тосту противопоказана какая бы то ни было критическая нотка. Сердечные чувства, пожелания здоровья, добра и успехов во всем неизменно определяют интонацию такой застольной речи, являются ее атрибутом.

Опытный тамада – мастер такой речи. Он всегда знает, что и когда, о ком и как сказать. Его слово может быть подхвачено и продолжено другими. Бывают, конечно, и говоруны, колоритный тип кото-

рых вылепил А. П. Чехов в рассказе "Оратор" (1886) в образе Запойкина. Этот выпивоха обладал "редким талантом произносить экспромтом свадебные, юбилейные и похоронные речи...". Но таких типов приличное общество своим тамадой не выберет, да и вряд ли захочет допустить к столу.

Тосты желательно тщательно готовить, поскольку они должны воодушевлять. Остерегайтесь эпического размаха. Некоторым действующим из лучших побуждений застольным ораторам удастся превратить горячий и роскошный свадебный обед в холодный и безвкусный к большому сожалению гостей, которые вряд ли это простят.

Как-то немецкого композитора Хампердинка во время праздничного обеда попросили произнести речь "между двумя блюдами". Он встал, дружески посмотрел на окружающих, откашлялся, потер руки и – сел опять. Один из гостей сказал, что это была лучшая речь из всех, которые он когда-либо слышал.

Никогда не говорите слишком долго, даже если умеете весело высказываться в компании.

Главные формы комического пафоса – юмор и сатира

Смех – неотъемлемый элемент человеческого существования, его проявления разнообразны. Смех как грань сознания и поведения человека (и в первую очередь речевого) является выражением жизнерадостности, душевной веселости, жизненных сил и энергии и при этом – важным звеном доброжелательного общения. Смех – это также форма неприятия и осуждения людьми того, что их окружает, насмешка над чем-либо, непосредственно-эмоциональное постижение неких противоречий. Источником смеха является *комическое* (от др.-гр. "комос" – деревенский праздник). Рассмотрим виды комического – юмор и сатиру.

Юмор сочетает внешне комическую трактовку предмета с внутренней серьезностью. Диалектика фантазии приоткрывает за ничтожным возвышенное, за безумным – мудрость, за своенравными странностями – подлинную природу вещей, за смешным – грустное, "сквозь видимый миру смех... незримые ему слезы" (по словам Н. В. Гоголя).

Юмор и сатира различаются по их отношению к социальной жизни людей. Если необоснованные претензии человека или группы людей, явно не отвечающие их действительному значению и возможностям, не опасны, безвредны для других людей и вызывают со стороны лишь улыбку или веселый смех по поводу своих заблуждений и именно в этом значении и с этой целью осваиваются художественно,

создается юмористическая ситуация. Сатира же возникает тогда, когда несостоятельные претензии лиц или целой общественной группы опасны для других людей, враждебны интересам общества, художественно выявляются и беспощадно осмеиваются в их подлинном значении. Сатире присуща бескомпромиссность суждений о предмете осмеяния, откровенная тенденциозность. Для высшего проявления сатиры - **сарказма** - характерна резко выраженная негативная окрашенность эстетического объекта, поэтому данный вид комического чаще используется в убеждающих и призывающих к действию речах, нежели развлекательных. Сатира "моделирует" свой объект, создавая образ высокой степени условности, что достигается за счет преувеличения, заострения, гиперболизации, гротеска. "Сверхзадачей" сатиры является возбуждать и оживлять воспоминание о высших жизненных ценностях (добре, истине, красоте), оскорбляемых низостью, глупостью и уродством.

В целом область юмора и сатиры в художественном творчестве довольно широка, довольно значительной является переходная сфера между юмором и сатирой.

Ирония (от греч. *eironeia* – притворство, когда человек притворяется глупее, чем он есть) как промежуточный эффект комического способна иметь либо сатирическую, либо юмористическую направленность. В своем простейшем виде ирония представляет собой один из способов иносказания, когда предмет или какое-то его свойство обозначается словом или словами прямо противоположного смысла с целью комической характеристики действительного значения предмета. Приведем классический пример иронии: "Откуда, умная, бредешь ты голова?" (обращение лисицы к ослу из басни И. А. Крылова).

Немецкий критик, философ культуры Фридрих Шлегель, говоря об иронии, утверждал, что "в ней все должно быть шуткой и все серьез, все чистосердечно откровенным и все глубоко скрытым". Иронический взгляд на мир способен освобождать человека и его речь от проявлений догматического мышления, от односторонности, штампованности мыслей и речи.

В иронии смешное скрывается под маской серьезности, с преобладанием отрицательного (насмешливого) отношения к предмету; в юморе – серьезное под маской смешного, обычно с преобладанием положительного ("смеющегося") отношения.

Ведущие принципы создания развлекательной речи:

1. *Принцип доминирования юмористической тональности комического.* Развлекательная речь должна потешить слушателей, создать позитивное настроение, психологический фон релаксации, а значит, здесь доминирует юмористическая тональность – смех от радостной беспечности и избытка сил и свободы в сочетании с неограниченной фантазией незлобного рассудка.

2. *Принцип калейдоскопичности приемов комического.* Развлекательной речи присуще игровое, карнавальное, празднично-веселое изложение; здесь сочетаются самые разнообразные приемы комического.

Существуют различные классификации приемов комического:

- 1) по авторской принадлежности: оригинальные и заимствованные;
- 2) степени краткости: остроты и анекдоты;
- 3) технике порождения: преимущественно логические (алогизмы и парадоксы) и преимущественно лингвистические (стилевой контраст; комический эффект тропов иронии (в узком смысле слова), гиперболы и литоты с возможностью доведения их до гротеска, а также отдельных фигур речи, например, каламбура, зевгмы, анти-метаболы).

Основная общая цель всей жанровой группы сокровенной речи. Этот вид речи не предназначен для широкой публики. С такой речью обращаются к очень близким людям, делясь с ними самыми сокровенными чувствами. Потребность в такой речи возникает в минуты душевных потрясений, переживаний глубоко личных и в то же время имеющих причастность к чувствам других людей. Такие речи не создаются по заказу и не планируются заранее. Они – движение души, познавшей глубины горя или счастья. Их цель – поделиться переживаниями, разобраться в собственных ощущениях.

К важнейшим жанрам сокровенной речи относятся исповедь, любовное признание, дневниковая запись, личное письмо.

Сфера применения данного вида речи довольно сужена, аудитория, как правило, состоит из одного-двух (редко – более) слушателей. (Исключением являются письма-исповеди в редакцию радиопрограмм, но здесь уместно говорить скорее о пограничных с другими жанровыми сферами характеристиках жанра.)

Риторическая аргументация глубоко индивидуализированной по своей природе сокровенной речи преимущественно эмоциональна, характеризуется спонтанным изложением, повторами, инверсиями и ре-

тардациями. Полагаем, что большинство сокровенных речей произносятся без предварительной подготовки, хотя не исключены и заготовленные элементы речи для максимально эффективного воздействия на реципиента, если произносимая речь характеризуется комплексом прагматических ожиданий. Таким образом, доминирующим принципом в данном типе речей является **принцип господства интуитивно-эмоционального начала в сочетании с речевой чрезмерностью.**

Контрольные вопросы

1. Каковы прагматические характеристики развлекательной речи?
2. Охарактеризуйте комические и драматические развлекательные речи.
3. Назовите жанры развлекательной речи.
4. В чем состоит искусство произнесения тостов?
5. Назовите основную общую цель сокровенных речей.
6. Какие жанры относятся к группе сокровенных речей?
7. Какой принцип является доминирующим при произнесении сокровенных речей?

Литература

1. *Александров Д. Н.* Риторика: Учеб. пособие для вузов. М., 1989.
2. *Апресян Г. З.* Ораторское искусство. М., 1978
3. *Введенская Л. А., Павлова Л. Г.* Деловая риторика. Ростов-на-Дону, 2000.
4. *Волков И. Ф.* Теория литературы. М., 1995.
5. *Зарецкая Е. Н.* Риторика: Теория и практика речевой коммуникации. М., 1999.
6. *Ивин А. А.* Основы теории аргументации. М., 1997.
7. *Кохтев Н. Н.* Риторика. М., 1994.
8. *Леммерман Х.* Учебник риторики. М., 1999.
9. Литературный энциклопедический словарь. М., 1987.
10. *Матвиенко Е. А.* Судебная речь. Мн., 1972.
11. *Михневич А. Е.* Ораторское искусство лектора. М., 1984.
12. *Мурина Л. А.* Риторика. Мн., 1994.
13. *Поварнин С. И.* Спор. О теории и практике спора. СПб., 1996.
14. *Сопер Поль Л.* Основы искусства речи. Ростов-на-Дону, 1996.
15. *Шлегель Ф.* Эстетика. Философия. Критика: В 2 т. М., 1983 Т.1.

ДИАЛОГ КАК ФОРМА ОБЩЕНИЯ

Каждодневное общение происходит на базе коммуникативной компетенции человека, включающей знание тех языковых и коммуникативных условий, которые говорящие вынуждены уметь воссоздавать в областях обучения языкам (обучение общению на языке), вообще обучения (диалог – учитель/ученик), психотерапии (диалог – врач/пациент), технико-производственной сфере (диалог в отличных

от повседневного общения условиях), а также в юриспруденции, политической сфере и др.

План лекции

1. Диалог как форма речевого общения.
2. Основные этапы развития диалога как формы общения.
3. Логическая организация текстов-диалогов.
4. Дискуссия как текст.
5. Правила ведения конструктивного диалога.

1. Диалог как форма речевого общения. Межличностное общение может осуществляться в разных формах, основные из которых — **диалог** и **монолог**. В живой речевой практике невозможно их выделить в чистом виде. По мнению В. Д. Девкина, "противопоставление "монолог–диалог" нечетко: "монолог должен был бы войти в понятие диалога как его составная часть" [5, с. 10].

Нас интересуют эти формы с точки зрения разных способов интеграции индивидуальных коммуникативных усилий, обусловленных разными коммуникативными задачами партнеров и условиями их реализации. Поэтому под диалогом вслед за К. Менгом мы будем понимать "... вид коммуникативной деятельности, в течение которой совместная цель партнеров достигается с помощью тех или иных высказываний одного партнера и осмысления этих высказываний другим. Для диалога характерно, что собеседники меняются ролями говорящего и слушающего" [9, с. 15].

С точки зрения продуктивности общения нет принципиального различия в употреблении терминов "диалог" и "полилог", неактуально дифференцирование оппозиции "диалог – монолог" по количеству говорящих (два или более двух), так как более важным оказывается другой показатель – мена ролей слушающего и говорящего в противовес монологу. В "Словаре-справочнике лингвистических терминов" находим такое определение полилога: "Полилог (от греч. *polys* - "многочисленный" и *logos* - здесь "разговор") - разговор между несколькими лицами. Частично совпадает по содержанию с термином "диалог". Ситуативная связанность, спонтанность, нелинейность получают в содержательно-смысловой структуре полилога максимальное отражение. Смысловая и формальная связь реплик полилога имеет большую амплитуду колебаний, чем в диалоге в узком его понимании.

2. Основные этапы развития диалога как формы общения.

Диалог как самостоятельный литературно-философский жанр появился лишь в античной Греции в период обострения идеологической борьбы, с развитием античной демократии, так как общественная жизнь была существенным компонентом жизни грека и считалась успешной при условии владения им умениями публичной речи и публичного спора.

Разносторонний научный потенциал, сформированный на основе терпимости и глубокой восприимчивости к чужим взглядам и чужому культурному наследию (влияние ассирио-вавилонской, египетской, иудейской, микенской культур), поощряемый обществом духа агонизма (состязательности), который способствовал развитию спортивных состязаний и самых разнообразных научных теорий, особо почтительное отношение к наукам, искусствам, почитание трудолюбия как особо высокой ценности - стали предпосылками выдающихся достижений в области науки, искусства, позволили эмпирическим путем прийти к формулированию принципов агонистики, сегодня воспринимаемых нами как аксиомы:

1. **Истина и мнение не одно и то же** (сформулирована Ксенофаном).
2. **Открытие истины доступно разуму человека.**
3. **Истина, выраженная в форме суждения, доказуема.**
4. **Доказуемость возможна благодаря дедуктивным (конкретизирующим) умозаключениям** (2, 3, 4 сформулированы Аристотелем).

Разные типы культуры вырабатывали определенные характерные для них формы обмена мнениями. В индийской традиции, где борьба религий между собой выражалась в открытых спорах, предпочтение отдавали публичным дискуссиям, проводившимся с большой помпезностью, иногда даже театрализованно, поверженный в таком словесном бою мог стать рабом победителя, отдать ему свое имущество, по решению суда лишиться себя жизни, считая для себя невозможным дальнейшее физическое существование. В результате появилось знаменитое "**индийское правило спора**": прежде чем сформулировать собственную мысль, нужно установить точку зрения оппонента, опровергнуть ее и лишь затем изложить свои суждения, обосновать их с позиции оппонента.

Внимание китайских философов и логиков привлекали различные способы софистических обоснований, психологический аспект

спора (мотивация спорящих), проблема уточнения смысла понятий и многое другое. Так, последователи философа Мо-ди, основателя моизма, рассматривали такие условия спора:

- а) если суждения тождественны, то не может быть спора;
- б) спор рождается при наличии разных суждений об одном предмете мысли;
- в) побеждает в споре тот, чье мнение соответствует действительности и т. п.

В Греции же диалог был своеобразным мерилom интеллектуального состояния общества и его потенциальных возможностей. Развитие античного диалога во многом было стимулировано склонностью греков к мифотворчеству, к спору, к постановке вопросов и поиску ответов на них, к признанию единства противоположных и противоречивых определенностей мышления.

Античный диалог стал важнейшей частью древнегреческой культуры, действительным образцом классического идеала, в основе которого лежит принципиальное допущение и признание плюрализма мнений, равноправие индивидуальных позиций и точек зрения, признание общечеловеческих принципов свободы и абсолютной ценности личности и общества в целом.

Предметом специального исследования спор стал только у софистов. Рассматривая умение вести диалог как ремесло, они предлагали свои услуги в качестве учителей спорщика и брали за это деньги. Диалог они считали способом убеждения и выхода из затруднительного положения при столкновении разных точек зрения, интересовались тем, как научиться быстро отыскивать противоположные мнения для всякого рода утверждений, не заботясь о поиске объективной истины. Они виртуозно пользовались универсальной гибкостью понятийно-категориального мышления и богатыми лингвистическими возможностями (не только не избегали расплывчатости, неконкретности, двусмысленности суждений, но и специально провоцировали их в дискуссии), создали специальную теорию диалога – беспредметного, пустословного "спора ни о чем". Распространение "вненаучных" приемов спора в эту эпоху наглядно иллюстрируется не только осуждением со стороны Сократа и высмеиванием естественнонаучных занятий у Аристофана, но и другими фактами, стремясь ликвидировать недостатки софистической философии и эристики, превращает публичный спор в беседу с глазу на глаз двух равноправных партнеров, совместно ищущих истину (эври-

стический диалог). Это жанр высокохудожественно оформленной философской беседы.

Основная цель такой беседы – рождение истины на глазах собеседника – определяет готовность Сократа отказаться от своей точки зрения, если оппонент представит достаточно веские аргументы против нее. Метод поиска истины – майевтика (метод повивальной бабки) – распределял функционально роли собеседников как ведущего и ведомого, т. е. задающего определенные вопросы, с одной стороны, и ищущего ответы на них и приходящего к определенным выводам, с другой.

Диалогическая форма изложения получает методическую разработку только у Платона. В теории диалога Платон ставит цель – нахождение знания, имеющего всеобщее значение, в противовес субъективной истине софистов. Его диалог не только исключает какие-либо грубости между собеседниками и личные недоразумения, но и завершается, как правило, благополучным итогом – совместным достижением истины. Его диалог предполагает нравственную ответственность говорящего за злоупотребления им формальными возможностями риторики. Платоновский диалог основывается на особом композиционном принципе – поэтапном (поступательном) движении проблемной мысли.

Первым, кто "системно исследовал логическую природу диалога", стал Аристотель. В своих работах он определяет и анализирует основные типы умозаключений в зависимости от характера вывода: достоверного, вероятного, ложного (типология представлена в таблице).

ТИПОЛОГИЯ УМОЗАКЛЮЧЕНИЙ ПО АРИСТОТЕЛЮ

Типы умозаключений	Аподиктическое	Диалектическое	Софистическое
Характер вывода	Вывод необходимо следует из достоверных посылок и поэтому <i>достоверен.</i>	Вывод лишь в какой-то степени подтверждается посылками и поэтому <i>вероятен.</i>	В результате нарушения законов логики вывод не следует из посылок и поэтому <i>ложен, не доказан, не достоверен.</i>

На основе этой типологии Аристотелем была создана классификация споров, актуальная и сегодня (представлена в таблице).

КЛАССИФИКАЦИЯ СПОРОВ ПО АРИСТОТЕЛЮ

Тип спора	Аподиктический (диалектический)	Эристический	Софистический
Цель спора	Поиски истины	Убеждение противника	Победа любой ценой
Средства достижения цели	Точные, непротиворечивые, доказательные умозаключения	Вероятностные умозаключения	Умышленно неправильные умозаключения
Наука, изучающая данный тип спора	Диалектика	Эристика	Софистика

Установив, что несимметричность ролей собеседников влечет за собой противоположность их стратегий, Аристотель подробно описывает общие и специальные стратегии собеседников по отдельным типам диалогов. Самым достойным признается диалектический спор.

Традиционно основой эристик считалась теория речевого **воздействия**. Современная же речевая практика выдвигает другие приоритеты: по словам философа Н. А. Безменовой, "...центральной проблемой

неориторки" (т. е. риторики современной) стала "проблема речевого **взаимодействия**, лежащая в основе любой интеракции". Основы теории речевого взаимодействия заложены М. М. Бахтиным. Отправная мысль о диалоге высказана им при анализе сократического представления о диалогической природе истины и человеческой мысли о ней. М. Бахтин видел смысл культуры в диалоге, понимаемом не как обычный спор, обмен мнениями, словесная перепалка. Его диалог имеет силу и значение всеобщности, присущей человеческому сознанию, в каких бы формах оно ни проявилось, только "диалогическое общение – сфера подлинной жизни слова".

Анализ основных этапов развития диалога как специфической формы общения и осмысления его проблем позволяет выявить своеобразие данной формы общения и акцентировать внимание на ее основных чертах (признание плюрализма мнений, равноправие индивидуальных позиций, логическое доказательство как основа убеждения, нравственная ответственность говорящего за злоупотребления им формальными возможностями риторики, наличие модальной информации в высказываниях собеседников, облегчающей их взаимодействие).

3. Логическая организация текстов-диалогов

Спор представляет собой разновидность аргументативного диалога, аргументативного текста, при этом "абсолютного единогласия по поводу наименования и соотношения элементов этой структуры среди исследователей – от Аристотеля до современных разработчиков теории аргументации – нет" [7, с. 358]. Однако прослеживается своеобразная преемственность в определении элементов аргументативного текста, позволяющая считать наиболее существенными следующие из них:

1. **Тезис** – утверждение, формулирующее доказываемую идею, предлагающее определенное толкование фактов. Необходимой предпосылкой процесса обоснования (аргументации) тезиса для Аристотеля служило несовпадение личной позиции с общепринятым мнением, для современной прагматики и когнитологии – обычная неочевидность тезиса.

2. **Аргументы (доводы)** – утверждения, с помощью которых обосновывается истинность тезиса и которые обладают доказательной силой для тех, кому адресована аргументация (т. н. широкое понимание аргумента, в узком смысле это только суждения, а не факты, примеры, документы, вещественные предметы). В литературе об аргументативных текстах выделяются различные типы аргументов. Так, А. В. Стешов на основании степени воздействия на ум и чувства людей выделяет аргументы сильные, слабые и несостоятельные.

Сильные – аргументы, не поддающиеся опровержению, истреблению, разрушению. Это:

- суждения из точно установленных фактов;
- положения законов, уставов, руководящих документов;
- выводы экспериментов и заключения экспертов;
- примеры и мнения признанных авторитетов;
- показания свидетелей и очевидцев событий; статистические обобщения.

Слабые – аргументы, поддающиеся критике, как-то:

- выводы из недостаточных статистических данных;
- энтимемы (умозаключения по неполной схеме силлогизма);
- софистические уловки и суждения, построенные на алогизмах;
- ссылки на авторитеты, малоизвестные слушателям;
- аналогии, непоказательные примеры;
- тенденциозно подобранные отступления, афоризмы, изречения;
- вероятностные выводы, версии, обобщения.

Несостоятельные - полностью разоблачаемые аргументы, а именно:

- суждения на основе подтасованных фактов;
- ссылки на сомнительные, непроверенные источники; потерявшие силу решения;
- домыслы, догадки, предположения;
- выдаваемые авансом посулы и обещания.

3. Способ аргументации (способ представления доводов) – способ связи между собой тезиса и аргументов.

Взаимоотношения между компонентами аргументативной конструкции регулируют законы логики, соблюдение которых гарантирует доказательность рассуждения. Кратко суть всех четырех законов может быть выражена следующим образом: ***правильное рассуждение должно быть определенным, непротиворечивым, последовательным и обоснованным.***

Исходным пунктом аргументативного диалога и монологического аргументативного высказывания является тезис: простой – в элементарном дедуктивном рассуждении, сложный – в дискуссионном рассуждении. Сложный тезис строится по следующей формуле: *определяемое понятие плюс два противоположных по смыслу предиката, т. е. сумма тезисов* [6, с. 13] (например, "Перевод классических текстов на сленговый язык: лингвистический эксперимент или литературное хулиганство?"). Для придания тезису корректной логической формы необходимо прежде всего уточнить содержание понятий, с помощью которых определяется предмет обсуждения. Минимум требований, которому должны удовлетворять аргументы, – их истинность и реальная значимость для слушающего. Истинными аргументы должны быть сами по себе, вне зависимости от истинности обосновываемого с их помощью тезиса.

В риторике и теории аргументации различают тесно связанные понятия: **доказательство, аргументация и убеждение**. Под доказательством понимают *обоснование истинности какого-либо тезиса аргументами, достоверность которых не вызывает сомнения*. Аргументация представляет собой *процесс приведения источников, аргументов в систему для обоснования какой-либо мысли*. В первом процессе соблюдение истинности – непереносимое условие, во втором – желаемое. Логичность не является синонимом убедительности. Логичность – согласованность формы последовательного ряда суждений,

принципы согласования которых могут варьироваться в широких пределах. По структуре доказательство и аргументация не различаются. Доказательство ведет к истинности, аргументация – к убежденности, которая может быть и ошибочной. Однако очень часто в реальных речевых ситуациях именно доказательство не воспринимается в силу логической принудительности вывода, в силу исконного стремления личности противостоять всему, что навязывается. Аргументация опирается на веру в правдивость излагаемого, и эмоциональная форма делает доводы намного выигрышнее. Сложные, новые, спорные идеи нужно доказывать, для простых утверждений и отрицаний в ряде случаев достаточно аргументации. Человеческое мышление вовсе не является только логическим, а представляет собой единство логики, чувства, воли. Убеждение – специфическое отношение субъекта к воспринимаемой информации. "Проблема убедительности аргументации – проблема формирования необходимого отношения аудитории к тем положениям и аргументам, которые выдвигаются. Это проблема не демонстрации истинности, а понимания, принятия выдвинутых положений как истинных" [14, С. 17]. Следовательно, в свою очередь, убеждение – это такое доведение до понимания тезиса (идеи), при котором воспринимающий не сомневается в достоверности вывода, истинности или хотя бы разумности мысли, не испытывает колебаний и неуверенности в том, о чем говорит убеждающий.

4. Дискуссия как текст. Для обозначения процесса обмена противоположными мнениями и защиты собственной позиции в русском языке употребляются однородные понятия *дискуссия, спор, диспут, полемика, прения, дебаты*. Нейтральным в этом синонимичном ряду является слово "спор", применяемое для обозначения целой жанровой группы – аргументативного диалога (см. определения понятий в "Словаре русского языка" С. И. Ожегова). Наибольшая определенность достигнута в объяснении содержания понятий "прения" и "дебаты", которые квалифицируются словарями как синонимы (оба обозначают публичное обсуждение вопроса, обмен мнениями по вопросу, освещенному в докладе). Термин "диспут" употребляется для обозначения процесса обмена противоположными взглядами по вопросам нравственности, общественной практики, поисков смысла жизни преимущественно в молодежной среде. Сложнее обстоит дело с определением понятий "полемика", "дискуссия", так как в речевой практике и в теоретических исследованиях можно встретить позиции как полностью

их отождествляющие, так и практически противопоставляющие. Болгарский исследователь Гиргин Гиргинов считает, что "дискуссия предполагает теоретически осмысленное диалогическое общение между людьми, которые ведут публичный спор, обращаясь к более или менее научно обоснованным доводам и аргументам, добиваясь логической стройности и выдержанности рассуждений" [3, с. 36]. Полемика им определяется как "острая форма диалога с целью публично защитить свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента" (здесь ярко отражена этимология слова – от гр. *polemikos* – "воинственный, враждебный"). Г. Гиргинов предлагает следующее разграничение: в дискуссии осуществляется многостороннее критически-творческое обсуждение проблем, связанных с новой идеей, в полемике главным становится стремление сторон отстоять свою точку зрения и доказать неправильность точки зрения оппонента. И дискуссия, и полемика ведутся по существу поднятых вопросов, превращая в объект диалога ядро проблемы. Учитывая все вышесказанное, правомерно использовать термин *дискуссия* для обозначения всей жанровой группы, то есть для обозначения такой разновидности диалогического текста, как аргументативный.

В дискуссии, как речевом произведении, отражены основные текстовые признаки. Каждое речевое произведение строится с определенной прагматической установкой. Это коммуникативное намерение в дискуссии обычно определяется ведущим, но реализуется участниками по мере соблюдения психологических правил речевого поведения (см. формулировки правил Р. Лакоффа, К. Г. Павловой и др.).

Тема дискуссии должна выражать тезис дискуссионного рассуждения, который в отличие от элементарного дедуктивного, строящегося по схеме "тезис – аргументы – вывод", содержит два или несколько тезисов и предполагает равную необходимость их аргументации.

"Создание тезисов дискуссионного рассуждения возможно при постановке дискуссионного (проблемного) вопроса, который вырастает из логического соединения определяемого понятия (предмет рассуждения) и выявленных его противоположных свойств, качеств. В общем виде тезис будет содержать определяемое понятие плюс одна из взаимоисключающих характеристик" [13, с. 8].

Тема рассуждения дискуссионного типа и дискуссии как текста составляется по формуле: определяемое понятие плюс два противоположных по смыслу предиката, то есть сумма тезисов. Представление

противоположных позиций в формулировке темы может осуществляться различными в речевом оформлении способами:

1) вопросительными предложениями с союзами **ли**, **или**:

Человек друг или враг природы?

Возможно ли общение без слов?

2) с помощью антонимов:

Современная женщина: семья или карьера.

Дискуссия – составной текст, сложенный из нескольких частей, часто несамостоятельных (контекстуальная неполнота реплик диалога). Содержание такого текста складывается из вербализованного смысла и из подразумеваемого. Мысль опирается на общий опыт говорящих, на ситуацию, с учетом невербальных сигналов, а также с ориентировкой на речевой контекст.

Связность дискуссионного текста достигается различными средствами: смысловую связность обеспечивает тематическое единство, композиционную – языковые средства, речевые формулы, регулирующие отношения между мыслями (замены, отклонения, подхватывания, видоизменения).

Различны социальные роли участников дискуссии. Ведущий выполняет регламентирующие функции: объявляет тему, уточняет позиции, представляет оппонирующие стороны, следит за течением процесса, подводит итоги. Лица, высказывающие и обосновывающие противоположные точки зрения, называются по-разному у разных авторов: коммуникаторы (О. Г. Дзюбенко), оппонент – пропонент (Л. Г. Павлова), индуктор – реципиент (Е. Мелибруда). Лица, задающие вопросы и высказывающие сомнения, предположения, называются репликаторами. Не участвующие в обсуждении, но присутствующие на нем, – слушатели, или зрители. Их роль заключается в создании особого микроклимата комфорта либо дискомфорта, влияющего на психологическое состояние коммуникаторов.

У каждого из участников дискуссии имеются определенные представления относительно обсуждаемого предмета. Задача дискуссии – отыскание такого общего знания об этом предмете, которое бы опиралось на частичные представления участников и признавалось ими всеми. Итог дискуссии – не просто арифметическая сумма всех имеющихся представлений, но выступающее уже не как чье-то частное мнение, а как нечто более объективное, поддерживаемое абсолютно всеми участниками обсуждения.

Цель дискуссии – убеждение собеседника в правоте обосновываемой точки зрения – предполагает применение для облегчения логического аргументирования специальных технических приемов, получивших название "корректных приемов спора", в отличие от "некорректных приемов, или уловок". Первые носят по преимуществу технический характер, в них есть элемент хитрости, но нет прямого обмана. К ним относят тактические установки: – проявлять инициативу; – не обороняться, а наступать, – концентрировать действия, направляемые на центральное звено системы аргументов противника или на наиболее слабое ее звено; – использовать эффект внезапности и др.

Вторые представляют собой различные обманные действия, сознательно применяемые и, естественно, недопустимые. Знать их необходимо, чтобы предвидеть, что можно ожидать от неразборчивого в средствах противника, и уметь вывести его на чистую воду. Существует множество уловок, из которых наиболее часто софистируются намеренные, но тщательно замаскированные нарушения требований логики (в отличие от паралогизмов – произвольной логической ошибки),

- подмена тезиса,
- намеренное запутывание, или сбивание с толку.

Среди вторых отдельно рассматриваются так называемые "недопустимые" аргументы, большая часть которых получила собственные наименования:

- "аргумент к публике" (апелляция к мнениям, чувствам, настроениям слушателей),
- "аргумент к личности" (приписывание противнику недостатков, реальных или мнимых, представляющих его в невыгодном свете),
- "аргумент к массам", или демагогия (попытки взволновать слушателей, используя групповой эгоизм, предрассудки),
- "аргумент к тщеславию" (лесть),
- "аргумент к несмелости" (обращение к мнению лица, которому оппонент не осмелится возражать или противоречить),
- "аргумент к палке" (элементарные угрозы) и т. д.

Дискуссия представляет собой составной текст, обладающий всеми текстовыми признаками, что и монологический (тематическая и структурная связность, развернутость, прагматическая установка), и имеющий свои отличительные особенности (коммуникативно обу-

словленная мена ролей, социально закрепленные функции участников, диалогическое единство как структурная единица).

5. Правила ведения конструктивного диалога. В общении, как и в любой другой человеческой деятельности, в той или иной мере соотносятся конструктивный и деструктивный компоненты. Под **конструктивным** компонентом в психологии понимается *"созидательное творческое начало, проявляющееся в возникновении чего-либо нового, обладающего признаком или группой признаков, ради которых оно было создано"*, под **деструктивным** – *"разрушение, нарушение нормальной структуры чего-либо"*. В первой ситуации волевое усилие побеждает возникшую аффективную тенденцию, во втором случае – эмоции превалируют.

Согласовывать мысли и эмоции помогает соблюдение некоторых речевых правил координирования поведения собеседников. Первая попытка определения норм эффективного коммуникативного поведения была предпринята еще Аристотелем. В главе "О стиле" трактата "Риторика" он выделяет достоинства стиля, определяющие его эффективность: **ясность, важность, правдивость**. Развернутый и систематический опыт формулирования правил (постулатов, максим, принципов) коммуникации принадлежит Г. П. Грайсу [4]. Основной принцип, названный **"принципом кооперации"**, заключается в требовании **делать вклад в речевое общение соответствующим принятой цели и направлению разговора** (до Грайса попытки сформулировать подобные правила предпринимал П. Ноуэлл Смит).

КОММУНИКАТИВНЫЕ МАКСИМЫ И ПОСТУЛАТЫ, СФОРМУЛИРОВАННЫЕ Г. П. ГРАЙСОМ

Максимы	Постулаты
Такта	Соблюдай интересы другого! Не нарушай границ его личной сферы!
Великодушия	Не затрудняй других!
Одобрения	Не хули других!
Скромности	Отстраняй от себя похвалы!
Согласия	Избегай возражений!
Симпатии	Высказывай благожелательность!

Сам принцип сотрудничества проявляется и как стремление к "кооперативности" со стороны говорящего, и как предположение о та-

ком стремлении говорящего, проявленное в интерпретации, получаемой адресатом.

Соблюдение названных рекомендаций обеспечивает коммуникативную правильность речи, которая с точки зрения общения является более существенной, чем языковая правильность, т. е. правильность структур, структурных предсказаний. Под коммуникативной правильностью понимают соответствие правилам ведения разговора.

"Наши высказывания становятся понятнее партнеру, если мы берем на себя ответственность за то, что говорим. Субъективные представления в безличной форме создают видимость объективности и выражают ригористичность," – пишет по этому поводу Е. Мелибруда [8, с. 151]. В. В. Богданов так комментирует эту ситуацию в отношении постулата качества: "Если говорящий не уверен в достоверности сообщаемой информации, он, для того чтобы у партнера не сложилось впечатление, будто он его обманывает, прибегает к средствам снижения категоричности, то есть использует эпистемические выражения типа "насколько мне известно", "если я не ошибаюсь", "кажется", "вероятно", "возможно", "по-видимому" и пр." [2, с. 16].

Принципы речевого общения, сформулированные Г. П. Грайсом, понятны, но применение их на практике осложняется неоднозначностью трактовки: нет единых и четких критериев для определения параметров важности информации, ее истинности; поэтому известный американский социолингвист прагматического направления Робин Лакофф попыталась преобразовать формулировки постулатов с позиций учета говорящим воздействия своей речи на слушающего.

Не навязывайся. Чем более категорично говорящий формулирует свое мнение, тем менее склонен согласиться с ним слушатель. Для снятия лишней категоричности используется специальная система риторических средств: вопрос в роли утверждения, вводные конструкции и др. Выслушай собеседника. Любое общение возможно только тогда, когда говорящий и слушающий имеют общий информационный запас, для определения которого нужно научиться организовывать обратную связь между говорящим и слушающим.

Будь дружелюбен. Расположение слушателя быстрее всего завоевывается активной демонстрацией искреннего отношения к нему.

Правила Р. Лакофф определяют лингвистические основы речевого такта.

А. Ю. Панасюк, специалист по вопросам психотехники убеждения, предпринял попытку свести в единую систему требования логики и психологические рекомендации. О необходимости поддерживать сочетание "рацио - эмоцию" писал еще Цицерон: "Оратор должен владеть двумя основными достоинствами: во-первых, умением убеждать точными доводами, а во-вторых, волновать души слушателей внушительной и действенной речью".

Правила формулирования аргументов (по А. Ю. Панасюку)

С точки зрения логики:

1. Содержание аргумента с позиции реципиента (убеждаемого) должно соответствовать действительности.

2. Тезис должен логически вытекать из аргумента.

С точки зрения психологии:

1. Желательно искать и показывать личный интерес реципиента в принятии этого тезиса (сильные аргументы).

2. В аргументе должны учитываться индивидуальные особенности системы ценностей реципиента.

В процессе убеждающего воздействия, наряду с качеством доводов, огромное значение имеет и порядок их представления, который зависит от многих факторов; важнейшие из них - исходная установка на восприятие убеждаемого и психологический закон восприятия, получивший название "фактор края" и обоснованный в трудах немецкого психолога Г. Эббингауза только в конце XIX в., хотя известен он был давно. Так, М. В. Ломоносов в своем "Кратком руководстве к красноречию" писал: "Из доводов сильные и важные должно положить наперед, те, которые других слабее, в середине, а самые сильные - на конце утверждения, ибо слушатели и читатели больше началу и концу внимают и оных больше помнят".

Расположение аргументов (по А. Ю. Панасюку)

Исходная установка реципиента - негативная. Расположение аргументов: индуктор (убеждающий) начинает с сильных (для данного реципиента) аргументов и заканчивает не очень сильными

Исходная установка реципиента - позитивная. Расположение аргументов: индуктор начинает с относительно слабых (для данного реципиента) аргументов и заканчивает сильным, учитывая, таким образом, "эффект края"

А. Ю. Панасюк [12] определяет ситуации, в которых аргументативное воздействие противопоказано, апелляция просто бесперспективна. Это ситуации "рационально неразрешимых противоречий", когда срабатывают психологические барьеры "вероятности" и "значимости" (собеседник имеет другие представления), или в ситуациях сознательной блокировки по типу "а я все равно не согласен", в таких случаях следует формировать **аттракцию** (располагать собеседника к себе). Приемы формирования аттракции делятся на вербальные и невербальные (кинетические). К вербальным относятся "Имя собственное" (собственное имя очень значимо для человека, но реципиент, слыша имя, не должен при этом фиксировать на нем свое внимание), "Золотые слова" (встроенные в текст слова-комплименты, произносимые как бы между прочим и не замечаемые реципиентом), "Любимая тема" (разговор о любимом не только располагает к собеседнику, но и является своеобразным тестом на соотношение в структуре личности дела и самолюбия; невозможно работать с теми людьми, у которых очень чувствительное "я"). На формирование аттракции влияют позы открытости/закрытости, положения корпуса тела, положения головы, положения рук (ладоней).

Два аспекта в сознании человека (эмоции и интеллект) одинаково важны в убеждающем воздействии, и не менее важно их гармоничное соотношение, ибо только контролируемые эмоции помогают делу. Для достижения конструктивного общения необходимо соблюдать правила и стратегии общения, диктуемые обобщенным принципом, получившим название "принципа кооперативности", или "принципа сотрудничества".

Контрольные вопросы

1. Раскройте содержание понятия общение.
2. Особенности диалога древности.
3. Проблема диалога в трудах Аристотеля.
4. Диалог в постантичный период.
5. Структура аргументативного текста.
6. Доказательство, убеждение и аргументация.
7. Как различаются понятия *спор*, *дискуссия*, *полемика*, *диспут*, *прения*, *дебаты*?
8. Дискуссия как текст.
9. Приемы и уловки в споре.
10. Особенности конструктивного диалога.
11. Принцип кооперации Г. П. Грайса.
12. Правила речевого общения Р. Лакофф.

13. Правила формулирования и расположения аргументов по А. Ю. Панасюку.

Литература

1. Берков В. Ф., Михайлов В. А. Полемика: как ее вести. Мн.: Знание, 1975. 19 с.
2. Богданов В. В. Речевое общение: Прагмат. и семант. аспекты / Ленингр. гос. ун-т. Л., 1990. 88 с.
3. Гиргинов Г. Диалог: философско-политический анализ: Пер. с болг. М.: Знание, 1989. 64 с.
4. Грайс Г. П. Логика и речевое общение // Новое в зарубежной лингвистике: Сб. ст. / Под ред. Е. В. Падучевой. М.: Прогресс, 1985. Вып. 16: Лингвистическая прагматика. С. 217–237.
5. Девкин В. Д. Диалог. Немецкая разговорная речь в сопоставлении с русской: Учеб. пособие. М.: Высш. шк., 1981. 160 с.
6. Дискуссионная речь и полилог: Метод. рекомендации / Сост. О. Г. Дзюбенко. Киев: О-во "Знание", 1989. 16 с.
7. Иванов В. В. Значение идей М. М. Бахтина о знаке, высказывании и диалоге для современной семиотики // Труды по знаковым системам / Тарт. гос. ун-т; Отв. ред. З. Г. Минц. Тарту, 1973. IV. С. 3-42 / Учен. зап. Тарт. гос. ун-та, Вып. 308.
8. Мелибруда Е. Я – Ты – Мы: Психол. возможности улучшения общения: Пер. с пол. М.: Прогресс, 1986. 256 с.
9. Менг К. Проблема анализа диалогического общения // Текст как психолингвистическая реальность: Сб. ст. / Акад. наук СССР. Ин-т языкознания; Отв. ред. Ю. А. Сорокин. М., 1982. С. 14–18.
10. Минеева С. А. Полемика – диспут – дискуссия. М.: Знание, 1990. 64 с.
11. Павлова К. Г. Искусство спора: логико-психологические аспекты. М.: Знание, 1988. 64 с.
12. Панасюк А. Ю. Как победить в споре, или искусство убеждать. М.: Олимп; Назрань: ООО Изд-во АСТ, 1998. 304 с.
13. Поварнин С. И. Спор. О теории и практике спора. СПб.: Лань, 1996. 160 с.
14. Слемнев М. А., Васильков В. Н. Диалектика спора. Минск: Университетское, 1990. 224 с.
15. Стешов А. В. Как победить в споре: О культуре полемики. Л.: Лениздат, 1991. 191 с.
16. Шопенгауэр А. Эристическая диалектика // Логика и риторика: Хрестоматия / Сост.: В. Ф. Берков, Я. С. Яскевич. Минск: НТООО "Тетра Системс", 1997. С. 410–440.