МИНИСТЕРСТВО ВНУТРЕННИХ ДЕЛ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Учреждение образования
«Академия Министерства внутренних дел Республики Беларусь»

В.Л. Голубев

Профессиональный этикет и речевая культура

Учебное пособие

Минск
2017

Оглавление

Часть I. Основы этико-эстетического освоения окружающей действительности.
Введение.
Глава I. Этические основы поведения и активной жизненной позиции.
1.1 Предмет, специфика и задачи этики.
1.2 Структурно-функциональный анализ морали.
1.3 Нормативная этика и высшие моральные ценности.
1.4 Прикладная этика: сущность, особенности, проблемы.
Вопросы и задания для самопроверки.
Опорные схемы.
Литература.
Глава II. Эстетическая теория в контексте развития личности.
2.1 Предмет и своеобразие эстетического.
2.2 Основные эстетические категории.
2.3 Природа искусства и художественного творчества.
2.4 Эстетика повседневности: поведение, общение, жизненная среда, быт, мода.
Вопросы и задания для самопроверки.
Опорные схемы.
Литература.
Глава III. Этикет в развитии личности и общества.
3.1 Понятие этикета. Этикет как феномен культуры.
3.2 История европейского и русского этикета.
3.3 Традиции, обряды и ритуалы.
3.4 Ситуативные особенности этикета.
Вопросы и задания для самопроверки.
Опорные схемы.
Литература.
Глава IV. Профессиональная этика и профессиональный этикет сотрудников ОВД.
4.1 Особенности профессиональной этики сотрудников ОВД.
4.2 Специфика морального фактора в служебной деятельности.
4.3 Профессионально-нравственная деформация личности сотрудника.
4.4 Этика делового общения и служебный этикет.
Вопросы и задания для самопроверки.
Опорные схемы.
Литература.

Часть II. Речевая культура сотрудников органов внутренних дел.
Предисловие
Глава V. Традиции и новации в речевой культуре.
5.1 Античная риторика.
5.2 Русская риторика.
5.3 Риторическое знание и ораторика в Беларуси.
Вопросы и задания для самопроверки.
Опорные схемы.
Литература.
Глава VI. Логическая организация речи и методика подготовки публичного выступления.
6.1 Логика изложения.
6.2 Логика доказательного рассуждения.
6.3 План, структура, композиция речи. Алгоритмы речей.
6.4 Методика подготовки публичного выступления.
Вопросы и задания для самопроверки.
Опорные схемы.
Литература.
Глава VII. Психологические основы речи. Невербальные средства оратора.
7.1 Психология аудитории.
7.2 Психология оратора.
7.3 Психология речевого познавательного воздействия.
7.4 Невербальные средства оратора.
Вопросы и задания для самопроверки.
Опорные схемы.
Литература.
Глава VIII. Диалог и полемическое мастерство.
8.1 Место и роль диалога в речевой деятельности.
8.2 Беседы, переговоры, споры.
8.3 Аргументация в диалоге.
8.4 Полемическое мастерство.
Вопросы и задания для самопроверки.
Опорные схемы.
Литература.
Глава IX. Техника речи.
9.1 Устройство речевого аппарата.
9.2 Элементы техники речи.
Вопросы и задания для самопроверки.
Опорные схемы.

Литература.
Глава X. Культура речи.
10.1 Качества хорошей речи.
10.2 Правильность речи.
10.3 Речевой этикет.
Вопросы и задания для самопроверки.
Опорные схемы.
Литература.

Приложения.

Введение

Учебное пособие «Профессиональный этикет и речевая культура» предназначено для курсантов всех факультетов дневного обучения, а также для слушателей факультетов заочного обучения и права. Учебный курс вобрал в себя базовые знания по профессиональной этике, эстетике и риторике, выступающие факторами высокой культуры сотрудников ОВД, формирующие ряд профессиональных компетенций обучающихся. Служебная деятельность, лишенная культурной основы, объединяющей все достоинства человека, ограничена, однобока, безуспешна. В пособии сочетается теория с узкопрофессиональными интересами сотрудников милиции.

В силу ограниченного объема и в связи с возможностью получения информации с помощью современных средств коммуникации, материал предельно сжат, подается «телетайпно» и предполагает внимательное и вдумчивое прочтение.

Учебное пособие состоит из двух частей. Первая часть посвящена морали, нравственности и чувствам личности, которые важны для формирования активной жизненной позиции будущих офицеров милиции. Вторая часть пособия раскрывает основы речевой культуры сотрудника ОВД. Весь курс рассчитан на 34 аудиторных часа.

Одной из центральных тем общественных дискуссий сегодня стала мораль. Автор рассматривает ее как жизненную позицию личности, способную будить совесть, взывать к человечности, обличать лицемерие, утверждать достоинство, учить терпимости, восхвалять благородство, помогать самосовершенствованию личности.

Этика XXI века предлагает формирование полноценного гражданина, патриота, ответственного, совестливого человека. В нашем случае, формирование для МВД грамотного специалиста-правоведа. Именно такой слой стражей порядка требуется активно расширять.

Сегодняшнее технократическое развитие, увлечение материальным благополучием не позволяют многим людям задумываться над этическими проблемами, в результате чего происходит девальвация вечных ценностей: добра, справедливости, долга, чести, достоинства и т.д.

Нравственность – не теоретическая система, а практический идеал. Человек поднимается до нравственных высот тогда, когда он саму жизнь стремится сделать нравственной. Сознательность только тогда обретает свою подлинную цену, когда она опирается на прочный фундамент

общечеловеческих моральных ценностей. Существует только один путь нравственного восхождения – самосовершенствование.

Одна из тем пособия посвящена вопросам эстетического развития личности, в которой излагаются вопросы, связанные с эстетической деятельностью и эстетическим сознанием, важнейшими категориями науки. В силу потребности эстетика обращается к профессионалу, в т.ч. сотруднику ОВД, который должен сделать свой духовный продукт, свою практическую деятельность более совершенными, полезными, прекрасными. В этом плане неоценимую роль играет этикет, в том числе служебный, связанный с общением, субординацией, произносимыми речами, контактированием с гражданами и проч.

Что дает изучение этики, эстетики, этикета человеку? Во-первых, формируется взгляд на морально-эстетическую проблематику не как на придаток к экономике, а как на действующий механизм, питающий и расширяющий нравственность личности. Во-вторых, появляется возможность более полной оценки общественных явлений. К примеру, бытовое пьянство, как явление, должно оцениваться не только как негатив, но и в связи с многочисленными причинами его порождающими: снятие психического напряжения, отвлечение от бытовых проблем, удовлетворение бессознательных влечений. А разъяснительная работа должна предприниматься раньше, чем запретительные меры. В-третьих, становится возможным решать проблемы морально-этического прогнозирования, например всплески патриотизма, общественной апатии, недовольства, гражданской активности. Наконец, этика, эстетика, этикет расширяют возможности самосовершенствования личности с учетом всех факторов.

Авторитет юриста, сотрудника ОВД находится в прямой зависимости от их овладения речевым мастерством. Речь и рядового сотрудника и руководителя ОВД должна быть такой, чтобы в ней чувствовались уровень культуры личности и высокая профессиональная компетентность. Нельзя говорить на службе, в эфире «кто что хочет» и «кто как умеет». Поэтому необходимо овладевать основами речевого языка в процессе коммуникации. Об этом говорится во второй части учебного пособия, которая содержит основные разделы современной риторики: деловое общение, основы культуры речи, мастерство публичного выступления, искусство спора и т.д.

Учебное пособие соответствует учебной программе, написано доступно, содержит дидактический материал.

Часть I. Основы этико-эстетического освоения окружающей действительности.

Глава I. Этические основы поведения и активной жизненной позиции

Этика – этическая оценка – специфика этики – гуманистическая и авторитарная этика – мораль – структура морали – принципы морали – нормы – идеал – моральное сознание и поведение – функции морали – моральные ценности – добро и зло – структура прикладной этики.

План

1. Предмет, специфика и задачи этики.
2. Структурно-функциональный анализ морали.
3. Нормативная этика и высшие моральные ценности.
4. Прикладная этика: сущность, особенности, проблемы.

1.1. Предмет, специфика и задачи этики

Этическому знанию более 2300 лет, но истоки этики и морали восходят к родовому обществу. Ещё в глубокой древности люди жестко делились на своих и чужих, род воевал с другим родом, существовала кровная родовая месть. Позднее возник так называемый закон талиона (око за око, зуб за зуб).

С возникновением государства мораль становится классовой и возникает конфликт человека с государственно-правовой формой организации общества.

В феодальном государстве закрепился феодальный кодекс чести и связанные с ним дуэли, рыцарские поединки и т.п. Кодекс распространялся только на господ-феодалов, а с крестьянами можно было поступать как угодно.

В современном обществе присутствуют как прежние, так и новые источники морали. Так, например, кровная месть существует в ряде стран и в XXI веке.

Схематически, становление этики как знания, возможно обозначить несколькими основными вехами.

Сократ и его ученики говорили об этике и морали как о врожденном качестве разума. Люди, лишенные разума, не могут отвечать за свои поступки.

Платон (ученик Сократа) утверждал, что добродетели даны человеку по воле бога от рождения. Высшая добродетель – интеллект – для философов и правителей, мужеством и храбростью обладают воины, а низшим слоям

предписаны умеренность и послушание. Рабам вообще отказано в каких-либо добродетелях. Пользуйся рабами, как частями тела своего.

Демокрит высказал иную мысль: люди сталкиваются в жизни друг с другом как атомы. Чтобы эти столкновения были менее болезненными, люди создали нормы морали. Значит, мораль обусловлена природой.

Аристотель гениально поддержал Демокрита. Характер нравственного сознания, говорил он, определяется образом жизни конкретного человека.

В Средние века популярной была идея о греховности людей, а значит их неспособности создавать мораль. Её мог создать тот, кто сам совершенен – бог. Эту точку зрения пропагандировал идеолог католической церкви Ф. Аквинский.

Так возникли идеалистическое понимание морали (внеземной источник морали) и материалистическое (мораль возникала в результате исторической и социальной практики людей). Материалисты видят источник морали в труде, трудовой дисциплине, которые породили зачатки чувства долга, ответственность.

Просветители XVIII века Дидро, Гельвеций, Гольбах, Гоббс отмечали значение образования, знания в формировании нравственных качеств личности, а Спиноза описал социально-договорную концепцию этики (люди постепенно «договорились», что значит морально, а что неприемлемо).

И. Кант уже в XIX веке заявил, что в основе морали лежат долг и чистота мотивов поведения или этический ригоризм. А основой законного поведения выступают повеление, команда, приказ или категорический императив.

Наконец, Маркс и Энгельс утверждали мысль, что единственной аксиомой нравственности является благо общества, интересы людей. Это и есть верховный закон.

На родоначальницу морали всегда претендовала религия, выдвигая свою аргументацию:

- люди все греховны и не могут придумывать благородные нормы поведения;
- если бы люди сами придумали нормы, то не стали бы их нарушать;
- все доказательства имеются в Библии.

Однако ученые доказали, что мораль старше религии.

При сличении фольклорных образцов разных народов и религиозных писаний выяснилось, что общечеловеческие нормы морали, такие как уважение своих родителей, младшими старших, охрана результатов труда, человеколюбие, ненасилие, а также консервативные – освящение неравенства, униженное положение женщины, кровная месть – выработаны задолго до появления религии.

Но религиозные писания привнесли в мораль много ценных и интересных моральных идей. Взять хотя бы Нагорную проповедь Христа в Ветхом завете.

Известна также точка зрения «биологизаторов» на источник морали, считающих, что животные как и люди имеют мораль, а также, что мораль передается по наследству. Научных фактов, подтверждающих идеи «биологизаторов» практически нет.

Итак, любая из вышеперечисленных этических систем так или иначе ограничена, имеет свои слабые стороны. А возможны ли всеобщие правила морали, удовлетворяющие всех? Вряд ли. Ближе всех к этому «Золотое правило нравственности»: «Поступай по отношению к другому так, как хотел бы, чтобы поступали по отношению к тебе». Но и оно не во всех случаях безупречно (богатые и бедные, начальники и подчиненные и т.д.).

Этика, как слово, вызывает несколько ассоциаций:
- это нечто, имеющее отношение к поведению людей;
- это способ оценки человеческих поступков;
- это регулятор отношений между людьми.

Этика относится к гуманитарным дисциплинам (от лат. homo-человек), ибо объект ее изучения – человек, его поведение и отношения с другими людьми.

Специфический аспект, в котором человек и его жизнь рассматриваются этикой, – это общение, понимаемое как фундаментальная предпосылка и основа человеческой жизни; насущная необходимость; важнейшая потребность людей; способ человеческого существования и жизнедеятельности. В этом аспекте цель этики – создание оптимальной модели гуманных и справедливых отношений. Главный вопрос этики – определение того, что такое хорошее поведение, что делает поведение правильным или неправильным. Хорошие люди существуют – как они возможны? Общество осуществляет контроль и коррекцию поведения людей, стремясь увязать интересы индивидов и человеческих сообществ, найти «баланс» общественного и личного блага. Для этого существуют социальные регуляторы поведения (традиции, право, мораль, этикет),

которые содержат социальные нормы, программные установки, приемлемые формы взаимодействия.

Этическая оценка поступков и отношений дается в зависимости от ориентации на достижение добра и зла, которые выступают критерием этического суждения.

Впервые термин «этика» был употреблен Аристотелем для обозначения философского учения о нравственной деятельности и добродетелях. Происхождение понятия связано с древнегреческим словом «этос» (нрав, обычай, привычка, характер). Поэтому «этика» в буквальном смысле – учение о нравственности. Слово “этика” также обозначает науку о морали.

Со временем этика, перейдя от описания нравов и их объяснения, превратилась в теоретическую дисциплину – философию морали.

Таким образом, этика – это гуманитарное учение, предметом которого является мораль (нравственность), а центральной проблемой – соотношение Добра и Зла.

Мораль опирается на три прочные основы («три кита»):

1) традиции, обычаи, нравы («Так принято», «Так не принято», «Это неприлично»);
2) силу общественного мнения (одобрение или осуждение);
3) сознательность каждой личности. Этим определяется добровольный выбор поведения.

Специфика этики как теории морали заключается в ее предмете. Предметом этики выступает мораль: ее генезис, сущность, специфика и т.д. Этика рассматривает структуру нравственного сознания общества и личности, анализирует содержание и смысл таких категорий, как добро и зло, справедливость, долг, честь, совесть, свобода, ответственность, смысл жизни, счастье и т.п.

Во-вторых, специфика этики – в методах исследования. Это изучение философских первоисточников с целью вычленения в них этического аспекта; социологические исследования общественного мнения; историческая реконструкция нравов по документам. Для этики характерен особый язык и терминология.

В-третьих, специфика этики в том, что, с одной стороны, она осмысливает, обобщает, систематизирует, т.е. отражает в виде этических доктрин и моральных кодексов те принципы и ценности, нормы поведения, которые формируются в процессе социальной практики. С другой стороны, она не только отражает реальную мораль, но и задает ценностную основу

человеческой деятельности. Поэтому изучение этики необходимо, чтобы знать, что такое добродетель (моральность), а также, чтобы быть добродетельным (моральным). Развитая этическая система включает в себя нормативную программу достойного поведения.

В-четвертых, этика тесно связана с другими гуманитарными науками: психологией, этнографией, культурологией, философией. Последняя связь особая – этика базируется на определенных философских идеях. Если философия изучает общие принципы отношений человека и мира, то этика – нравственные принципы отношения человека с миром и другими людьми.

Основными социальными регуляторами поведения являются мораль и право. Юристы изучают и применяют, прежде всего, правовые нормы – это специфика их деятельности. Но для оценки поведения субъектов правовых отношений и более правильного разрешения конфликтных ситуаций они нередко обращаются к этическим критериям, ибо зачастую в основе права лежит мораль.

Русские философы И.А.Ильин, В.С. Соловьев отмечали, что право – это юридически оформленная мораль, минимум нравственности, что право является средством реализации нравственно-гуманистических идеалов общества, что право выступает принудительным требованием минимального добра, порядка, недопущения зла.

Соотношение права и морали включает в себя четыре компонента:

- имеют общую цель – регулирование поведения людей со стратегической задачей сохранения и развития общества. Они основные регуляторы поведения;
- принадлежат к социальным нормам, носят повелительный характер, а потому нормативны;
- базируются на справедливости как высшем принципе нравственности;
- определяют границы свободы личности, меру дозволенного.

Вместе с тем, мораль и право различны:

- мораль возникает раньше, право же с возникновением государства;
- в пределах одной страны, общества действует лишь одна правовая система, а мораль разнородна (группы, классы, профессиональные сообщества, индивиды). При этом в любом обществе существует господствующая мораль;
- правообразование есть результат целенаправленной официальной деятельности государства, а моральные системы формируются долго, спонтанно в недрах общественного сознания;

- мораль не нуждается в систематизации, письменном изложении, объективировании, в то время как право имеет четкую формализацию, жесткую структуру, закрепление вовне;
- иногда встречаются сферы правового регулирования, к которым мораль не подключается в силу того, что они не поддаются моральной оценке, т.е. они этически нейтральны (например: технико-юридические нормы, нормы оформления юридических документов и др.);
- у права и морали разные средства и методы обеспечения своих норм.

Взаимодействие права и морали выражается в заключении того, что право есть форма существования господствующей морали, а мораль признает противоправное поведение безнравственным. Правоприменитель не сможет вынести справедливое решение без опоры на моральные принципы, ценности и нормы.

Наконец, между нормами права и нормами морали возможны противоречия, связанные с процессами их развития: иногда мораль «обгоняет» нормы права, иногда право «впереди» морали.

Неотделимы друг от друга мораль и политика. Моральные ценности и нормы, имеющие отношение к политическому миру, его институтам, политическому мировоззрению, поведению членов этого сообщества вписываются в политическую этику. Политика представляет собой сферу моральности и ответственности. Мораль оказывает влияние на политику с точки зрения постановки нравственных политических целей, выбора адекватных ситуации методов и средств политической деятельности. Какова цель политики: власть, диктат, террор, война или торжество демократии, предотвращение конфликтов, обеспечение роста экономики и процветания общества зависит от морали.

Выделяются несколько подходов к взаимоотношению политики и морали:

- политика должна иметь высоконравственные цели и нравственно допустимые средства их реализации;
- политика игнорирует нравственные ценности в угоду целесообразности. Такой подход делает ее аморальной;
- политика признает необходимость учета морали (соблюдение прав человека, социальная нравственность, укрепление демократических принципов, правовых основ общества), но не сбрасывает со счетов собственную специфику. Такой подход называется компромиссным.

Таким образом, мораль ограничивает политику, свободу бесконтрольного политического действия.

Тесно связаны и взаимодействуют друг с другом мораль и искусство. В основе этих форм общественного сознания лежит единство этического и эстетического. Ведь значительную часть содержания искусства составляют моральные проблемы: поступки и проступки людей. Эти проблемы выступают в художественной форме, в виде чувственно-конкретных образов, которые взаимодействуют и сталкиваются в различных жизненных ситуациях.

Соотношение морали и искусства проявляется в нравственной позиции, нравственной оценке художника. Морально совершенное выступает в искусстве как прекрасное.

Искусство своими средствами нравственно воздействует на убеждения личности. Многие произведения искусства играют воспитательную роль, подсказывая правильные способы решения проблем, помогая совершенствовать чувства и мысли людей.

Мораль и искусство ориентированы на будущее, на гармонизацию и гуманизацию отношений между людьми, на желаемое поведение человека.

Основные задачи этики:

- описывать мораль (ее историю, сегодняшние нормы, принципы, идеалы, т.е. нравственную культуру общества).
- объяснять мораль (анализировать сущность, структуру, механизмы функционирования морали в ее «должном» и «сущем» вариантах).
- учить морали (давать людям необходимые знания о добре и зле, способствуя самосовершенствованию человека и выработке им собственной стратегии и тактики «правильной жизни»).

Последняя задача – одна из самых сложных. Можно ли научить человека морали, вооружив его этическими знаниями? Становится ли он автоматически моральным, как только узнает «что такое хорошо и что такое плохо»? Кто решает, что на самом деле «хорошо», а что – «плохо»? Почему можно и нужно учить морали, но нельзя морали научить: ей можно только научиться.

Выдающийся этик и философ XX в. Эрик Фромм создал учение о двух видах этики – гуманистической и авторитарной.

В истории человечества бывают периоды, когда этика и мораль ориентированы на человека. Это и есть гуманистическая этика (например, этика античности, Возрождения, этика демократических обществ). Но есть и периоды, когда этика и мораль ориентированы на внешнее по отношению к человеку (построение коммунизма, постиндустриального общества, идея мирового господства и т.д.). Этика такого рода называется авторитарной.

Сущность гуманистической этики в том, что она рассматривает человека в его телесно-духовной целостности. Гуманистическая этика считает, что основы добродетели заложены в самом характере зрелой, целостной личности, а «порок» заключается в безразличии к своему Я. Гуманистическая этика опирается на веру в человека, его автономность, независимость, свободу и разум, считая, что человек способен самостоятельно различать добро и зло и правильно давать этические оценки. Человек – мера всех вещей. Нет ничего выше и достойнее, чем человеческая жизнь. Человек обретает себя и свое счастье только в радости и солидарности с людьми.

В гуманистической этике человек сам творец и исполнитель нравственных норм. В авторитарной этике «автором» выступает авторитет (государство или личности, начальники, руководители). Гуманистическая этика высшей ценностью считает человека и его жизнь. Авторитарная этика – интересы общества, государства, вождя, бога и т.д. Гуманистическая этика основным методом моральной регуляции признает свободный сознательный выбор. В авторитарной этике – внешнее принуждение. Гуманистическая этика базируется на принципе индивидуализма, авторитарная этика – коллективизма.

Авторитарная и гуманистическая этика могут уживаться в одну эпоху: одна и та же этическая доктрина может сочетать в себе и гуманистические и авторитарные начала; в поведении одного и того же человека могут проявляться и гуманистические и авторитарные наклонности (например: отцы и дети).

В этике надо размышлять, сравнивать, выбирать, принимать решение.

В структуре этики правомерно выделить следующие блоки:

- историю морали и этических учений;
- теорию морали (структура и функции);
- нормативную этику;
- прикладную этику (экологическую, гражданственности, межличностного общения, биоэтику, ситуативную этику, этику делового общения, этикет, профессиональные этики).

1.2. Структурно-функциональный анализ морали

Мораль – это специфический способ духовно-практического освоения мира.

Мораль является основой духовной культуры личности и показателем меры человеческого в человеке. Мораль действует не в какой-либо определенной

области (наука или искусство), а носит универсальный характер. К тому же она носит оценочный и зачастую субъективный характер.

Мораль вырабатывает предписания, требующие от людей особенного – морального типа поведения, в чем проявляется ее императивный (повелительный) характер. Особенность и сущность морали проявляется в системе:

а) моральных принципов;

б) ценностей;

в) норм;

г) идеалов.

У морали имеются свои принципы – фундаментальные представления о должном поведении человека.

Принцип коллективизма – личность ориентируется на подчинение своих личных интересов общественным. Такая ориентация «выгодна» обществу.

Принцип индивидуализма – утверждает ценность, уникальность, неповторимость каждого индивида. Ранее принцип отождествлялся с эгоизмом, себялюбием, себявозвеличиванием, антиподом коллективизма.

Принцип гуманизма выражается в признании человека главной ценностью, а его интересов – приоритетными; ненасилие над личностью; человеколюбие.

Принцип альтруизма – бескорыстная любовь и забота о благе другого человека, готовность к самопожертвованию, противоположен эгоизму. «Возлюби ближнего, как самого себя».

Принцип толерантности предполагает признание созидательной роли индивидуализма в его положительном, гуманистическом смысле, предполагает проявление терпимости к иным взглядам, ценностям, поведению. В современных условиях демократизации и плюрализма терпимость к инакомыслию и инакодействию чрезвычайно важна, особенно в политической, религиозной, межнациональной сферах. С терпимостью нельзя путать равнодушие.

Моральные ценности представляют собой общественные установки, выраженные в представлениях о добре и зле, справедливости и несправедливости, о смысле жизни человека и т.п. Они ориентируют личность в мире.

Моральные нормы – это конкретные правила поведения, определяющие, как человек должен вести себя по отношению к обществу, людям, самому себе. Действие нравственных норм обеспечивается общественным мнением. Формируя стандарты поведения, общественное

мнение служит гарантом безопасности каждого, защитой от морального произвола других, выполняет организующую и охранительную функции. Однако роль общественного мнения неоднозначна, часто ошибочна.

Нравственный идеал понимается как совершенный образец поведения, требующий его достижения. Он позволяет оценивать поведение других людей и является ориентиром для самосовершенствования. Идеал – все лучшее, что выработано моралью. Не может быть человека без идеала. Люди всегда стремятся к разумному, полезному, красивому. Мы берем идеалы из жизни, литературы, кино. Разновидностью нравственного идеала является романтический идеал. Нравственный идеал не обязательно бывает положительным (ведь есть же антиидеалы, псевдоидеалы).

Принципы, нормы и идеалы составляют систему морали.

Большое место в системе отношений человека к обществу занимают принципы, идеалы, нормы гражданственной ориентации: патриотизм (или космополитизм), национальное самосознание (или его отсутствие), активная гражданская позиция (или политическое равнодушие).

Патриотизм – беззаветная любовь и преданность своему отечеству.

Космополитизм – осознание себя «гражданином мира».

Национальное самосознание может быть продуктивным, нацеленным на процветание нации, ее культуры, а может быть деструктивным, несущим в себе элементы национализма, шовинизма, враждебности.

Активная гражданская позиция характеризуется чувством сопричастности и ответственности за судьбу человеческого сообщества и собственного отечества. Проявляться она может в ответственном стремлении к участию в жизни общества, так и в безудержной фанатичной поддержке власти или, напротив, в столь же фанатичной оппозиции к ней.

В последнее время в системе отношений, регулируемых моралью, важное место стало занимать отношение человека к природе. Этими проблемами занимается отрасль этического знания – экологическая этика.

Структура морали включает в себя несколько основных элементов, а именно: моральное сознание, моральные отношения, моральное поведение, а также принципы, нормы и идеалы.

Моральное сознание – это субъективный способ бытия нравственных отношений. Моральное сознание включает в себя два уровня: эмоциональный (эмоции, чувства, настроение) и рациональный (знание, понимание, принятие).

Наиболее значимыми моральными отношениями выступают: отношение человека к обществу, к другим людям, к самому себе.

Моральное поведение является результатом становления личности и ее свободного выбора. Поведение человека – не что иное, как показатель его нравственной культуры. «Цепочка» морального поведения включает в себя мотивы, намерения, цели, выбор средств, принятия решений, поступок или проступок, последствия, оценку (совестью или общественным мнением). Здесь центром выступает поступок, который характеризует способность человека к сознательной постановке целей, выбору соответствующих средств, самостоятельному ответственному действию.

И в реальной жизни и в службе перед человеком встает вопрос: как быть? Как нравственно самоопределиться в том или ином случае? Принимая решение, важно найти ту грань, которая отделяет добро от зла. Как правило, в любой конкретной ситуации существует несколько вариантов выходов из нее. Возникает проблема морального выбора лучшего из них. Поэтому справедливо говорить о первоначальной свободе морального выбора. Его воплощение в реальность возможно лишь по личному убеждению, добровольно, но не по принуждению.

В ситуации морального выбора возникает проблема поиска такой формы поведения, которая бы сочетала стремление к добру и учет объективных обстоятельств. Практика показывает, что есть несколько типов поведения в ситуации морального выбора. Первый – когда ради доброй цели игнорируются обстоятельства. В литературе это Дон Кихот. По сути это пассивность, возведенная в ранг добродетели. Второй – это поведение людей, стремящихся рациональным анализом исчерпать все последствия вмешательства в ситуацию и из боязни ошибиться. В литературе таким является Гамлет. У него фактически нейтрализм. Более того, отказ от выбора, стремление к позиции «моя хата с краю» могут обернуться и преступлением против нравственности.

Перед выбором поступка, действия встает вопрос о целях и средствах. Ценность средства обусловлена нравственным характером цели. Цель определяет средства, но не оправдывает их. Нравственно то средство, которое необходимо и достаточно для достижения нравственной цели.

Встречаются ситуации, когда цели и средства рассогласовываются. Выделяют две причины:

1) неумение выбрать эффективное средство;
2) средства выявляют аморальный характер цели.

И в первом, и во втором случаях возможно использование аморальных методов. В подобных конфликтных ситуациях встает проблема поиска меньшего зла.

Поступок представляется как целостное явление, включающее в себя мотивы, цели, средства, действия и последствия. Поступком можно считать лишь такое сознательное действие, которое положительно затрагивает интересы других людей, коллектива или общества.

Моральная ценность поступка зависит от мотивов, лежащих в его основе. Мотив есть основание поступка, заинтересованность в его совершении. Но действия могут быть и неосознанными (в результате страха, полового влечения и т.д.). Поэтому мотив – осознанное личностью побуждение, причем в такой степени, что превращается в цель деятельности. В цепи мотив – цель – средство – действие – последствия главное принадлежит мотиву. Значит, мотив – условие нравственности поступка. Данный вывод чрезвычайно важен для правоохранительной практики.

Интересны варианты соотношений мотива и последствий.

Нравственный мотив – последствия полезны.

Нравственный мотив – последствия вредны.

Аморальный мотив – последствия полезны.

Аморальный мотив – последствия вредны.

Целостным, гармоничным поступком с высокой положительной оценкой является первый вариант. Иногда возможна положительная оценка второго варианта. Третий вариант может расценивается как проступок, несмотря на полезные последствия. Последний вариант однозначно является проступком.

Единство мотивов и действий в целой серии поступков составляют «линию поведения» человека.

Как же взаимодействуют структурные элементы морали между собой?

1. Моральное сознание, моральные отношения и нравственное поведение личности всегда выступают в единстве, взаимопроникая и обусловливая друг друга.
2. Структура морали выявляет ее противоречивость:

а) противоречия между отдельными элементами морали-сознанием, отношениями и поведением;

б) противоречия внутри ее отдельных элементов:

- *в моральном сознании* – противоречие между его рациональной и эмоциональной сторонами;
- *в моральном поведении* – противоречие между возможным, желаемым и должным, проявляющееся в рассогласованности таких мотивов поведения, как «могу», «хочу» и «надо»;
- *в моральных отношениях* – противоречие между индивидуальным, групповым и общечеловеческим.

Мораль выполняет несколько важных функций, среди них:

Гуманизирующая – приобщает личность к высоким нравственным принципам и идеалам: добродетельности и ненасилию.

Регулятивная – регулирует поведение и отношения людей в обществе.

Воспитательная – участвует в формировании человеческой личности и ее самосознания.

Познавательная – дает информацию о нравственных нормах и ценностях.

Коммуникативная – выступает необходимым условием, фактором, результатом общения людей.

Есть и другие, более «тонкие» функции морали. Например, кумулятивная – связана с моральностью языка и речи; функция катарсиса – очищения (после раскаяния, после успешного преодоления трудностей); функция релаксации – снятие нервного напряжения (психологическая разрядка, расслабление, переключение, избавление от ненавязчивых мыслей, положительные эмоции, жизнеутверждающее настроение); защитно-адаптивная функция – связана с экологическим мышлением; функция гоминизации – «окультуривания» человека (человек становится человеком только в процессе инкультурации, раскрывает свои задатки, только по культуре можно судить о назначении человека); функция социализации – связана с мерой включенности личности в жизнь общества; наконец, интегративная – человекотворческая функция (по Хайдеггеру), связана с культивированием высших человеческих достоинств.

1.3. Нормативная этика и высшие моральные ценности

Нормативная этика служит «передаточным механизмом» от теоретической к прикладной этике. Для этого необходимо предварительное решение проблем моральных приоритетов и ценностей, определение достоинств и прав человека, выяснение его статуса, отношения к другому. Эти вопросы решаются на основе учения о моральных ценностях.

Моральные ценности – это общественные установки, императивы, цели и проекты, выраженные в форме представлений о добре и зле, справедливости и несправедливости и т.д. К высшим моральным ценностям относятся Добро, Свобода, Долг, Честь, Достоинство, Смысл жизни, Счастье, Любовь и др. Рассмотрим их.

Свобода и ответственность.

Проблема свободы одна из самых сложных, решается с позиций соотношения свободы и необходимости. Для человека необходимость – это внешние условия, факторы и ситуации, в которых он вынужден действовать (гражданская война, цены на рынке, землетрясение и т.п.). Насколько человек свободен в рамках заданной ему необходимости? На этот счет имеются две крайние точки зрения: этический фатализм (человек не свободен, все по воле судьбы, Бога и т.д.) и этический волюнтаризм (человек абсолютно свободен, действует по своей воле). Выход следует искать между этими крайностями (моральный закон, разумность, целесообразность, желание добра). Формой проявления свободы выступает выбор. Свободный выбор обеспечивается разумом и волей. Воля должна быть информированной, к ней подключается интеллект. Волеизъявление личности затруднено противоречиями между хочу, могу, надо.

С проблемой свободы тесно связан вопрос о нравственной ответственности. Выделяют пять видов ответственности: положительная, отрицательная, волюнтаристская, фатальная и экзистенциальная (смотри этический словарь).

Мера моральной ответственности в разных ситуациях не одинакова. Например, наличие принуждения не снимает ответственности с человека. Сфера моральной ответственности не совпадает со сферой личной безопасности: даже угроза смерти не может, например, оправдать предательство, совершенное ради спасения собственной жизни. Моральная расплата – презрение, осуждение, моральная изоляция, нравственное падение. В экстремальной ситуации мера ответственности выше, чем в обычной. Мера ответственности определяется и масштабами принимаемых решений (о судьбе человека, предприятия, начале войны и т.д.). Она зависит также от авторитета, общественного положения, должности конкретной личности.

Добро и зло – наиболее общие понятия морального сознания. Добро связывается с благом. Добро и благо относительны. Этику интересуют только духовные, а не материальные блага (свобода, счастье, любовь).

Все, что направлено на созидание, сохранение, приумножение, укрепление – есть добро. Зло – есть уничтожение, разрушение того, что является благом.

Главным критерием добра выступает все то, что способствует проявлению подлинной сущности человека, а также гуманизм и все что связано с гуманизацией отношений. В добре воплощается наиболее

положительное в сфере морали, соответствующее нравственному идеалу, а в зле – представления о том, что противоречит нравственному идеалу, препятствует достижению личного счастья. Добро и зло выступают в виде добродетелей и пороков.

Доброта – это линия поведения (милосердие, любезность, отзывчивость, сердечность, внимательность, общительность, щедрость, великодушие). К злу относятся зависть, гордыня, месть, высокомерие, злодеяние. Зависть толкает людей на совершение аморальных проступков. Человек, для которого совершение зла является нормой – злобный человек, он же – превращается в преступника.

Страдание и сострадание.

Под страданием понимается физическая или нравственная боль. Сострадание – проявление жалости, сочувствия, соучастия.

Центральный вопрос в проблеме страдания – вопрос о его смысле и причине. Страдание очищает душу, облагораживает человека. Один из способов преодоления страдания – любовь и творчество. Другой путь – противопоставление страданию радости.

Сострадание, по сути – есть страдание вместе с другим.

Долг и совесть – это «личностные категории морального сознания». Они образуют морально-психологический механизм самоконтроля.

Долг есть принятая личностью необходимость подчиняться общественной воле.

Источником долга является общественный интерес. В долге он обретает повелительный характер. Понятие долга обогащает понятие обязанностей глубокой личной заинтересованностью в их исполнении, добровольным принятием и осознанием их необходимости. Таким образом, долг – это нравственная обязанность человека, выполняемая им под влиянием не только внешних требований, но и внутренних нравственных побуждений. Переживание требований долга порождает чувство долга.

Важнейшие свойства долга: добровольность, активность, деятельность. Нравственный долг пробуждает активную гражданскую позицию.

Существуют типы людей, уклоняющихся или равнодушных к долгу, а также такие, кто испытывает трудности от признания множественности долгов: долг перед обществом, коллективом, семьей, женой, матерью, детьми, друзьями и перед самим собой.

Совесть – это способность к активному самосознанию, самооценке личного отношения к действующим в обществе нравственным нормам. Это чувство моральной ответственности человека за свое поведение. Совесть

выполняет функцию внутреннего регулятора: как побудитель, как запрещающий фактор, как корректор поступков, как контролер. Совесть выступает в качестве основания для выполнения долга. Проблема совести в том, чтобы активизировать ее, сделать высшим судьей всей нашей жизни (угрызение, муки совести, стыд, вина). Моральным результатом переживаний человека является раскаяние.

Честь и достоинство отражают моральную ценность личности и представляют собой общественную и индивидуальную оценку нравственных качеств и поступков человека. Честь проявляется в признании, почитании, заслугах, авторитете, славе. Достоинство – в чувстве самоуважения, оценке собственной ценности. Честь и достоинство развиваются в единстве, параллельно друг другу. Человеческое достоинство призвано гарантировать любому человеку его «естественные права» (зафиксированы во Всеобщей декларации прав человека). Высшее проявление человеческого достоинства – благородство. Честь связывается с социальным статусом личности (честь офицера, врача, дворянина).

Потребность в чести, т.е. признании, уважении, обнаруживается у тех, кто ценит свое достоинство. С чувством собственного достоинства связаны понятия честолюбия и гордости, скромности и тщеславия, претенциозности и гипердостоинства.

Смысл жизни и счастье – одна из центральных проблем этики. К этому понятию можно выделить три подхода:

а) пессимистический – отрицание смысла жизни и счастья;

б) скептический – выражающий сомнение в смысле земного бытия;

в) оптимистический – признание смысла жизни и счастья как наивысшей ценности.

Смысл жизни реализуется в процессе жизнедеятельности человека и рассматривается как совокупность смыслов и целей (дети, любовь, профессия, здоровье и т.д.). Следует осознать смысл своей жизни, тогда его легче реализовывать.

Счастье отражает степень удовлетворенности результатами своей жизнедеятельности. Счастье рассматривают как процесс и как состояние. Быть счастливым это нормальное состояние человека. Счастье существует только во взаимном общении. Оно не бывает абсолютным и вечным. Счастье преходяще. Всегда сопряжено с борьбой. В основе счастья могут лежать антиценности (коллекционер собирает все только для себя, за «кайф» готовы расплатиться всем, в т.ч. жизнью и т.д.).

Любовь – как высшая ценность, одно из самых сложных отношений. Понятие очень многогранно (к женщине, матери, Родине, животным).

Любовь в широком смысле – это нравственно-эстетическое чувство, выражающееся в бескорыстном и самозабвенном стремлении к своему объекту, в потребности и готовности к самоотдаче ради него.

Любовь между мужчиной и женщиной – сложный комплекс переживаний, возникающих в результате слияния биологических потребностей, трансформированных культурой, психологическими устремлениями личности. Любовь сложно объяснить. В ней соединяются противоположные чувства: страдания и наслаждение, радость и печаль, восторг и разочарование. В любви есть взлеты и падения. Два существа становятся в любви одним и в то же время остаются двумя. В книге Э. Фромма «Искусство любви» выделяются пять элементов, присущих любви:

- любить – значит отдавать, а не брать;
- любить – значит проявлять заботу и интерес к объекту любви;
- любить - быть ответственным;
- любить – не господствовать, а уважать;
- любить – познавать «тайны» другого человека.

1.4. Прикладная этика: сущность, особенности, проблемы

Прикладная этика обусловлена формированием нравственной культуры людей в самых разных сферах их жизнедеятельности. В прикладной этике конкретизируются общечеловеческие моральные нормы и принципы применительно к данным ситуациям, для отдельных групп людей, с учетом специфики их жизнедеятельности.

Структура прикладной этики включат в себя следующие направления.

Ситуативная этика делится на этику публичных действий и этику интимных отношений.

Этика гражданственности связана с правами человека, политической моралью, духовным суверенитетом личности, моральной свободой, активной гражданской позицией, патриотизмом.

Экологическая этика. Она затрагивает проблемы отношения человека к природе, животному миру.

Биомедицинская этика изучает проблемы вокруг жизни и смерти человека.

Этика межличностного общения изучает субъект – субъектные отношения. Важнейшей отличительной чертой общения является его диалогичность. В настоящее время остро стоит проблема культуры диалога.

Ценность межличностного общения определяется его полифункциональностью:

- общение как условие формирования и существования человека;
- общение как способ самовыражения личности;
- общение как средство управления и манипуляции;
- общение как жизненная потребность и условие человеческого счастья.

Этика публичных действий регулирует поведение политиков и всех, кто вовлечен в политическую деятельность. Связана с политической культурой, которая включает в себя политическую компетентность, гибкость мышления, диалектичность, толерантность, терпимость к инакомыслию, способность к нестандартным мышлениям, отказ от личного и группового эгоизма (партийного, национального, религиозного) и т.д.

Профессиональная этика и этика делового общения – это совокупность норм и правил, регулирующих поведение специалиста на основе общечеловеческих моральных ценностей, с учетом особенностей его профессиональной деятельности и конкретной ситуации. Традиционные виды профессиональной этики: педагогическая, медицинская, юридическая, инженерная, бизнеса, этика ученого, журналистская, спортивная и близкая к нам профессиональная этика сотрудников органов внутренних дел.

В профессиональной этике высшие моральные ценности сохраняются и обретают некоторые особые черты. Например, совершенно особую роль играют такие категории как долг и ответственность. В недрах конкретной специальности формируются специально-профессиональные моральные нормы и ценности (например, справедливость из юридической этики стала общеэтической ценностью, а принцип демократичности пришел из профессиональных политических сфер). В сфере профессионального общения иногда нарушается равенство сторон – субъект – субъектность отношений. Так, возникает проблема дистанции между педагогом и учащимися, врачом и больным, начальником и подчиненным, офицером и рядовым, следователем и подозреваемым и т.д.

Одной из сторон этики выступает ее корпоративность – преданность узким групповым интересам в рамках профессиональных объединений. Возникает много частных принципов, которые группируются в профессиональные кодексы или правила.

Вопросы и задания для самопроверки

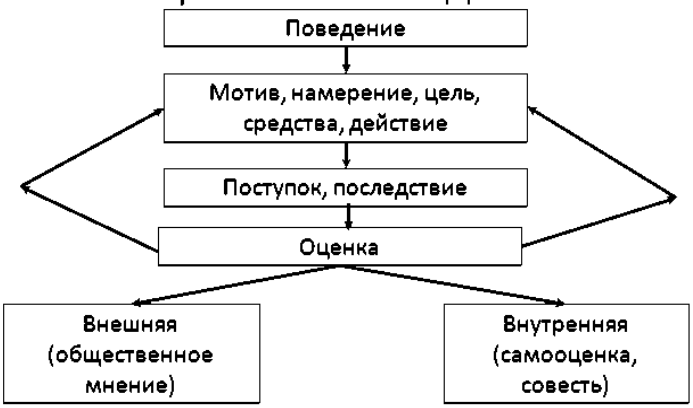
1. Какая концепция происхождения морали кажется Вам наиболее приемлемой?
2. Проиллюстрируйте специфичность морали и нравственные различния культурных эпох примерами из истории, литературы, искусства.
3. Какие, на Ваш взгляд, нравственные проблемы и тенденции характерны для нашего времени? Совпадают ли моральные проблемы личности и общества?
4. Что, по Вашему мнению, побуждает человека поступать морально? И что заставляет его совершать зло?
5. Какие основные функции выполняет мораль?
6. Проанализируйте и поясните приведённые ниже схемы, иллюстрирующие структуру морали.
7. Какое место в структуре морали занимают знания?
8. Можно ли быть нравственным, не ориентируясь на идеал? Можно ли быть идеалом для самого себя? Может ли реальная личность быть идеалом?
9. Конкретными примерами различите понятия «поступок» и «проступок».
10. Что полезного Вы вынесли из знания о принципах этики?
11. Какие наиболее значимые для Вас высшие моральные ценности Вы бы отметили?
12. Какую нишу в прикладной этике занимает профессиональная этика сотрудника органов внутренних дел?
13. Необходимо ли, на Ваш взгляд, увязывать основы поведения и активной жизненной позиции человека с этическим знанием?
14. Перечислите вместе с товарищем этические понятия и термины: кто больше?

Опорные схемы

Структурно-функциональный анализ морали

- Специфический способ духовно-прогностического освоения мира. Носит универсальный, оценочный и субъективный характер

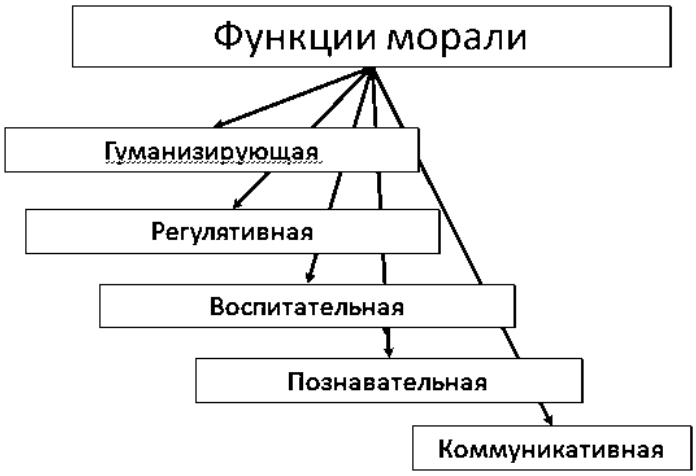
Моральное поведение



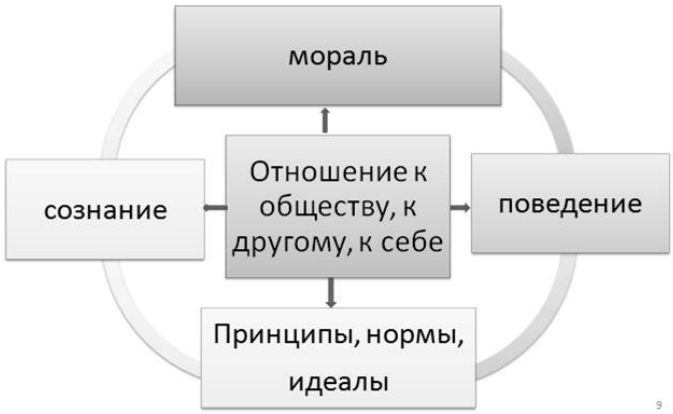
Принципы морали

- Гуманизм
- Коллективизм
- Индивидуализм
- Альтруизм
- Толерантность
- Справедливость
- Трудолюбие
- Национальное самосознание
- Активная гражданская позиция

Функции морали



Структура морали



Нормативная этика и высшие моральные ценности

- Служит «передаточным механизмом» от теоретической к прикладной этике

Основные моральные ценности

- Добро
- Свобода и ответственность
- Страдание и сострадание
- Нравственный долг
- Совесть
- Честь и достоинство
- Смысл жизни
- Счастье
- Дружба и любовь

Прикладная этика

Литература

1. Гусейнов, А.А. Краткая история этики / А.А. Гусейнов – М.: Мысль, 1874.
2. Зеленкова, И.Л. Этика / И.Л. Зеленкова, Е.В. Беляева – Минск: Вышэйшая школа, 2001.
3. Мишаткина, Т.В. Этика: Учебное пособие / Т.В. Мишаткина, Я.С. Яскевич – Минск: Вышэйшая школа, 2002.
4. Мишаткина, Т.В. Этика: практикум / Т.В. Мишаткина – Минск: Вышэйшая школа, 2003.
5. Этика: Энциклопедический словарь / Под редакцией Р.Г. Апресяна, А.А. Гусейнова – М.: Гардарики, 2001.

Глава II. Эстетическая теория в контексте развития личности

Своеобразие эстетического – эстетика – эстетическая деятельность – эстетическое сознание – вкус – взгляды – идеал – прекрасное – комическое – трагическое – природа искусства – художественное творчество – виды искусства – эстетика поведения – эстетика общения – эстетика повседневности.

План

1. Предмет и своеобразие эстетического.
2. Основные эстетические категории.
3. Природа искусства и художественного творчества.
4. Эстетика повседневности: поведение, общение, жизненная среда, быт, мода.

2.1. Предмет и своеобразие эстетического

Эстетика более чем любая иная дисциплина, обращена к душе человека. Современная жизнь столь рациональна и упорядочена, что человеку просто необходима активная эмоциональная жизнь. Позволить ее обрести сможет развитая эстетическая культура, которая опирается на свою теорию и историю.

Термин «эстетика» происходит от греческого слова «эстезис» (ощущение, чувственное восприятие). Впервые его ввел в обиход немецкий философ XVIII века Александр Готлиб Баумгартен.

Предметом эстетики является человеческая чувственность, ответственная за целостное, образное постижение человеком мира. Она охватывает также и сферу искусства. Целостное восприятие мира, сила воображения – универсальная способность, отличающая человека от животного. Человек мыслит понятиями и образами. Для развития человеческой чувственности нет иного пути кроме воспитания вкуса на сокровищах мирового искусства, что и составляет сущность эстетического воспитания.

Оно не сводится к морально-эстетическому аспекту. В последнем случае оно становится лишь средством нравственного воспитания. Некоторые произведения массового искусства несут в себе морально-нравственный аспект, в то время как произведения подлинного искусства призваны учить видеть, слышать, чувствовать, т.е. призваны воспитывать человеческую чувственность.

Главная черта развитой человеческой чувственности – видеть в индивидуальном, уникальном, единственном в своем роде – всеобщее. Но создавать такое индивидуальное, уникальное – задача художника. Специфика искусства состоит в том, что оно развивает всеобщую универсальную человеческую способность – способность чувствовать.

Эстетика призвана заниматься проблемами человеческой чувственности – частью проблемы сознания.

Структурно эстетика как наука подразделяется на следующие разделы:

– история эстетики (изучает основания периодизации и основные этапы истории: античность, средневековье, Возрождение, Новое время, Просвещение, современность);

– теория эстетики (изучает эстетическую деятельность и эстетическое сознание);

– специфика искусства (включает в себя проблемы художественной условности, творчества, восприятия искусства и его классификацию);

– эстетическая культура современного общества (внимание уделяется анализу понятий «элитарное», «массовое» искусство, «контрискусство»).

Мир и происходящие в нем процессы в их ценности для человечества являются сферой эстетики, ее предметом. Проблемное поле эстетики как науки – эстетическое освоение мира. Человек обладает относительно явлений мира степенью свободы в той мере, в какой он освоил эти явления. Все это создает богатство мира: его предметы обладают многообразными эстетическими свойствами.

Прекрасное, возвышенное, безобразное, низменное, трагическое, комическое, ужасное, прелестное предстают как разные формы проявления эстетического.

Эстетическое проявляется в искусстве. Здесь эстетика осмысляет общие законы художественного освоения мира в литературе, живописи, скульптуре, театре, кино, музыке, хореографии, архитектуре и т.д. Искусство – это устоявшаяся, откристаллизовавшаяся и закрепленная форма освоения мира по законам красоты.

Эстетическое проявляется в сфере быта, человеческого поведения, научного творчества, спорта, в обрядах (практическая эстетика).

Эстетическое проявляется в технической (индустриальной) эстетике-дизайне. Техническая эстетика находится в процессе отпочкования от общей эстетики и выделения её в самостоятельную науку.

Эстетическое проявляется в теоретико-информативной эстетике, которая нацелена на осознание художественно-информативной природы искусства

и роли средств массовой коммуникации в жизни художественной культуры.

Наконец, эстетическое проявляется также в рецептивной эстетике. Здесь все сосредоточено на процессах творческого восприятия. Художественное произведение не равно себе. Его текст не меняется, но смысл изменчив, потому, что является результатом взаимодействия опыта читателя (зрителя) и автора.

В любой деятельности человека, индивидуальной или коллективной, помимо ее прямого утилитарного значения есть элементы общечеловеческого. С общечеловеческим началом связаны эстетическая окрашенность или даже эстетическое содержание человеческой деятельности.

Эстетическая деятельность – это деятельность человека в ее общечеловеческой значимости. Деятельность человека осуществляется по законам красоты (портной шьет костюм, столяр мастерит стол, дизайнер проектирует автомобиль), или комизма (карнавал, комедия), или по законам трагического (похоронный ритуал), или возвышенного (чествование победителя, триумф), или безобразного (китч, натурализм, элементы массовой культуры).

Эстетическая деятельность включает в себя: художественную (создание произведений искусства), художественно-практическую (карнавал, обряд, этикет, дизайн), художественно-рецептивную (восприятие произведения), рецептивно-эстетическую (восприятие красоты реального пейзажа), духовно-культурную (выработка личного вкуса и идеалов, вынесение вкусовых суждений и оценок), теоретическую (выработка эстетических концепций и взглядов).

Эстетическая деятельность, как видно, в основном, связана с искусством. Вне искусства главной сферой деятельности по законам красоты является дизайн, охватывающий области проектирования, производства и потребления вещей, произведенных промышленностью, с учетом их пользы, удобства и красоты.

Эстетическая деятельность тесно связана с эстетическим сознанием. Оно включает в себя:

впечатление – память об эстетических представлениях, их оценка и закрепление в сознании;

вкус – система эстетических предпочтений и ориентаций, основанная на культуре личности и на творческой переработке эстетических впечатлений;

идеал - представление о высшей гармонии и совершенстве в действительности и в культуре, которое становится целью, критерием и вектором деятельности человека;

взгляды – выбор эстетических концепций, распространённых в данном обществе.

Эстетические взгляды, вкусы, идеалы, потребности определяют все формы эстетической деятельности и ее продукты.

Одной из проблем этики и эстетики является проблема архетипов массового сознания. Каждый человек является их носителем. Архетипы еще называют «общечеловеческими первообразами» (К.Г. Юнг), «смыслообразами культуры» (Э.Я. Голосовкер), «схемой человеческого духа» (П.А. Флоренский). Архетипы представляют собой своеобразный скелет, некую абстрактную древнюю схему поведения, отношения, оценки, которая наполняется жизнью реальной эпохи и выражается в человеческих мыслях, действиях на уровне социальных норм и ценностей. Иначе, архетипы – это наиболее общие, фундаментальные общечеловеческие мотивы, изначальные схемы миропредставления. Например, ритуальное приветствие двух встретившихся, женское начало в мужчине и мужское в женщине, идея славы, образы положительной и отрицательной сверхъестественной инстанции, принятие стереотипов и фактов массовой культуры и т.д. и т.п.

Одним из архетипов является нарушение гармонии Универсума (законов Вселенной). Так, например, по количеству нарушений общечеловеческих заповедей («не убий», «не укради», «не прелюбодействуй», «почитай родителей», «не отчаивайся» и др.) можно судить об уровне деформации духовно-нравственной и эстетической сферы. Единицами измерения служат данные официальной статистики о преступлениях, правонарушениях и проступках (убийства, грабежи, разводы, алкоголизм, брошенные дети и родители, самоубийство, гендерное замещение, производство произведений и образчиков кич, масскульта и др.). Там, где социальные аномалии встречаются реже, там уровень духовности общества, как правило, выше.

Духовность здесь следует понимать как деятельность сознания, устремленного к поиску своего места в жизни, направленного на определение критериев добра и зла, прекрасного и безобразного для оценки событий, явлений, людей.

Существует типологизация архетипов массового сознания: низкие и высшие; нисхождения и восхождения. Универсальный архетип «восхождение» проявляется в духовном, нравственном, эстетическом

самосовершенствовании, в самореализации и творчестве, в интересной работе, познании нового, созидании и проч.

Интересный подход в типизации архетипов разработан культурологом Е.Н. Афанасьевой. Так, для работающих в сфере материального производства наиболее значимыми являются архетипы животных, растений и насекомых. Для управленцев характерны архетипы властителя, животных и насекомых. Представители в сфере высоких технологий обладают архетипами животных, насекомых, растений. У деятелей культуры и информационного производства замечены архетипы труженика, Творца, Просветленного (журналисты, преподаватели вузов, ученые, художники). Среди богатых доминируют архетипы насекомых и Властителя, у бедных – архетипы растений и бактерий. Расшифровывается это так:

– Архетип животных – жить как все, быть не хуже других.
– Архетип растений – жить бездумно, одним днем.
– Архетип насекомых – жить, стремясь к потреблению, к удовольствиям, к богатству.
– Архетип Властителя – стремление к власти, престижу и повышению социального статуса.
– Архетип труженика – находить себя в работе, в познании нового, в созидании.
– Архетип Творца – стремление к самореализации, творчеству.
– Архетип Просветленного – духовное и нравственное самосовершенствование.
– Архетип бактерий и вирусов – существовать за счет окружающих, паразитируя на других.

В настоящее время в массовом сознании активно доминируют архетипы нисхождения.

2.2. Основные эстетические категории

В истории шел постоянный спор: что лучше прекрасное или полезное. Сократ считал, чем полезнее, тем прекраснее. У египтян - прекрасное – это жизнь. Античные греки говорили о красоте реального мира. Пифагорейцы связывали прекрасное с общей картиной мира, космосом. Все что благо – то прекрасно. Красота гармонична. Гегель называл прекрасным истинное, а мерой совершенства красоты являются отношения образа и идеи, формы и содержания. Есть много других точек зрения.

Прекрасное является основной эстетической категорией. В ее основе лежат гармония, симметрия, соотношение объемов и масс, целого и части, ритм, ритмика, соразмерность и т.д. Прекрасное объективно и зависит не от восприятия индивида, а от реальной общезначимой ценности предмета. Прекрасное всегда общественно, обусловлено деятельностью людей. Это самое широкое положительное значение (позитивная ценность) явления для человечества. Это – «одухотворенность» предмета. Прекрасное понимается как сфера свободы человека, т.е. познанное, освоенное явление. Оно не содержит ничего пугающего, отталкивающего: человек овладел им и по отношению к нему свободен. Красота в общественной жизни является сферой политической и социальной свободы, в природе - сферой свободного владения предметом (способность его познать, освоить, изготовить), в искусстве и спорте – сферой свободного владения мастерством. Высшая форма освоения мира по законам красоты и прекрасного – искусство.

Если прекрасное это – положительная общечеловеческая ценность явлений, то возвышенное есть эстетическое свойство предметов, имеющих положительное значение для общества и таящих в себе огромные, не освоенные потенциальные силы. Эти непокоренные силы (сфера несвободы) порою грозны. Полное овладение ими – дело истории, в ходе которой раскрываются все новые и новые возможности и источники человеческого могущества. Бесконечность, вечность мира, мощные внутренние силы человека и природы, безграничные перспективы ее освоения – все это отражает возвышенное как категория. Возвышенное всегда масштабно, колоссально, могуче, единично, редко, превосходит возможности человека или человечества. В искусстве возвышенное выражается яркими, пафосными художественными средствами.

Трагическое - это категория связанная с проблемами жизни и смерти.

Жизнь человека конечна, потому трагична. Трагическое – сфера несвободы. Трагическое в жизни – это война, терроризм, тоталитаризм, насилие. В искусстве трагедия выражается формулой: страдание – гибель – скорбь – радость. Иначе, трагедия представляет собой невосполнимую утрату и утверждение бессмертия. В жизни трагическое переживается глубже, эмоционально сильнее, чем в искусстве. Но эмоции очень схожи. Гибель личности в трагическом становится назиданием, уроком, примером, идеалом для потомков. В этой категории отражаются не частные случаи и несчастья человека, а бедствия всего человечества, фундаментальное несовершенство бытия, сказывающееся на судьбе

личности. Для того, чтобы трагизм перестал быть постоянным спутником жизни, общество должно стать человечным, прийти в гармоничное соответствие с личностью. Стремление человека преодолеть разлад с миром, поиск утраченного смысла жизни – такова концепция трагического и пафос разработки этой темы в искусстве XXI века.

Важнейшая тема трагедии - человек и история. Не менее трагична тема человек и насилие. Как частный случай трагического выступает героическое. Трагический герой активен, и даже своей гибелью герой стремится совершить прорыв к более совершенному состоянию мира, он не знает путей в грядущее.

Итак, трагическое 1) раскрывает гибель или тяжкие страдания личности; 2) показывает невосполнимость для людей ее утраты; 3) утверждает бессмертие погибающей личности, даже смерть служит последующей жизни; 4) выявляет активность трагического характера по отношению к обстоятельствам; 5) дает философское осмысление состояния мира и смысла жизни человека; 6) вскрывает исторически, временно неразрешимые противоречия; 7) в искусстве вызывает чувство скорби (по поводу гибели героя), сочетаемое с чувствами торжества и радости (по поводу его нравственного величия и бессмертия); 8) оказывает очищающее воздействие на людей (катарсис).

Комическое. Человеческое общество называют истинным царством комедии и трагедии. Человек единственное существо, которое может смеяться и вызывать смех. Смех можно вызвать и щекоткой. Однако не все смешное комично. Комизм социален своими объективной и субъективной (восприятие) сторонами. Сущность комического кроется в противоречии. Комизм – результат контраста, разлада, противостояния: безобразного – прекрасному, ничтожного – возвышенному, нелепого – разумному, автоматического – живому, ложного – истинному и т.д.

Комизму присуща неожиданность, внезапность. Психологический механизм комедийного смеха сродни механизму испуга, изумления. Человек настраивается на восприятие значительного, серьезного, а тут… Смех – всегда радостный испуг. Комическое увязывается с наличием у личности чувства юмора и остроумия. Это разновидности эстетического чувства. Юмор присущ эстетически развитому уму, способному быстро, эмоционально-критически оценивать явления. Остроумие – это активная творческая форма чувства юмора. Комедийный смех одновременно взрывчато-критичен и животворен, в нем содержится разрушающее и созидающее.

Основными типами комизма являются юмор и сатира. Юмор – смех дружелюбный, беззлобный, хотя и не беззубый. Наши недостатки

являются мишенью для юмора. Сатира характеризует смех бичующий, изобличающий, с социальным подтекстом; она отрицает, несовершенство мира во имя его преобразования в соответствии с идеалом.

Смех имеет много оттенков: карнавальный смех, юмор, сатира, ирония, сарказм, гротеск, шутка, насмешка, комикс, каламбур, благ, гегг, анекдот и прочее.

Антиподом прекрасного является безобразное. Шекспировский Гамлет замечает, что даже такое божество, как солнце, плодит червей, лаская лучами падаль. Безобразное предстает как нарушение гармонии частей и целого. Безобразное не является предметом искусства, допустимо лишь для усиления прекрасного, как смешное и страшное. Оно отталкивает, а прекрасное доставляет наслаждение одним своим видом. Если это лицо человека – то это лицо дисгармоничное, патологическое, неодухотворенное, мертвенное, лишенное света и внутреннего богатства. Безобразное – есть эстетическое свойство предметов, естественные природные данные которых имеют отрицательное общечеловеческое значение, хотя и не представляют серьезной угрозы человечеству, т.к. заключенные в этих предметах силы освоены человеком и подчинены ему.

Низменное противоположно возвышенному. Это отрицательная общечеловеческая ценность в сфере несвободы. Низменное – крайняя степень безобразного, чрезвычайно негативная ценность. Это еще не освоенные явления, не подчиненные людям и представляющие для них грозную опасность и таящие в себе источник бедствий (война, фашизм, экстремизм, терроризм, милитаризм и т.д.).

Ужасное является гибелью человеческих ценностей, сужает сферу свободы. Ужасное – близкая категория к трагическому, но в корне отличается. Если трагическое имеет разрешение в грядущем, то ужасное безысходно, безнадежно. Это гибель, не сулящая в себе ничего просветляющего, не дающая людям освобождения от несчастий, это бедствие, не контролируемое людьми, неподвластное им, господствующее над ними. Трагическое величественно, человек остается господином обстоятельств. В ужасном, напротив, человек выступает рабом обстоятельств, он потерян в мире. Ужасное было основой средневекового сознания, запуганного адовыми муками и будущим Страшным судом.

В кризисные эпохи меняются идеалы, рушится одно мировосприятие и на смену ему не сразу приходит другое. В этот момент реальность воспринимается в свете ужасного. Ужасное внушает не страх, а ужас. Художником ужаса был Ф. Достоевский. Ужас, как правило, драматичен. Категория ужасного охватывает те обстоятельства, которыми человек

свободно не владеет и которые несут ему катастрофические бедствия, неразрешимые даже на историческом уровне.

Безобразное, низменное, ужасное – негативные ценности, отрицательные эстетические свойства мира, запечатлеваемые искусством (XX и XXI веков) и отражающиеся в эстетике. Эти категории вошли в современную науку. Без них невозможно осмыслить жизнь и искусство XXI века.

2.3. Природа искусства и художественного творчества

Загадку «Что такое искусство?» философы решают на протяжении нескольких столетий. Существует более 100 определений искусства. Современная эстетика в целом рассматривает его как слагаемое культуры общества, имеющее свои специфические функции.

Искусство наряду с идеологией, моралью, наукой, религией, философией также является формой общественного сознания. У всех этих форм есть общее: 1) они отражают общественное бытие; 2) являются относительно самостоятельными; 3) обладают активной способностью обратно воздействовать на общественное бытие.

Для того, чтобы стать явлением искусства, образное отражение действительности должно получить художественное воспроизведение в определенном материале конкретного вида искусства. Иначе, искусство включает в себя образное мышление и определенную практическую деятельность. Практическим результатом художественного творчества является создание художественных ценностей (произведений). Искусство от других форм сознания отличается своими предметом, содержанием, способом отражения действительности и ролью в общественной жизни. Искусство отражает действительность широко, во всем богатстве и многообразии ее проявлений: природу и человека, поступки, мысли, чувства людей, их отношения, условия жизни и т.д. Все это является источником эстетического познания и эстетической оценки.

Главным предметом искусства является человек.

Содержание искусства, не что иное, как действительность, увиденная глазами художника и художественно обобщенная. Содержание искусства есть единство реального мира и отношения к нему художника (т.е. объективного и субъективного).

К художественной форме произведения относятся: композиция, сюжет, образность и материальные средства воплощения образа. Соответствие формы содержанию выступает как один из основных критериев качества художественного произведения.

В любом произведении искусства присутствует художественный образ (народ, личность, группа, природа). Родившись в процессе трудовой практики, искусство стало одной из важнейших форм духовного освоения мира. Лучшие произведения мирового искусства содержат яркие картины нравов, раскрывают историю общества, дают характеристику людям разных эпох, знакомят с красотой различных уголков мира. Таким образом, искусство выступает как средство познания, эстетического воспитания, общения художника с аудиторией, как источник наслаждения, как инструмент духовно-практического преобразования мира.

В произведениях искусства имеют свой отголосок личное, классовое, национальное, интернациональное, общечеловеческое. Приоритет общечеловеческих ценностей наиболее актуален для многих сторон жизни и искусства.

Таким образом, общечеловеческое в искусстве имеет три основания: 1) художественное освоение жизненного материала требует рассмотрения всех явлений с точки зрения их эстетической ценности, их значения для человечества; 2) истинно великое произведение ставит общезначимые проблемы; 3) общечеловеческие начала есть в самой личности художника.

Искусству присуща народность, которая обусловлена следующими факторами:

- народ – объект художественного творчества, его предмет;
- отражение интересов народа – необходимое условие;
- народ – субъект искусства, он сам участвует в процессе художественного творчества;
- народ – создатель, носитель, хранитель языка и культуры;
- народ есть цель искусства, его конечный адресат и потребитель;
- народ – носитель общественного мнения, складывающегося вокруг произведений искусства.

Иначе, народная сущность искусства заключается в повествовании о народе, с точки зрения народа, создается народом для народа, на народном языке.

Искусство делится на виды. Каждый вид искусства имеет преимущественное тяготение к определенным сторонам действительности. Для уха – музыка, для глаз – живопись, скульптура и др. Многообразие видов искусства дает возможность эстетически осваивать мир во всей его сложности и богатстве. Каждый вид обладает сильными и слабыми сторонами. Каждый вид искусства имеет свой материал для образного воплощения: краски, дерево, звуки, мрамор и т.д. Виды искусства делятся на жанры.

Виды и жанры искусства

Виды искусства	Жанры искусства
Литература	*Эпос* (эпопея, эпическая поэма, сказание, былина, сага) *Проза* (роман, повесть, новелла, рассказ, эссе, мемуары и т.п.) *Драма* (трагедия, драма, комедия, водевиль) *Поэзия* (лирическая, гражданская, поэма, стихи, песня, ода, баллада и т.п.)
Выразительные виды: Музыка	*Вокально-хоровая* (песня, оратория, романс) *Инструментальная* (симфоническая, камерная) *Вокально - инструментальная* (опера, контата, оратория)
Архитектура	*Гражданская* *Промышленная* *Культовая* (храмы)
Хореография	*Сценическая* (народный и классический танцы) *Бытовая* (массовое танцевальное творчество на праздниках, вечерах, конкурсах, соревнованиях, в дискотеках)
Изобразительные виды: Живопись	*Монументальная* (настенная роспись, панно) *Станковая* (портрет, пейзаж, натюрморт, жанровые, исторические, батальные сцены) *Декоративно-оформительская* (плакат, лозунг, панно, наглядные стенды, реклама) *Миниатюрная* (иконопись)
Графика	*Станковая* *Газетно-журнальная* (шрифт, экслибрис) *Плакатная* *Граффити* *Компьютерная графика* *Промграфика* (гравюра, литография)

Скульптура	*Монументальная* (обелиск, памятник, ансамбль) *Монументально-декоративная* (фонтан, арка, мост, садово-парковый ансамбль, малые архитектурные формы) *Станковая* (бюст, барельеф, горельеф, небольшие памятники)
Синтетические виды: Театр	*Драматический* *Музыкальный* (опера, балет, оперетта, мюзикл, эстрада) *Пантомимы, теней* *Кукольный, батлейка* *Уличный*
Кино	*Игровое* (художественный фильм) *Художественно-документальное*
Телевидение	*Научно-популярное* *Трансляция других видов искусства* *Собственные жанры* (телефильм, документальный фильм, телеспектакль, оперативные передачи, телешоу, интерактивные дискуссии и т.п.)
Эстрада	*Включает множество жанров других видов* (скетч, монолог, частушка, оригинальный жанр, юмор, дивертисмент, песня, танцевальная миниатюра и т.д.)
Цирк	*Дрессура* *Эквилибристика* *Жонглирование* *Клоунада* *Гимнастика* *Эксцентрика и т.д.*
Декоративно-прикладное	*Ткачество, литье, резьба, чеканка, лаковая миниатюра, вытинанка, лепка, гончарные работы, лозоплетение, макраме, соломоплетение, стекло, инкрустация, ювелирное дело и др.*

Дизайн	*Создание промышленностью предметов техники и быта по законам красоты, придание им оригинальной формы, цвета, удобства, полезности, многофункциональности.*

Рассмотрим основные виды искусства, их достоинства и недостатки.

Самое древнее – декоративно-прикладное искусство. Оно представлено в предметах быта, которые как полезны, так и прекрасны. Воздействие прикладного искусства на человека повседневно, ежеминутно. Вещи, окружающие нас, могут подниматься до вершин искусства (зеркала, посуда, подносы, подсвечники, рамы, лестницы, ограждения и проч.). Декоративное искусство связано с освоением окружающей среды (улиц, сооружений, дорог, парков).

Цирковое искусство – это искусство акробатики, клоунады, пантомимы и т.п. Одно из самых непонятных. Специфика цирка кроется в его «бесцельности», отсутствии прямого практического значения исполняемых номеров (есть ли смысл учить льва прыгать через огненное кольцо?). Понимание цирка в ювелирном мастерстве артистов, каждый из которых решает сверхзадачу, добирается почти до сверхестественных результатов. Цирк – место преодоления реальной опасности, он близок к театру: здесь присутствует образность и артистизм. Цирк – это не рекордсменство, а образ человека, демонстрирующего высшие возможности, решающего сверхзадачи.

Архитектура представляет собой целесообразную постройку, обретающую эстетический вид. Это формирование красоты при создании зданий и сооружений. Архитектура создает замкнутый, утилитарно-художественный, освоенный мир, ограниченный от природы, противостоящий стихийной среде и позволяющий людям использовать очеловеченное пространство в соответствии с потребностями. Архитектура тяготеет к ансамблевости. Важна ее вписанность в природный или городской пейзаж. Она связана с развитием строительной техники и строительных материалов. Архитектура является одновременно и художеством, и инженерией, и строительством. Вступает в синтез с декоративным искусством. Носит выразительный характер, ибо ей присущи объем, масштабы, линии, ритм, внешний вид и интерьер.

Живопись и графика – представляют изображения на плоскости картин реального мира. В средние века это был ведущий жанр. Уделялось внимание анатомии человеческого тела. В 16-17 веках художники закладывают основы композиции, работают над цветом и светом. Эпоха Возрождения открыла законы перспективы и владения пространством. В

19 веке живопись и графика размежевались. Специфика графики - это линейные соотношения, воспроизведение формы предметов. В этом же веке живопись освоила полутона: мрак, туман, воздух, жару, холод, морось, дождь, тени, полутени и пр. Каждый мазок художника стал точной операцией. В 20 веке выделилось авангардное направление в живописи. Все чаще этот вид использует достижения фото, кино, телевидения, компьютерной графики. Возрастает роль субъективного начала в живописи. В 21 веке направления модерна и авангарда завоевывают все большее место, в том числе натурализм.

Скульптура представляет собой пространственно-изобразительное искусство, осваивающее мир в пластических образах, которые запечатлеваются в материалах, способных передать жизненный облик явлений. Материал скульптуры: мрамор, гранит, камень, дерево, глина, металл и т.д. Из легких материалов делают форму, а затем производят отливку из бронзы, чугуна, стали, бетона, пластмассы. Человек – главный, но не единственный предмет скульптуры. Анималисты создают фигуры животных. Появляется много скульптурных форм, изображающих неодушевленные предметы: фрукты, вещи, фантазии, идеи и т.д. Монументальность – одна из возможностей скульптуры, обеспечивающая ей связь с архитектурой, отличается масштабностью и величием.

Литература эстетически осваивает мир в художественном слове. Ее предметом выступает все многообразие жизни. Литература исторически изменчива. Меняются отражаемые в ней жизненные явления, взгляды на них, мировоззренческие позиции, идеалы ее создателей, появляются новые художественные средства, приемы, формы. Литература способна вобрать в себя элементы художественного содержания любого искусства. Литература нередко является первоосновой для других видов: кино, театра, телевидения. Чтение не заменимо ничем, никакими художественными впечатлениями. В литературе всегда присутствуют положительные и отрицательные образы. На читателя работает богатейший мировой литературный фонд и высшая общемировая ценность, созданная в литературе от Гомера, Данте, Шекспира до Толстого и Достоевского. Классическая литература не манипулирует личностью, а формирует ее.

Театр – это вид искусства, художественно осваивающий мир через драматическое действие, осуществляемое актерами на глазах у зрителей. Основой театра выступает драматургия. Вместе с тем, театр синтетичен, включает в себя живопись, скульптуру, музыку, танец, кино. Является коллективным творчеством. В спектакле объединяются усилия драматурга, режиссера, художника, композитора, актера. Через актера

воплощается замысел драматурга и режиссера. Актер – главная фигура театра, вбирает в себя жизненные наблюдения, опыт. Актерское мастерство требует особого таланта, внимания, наблюдательности, фантазии, памяти, темперамента, средств выразительности (дикция, мимика, интонация, пластика, жест). По содержанию театр акцентирует внимание зрителя на важных, значимых проблемах, осуществляет выбор этих проблем из большой жизненной практики, воспитывает зрителя на лучших нравственных традициях.

Музыка закрепляет и развивает функцию звукового общения, связанного с человеческой речью. Она создает звуки особого свойства, которых нет в природе и которые не существуют вне музыки. Голос – первый музыкальный инструмент. В музыке нет наглядности, конкретности, она не передает точные понятия, не пересказывает события. Музыка не столько изображение предметного мира, сколько отображение человеческих мыслей и чувств. Музыка очень динамична. Ее жизнь – в эмоциональных переживаниях и чувствах. Музыкальные вкусы необходимо воспитывать и развивать, особенно в настоящее время, когда технические коммуникационные возможности приобрели массовый характер, а качество многих создаваемых музыкальных произведений желает лучшего, в том числе устранения безнравственности, бездуховности, технологизма, пошлости и т.п. Важнейшие элементы и выразительные средства музыкального языка – мелодико-интонационный строй, композиция, гармония, оркестровка, ритм, тембр, динамика.

Хореография – искусство танца. Танец есть мелодичный и ритмичный звук, ставший мелодичным и ритмичным движением человеческого тела, раскрывающий характер людей, их чувства и мысли. В танце эмоциональное состояние человека выражается в жестикуляции, характере движений. Танец веками шлифовал и обобщал движения человека в повседневной жизни и труде. В результате возникла целая система собственно хореографических движений, свой художественно-выразительный язык пластики. Танец национален, выражает характер народа. Классический танец часто имеет сюжет. В 21 веке появилось огромное множество танцевальных стилей и форм. Выделился паркетный, бальный танец, ставший спортивным.

Фотография. 7 января 1839 года изобретатель Л. Дагер впервые публично продемонстрировал изображения, полученные на серебряных пластинках. Это было началом фотографии. Она запечатлевает факт жизни навечно. Фотоискусство есть создание химико-техническими средствами зрительного образа документального или художественно-выразительного значения и с достоверностью запечатлевающего в

застывшем изображении существенный момент действительности. Ныне фотография обрела цвет, активное отношение фотографа –художника к объекту, все чаще применяется объемное голографическое и панорамное изображение мира.

Кино появилось в конце 19 века под воздействием потребностей жизни. В отличии от фотографии в кино запечатлены движение и звук. Кино превосходит театр, литературу, живопись в создании зрительных, подвижных образов, способных широко охватить современную жизнь во всем ее эстетическом богатстве.

Кино есть синтетическое искусство, т.к. его составными частями являются литература (сценарий), музыка, живопись, танец, театр. Создается единый зрительно-слуховой образ.

Кино массово и интернационально, опирается на возможности техники (современные звуко- и видеосистемы в новых форматах 3D и 5D). Богаты и многообразны художественно-языковые средства: монтаж, подвижность расстояния между зрителем и зрелищем, планы: общий, крупный и т.д. В кадре упор делается на то, что режиссер видит. Монтаж, напротив, дает качество и характер видения объекта, помогает выделить главное в нем.

Телевидение ценно аудио- и видеоинформативностью, документальностью и одновременно художественностью. По массовости обогнало кино. У ТВ огромные возможности отбора и интерпретации действительности. Вместе с тем, оно таит в себе угрозу стандартизации мышления людей. Массовое употребление одинаковой продукции, если ее качество низко, способно вызывать шаблоны и штампы в общественном сознании. Особенность ТВ – интимность, домашность, кулуарность восприятия. Другая особенность – «сиюминутность происшествия». Другие виды искусства не способны на это. В телерепортаже экранное время равно реальному. Предметом телеискусства выступает весь мир. Сильное влияние на ТВ оказывает компьютеризация и ее возможности. Минусом телевидения является реклама, мешающая цельному восприятию телевизионного продукта.

Все виды искусства можно классифицировать. Выделяют:

первичные (живопись, музыка, скульптура) и вторичные (кино, театр, ТВ);

пространственные (скульптура, архитектура) и временные (кино, музыка, танец, театр);

зрительные (кино, фото, театр, цирк) и слуховые (музыка);

статические (живопись, фото) и динамические (музыка, танец);

простые (литература, живопись) и синтетические (кино, театр, ТВ);

выразительные (музыка, танец, архитектура) и изобразительные (живопись, графика, скульптура, фотография).

2.4. Эстетика повседневности: поведение, общение, жизненная среда, быт, мода

Одной из первоочередных задач эстетики является выявление эстетических сторон жизни и деятельности человека во всех сферах, а не только в искусстве. Эстетическое начало встречается на каждом шагу. Вся деятельность человека становится творчеством прекрасного.

Эстетика поведения. Поведение и поступки могут оцениваться с разных точек зрения, в т.ч. эстетической. Смелый, благородный поступок по сути является красивым, прекрасным. И когда ведут себя недостойно, говорят: «Ты ведешь себя некрасиво». Высшим критерием прекрасного в человеке всегда была любовь к Родине, патриотизм, милосердие, доброта, деловитость и т.д. Эстетическая и нравственная оценки поступков людей тесно переплетены, ибо то, что есть истина в науке, добро – в морали, в эстетике оцениваются как прекрасное.

В нашем обществе стремление вносить во все красоту, стремление преобразовывать мир по законам красоты должно стать основным стимулом поведения. Идеал прекрасного человека – это человек всесторонне и гармонично развитый, преобразующий мир с учетом эстетических потребностей общества. Нравственная красота человека кроется в трудолюбии, надежности, стойких убеждениях, в осознании общественного и личного долга, в нравственной чистоте, простоте, скромности. Человек прекрасен жаждой знаний, стремлением к совершенствованию, самовоспитанию, к постижению сокровищ мировой культуры.

Красивый человек сдержан, тактичен, помнит о том, что из его личного поведения и поведения его товарищей складывается вся жизнедеятельность людей.

Эстетика общения. Вне культуры общения не рассматриваются взаимодействие людей, их производственная и учебная деятельность, повседневный быт. В общении важны интеллигентность, взаимоуважение, терпимость вежливость, корректность, такт, культура несогласия, разумный плюрализм. Все это проявляется в спорах, беседах, отстаивании своего мнения, в умении внимательно слушать оппонента, в старании понять его, в спокойном ответе и т.д. Не оскорблять человека, не унижать его достоинство, а напротив, выражать ему искреннее уважение, проявлять доброжелательность. Реализовать эти качества помогает красивое речевое обращение, речевой этикет, умение делать комплименты.

Исключительно важен вопрос создания культурной среды обитания. Здесь актуализируются проблемы экологии, охраны окружающей среды,

чистоты, порядка, благоустроенности, здорового образа жизни, оформления рабочих и служебных помещений и многое другое.

Эстетика быта подразумевает те материальные и культурные условия, в которых живет человек. Быт охватывает много проблем: устройство жилища, эстетику одежды, моду, организацию досуга. Все, что окружает человека в быту, должно воспитывать в нем чувство прекрасного, потребности в изяществе, начиная от мелких домашних предметов и заканчивая одеждой, интерьером комнат. В этих условиях зарождается настоящий художественный вкус. Особое место в эстетике быта занимает интерьер жилища. Чистота, свет, уют, художественный вкус в выборе мебели и украшений – многое говорит о хозяевах такой квартиры или служебного помещения. Во всем должно быть чувство меры, единство ансамбля.

Мода понимается как господство в определенное время в определенной среде тех или иных вкусов в отношении одежды, предметов быта и т. п. Слепое следование моде, игнорирование таких факторов как место, время, ситуация и пр. нередко вызывают комическое отношение к отдельным людям. Требования целесообразности, учета вышеперечисленных факторов, гармонии, ансамбля, стилевого единства относятся ко всему внешнему облику человека. Забота о своем внешнем виде есть уважение к окружающим.

Вопросы и задания для самопроверки

1. В чем заключается сущность эстетического? Приведите аргументы обоснования своего ответа.
2. Рассмотрите с точки зрения категории «эстетическое» помещение, в котором Вы учитесь. Внесите предложения по его улучшению.
3. Докажите правомерность деления теоретического материала в эстетической науке на категории.
4. Действительно ли, что прекрасное – это лишь отсутствие недостатков?
5. «Не следует смеяться ни над очень хорошим, ни над очень плохим; смеяться надлежит над людьми, которые, будучи посредственностями, мнят себя гениями и заносятся чересчур высоко» (Вольтер). А над чем посмеялись бы Вы?
6. Раскройте суть понятия «героическое». Какой героический пример Вас восхитил?
7. Почему одни виды искусства называют пространственными, другие – временными, третьи – пространственно-временными?
8. К каким видам и жанрам искусства относятся:

«Времена года» П.И. Чайковского?
«Тайная вечеря» Леонардо да Винчи?
«Давид» Микеланджело?
Собор Василия Блаженного?
«Мастер и Маргарита» М. Булгакова?
Вальс – бостон?
«Кармен» Бизе?
Хохломская шкатулка?

9. Чем отличаются друг от друга пейзаж, натюрморт, портрет? Приведите примеры.

10. Что такое эстетический вкус? Нужно ли спорить о художественных, эстетических вкусах? Докажите свое мнение.

11. Как Вы понимаете суть эстетического сознания?

12. Назовите основные признаки, характеристики массового, а затем элитарного искусства. Какое из них Вы предпочитаете?

13. Что Вы понимаете под категорией «гармоничное развитие личности»?

14. Расскажите о своих впечатлениях, после посещения театра, или музея, кино, выставки.

15. Какую программу мероприятий для молодежи в области искусства Вы бы предложили, будучи чиновником культуры?

16. Подготовьте реферат о взаимопроникновении эстетики в один из видов деятельности человека: в труд или отдых, учебу, дизайн, спорт, обряд, поведение, общение, быт.

Опорные схемы

Эстетическое сознание

Основные эстетические категории

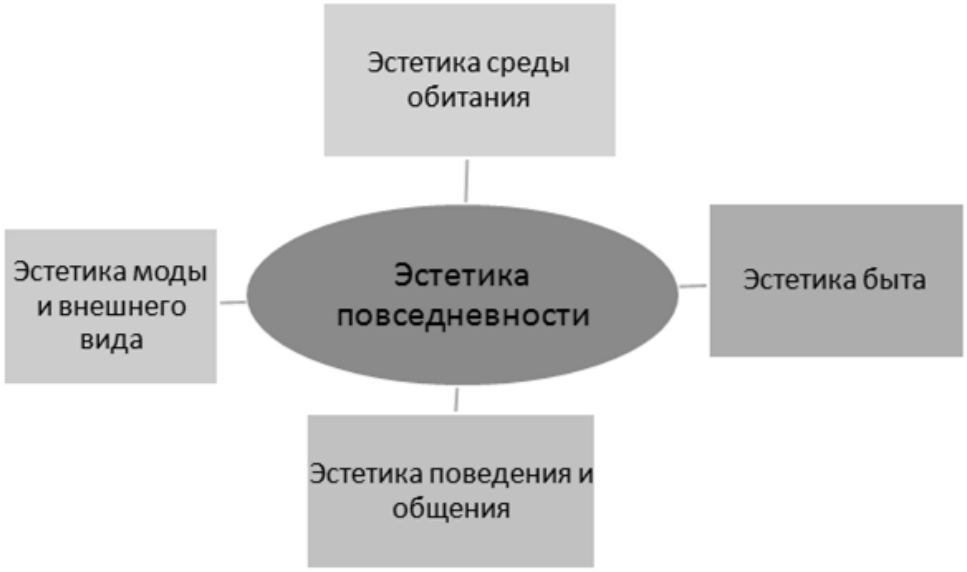
- Прекрасное и безобразное
- Возвышенное и низменное
- Комическое и трагическое
- А также героическое, ужасное, патетическое, экстравагантное, фантастическое, физическое совершенство

Природа искусства и художественного творчества.

- Главным предметом искусства является **ЧЕЛОВЕК**

- **Содержание искусства – это действительность, увиденная художником и художественно обобщенная (единство объективного и субъективного)**

Эстетика повседневности



Литература

1. Борев, Ю. Б. Эстетика. В 2-х т. / Ю. Б. Борев. – Смоленск: Русич, 1997 – 576 с.
2. Куренкова, Р. А. Эстетика: учебник. / Р. А. Куренкова. – М.: Владос, 2003. – 366 с.
3. Мартынов, В. Ф. Эстетика. / В. Ф. Мартынов – Минск. :Тэтра Системс, 2003. – 335 с.
4. Эстетика: Учеб. Пособие. Под ред. А. А. Радугина. – М. : Центр, 2002. – 238 с.
5. Яковлев, Е. Г. Эстетика: Учеб. Пособие для студентов вузов. / Яковлев Е. Г. – М.: Гардарики, 1999. – 464 с.

Глава III. Этикет в развитии личности и общества

Этикет – манеры – этикетные правила и нормы – ритуал – история этикета – письменные источники этикета – традиции – виды ритуалов – ситуативные особенности этикета – вежливость – тактичность – деликатность.

План

1. Понятие этикета. Этикет как феномен культуры.
2. История европейского и русского этикета.
3. Традиции, обряды и ритуалы.
4. Ситуативные особенности этикета.

3.1. Понятие этикета. Этикет как феномен культуры

Умеете ли Вы вести себя с людьми и быть приятными в общении, соответственно одеваться и дарить подарки, принимать гостей и подавать на стол, красиво есть и правильно вести беседу по телефону? Соблюдаете ли правила поведения дома, на улице, в транспорте, театре, на вечеринке или официальном приеме? Каким должен быть этикет руководителя и подчиненного? А также имидж современного делового человека: при приеме на работу, взаимоотношениях в коллективе, ведении переписки и делопроизводства, пользовании Интернетом и электронной почтой? На первый взгляд, это формальности. Но на самом деле воспитанному человеку намного легче жить в любом обществе, добиваться успеха, делать карьеру и чувствовать себя по-настоящему свободным. Все это изучает, анализирует и предлагает область знаний, называемая «Этикет».

Этикет есть установленный порядок или совокупность правил поведения в той или иной ситуации, в той или иной среде и контактов между людьми. Он подсказан человеку на протяжении его обитания на земле, несет в себе внешнюю атрибутику и внушает понятия духовные, нравственные.

В этикетных правилах и нормах содержатся этическое, рациональное начало и эстетическое, чувственное, оценочное с точки зрения красоты и прекрасного.

Эстетический характер нашего поведения не может быть приравнен к соблюдению определенных норм. Учет этих норм имеет эстетическую значимость лишь тогда, когда с их помощью мы выражаем человеческие отношения, имеющие для нас положительный смысл. Человек, если и не любит ближнего, то должен обязательно уважать. Это залог выживания всех, чтобы не было трагедии и гибели от тесноты и голода. Человек, если

у него здоровая душа, никогда не сделает другому такого, чего не пожелает себе. Это и есть совесть. Со-весть – совместная весть о нашем божественном происхождении. Так исстари трактовалось это понятие.

Строгое соблюдение определенного этикета без учета меняющихся обстоятельств может производить комическое, отталкивающее впечатление, как проявление неспособности осознать действительную ситуацию и приспособиться к ней.

Этикет касается всех сфер человеческой жизнедеятельности (во время проезда в транспорте, прогулки по городу, приема пищи, на собраниях и конференциях, в клубах, театрах и библиотеках, при встрече гостей и контакте по телефону, при выборе одежды и т.д.).

Внешним проявлением воспитанности выступает также речевой этикет, предполагающий взаимную вежливость общающихся людей. Речевое общение должно быть искренним, правдивым, не грубым. «Быть грубым, - говорил В.Г. Чернышевский, - значит забывать собственное достоинство».

Следует отличать от вежливости понятие такт, тактичность. Если вежливости можно научиться, прочитав ряд книг, то тактичность скорее интуитивное чувство (врожденное, приобретенное, развитое). Тактичность, опирается на приветливость, предупредительность, внимание, любезность, осмотрительность, желание не обидеть собеседника и не создать атмосферу дискомфорта. Такт очень близок деликатности, которая предполагает знание где и что сказать, как удержаться от излишних советов и замечаний, назойливости, как «не заметить» промахов других людей.

Кратчайшая цель этикета – создание красивого, удобного и достойного сосуществования и общения людей, проявление уважения к их недостаткам и слабостям и прикрытие их некоего несовершенства. Этикет – это стремление к гармонии в отношениях людей.

Когда же этикет изживает себя, свою сущность, теряет содержание и влачит жалкое существование только его форма, его внешнее проявление, то это – фарисейство, лицемерие. Тот, кто артистично пользуется этикетом в свою пользу, становится лицедеем, человеком двуличным, неискренним. В чужом глазу он соринку видит, а в своем бревна не чувствует.

Таким образом, этикет есть совокупность правил поведения, касающихся внешнего проявления отношения к людям. Это – способ актуализации различий между людьми, это совокупность приемов и черт поведения, с помощью которых происходит выявление, поддержание и обыгрывание коммуникативных статусов партнеров по общению. Чем больше признаков, по которым участники общения «не совпадают», тем

выше степень этикетности ситуации и обязательность соблюдения правил. И наоборот. Этикет призван, прежде всего, обеспечить общение неравных. Способом актуализации различий является структурирование пространства и времени, различение престижного и непрестижного. Например, сидеть – престижней, чем стоять, лежать – чем сидеть, правая сторона – престижнее левой и т.д.

Согласно традиционным представлениям, наиболее престижным является никак не проявленное поведение индивида, которому все окружающие воздают разного рода почести и оказывают знаки внимания.

Этикет, а вместе с ним ритуал – особые формы поведения в стандартных ситуациях, а также способы социальной регуляции межчеловеческого общения.

Этикету близок бонтон – изысканность манеры и поведения в обществе.

3.2. История европейского и русского этикета

Первоначально правила этикета были едины и регламентировали одновременно юридические, экономические, родственные, религиозные и нравственно-этические отношения. Им подчинялись все члены общины. Этикет в древние времена самостоятельно не выделялся. Разумеется, эти правила были неписанными.

Фиксироваться письменно этикет начал в римских и греческих рукописях, например в Гомеровской «Одиссее». О культуре поведения в обществе, за столом, как одеваться, говорить, пить и знакомиться с женщинами блестяще написал в своей поэтической поэме «Искусство любить» Овидий.

Уже в античности возникают представления о более или менее престижном поведении и его специфических моментах. Наиболее высокими ценимыми качествами в ту эпоху были красноречие, внешняя красота (одежда, осанка, манера держать себя), благородство поведения. Аристотель упоминает такие качества, как великолепие и величавость. Величавость связана у него с калокагатией (сочетание красоты и доброты). Калокагатия – идеал античного человека – соединяет красоту и силу с нравственным совершенством, справедливостью, разумностью, целомудрием.

Важный принцип античной культуры – принцип разумной меры или золотой середины. Главная черта благородного человека – забота о чести, стремление к славе и почестям. Выказывать силу на немощных – есть черта плебейская. Аристократу презрителен труд, он должен избегать клейма профессионализма. Это роднит его с дворянами и джентльменами последующих эпох.

Со временем появился не только бытовой этикет, но и политический. Он регулировал жизнь общества: взаимоотношения с другими государствами. Огромное значение межгосударственным делам придавали в Древнем Египте. Переговоры проводились в торжественной обстановке, в соответствии с огромным количеством правил и сложных ритуалов. Со временем появились послы как представители государств. В Древней Греции послы носили специальные жезлы, которые свидетельствовали об их представительской миссии, – «жезлы Гермеса». На верхушке жезла, обвитого лавром, были прикреплены крылья птиц и два переплетенных узла. Узлы символизировали расторопность и хитрость, а крылья маневренность и подвижность.

В Древнем Риме политический этикет был развит еще больше. Устраивались праздники в честь послов.

Всегда ощутимым влиянием на этикет пользовалась церковь.

В Средние века не обошлось без трактата о поведении, того, что требовалось от каждого воспитанного человека. Позднее возникает придворный этикет или куртуазный (от ит. курт – двор), дворцовый этикет, написанный испанцем Петроусом Альфоронси.

Родиной светского этикета считают Италию, а термин «этикет» - французский, произошедший от слова этикетка, табличка. Он известен с 16 века.

В Европе первоначально этикет носил характер закона и имел очень сильное воздействие на высшее общество. Знание этикета придавало ощущение собственной исключительности, превосходства. За установленным порядком следили церемонимейстеры, гувернеры, учителя танцев и т.п.Лучшей школой манер считался театр. Даже Людовик 13-й танцевал в балетных партиях.

Во Франции со вступлением на престол короля Людовика 14-го развитие этикета достигло своей вершины и перекинулось на соседние страны. Во время изысканных и многочисленных приемов гостям раздавались специальные карточки, которые назывались «этикетки». На них были написаны правила поведения. Этикет с тех пор стали воспринимать как определенный ритуал. Изысканные манеры и модная одежда стали своеобразным символом времени.

После Французской революции придворный этикет был существенно переработан, например, отменено обращение на «Вы».

В Германии Эразм Роттердамский написал правила для детей «Гражданство обычаев детских».

Свою историю имеет чопорный английский этикет.

На Руси бразды этикета исходят из глубокой древности. Обычай, ряд, т.е. сам собственно этикет, бытовал в ратном деле, в охотничьем и

артельном промыслах, в семейном очаге, при всевозможных жертвоприношениях, празднествах, пиршествах. Жрец, волхв, кудесник – слова синонимические. Слово жрец было избрано для именования священнослужителей, так как яснее других указывало на сожжение жертвенных приношений. Тем более очаг, огонь – у славян бог, пожирающий древесину, постоянно жрущий. А потому тот, кто священнодействует при особом жертвоприношении Богу, – есть жрец.

Изба у русича была и домом, и храмом. На Руси оскорбление гостя влекло за собой общественную месть: сожжение дома. Всякий странник, входя под кров чьего-либо дома, вступая под защиту его пенатов, отдавался под охрану разведенного в очаге огня.

Домовой – первоначально означал огонь, а затем превратился в хранителя духа дома – его идеал. «Чур» в санскрите означает жечь, «чур» – древнее название домового. Отсюда пращур, чересчур и т.д.

С глубоким почтением русские всегда относились не только к самой пище, но и ко всему, что ее окружало. Довольно почтенный возраст имеет, например столовая ложка. Еще до крещения Руси она упоминается как привычный в употреблении предмет. Ложки и ножи носили при себе в особых футлярах или за голенищем сапога.

В хозяйстве дорожили горшками и берегли их. Расколотые горшки «пеленали», о чем свидетельствует старинная загадка: «Стар стал – пеленаться стал». Из русского сосуда братины пили по-братски, вкруговую. Для заздравного пития предназначались чаши и роги.

Правила поведения за столом были строгими: нельзя было громко стучать или скрести ложкой о посуду, бросать остатки пищи на пол, громко говорить и смеяться. Перед тем, как сесть за стол, каждый должен был перекреститься. Иногда читались соответствующие молитвы перед вкушением пищи и в конце еды. Хозяин дома сидел по обычаю в красном углу и следил, чтобы каждый ел, не обгоняя друг друга. Каждый малый русич знал поговорку: «Когда я ем, я – глух и нем». Российская аристократия узнала вилку с двумя зубцами в 18 веке. На пирах было принято выпивать чару единым духом, а не пить, «по-куриному», глотками, как делают наши западные соседи. Быстрое опьянение считалось неприличным. После горшка большое значение до появления «тарел» имела миска. Делали миски из глины, дерева, потом из металла. Из одной миски ела вся семья или артель. Отсюда можно представить размер миски.

В древних книгах по этикету давались советы, как культурно есть из общей миски. «Тарела» была более мелкая по сравнению с миской и была предназначена для индивидуального пользования. Изначально большие ломти хлеба заменяли тарелу. Обедающий клал на хлеб густую пищу,

куски мяса, рыбы. Настоящие тарелки появились на Руси лишь в 16 веке. Поначалу люди брали пищу руками. До сих пор в Казахстане, например, «бешбармак» так и едят. В античной Греции также не знали никаких столовых приборов и еду брали руками из общей посуды. На Востоке этикет стремился к ритуальности, но в условиях пустынь, длительных переходов на торговых путях, он был так же прост и дик, как сама природа Востока.

Первые письменные правила поведения на Руси были написаны в книге «Правила поведения» в 1204 году. Как вести себя в жизни, поведал позднее своим сыновьям князь Вл. Мономах («Поучения Владимира Мономаха»).

В 16 веке появился «Домострой», написанный по указанию Ивана Грозного несколькими авторами. Эта книга охватила все стороны жизни богатого сословия. Она учила, как относиться к церкви, власти, членам семьи, слугам, как воспитывать детей, вести домашнее хозяйство, встречать и принимать гостей, что готовить из еды и питья к тому или иному дню.

В 1717 году по распоряжению Петра 1-го была издана книга «Юности честное зерцало», в которой о манерах поведения говорится довольно любопытно, подробно и толково для того времени. Это сборник материалов разных авторов.

В книге содержались наставления различного характера: «родителей речей перебивать не надлежит, не следует им прекословить»;

«отрок должен быть учтив и вежлив…И лучше, когда про кого говорят: он вежливый, смиренный и молодец, чем нежели когда скажут про которого, он есть спесивый болван»;

«младые отроки должны между собой говорить на иностранных языках, чтобы слуги дознаться не могли и чтоб их можно было распознать от других незнающих болванов».

Что касается девиц, то им надлежало быть смиренными, стыдливыми, бережливыми, чистоплотными. Особенно ценилось умение краснеть.

Петр I повелел укоротить женское платье и боярские бороды. А в ноябре 1718 года опубликовано распоряжение Петра о проведении ассамблей, вольных собраний и увеселений по примеру французских гостиных. На них приглашалось высшее общество. Одеваться надо было по-европейски. Здесь первое место занимали танцы. Незнание танца считалось серьезным недостатком воспитания. Ассамблеи способствовали общению и культурному развитию. Постепенно этикет приобретает светский характер и во многом противостоит православному и боярскому этикету. Французский язык стал почти официальным. Он создавал дистанцию от других сословий. Распространились петиметры (щеголи,

воспитанные на французский манер) и кокетки (дамы, воспитанные на французский манер). Все русское для них являлось предметом презрения и насмешек. В то же время создается образ идеального дворянина «комильфо», занятого собой и своим отражением в глазах окружающих.

В послепетровскую эпоху этикет делается все более «маркированным», символичным. Например, особым символизмом обладал язык веера, шпаги, перчаток, всего костюма.

К этому времени относятся и первые этикетные требования адресованные гвардии, позднее военным, кадетам, юнкерам и т.д.

И Петр I и Екатерина II, и военные администрации училищ руководствовались непреходящим правилом уважения подчиненными начальников и начальниками человеческого достоинства подчиненных, тактичного и заботливого отношения к ним.

3.3. Традиции, обряды и ритуалы

Древнейшей формой трансляции культурных ценностей является ритуал. Ритуал – коллективное действие, имеющее символическое значение. Это действие, отражающее важные для данного общества социальные и биологические критерии и требующее применения специальных приемов.

Ритуал и этикет имеют черты сходства и различия.

Этикет возник из ритуала. В ритуале человек ведет себя с учетом того, что за ним наблюдают высшие силы. Это действие, стремящееся обеспечить максимальное участие этих сил. Ритуал восходит своими корнями в далекое прошлое. Этикет – более свободное поведение, ориентированное на настоящее и будущее. Это поведение, исходящее из принципа свободы и самостоятельности личности, ее способности принимать решения, исходя из ситуации. Этикет не запрограммирован как ритуал; включает элементы творчества. Не случайно, что такие важные понятия этикета, как вежливость и тактичность, не имеют строгих определений, они приобретают смысл в контексте конкретной ситуации общения.

Древние ритуалы тесно связаны с мифами. Люди в ритуале повторяют действия, которые когда-то совершали боги. Например, свадьба – это повторение акта творения мира, соединение неба (Зевс) и земли (Гера). Новый год – это очищение от грехов и пороков, сопутствующих существованию во времени, и возвращение к первозданной чистоте рождения самого времени.

Важная функция ритуала – дать максимальный выход эмоциям и чувствам. Этим он принципиально отличается от этикета, задача которого

– сдерживать и скрывать эмоции и чувства. Ритуал – поведение в экстремальной ситуации. Древние ритуалы позволяли делать то, что в обычные дни запрещалось: например, ритуальные убийства, поедание тотема, ритуальный каннибализм, ритуальные жертвоприношения (первый ребенок, первый приплод скота, принесение жертв богам).

Этикет есть повседневное, нормальное поведение, а также праздничный, театральный, дипломатический этикет. Ритуалы же иррациональны, жестоки, а этикет рационален и гуманен.

Ритуалы экологичны и биологически целесообразны. За нарушение ритуала полагается жестокое наказание. Нарушение этикета внешне никак не карается. Однако может свидетельствовать о невоспитанности и быть причиной отчуждения. На Кавказе до сих пор существует ритуал гостеприимства, за несоблюдение которого человеку грозит смерть. На Руси за негостеприимство поджигали дом. А нарушение этикета выглядит как оскорбительное поведение.

Ритуал и этикет – инструменты культуры. В них содержатся традиции. Так, в исламских культурах главные обязанности закреплены в шариате и адате. Шариат регулирует религиозные обряды и юридические нормы, адат контролирует семейную жизнь и хозяйственную деятельность. В Абхазии система нравственных ценностей, как в кодексе чести содержится в «аламысе». Его соблюдение выражается в высокопрестижном поведении. Не беспокоить без нужды, не оскорблять даже непорядочного человека, доброжелательно относиться к окружающим, доводить дело до конца – все это относится к «аламысу».

В основе нашего традиционного ритуала гостеприимства лежит миф о том, что Бог ходит по земле. Значит гость – посланник Бога.

Во многих традициях не принято спрашивать незнакомого путника о том, куда он направляется и каковы его цели. Характерен в этом отношении обряд «полазник» – так называют первого пришедшего на Новый год. В Карпатах его ожидают с интересом и со страхом: от него зависит, будет ли год счастливый или несчастливый. Если пришедший добр, здоров, удачлив, то в доме будут богатство, здоровье, счастье, удача. Если же человек несчастен или болен, то и в дом проникнут неудача и болезни.

Большая часть ритуалов относится к ситуациям «перехода» из одного мира в другой или из одного состояния в другое. Примером ритуального поведения может быть танец шамана, непонятный для постороннего наблюдателя. Внутреннее значение танца шамана – общение с высшими (белый шаман) или низшими (если это черный шаман) мирами.

Выделяют следующие виды ритуалов:

– календарные – Новый год, Масленица, Пасха, Троица. Купалье и т.д.;

– погребальные – захоронение, сжигание;

– «перехода» – рождение ребенка, дни рождения, инициация, свадьба; эти ритуалы ранее назывались мистериями.

Ритуалы наиболее характерны для Востока. Этикет скорее понятие западной цивилизации, возник как попытка рационализировать индивидуально-личностное поведение человека.

3.4. Ситуативные особенности этикета

Этикетная ситуация это ситуация общения, предполагающая особые поведенческие стереотипы. Например, при встрече со знакомым необходимо выбрать одну из форм приветствия, при разговоре совершить выбор между «ты» и «вы» и т.д. Отсутствие предполагаемого знака в типовой ситуации воспринимается более напряженно, чем его наличие.

Этикетные ситуации – приветствие, прощание, хождение в гости, в театр, дарение подарков и т.п. Степень этикетности ситуации зависит от степени существующих различий между партнерами по общению. Чем больше различий (социальных, статусных, национальных, культурных, сексуальных, возрастных и т.д.), тем более этикетной является ситуация.

Этикет поведения в общественных местах.

Находясь в общественных местах, надо помнить, что вы здесь не одни. Необходимо «вписываться» в среду общественного окружения как можно полнее, не нарушать ритма общего движения, состояния, блюсти меру, такт.

Неприлично во время разговора жевать резинку, выплевывать ее на пол или приклеивать. Избавиться от резинки лучше всего выбросив ее в бумажный пакет или салфетку.

Неприлично указывать на какой-либо объект или человека пальцем, бесцеремонно заглядывать незнакомым в лицо, есть и пить на ходу (тем более из горлышка), курить. Неприлично заглядывать в книгу, газету соседа, громко кричать, смеяться, стучать по полу ногами на собраниях и зрелищах, свистеть и т.д.

Поведение на улице должно согласовываться с правилами этикета и правилами дорожного движения. Мы спешим, опаздываем, наша психика угнетена незаметным стрессом. В этой ситуации помогают выдержка и воспитание. Взаимное уважение, предупредительность, такт – вот три кита, на которых строятся правила поведения на улице. Пропускайте вперед старших, женщин, детей, инвалидов, помогайте им перейти улицу, сесть в транспорт.

Следует придерживаться правой стороны, обходить прохожих слева. Встречных обходите справа. Держать портфель, кейс, сумку рекомендуется в правой руке, офицер держит в левой, высвобождая правую для воинского приветствия. Нежелательно по тротуару идти против движения. Кавалеры дамам предлагают правую руку. Если развязался шнурок, то отойдите в сторону. Женщинам помогайте нести вещи, но не туалетную сумочку. Разговаривать с другом на улице следует на обычные темы, чтобы те, кто слышит ваш разговор, не могли переистолковать его.

Встретив знакомую женщину, не присоединяйтесь к ней, не останавливайте на ходу; встретив приятеля, отойдите в сторону и поговорите. Если ваш знакомый не один, вы не должны сами его останавливать. Это дурной тон. Идя с женщиной – не смотрите, обернувшись назад, на других.

Не входите в помещения с открытыми зонтами, мороженым, бутербродами, открытыми бутылками.

Многие курильщики плюют на улице. Это верх неприличия, так как вызывается брезгливость, нарушается гигиена. Плохо, когда мужчина курит на улице, матерится, но многократно хуже, когда это делает женщина, девушка.

Назначать встречу на улице нежелательно, можно лишь в исключительных случаях. Нельзя опаздывать на встречи, следует ценить свое и чужое время, а в случае опоздания постарайтесь об этом предупредить.

Что-либо уточняя у прохожих на улице, формулируйте вопросы четко, кратко и ясно, при этом извинитесь за беспокойство и поблагодарите за ответ.

На пешеходном переходе предусмотрено преимущество пешехода. Порой это правило не соблюдается. Водители обязаны проявлять внимание к пешеходам. (Ильф и Петров: ибо изобретателем двигателя внутреннего сгорания был пешеход). Об общей культуре человека можно судить по тому, как он водит свой автомобиль, как трогается с места на светофоре, как сигналит, как относится к другим водителям, как тормозит возле лужи и т.д. Пешеход всегда должен идти по обочине навстречу движению.

На лестнице ходят спокойно по правой стороне. Женщина всегда находится выше мужчины, чтобы в нужный момент он мог ее поддержать.

В лифт первой входит женщина. При небольшом количестве едущих она же первой выходит. При большом количестве едущих первым выходит тот, кто ближе стоит к двери. Если едут парой, то первым выходит мужчина и помогает выйти женщине. Неприлично в лифте

разглядывать попутчиков. У панели с кнопками останавливается мужчина, он же нажимает кнопки.

В городском транспорте. Войдя в вагон или салон, не спешите занимать свободное место. Не создавайте прецедента, когда двое сталкиваются или старушке негде сидеть. Следует помнить, что все пассажиры должны относиться друг к другу уважительно, со вниманием, как в целях безопасности, так и для удобства проезда. Уходите от скандалов. Принято уступать место беременным, инвалидам, пассажирам с детьми. Не следует вступать в дискуссию «о современной молодежи», не уступающей место старшим. Не стойте, особенно в метро, в дверях, мешая входу и выходу. Неприлично никого не слышать, закрыв уши наушниками и слушая музыку, сходу начинать манипуляции с мобильными телефонами, айфонамии проч.

В железнодорожном транспорте, в самолете следует также соблюдать нормы этикета и правила учтивости, исходя из возможных ситуаций.

В магазине покупатель и кассир, продавец должны вести себя приветливо, независимо от суммы купли-продажи. Нежелательно отвлекать продавца мелкими вопросами, задерживая очередь. У кассы необходимо заранее приготовить деньги для оплаты товара, не искать их в последний момент. К продавцу, независимо от возраста, обращаются на «Вы», бестактно говорить «девушка».

В ресторане помогите женщине снять пальто. Приводить себя в порядок принято в туалете. Пакеты, кейсы сдают в гардероб. В дверь первой входит дама, затем мужчина обгоняет ее для организации места. Между столиками проходят аккуратно, не заглядывая в тарелки сидящих. Если вы курите, то поинтересуйтесь, где сесть курящим. Первой усаживают даму.

Приглашая друзей в ресторан на дни рождения, поинтересуйтесь, какую кухню они предпочитают. Заказывая блюда и напитки, не старайтесь кого-либо удивлять, исключайте гусарство, величественность и т.п.

Перед посещением ресторана с девушкой лучше встретиться недалеко от ресторана, а не на его крыльце. В кафе, бистро можно подсаживаться на свободные места за столиками, в ресторане делать это нежелательно.

В заведениях общепита ведут себя тихо, смеются негромко, некрасиво ставить на стол локти. Тем не менее, следует вести себя непринужденно. К еде приступают только тогда, когда все гости получат заказанные блюда.

Незнакомых представляют: младших старшим, мужчин – дамам.

Сначала меню предлагают женщине. Если блюдо незнакомо, совсем незазорно уточнить о нем у официанта. Заказ обычно делают мужчина или

пригласившие гостей. Должно быть заранее известно, кто и как будет рассчитываться: каждый за себя или пригласивший за всех. На деловых встречах мужчина и женщина могут рассчитываться самостоятельно, хотя предпочтительней, когда этим занят он.

Недостатки обслуживания не следует замалчивать, но делать замечания нужно спокойно и сдержанно, не привлекая внимания посторонних. Если претензии по поводу качества еды серьезны, можно пригласить к столику кого-либо из администрации. Предлагает покинуть ресторан тот, кто приглашал.

Театр, концерт. Перед тем, как отправиться в театр, следует выбрать нарядную одежду, ни в коем случае не свитера и джинсы. Не следуетперед походом употреблять в пищу резко пахнущие продукты. Вообще надо избегать любых сильных запахов. Даже дорогие духи могут раздражать окружающих. Неприлично опаздывать.

Мужчина в зрительный зал входит первым. Пробираясь к месту, он проходит вдоль ряда лицом к сидящим. Дама за ним. Знакомых в зале приветствуют легким кивком головы. Неприлично занимать чужие места, а затем выяснять отношения. В партере, амфитеатре, бельэтаже занимать места надо до третьего звонка. В зрительном зале сидят тихо, спокойно, ровно. Занимать оба подлокотника непринято. В зале разговаривают негромко, не жуют, не шуршат, выключают мобильные телефоны. Неприлично вслух комментировать происходящее, болтать без умолку. В театре уважают публику и артистов.

Музей, библиотека – требуют от посетителя сосредоточения, времени. Надо четко знать, для чего ты сюда идешь. Здесь принято снимать одежду, иногда надевать специальную обувь. К экспонатам близко не подходят, не трогают их руками, фотографируют тогда, когда разрешено. В библиотеках нужно соблюдать простое правило – не мешать другим читателям, соблюдать атмосферу творчества. Следует помнить о бережном отношении к книге, автореферату, диссертации, подшивкам газет и журналов. Не рекомендуется делать пометки на полях, подчеркивать, калькировать рисунки, карты, вырывать листы, вынимать карточки из каталогов, курить, выносить книги.

Этикет внешнего вида.Мода.

Индивидуальность, неповторимость внешнего облика человека складывается не только из неповторимости его личности, привлекательности и внутреннего обаяния, но и из того, как это сочетается с его внешней оболочкой, т.е. стилем одежды, ее опрятностью, ухоженностью. Одна-единственная деталь, неудачно подобранная, может испортить впечатление о нем.

Чтобы выглядеть привлекательно, необходимо внимательно изучить себя, определить тип своей внешности, в зависимости от чего подбирать все остальное.

Чувство меры, знание правил хорошего тона непременно подскажут вам, какие черты и в какой степени следует подчеркнуть или, наоборот, завуалировать.

Следящий за своей внешностью человек неизменно располагает к себе окружающих. Важно уметь носить одежду и выбирать ее в соответствии с образом жизни, местом, временем, погодой, фигурой, возрастом, привычками.

Современная мода – раскованна и демократична. Следование ей – естественная потребность всякого человека, и только от него самого зависит, как воспользоваться изобилием модных силуэтов, элементов, аксессуаров. Чтобы быть одетым по моде и со вкусом, необязательно иметь доверху набитый гардероб. Придерживаясь определенного стиля в одежде, необходимо постоянно помнить об уместности того или иного ансамбля одежды в данной обстановке.

Нельзя увлекаться обилием украшений, косметики, нежелательно совмещать вещи, которые не подходят друг к другу по фактуре ткани, стилю и фасону. Выбор одежды зависит от вкуса, возраста, фигуры, финансовых возможностей человека. Классические вещи служат людям гораздо дольше, чем новомодные, быстро теряющие актуальность. Человек, обладающий хорошим вкусом и манерами, не носит остромодной, экстравагантной одежды. Слегка отставая от последних веяний моды, он всегда элегантен, т.е. безупречен в подборе всего комплекса элементов внешнего вида: одежды, аксессуаров, прически, макияжа, и «симфонии запахов».

Мужская мода более консервативна, чем женская. В гардеробе мужчины должны быть:

– костюм повседневный неяркого цвета;

– костюм повседневный, более строгий, серого, темно-синего и др. темных тонов;

– костюм комбинированный, спортивного покроя, брюки и пиджак могут отличаться по цвету и фактуре ткани;

– строгий костюм для торжественных случаев – черного, темно-синего, темно-серого цветов.

К праздничному темному костюму обязательны белая или светло-голубая рубашка, черные туфли и черные носки. Из нагрудного кармана должен выглядывать краешек белого платка;

– костюм легкий, светлый для теплого времени.

Рубашки (10–15 штук) подбираются под костюмы, глаза, по моде.

Брюки (2–3 пары) подбирают так, чтобы они сочетались со всеми предметами гардероба.

Галстуки отражают вкус владельца. Существует их три вида: самовяз (завязывают сами постоянно), регат – с уже фиксированным узлом (военные и милицейские), который крепится к тесьме и галстук – «бабочка». От назначения галстуки делятся на повседневные, официальные, летние.

Следует соблюдать правила ношения костюма:

– не носите слишком светлых костюмов;

– откажитесь от пестрых или темных сорочек;

– галстуки выбирайте не яркие;

– отдайте предпочтение темным носкам.

Сорочка под костюм должна иметь длинные рукава, выходящие из рукавов пиджака на 1,5 – 2 см. Черную обувь и белую сорочку можно носить с костюмом любого цвета. Сорочки с длинным рукавом предпочтительнее сорочек с коротким рукавом.

Костюм не носят со спортивной обувью. Деловой костюм не носят без галстука. Нижним концом галстук касается пряжки ремня.

Как носить костюм?

1. Светлый днем – темный вечером.
2. В официальной обстановке пиджак должен быть застегнут. Так входят в ресторан, в кабинет, на совещание, в зрительный зал и когда вы выступаете с докладом. Нижняя пуговица расстегнута.
3. Выходной костюм держится в полном наборе и порядке постоянно.
4. Костюм не должен стеснять движений. Иначе вы выглядите не элегантно.
5. За модой следовать с оглядкой. Лучше выглядеть немодно, но хорошо, чем модно и плохо.
6. Имейте при себе два носовых платка: «рабочий» – в брюках и абсолютно чистый – во внутреннем кармане пиджака.
7. Галстук – «бабочку» носят с темными костюмами на торжествах.
8. Носки должны быть темнее костюма, т.к. являются переходом к обуви.
9. Толстая и рифленая подошвы обуви подходят только к спортивной одежде.
10. Перчатки, головной убор, шарф должны сочетаться с остальными деталями туалета.

Деловой человек предпочитает барсетке портфель, дипломат или папку, а барсетку оставит для отдыха или базара. Девушки и женщины не должны публично, в присутствии мужчин пользоваться зеркальцем и поправлять косметику.

Свои особенности имеют этикет застолья и оформления стола, деловой этикет, этикет общения.

Таковы самые общие предписания ситуативного этикета.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Какое содержание Вы вкладываете в понятие «эстетическая картина жизненного пути личности»?
2. О чем бы Вы рассказали, говоря об этикете сотрудника милиции, офицера?
3. Почему этикет относится к феноменам культуры?
4. Расскажите об истоках европейского и русского этикета.
5. Назовите пять отличительных особенностей этикета и ритуала.
6. Сколько шагов для достижения внутренней гармонии Вы сделали?

1-ый шаг – самонаблюдение за мыслями, чувствами, поступками и их анализ.

2-ой шаг – самопознание себя, чтобы научиться определять за какое дело можно браться, что по силам, как справиться со своим настроением или негативным отношением к людям.

3-ий шаг – самопринятие, позволяющее увидеть свою уникальность, неповторимость, приобрести самоуважение, заставить бережнее относиться к себе, верить в собственные силы и возможности.

4-ый шаг – принятие других, позволяет признать неповторимость и уникальность других людей, научиться терпимости в условиях разногласий, анализировать себя и других с позиции высших ценностей человеческих отношений.

7. Что, на Ваш взгляд, значит отказаться от попыток:

- давать советы другим?
-«исправлять» других?
- делать замечания другим?
- вступать без приглашения в общение других?
- чувствовать себя непогрешимым оракулом в любых ситуациях?
- навязывать свое мнение другим?
- быть неискренним, грубым?
- использовать других в своих целях?

8. Ответьте на вопрос: чем отличаетесь Вы реальный от себя идеального? Что вы хотите изменить в себе, чего добиться?
9. Что Вы умеете делать лучше других с точки зрения этикета и эстетического?
10. Какие требования к человеку, сотруднику ОВД предъявляет речевой этикет?
11. Подготовьте сообщение по ситуативному этикету:

- мода, внешний вид юноши, девушки;
- этикет в общественных местах;
- этикет общения (со старшими, женщинами, начальниками);
- этикет приветствия, прощания, благодарения, просьбы;
- этикет гостеприимства;
- этикет человека в форме;
- о вежливости, такте и деликатности.

Опорные схемы

История европейского и русского этикета

Античные идеалы этикетного поведения

- Красноречие
- Внешняя красота (одежда, осанка)
- Манера держать себя (великолепие и величавость)
- Благородство (забота о чести)
- Разумная мера (золотая середина)

Первые письменные источники, содержащие этикетные положения:

- «Одиссея» – Гомер (Др.Греция)
- «Искусство любить « – Овидий (Др. Рим)

Родина светского этикета - Италия

Письменные правила поведения на Руси

- «Поучения Владимира Мономаха» нач. XII века
- «Правила поведения» – 1204 г.
- «Домострой» XVI век
- «Юности честное зерцало» 1717 г.

Традиции, обряды и ритуалы

Ритуал	Этикет
Человек ведет себя исходя из того, что за ним наблюдают высшие силы	Возник из ритуала
	Более свободное поведение, чем ритуал, исходящее из принципа свободы и самостоятельности личности
Запрограммирован, канонизирован	Включает элемент творчества
Связаны с мифами	Ряд важных понятий (вежливость, такт) не имеют строгих определений
Максимальный выход эмоций и чувств	Чувства сдерживаются и скрываются
Поведение в экстремальной ситуации	Повседневное, нормальное поведение
Иррационален и жесток	Рационален, гуманен
Экологичны и биологически целесообразны	Не всегда экологичен (напр. Поведение на природе)
За нарушение ритуала - наказание	Нарушение этикета не карается

10

Ситуативные особенности этикета

Этикетные ситуации

- **Приветствие**
- **Прощание**
- **Обхождение и общение**
- **Гостеприимство и поведение за столом**
- **Поведение в общественных местах, транспорте, на службе и отдыхе**
- **Внешний вид и мода**
- **Деловой этикет**

11

Литература

1. Кобзева, В.В. Этикет в вопросах и ответах / В.В. Кобзева. – М.: Фаир – Пресс, 2000.
2. Опалев, А.В. Умение обращаться с людьми. Этикет делового человека / А.В. Опалев. - М.: Юрайт, 1996.
3. Подоляк, Я.В. Офицеру об этикете / Я.В. Подоляк. – М.:Воениздат, 1991.
4. Равич, М.М. Этикет / М.М. Равич. – СПб.: Лань, 2000.
5. Формановская, Н.И. Речевой этикет и культура общения / Н.И. Формановская. – М.: изд. центр «Аз», 2002.

Глава IV. Профессиональная этика и профессиональный этикет сотрудников ОВД

Сущность, специфика профессиональной этики – служебная этика – профессиональная деонтология – специфика морального фактора – профессионально-нравственная деформация личности – деградация личности – понятие и формы служебного общения – профессиональный такт – этические ситуации служебной беседы, приема граждан, деловых совещаний, конфликтов.

План

1. Особенности профессиональной этики сотрудников ОВД.
2. Специфика морального фактора в служебной деятельности.
3. Профессионально-нравственная деформация личности сотрудника.
4. Этика делового общения и служебный этикет.

4.1. Особенности профессиональной этики сотрудников ОВД

Рост сознательности граждан, их информированность предъявляют повышенные требования к нравственным качествам сотрудников органов внутренних дел и милицейской службе в целом. Профессиональная этика выступает средством ограничения примитивных законов поведения отдельных сотрудников. Она должна высокопродуктивно влиять на ум, волю, чувства, поведение и деятельность стражей порядка. Милицейская служба должна опираться на духовно-этическую доминанту, носить законный, новаторский, творческий характер.

История знает много замкнутых этических систем: этносы, сословия, касты, профессии. Так, одной из самых древних считается система Гиппократа (медицинский кодекс Гиппократа – V-IV в.в. до н.э.)

Наличие в обществе профессиональной морали является одним из последствий исторически сложившегося профессионального разделения труда. В ряде случаев это потребовало выработать особые кодексы, Уставы, «клятвы», призванные поддержать моральный престиж, ранг профессиональной группы в обществе, внушить к ней доверие и обеспечить благоприятные нравственные предпосылки для собственного развития. Существование профессиональной этики можно рассматривать с точки зрения нравственного прогресса, поскольку она отражает возрастание ценности личности, утверждает принцип гуманности в межличностных отношениях. Профессиональные моральные требования складываются, прежде всего, из тех профессиональных групп, объектом деятельности которых выступает человек.

Развитие профессиональной этики связано с двумя группами факторов: внутренних и внешних. Внутренние факторы вытекают из требований

конкретной профессии к человеку – полного соответствия моральной и деловой, служебной квалификации. Отсюда исходит понятие «профессиональная компетенция». Внешние факторы по отношению к профессиональным моральным качествам – ранг, престиж, имидж, авторитет профессии в обществе, ее доступность, степень творческого характера труда и т.д.

Профессиональная мораль не подменяет общих норм и правил, а конкретизирует их, преломляя к сфере конкретной деятельности.

О профессиональной морали можно говорить в той мере, в какой в ней формируются нравственные отношения между начальниками и подчиненными, между сотрудниками разных рангов и специальностей.

Служебная деятельность сотрудников милиции не умещается в рамки обычных служебных инструкций. Ибо по существу она является творческой. Сотрудник постоянно соприкасается с духовным миром другого человека. В этом случае для него мало профессиональных навыков и умений, необходимо еще и моральное право заниматься этим видом деятельности.

Особенности профессиональной этики сотрудников определяются основной сущностью их деятельности, определенной в Законе Республики Беларусь «Об органах внутренних дел». Именно органам внутренних дел государство вменило в обязанность защиту жизни, здоровья, прав, свобод и законных интересов граждан, предоставив им при этом широкие полномочия.

В условиях демократичности и цивилизованности общества, даже в такой регламентированной структуре, гуманизм, нравственность и культура сотрудников приобрели огромную значимость. Соблюдение законности и служебной дисциплины определяются прежде всего не столько требовательностью руководителей, сколько нравственными установками и культурой воспитания сотрудников. Иногда эти качества оказывают на эффективность служебной деятельности большее воздействие, чем профессиональная компетентность. Не случайно, при аттестации и выдвижении сотрудника на высшую должность выдвигается требование подробно анализировать его нравственные качества и культуру.

Иначе, нравственность и культура сотрудника рассматриваются как важнейшие профессиональные качества, определяющие его готовность к обеспечению любых служебных задач, желание их качественно выполнить, как чувство ответственности за их выполнение с наибольшим результативным эффектом.

Этот вывод диктуется рядом обстоятельств. Во-первых, административно-правовые документы и приказы могут определять деятельность сотрудника только в самых общих чертах. Их трактовку применительно к той или иной конкретной ситуации чаще всего определяет сам руководитель служебного коллектива, а иногда и сам исполнитель. Понятно, что нравственный аспект играет здесь важную роль.

Во-вторых, все документы служебно-правового характера, в том числе приказы и приказания, инструкции и другие документы не содержат четко определенных решений для любой ситуации. Поэтому без культуры и нравственности сотрудники могут решать задачи казенно, формально - бюрократически, и наоборот, нравственная воспитанность позволяет другим к делам подходить творчески, гибко, справедливо с учетом всех нюансов.

В-третьих, функциональные обязанности можно выполнять по-разному: минимально, «от сих до сих», а можно с максимальной отдачей, самоотверженно, полно и в соответствии с должностными обязанностями. Характер выполнения служебного долга в этом случае определяет лишь нравственная позиция сотрудника, его совесть.

В-четвертых, деятельность сотрудников ОВД связана с секретностью, конспиративностью, служебным делопроизводством. Это сферы, где отсутствует моральный контроль со стороны общества. Поэтому здесь многое зависит от проявления каждым сотрудником добра и зла, справедливости, долга, чести и т.д., предупреждающих предательство служебных интересов. Единственным судьей правильности его действий оказывается нравственная надежность.

В-пятых, между правопослушным и противоправным поведением пролегает граница, которую проходят некоторые личности и где они духовно деформируются, прежде чем начинают совершать преступные деяния. Не беря в расчет социально-экономические факторы, отметим, что духовное «разложение» начинается с игнорирования эстетических законов и предписаний (в быту, в обществе, одежде), от красивого личность склоняется к некрасивому ради заманчивой цели. Далее нарушаются нравственные нормы и правила (от хорошего к плохому), личность нравственно деформируется. Привыкнув к игнорированию нравственных постулатов, человек в форме может нарушать право и закон. Так начинается профессионально-нравственная деформация личности. Культурно-нравственная воспитанность значительно минимизирует этот процесс.

В-шестых, в процессе выполнения своих служебных обязанностей сотрудники вступают в разнообразные специфические отношения с гражданами, трудовыми коллективами, различными учреждениями и организациями. Сложность подобных взаимоотношений в том, что не все они регламентированы правом. И здесь практика подтверждает действенную роль нравственного начала в регулировании общественных отношений между сотрудниками и гражданами.

В-седьмых, по роду своей деятельности сотрудники должны принимать необходимые меры к пресечению совершаемых преступлений и других нарушений общественного порядка, а также оперативно-розыскные меры, возбуждать уголовные дела, производить следственные действия по установлению и закреплению следов преступления, производить в пределах допустимого дознание по уголовным делам, выполнять указания прокурора,

работать с негласными сотрудниками и т.д. Выполняя указанные обязанности, милиция вступает в сложные взаимоотношения с лицами, имеющими отношение к делу.

Таким образом, сотрудники правоохранительных органов должны обладать способностью к максимальной нравственной ориентации, чтобы осуществить наиболее приемлемый нравственный выбор в отношении варианта своих действий. Определить правомерность своего поступка сотрудник милиции может, лишь приложив к нему нравственно-общественную мерку.

Итак, профессиональная этика – область этической науки, изучающая систему моральных норм и принципов, действующих в специфических условиях взаимоотношений людей в сфере определенной профессии; это специфическое действие как общеэтических норм, так и особых норм профессиональной морали, носящих аналитически - рекомендательный характер, возникающих и бытующих в данной профессиональной группе.

Профессиональная этика сотрудников ОВД называется также служебной, как впрочем, и в других силовых структурах. При этом профессиональная этика сотрудников принципиально отличается от этики большинства других профессий (кроме военнослужащих, медиков, моряков, летчиков, пожарных) своим деонтологическим характером (от греч. – должное). В отличие от общей морали, служебная мораль носит обязательный характер и обеспечивается административными санкциями.

Профессиональная деонтология изучает совокупность моральных норм, однозначно регламентирующих должное поведение личности в определенной профессиональной сфере и носящих конкретно – императивный (повелительный) характер. В отличие от норм обычной этики эти нормы не дают сотруднику права выбора, строго обязательны, закрепляются в служебных документах.

Достаточными примерами являются Дисциплинарный Устав, Правила этического поведения сотрудников, в других странах Кодексы чести. Соответственно к сотруднику предъявляется ряд специфических моральных требований, которые содержатся в служебных нормативных документах, а также частично вырабатываются в процессе служебной практики и складывании служебных традиций.

Перечень требований к сотруднику ОВД достаточно велик:

– относиться к человеку как к высшей ценности, уважать и защищать права, свободы и человеческое достоинство;

– быть профессионалом и глубоко понимать ответственность перед обществом как работника правоохранительной системы, от которой зависят безопасность общества, правовая защищенность людей;

– разумно и гуманно использовать предоставленные законом права в строгом соответствии с принципами социальной справедливости, гражданского, служебного и нравственного долга;

– обладать принципиальностью, мужеством, бескомпромиссностью в борьбе с преступностью, объективностью и непредвзятостью в принятии решений;
– быть безупречным в поведении на службе и в быту, неподкупным, заботиться о профессиональной чести.

Эти требования подкрепляются дисциплиной, исполнительностью и инициативой, профессиональной солидарностью, морально-психологической готовностью к действиям в сложных ситуациях, способностью к разумному риску; а также постоянным совершенствованием профессионального мастерства, углублением знаний в области служебной этики и этикета, повышением общей культуры и т.д.

Перечисленные требования возможно классифицировать по группам:
1. Отношение к Родине, обществу, государству, народу (патриотизм, преданность, верность долгу, ответственность, активная жизненная позиция и т.д.).
2. Отношение к выполнению служебных обязанностей (мужество, выдержка, стойкость, решительность, дисциплинированность, принципиальность, честность, бескорыстие, усердие, деловитость и т.д.)
3. Отношение к окружающим (скромность, профессиональная гордость, совестливость, справедливость, требовательность, правдивость, вежливость, порядочность, доброжелательность и т.д.).

Основой нравственных отношений в правоохранительной деятельности являются профессиональный долг, честь, совесть и справедливость.

Долг – есть общественная необходимость, выраженная в нравственных требованиях к личности. Моральная ценность служебного долга в том, что он подчинен решению защиты прав и свобод личности, укреплению правопорядка. Однако потенциальные возможности служебного долга могут проявиться только в том случае, если они дополняются нравственным отношением к делу, когда общественные обязанности воспринимаются и осознаются как личные.

«Попробуй исполнять свой долг и ты узнаешь, что в тебе есть» (И.Гёте). Служебный долг побуждает и требует. У сотрудников милиции через их служебный долг воплощается идеал справедливости (неотвратимость наказания правонарушителям и преступникам), проявляется моральная ответственность. Одним из условий выполнения морального долга является личная дисциплинированность. Среди сопутствующих мотивов исполнения служебного, морального долга – боязнь позора. Высшим проявлением служебного и морального долга выступает героизм.

Профессиональная честь – это признание личности общественным мнением и осознание самими сотрудниками правоохранительных органов высокой социальной ценности самоотверженного выполнения своего долга. Чувство чести – это мощный движитель дел и поступков сотрудников. Заслужить звание «человек чести» можно только безупречным исполнением служебного долга и требований нравственности. Честь сотрудника неотделима

от чести коллектива, подразделения. Дорожить честью – это святой долг и повседневная обязанность. Честь офицера, сотрудника милиции можно рассматривать и как «нравственное наследие», адресованное своим потомкам, которые всегда будут гордиться отцами и дедами, их незапятнанным авторитетом и высокой репутацией.

Честь для сотрудника милиции не что иное, как образец, эталон поведения. Показателями чести следует считать преданность службе, любовь к Родине, ответственное отношение к долгу, неспособность на подлость, клевету, интригу, верность слову, достойное поведение и др.

С профессиональной честью связана гордость, которую надо понимать как результат победы над обстоятельствами, над собой, достижение цели, преодоление препятсятвий.

Совесть – это осознание и чувствование моральной ответственности человека за свое поведение, за содеянное или предполагаемое действие перед другими людьми, служащее ему руководством в оценке и выборе своих намерений и поступков. Требования совести являются внутренними, а не внешними требованиями. От них, образно говоря, нельзя убежать, укрыться.

Совесть может выступать в различных формах: моральное удовлетворение, угрызение, сомнение, стыд, раскаяние.

Справедливость – это нравственный принцип, требующий всестороннего учета всех обстоятельств дела и умения выделить главные признаки, позволяющие точно квалифицировать поступки, явления, события, подлежащие правовой оценке.

Справедливость – это мерная характеристика отношений между людьми и связана с деянием и воздаянием, достоинством и вознаграждением. Быть справедливым значит быть бескорыстным, беспристрастным, правдивым, непридирчивым, равнотребовательным ко всем без исключения.

Издавна справедливость принято изображать Фемидой, которая вершит суд, не взирая на лица. Обычно сотрудники милиции с применением юридического закона связывают понятие наказания. Но ведь в сознании людей наряду с законностью имеются представления о «высшем суде» и о справедливом по совести. Поэтому возмездие ожидает и разоблаченный порок, и зло, сотворенное тайно. Сотрудники милиции своими действиями, интуицией не должны людям, не делавшим зла, дать узнать его горький вкус.

Мораль самих сотрудников и мораль, к которой они прибегают на практике, более гибкий механизм регуляции поведения личности, чем право. Ее влияние шире, чем влияние права. Морали известны и такие обстоятельства, которые с правовой точки зрения признаны второстепенными, например раскаяние в содеянном. Право не может оправдать на основании раскаяния. Мораль же полагает, что наказание достигнуто, если человек прошел через внутренний переворот. Мораль в сравнении с правом представляется более гуманным способом разрешения противоречий и конфликтов. Нравственная справедливость «человечнее» справедливости по

закону, которая лишь пресекает вредные действия и компенсирует ущерб потерпевшей стороне. Сотрудник милиции в этих сложных коллизиях проявляет свою профессиональную нравственность. Ведь справедливость неотрывна от здравого смысла, нестандартных решений, от сочувствия, жалости, милосердия, сострадания, готовности взять на себя труд исправления чужих ошибок.

Справедливый, честный, совестливый сотрудник великодушен. Трудно представить, что человек, обладающий прекрасными моральными качествами, может быть несправедлив.

Профессиональная этика сотрудника ОВД требует от него быть патриотом. Установка на патриотизм должна проявляться каждодневно. Он поддерживает духовные ориентиры сотрудников на качественное выполнение своих должностных обязанностей. Мораль, патриотизм – это своеобразная самоорганизация, сознательная работа духа, позитивное отношение к жизни. Патриотизм – это любовь не только к Родине, но и к своему делу, это историческая память людей. Для сотрудников милиции важно осмыслить свою столетнюю историю, историю своего подразделения, надо создавать исторические формуляры, музейные экспозиции.

Милицейская служба требует нарастания меры гуманности, ибо сотрудник является послом добра, справедливости, чести и совести. Позитивное влияние на людей требует от сотрудника особого таланта.

Коллективизм – неотъемлемая черта работников милиции. Он проявляется только в зрелом, сплоченном коллективе, который является формой развития личности. Здесь каждый ощущает на себе его воздействие. Ведь коллектив – это ближайшее социальное окружение личности, ее микросреда.

На высокий служебный результат ориентирует правоохранителей трудолюбие. Оно выступает критерием общественной оценки деятельности органов внутренних дел. Необходимо вырабатывать нравственную привычку трудиться и укреплять дисциплину служебного труда.

Служба в милиции сопровождается чувством ответственности, т.е. способностью активно действовать на своем служебном месте, поступать согласно логике событий. Нести ответственность – значит принять на себя все последствия совершаемых поступков. А вот негативной формой ответственности являются тревожность, неуверенность, боязнь все испортить.

Итак, профессиональная этика сотрудника ОВД требует от него быть воспитателем нарушителей, граждан, допустивших аморальные проступки. Даже в преступнике милиционер должен искать здоровое начало, опираясь на которое можно сделать его полноправным членом общества.

4.2. Специфика морального фактора в служебной деятельности

Существует ряд признаков, существенно влияющих на значимость и проявление моральных сил личного состава. В их числе высокая морально-

психологическая и физическая напряженность труда сотрудников правоохранительных органов, накладывающая определенный отпечаток на моральный облик сотрудника.

Моральный фактор оказывает воздействие на все стороны жизнедеятельности правоохранительных органов: на эффективность выполнения ими служебных задач, сплоченность коллективов, отношение сотрудников к своей профессии, их профессиональный рост, удовлетворенность своим трудом, отношение к мерам дисциплинарного воздействия и т.д.

Элементами морального фактора служебного коллектива выступают нравственные качества его сотрудников, морально-психологический климат, традиции коллектива, коллективное мнение, преобладающие мотивы поведения в деятельности личного состава, соотношение мер морального воздействия с правовыми и материальными и др. Рассмотрим некоторые из них.

Важной гранью морального фактора являются обычаи, традиции, нравы служебного коллектива. Традиции бывают прогрессивные, положительные, отсталые, негативные. К первым относятся взаимоподдержка, взаимовыручка, чествование ветеранов, ритуал вручения табельного оружия, принятие присяги, наставничество, корпоративный отдых и т.д. Среди негативных традиций и обычаев можно выделить «питейные» традиции, круговую поруку, основанную на ложном понимании чести мундира или коллектива, укрывательство от регистрации фактов правонарушений и преступлений, другие формы очковтирательсва.

Прогрессивные традиции и обычаи нуждаются в поддержке, укреплении, развитии, а негативные – в локализации и искоренении. Однако, опыт, традицию нельзя учредить или закрепить приказом, административными методами. Внедрить позитивную традицию можно только мерами морально-воспитательного характера, а искоренить негатив можно, лишь внедрив в жизнь новую, прогрессивную, которая вытеснит старую.

Важной сферой морального фактора служит морально-психологический климат, который влияет на личность сотрудника, сплоченность коллектива, эффективность выполнения служебных задач. Недооценка морального климата может свести на нет дисциплинарную практику руководителя, привести к обратным результатам административные усилия начальника, дестабилизировать коллектив и даже парализовать его работу.

Здоровый морально-психологический климат есть продукт правильного подбора кадров по профессиональной пригодности и моральной совместимости, стиля деятельности руководителя, взаимодействия в коллективе официальных и неофициальных структур.

Основными средствами сплочения коллектива являются его ориентация на совместное выполнение служебных задач и коллективная ответственность за их успех. Объединение сотрудников для совместной организации досуга,

воспитания детей, занятий спортом и т.п. существенно способствует сплочению коллектива, утверждению в нем здоровой морально-психологической атмосферы. Там, где ее нет, имеют место нравственные конфликты – столкновения моральных норм в индивидуальном или общественном сознании, связанные с борьбой мотивов и требующие морального выбора. Следует обратить внимание на внешние и внутренние конфликты. Внешние конфликты проявляются как острые нравственные противоречия между людьми (личность – общество, личность – группа, личность – личность, группа – группа, группа – общество). Они выражают расхождение направленности ценностных ориентаций отдельных личностей, социальных групп. Источником внутренних конфликтов является разнохарактерность самих мотивов личности. Выбор поведения человека при разрешении такого конфликта во многом зависит от направленности личности, ее ориентации на те или иные ценности. Так, сотрудники, ориентирующиеся на правовые ценности, при столкновении различных взглядов, в первую очередь будут исходить из требований законов и приказов. Человек с приоритетом нравственных ценностей будет ориентироваться на соблюдение принципов справедливости и гуманизма. Личность, ориентирующаяся на профессиональные ценности, отдаст предпочтение служебной целесообразности. Прагматик при разрешении конфликта на первое место поставит наиболее эффективное достижение стоящих перед ним целей. Сотрудник, в характере которого преобладают исполнительские черты, будет ориентироваться на указание руководства.

Приоритеты добра, справедливости, профессионального долга должны служить основой при разрешении любых сложных ситуаций. Разрешение внутреннего конфликта может явиться поводом для внешнего. Так, принятие человеком решения сотрудничать с правоохранительными органами на негласной основе может быть, например, результатом разрешения внутреннего конфликта между страхом разоблачения в своей среде и осознанием необходимости такого сотрудничества.

Развитие конфликта приводит в итоге к его разрешению, т.е. выбору определенного варианта поступка или поведения. Здесь важно помочь человеку определить правильную позицию, лежащую в основе принимаемого им решения.

В теории предпринимаются попытки дать рекомендации по преодолению конфликтов и всегда авторы исходят из предпочтений общественных ценностей перед личными. Это крайний вариант решения конфликтов. Нам кажется, что для выхода из конфликтной ситуации необходимы не только готовность личности пожертвовать собственными интересами, но и усилия общества по удовлетворению интересов личности.

Важным элементом морального фактора является вопрос о допустимости нравственного поведения. Выделяют нравственно оправданное поведение и нравственно допустимое поведение. Последнее – это такое поведение, которое

отвечает требованиям морали, но находится на границе нравственного и безнравственного, своеобразный «минимум нравственности». Это придание положительной оценки таким действиям, которые не выступают идеалом нравственности, но являются нравственными в определенных условиях. Нравственная допустимость устанавливает предел, границу, за которой начинается безнравственное (даже ложь во спасение, подбор негласных сотрудников, отдельные способы дознания и др.).

Вступая в сложные отношения с лицами противоправной направленности, сотрудникам органов внутренних дел приходится учитывать моральный фактор в различных ситуациях.

Особого внимание заслуживает рассмотрение этических начал неотложных следственных действий и допрос подозреваемых, потерпевших, свидетелей. В процессе неотложных следственных действий принимают участие сотрудники милиции разных специальностей, что помогает ориентироваться в обстоятельствах расследуемого события. Первоначальный этап расследования часто бывает решающим. Этический аспект кроется в том, что расследуя по «горячим следам», возможно проявить поспешность, пренебрежение некоторыми процессуальными тонкостями, моральными нормами. В данном случае хороши не любые средства, а только соответствующие закону и морали. Сотрудники милиции подобные нарушения их коллегами должны пресекать.

Во время осмотра места происшествия, задержания, обыска требования к сотруднику следующие: объективность, внимание к анализу «негатива», чуткость по отношению к пострадавшим. Нетерпимым является разглашение интимных обстоятельств жизни людей, участвующих в осмотре места происшествия. Во время обыска следует стремиться не причинять беспокойство обыскиваемым, их родственникам, соседям, поэтому в уголовном процессе четко указываются основания для производства обыска, определяются права и обязанности лиц, в нем участвующих.

В наши дни не утратила своего значения инструкция ВЧК об обыске и аресте 1918 года. В ней говорилось: «Вторжение вооруженных людей на частную квартиру… есть зло, к которому и в настоящее время необходимо прибегать, чтобы восторжествовали добро и правда. А посему пусть все те, которым поручено произвести обыск, относятся бережно к лицам обыскиваемым, пусть будут с ними гораздо вежливее, чем даже с близким человеком… Каждый должен помнить, что он представитель Советской власти… и что всякий его окрик, грубость, нескромность, невежливость – пятно, которое ложится на власть».

В момент обыска нередко возникают конфликты, провоцируемые обыскиваемыми. Здесь то и возрастает роль морально-волевых качеств сотрудника. «Не выйти за рамки», соблюсти терпение, такт, законную требовательность – такова задача. Сотрудник должен оставаться хозяином своих чувств и эмоций.

Сложной в этическом плане является ситуация задержания. Во всех случаях желательно стремиться не унижать достоинство задерживаемого, не травмировать его близких.

При допросах свидетелей, потерпевших, подозреваемых, обвиняемых используются различные тактические приемы. Допрашиваемые являются разными по возрасту. Допрос может быть разным по составу участников. Но несомненным остается требование соблюдения закона и моральности. Последняя предполагает сочетание активности допрашивающего с уважением личности допрашиваемого, соблюдение такта, терпимости, внешней культуры.

При выполнении служебных функций работник милиции сталкивается с преступниками. Невольно возникает чувство антипатии, негодования. В данном случае следует перебороть отрицательные эмоции. Но в борьбе с преступным злом важно проявлять непримиримость к фактам нарушения законов, принципиальность, не допускать предвзятости и тенденциозности.

Требование объективности и беспристрастности касается отношения сотрудника милиции к обвиняемому, подозреваемому. К ним нельзя относиться так, словно вина уже доказана. Вплоть до окончания расследования он обязан руководствоваться презумпцией невиновности. Во всех случаях сотрудник должен разумно пользоваться предоставленной ему властью.

Глубокое уважение к закону, самодисциплина, нетерпимость к каким бы то ни было нарушениям процессуальных норм позволит сотруднику ОВД даже в самых сложных ситуациях выполнять свой служебный и нравственный долг.

Одним из ключевых элементов морального фактора в деятельности ОВД выступают взаимоотношения субординации и сопутствующие им нравственные отношения между начальником и подчиненным, которые определяются как «этика руководителя» и «этика подчиненного». Наиболее привлекательными качествами руководителя участники различных опросов называют:

– требовательность к себе и подчиненным;
– справедливость;
– доверие к подчиненным;
– уважение личного достоинства подчиненного;
– чувство ответственности за положение дел в подчиненном коллективе;
– умение владеть собой, тактичность;
– забота о подчиненных, внимание к их нуждам, проблемам;
– уверенность в себе, настойчивость, твердость, решительность;
– чуткость, отзывчивость;
– верность слову, обязательность;
– общительность, простота в общении, доступность;
– скромность, самокритичность;
– жизнерадостность, оптимизм, чувство юмора.

Подчиненный должен проявлять по мнению ряда руководителей следующие качества:

– дисциплинированность, исполнительность;
– ответственность;
– честность;
– добросовестность;
– общительность, коллективизм, чувство товарищества;
– самостоятельность, инициативность;
– искренность, доверительность;
– уважение к начальникам и старшим;
– трудолюбие, старательность, усердие;
– чувство собственного достоинства.

Не случайно говорят: «Не научившись повиноваться, не сумеешь повелевать».

Если чувство собственного достоинства подчиненного несовместимо с лицемерием, угодничеством, завистью, клеветой, непорядочностью, то чувство собственного достоинства руководителя выступает против грубости, несправедливости, фамильярности, мстительности, малодушия, попустительства.

Если основой подлинного авторитета руководителя являются знания и умения, принципиальность и человечность, компетентность в служебных вопросах и порядочность в поведении, то правилами поведения подчиненного являются следующие:
– уважать начальника, а не угождать ему;
– быть вежливым, а не льстивым;
– вести себя с достоинством, но без высокомерия;
– быть скромным, а не смиренным;
– проявлять разумную инициативу, но не «самодеятельность» и самодовольство;
– быть правдивым, но тактичным;
– быть исполнительным, но не подобострастным.

Иными словами, подчиненный должен выполнять все требования субординации, но не терять при этом своего достоинства.

4.3. Профессионально-нравственная деформация личности сотрудника

Нравственно-профессиональные качества сотрудников связаны с осуществлением ими властных функций и полномочий. Это ставит сотрудников милиции в особое положение. Действуя от имени государства, они являются принудительной силой власти. Сотрудник милиции в отдельных случаях наделен правом вторгаться в личную жизнь людей, отрывать граждан от обычных занятий, работы, ограничивать им свободу. Поэтому основным требованием является требование разумного и законного пользования властью.

Постоянно сталкиваясь с антиобщественными проявлениями, работник милиции испытывает и преодолевает сопротивление заинтересованных лиц, противостоит неправомерным воздействиям, встречает обман, т.е. подвергается непрерывному влиянию негатива и аморальности. Возникает опасность «привыкания» к злу, подозрительность, обвинительный уклон, душевная анемия, что, в конце концов, приводит к нравственно-профессиональной деформации личности сотрудника.

Ей подвержены, прежде всего, те сотрудники, которые не имеют достаточного образования и воспитания, культурного кругозора, нравственных и эстетических ориентиров. Встречаются также сотрудники, для которых характерен «моральный дуализм», своеобразное раздвоение личности. В условиях коллектива они вроде бы демонстрируют свою нравственность, а для себя – совсем другое, у них отсутствуют «моральные тормоза». Такие работники наиболее подвержены влиянию случайностей и соблазнов.

В плане нравственной надежности различают три типа личности сотрудников:

1) лица с высокой степенью стойкости и противодействия отрицательным воздействиям;

2) лица со средней степенью выраженности моральной надежности;

3) лица, обладающие слабой волей, легко поддающиеся негативным влияниям.

Первые успешно выполняют служебные задачи, они люди решительные, смелые, целеустремленные. Вторые справляются с обязанностями, но безынициативно, привычными приемами и методами, выполнение даже несложного задания вызывает у них удовлетворение. Третьи – хитрят, увиливают от более сложного, инертны, безынициативны, совершают административные нарушения и противоправные действия. Иногда отдельные личности настолько нравственно деформируются на службе и в быту, что к ним возможно применить термин – нравственная деградация личности.

Нравственно-профессиональная деформация личности сотрудника характеризуется следующими показателями:

– формально-бюрократические методы руководства (высокомерие, грубость, чванство, бездушное, унизительное отношение к подчиненным);

– злоупотребление властью (грубость, унижение человеческого достоинства, неоказание помощи гражданам, неоправданное применение физической силы, боевых приемов, спецсредств и оружия);

– терпимость к нарушениям служебной дисциплины и к фактам невыполнения служебного долга;

– халатное отношение к функциональным обязанностям;

– формализм и упрощенчество при оформлении документации;

– нарушения процессуального кодекса;

– культивирование руководством наушничества и доносительства, разделение членов коллектива на «любимчиков» и «неугодных»;
– психологически конфликтная атмосфера в коллективе;
– ориентация в коллективе на моральные антиценности;
– формирование двойной морали;
– неразборчивость в средствах («все средства хороши») ;
– формирование атмосферы круговой поруки;
– психологическая ущербность отдельных сотрудников из-за неумения адаптироваться к моральному климату, традициям, поведенческим нормам служебного коллектива;
– усталость от выполнения служебных обязанностей, порождающая равнодушие к интересам службы;
– грубые нарушения приказов, инструкций, правил дорожного движения;
– бытовое разложение, пьянство, коррупция.

Появление подобных факторов свидетельствует, о том, что сотрудник или коллектив серьезно больны. В результате снижаются служебные показатели, увеличивается количество жалоб на сотрудников, проводятся внеплановые инспекторские проверки. Это приводит к смене руководства, к потере коллективом авторитета, к продолжительному пристальному вниманию к коллективу высшего руководства. В худшем случае происходят ЧП, поскольку все эти факторы являются питательной средой и предпосылкой преступных деяний, реализующихся через следующие основные формы:
– укрытие от регистрации и учета преступлений, их сокрытие из карьерных или корыстных побуждений;
– грубые нарушения законности при одобрительном отношении членов коллектива;
– разглашение служебной тайны;
– своекорыстное использование служебного положения, коррумпированность, взяточничество;
– сращивание с преступным миром, предательство интересов службы;
– групповые преступления (кражи, грабежи, разбои и пр.).

В научной литературе выделяют внешние и внутренние причины нравственно-профессиональной деформации, причем внутренние являются основными.

Внутренние причины нравственной деформации:
– негативный пример руководства;
– перегруженность работой;
– наличие «потолка» службы;
– низкая нравственная воспитанность коллектива;
– низкая правовая культура коллектива, «правовой нигилизм»;
– низкий уровень воспитательной работы;
– негативное «воспитательное» воздействие преступной среды;
– иногда негативное воздействие семьи;

– изолированность, ограниченность общения с культурной средой, определенная «кастовость» органов внутренних дел;
– неудовлетворенность материальной оплатой и другими формами материального стимулирования труда;
– неудовлетворенность условиями труда;
– несоответствие уровня квалификации занимаемой должности;
– конспиративность служебной деятельности (отсутствие общественного контроля);
– властные права сотрудника, открывающие возможность злоупотреблению.

Среди внешних причин нравственной деформации:
– социальная нестабильность; кризис идеалов; коррумпированность чиновничества, сотрудников управленческих аппаратов; правовой беспредел; война законов, неисполнение законов; низкая социально-правовая и экономическая защищенность сотрудников; негативное освещение деятельности правоохранительных органов в средствах массовой информации и в произведениях литературы и искусства; низкий социальный престиж правоохранительных органов; выполнение сотрудниками органов несвойственных им функций.

Анализ форм и причин нравственной деформации позволяет выделить основные ее этапы.

Применительно к личности сотрудника процесс имеет следующие этапы.

1. Замещение общепринятых норм общей и профессиональной этики антинормами в нравственных установках.
2. Замещение требований гражданского и служебного долга корыстными и другими личными интересами.
3. Формирование установки на совершение преступных деяний.

Применительно к служебному коллективу процесс нравственно-профессиональной деформации также имеет три этапа.

1. Формирование негативного морально-психологического климата.
2. Формирование приоритетной ориентации в служебном коллективе на моральные антинормы.
3. Формирование в коллективе установки на совершение групповых преступных деяний.

4.4. Этика делового общения и служебный этикет

В процессе служебного общения сотрудники обмениваются информацией, в результате чего между ними устанавливается определенная форма взаимоотношений и взаимовлияния, направленная на достижение определенного делового целесообразного результата.

Этика делового общения – это сумма нравственно-этических требований, принципов, норм и правил, соблюдение которых обеспечивает взаимопонимание и взаимное доверие субъектов делового общения, повышает эффективность контактов и конечных результатов их совместных действий. Знание и владение этикой делового общения является показателем профессиональной культуры сотрудника.

Культура делового общения включает следующие компоненты:

а) технику делового общения;

б) психологию делового общения;

в) этику делового общения;

г) служебный этикет.

Деловое профессиональное общение основывается на нескольких основополагающих принципах, которые способствуют оптимизации служебных отношений. Среди них: опора на интересы дела, а не на личные амбиции и личные интересы; порядочность, т.е. неспособность к бесчестному поступку, стремление сохранить незапятнанной свою честь, быть обязательным и точным; доброжелательность – постоянная потребность делать добродетельные поступки; уважительность и вежливость; деликатность и тактичность как сигналы уважения достоинства личности контактера; разумность и целесообразность, лежащие в основе многих этикетных норм.

Важной характеристикой служебного общения выступает профессиональный такт, который предполагает бережное, внимательное отношение к собеседнику, исключающее возможность задеть какие-то его «больные струны». Это – умение корректно обойти вопросы, могущие вызвать неловкость у собеседников. Это – умение говорить и делать «без перегибов», назойливости, бесцеремонности. Нормы этикета нельзя применять механически.

Деловое профессиональное общение сотрудников в служебных коллективах и с гражданами может происходить в условиях различных ситуаций и принимать разнообразные формы.

1. Повседневное служебное общение:

– беседы, встречи, переговоры;

– прием посетителей;

– совещания, собрания, заседания, конференции;

– посещение организаций, учреждений;

– посещение граждан по месту жительства;

– дежурство, патрулирование, охрана.

2. Специфические формы служебного общения в коллективе:

– общение по «вертикали» (субординация) и «по горизонтали»;

– общение преподавателей со слушателями в процессе обучения;

– деловые контакты с иностранными гражданами.

3. Экстремальные формы служебного общения:

– в условиях конфликтной ситуации;

– на митингах, демонстрациях;
– с задержанными, во время обыска;
– со спецконтингентом.

4. Невербальные и неспецифические формы общения:
– публичные контакты с журналистами, интервью;
– выступления по радио, по телевидению, в печати;
– общение по телефону, в электронных средствах коммуникации;
– деловая переписка, наложение резолюций.

Среди требований к проведению деловых бесед, встреч, переговоров выделим желательные и отрицательные моменты.

Так, деловой успех будет обеспечен, если:
– предварительно написать план беседы, отработать наиболее важные формулировки;
– разработать стратегию и тактику поведения в беседе;
– применять положения психологии о периодическом воздействии на собеседника, а именно: неблагоприятные моменты чередовать с благоприятными, начало и конец беседы должны быть положительными;
– постоянно помнить о движущих мотивах собеседника, его интересах, его ожиданиях, его позиции, чувстве собственного достоинства, самолюбии;
– излагать свои мысли и предположения ясно, кратко и понятно;
– никогда и ни в какой ситуации не оскорблять и не обижать собеседника, быть с ним вежливым, тактичным и деликатным;
– никогда не относиться к другим пренебрежительно, внимательно слушать;
– комплименты говорить умеренно;
– по возможности признавать правоту собеседника.

Вместе с тем, нежелательно перебивать собеседника, быть невнимательным, поглядывать на часы, просторечно и коряво выражаться, выбирать неверный тон и некорректные средства ведения диалога, быть пассивным участником беседы, неконтролируемо проявлять чувства, жестикуляцию. Не стоит делать поспешные выводы, задавать много вопросов, давать советы, проявлять самоуверенность, произносить стоп-слова, пустословить и т.п.

Важное значение для поддержания должного морально-психологического климата имеет общение в служебном коллективе.

На первое место выступают требование ответственности за дело и уважение к коллегам. Важно всегда сохранять деловую обстановку, способность разрядить конфликтную ситуацию. В служебном коллективе приоритет дамы отступает на второй план и замещается приоритетом начальника. Жизнь служебного коллектива не может обходиться без критических замечаний в адрес коллег. Но критика должна носить конструктивный характер, а не быть результатом обид или интересов, деловой и предметной, тактичной и доброжелательной, иметь свой конкретный предмет и соответствовать характеру и темпераменту человека. Следует

помнить, что критикуют за дело, но не переходят на личности. Женщину-сотрудника и заслуженного опытного работника критикуют мягче, а остальных жестче.

Правильное общение в служебном коллективе предполагает обязательные воинские приветствия, уместность обращения на ВЫ и ТЫ, выбор приказания, просьбы или поручения в зависимости от служебной ситуации и ряд других моментов.

Особые требования предъявляются к взаимоотношениям начальников и подчиненных. Руководитель всегда должен помнить, что его действия и действия рядового сотрудника членами служебного коллектива оцениваются по-разному. Руководитель никогда не приобретет уважение, если будет строить служебные отношения на основе личных симпатий. Поэтому начальник обязан быть предельно объективным в отношении подчиненных, сдержанным в своих поступках, должен замечать не только промахи, но и успехи своих подчиненных. Каждый руководитель обязан поддерживать положительный имидж, быть примером для личного состава. Для руководителя главными методами управления должны стать убеждение, пример, влияние через привлечение к управлению, харизма, поощрение, но только не принуждение.

Хорошему руководителю чужды высокомерие, раздражительность, капризность, демонстрация власти, навязывание другим своих манер, привычка употреблять «крепкое словцо», ненужная официальность, панибратство и др.

Основные правила взаимоотношений с начальниками, руководителями, субординация отношений установлены Присягой, Уставами, приказами. Особенность этих отношений проявляется в слиянии уважения к личности человека с уважением к его званию и должности. Поэтому необходимо помнить:

– выражая свое уважение к начальнику, надо держаться достойно, без льстивости, подобострастия;

– не брать на себя инициативу в разговоре, быть кратким, деловитым, спокойным, не уводить разговор в сторону;

– тон разговора выбирает начальник, но следует иметь ввиду, что подчиненный в деталях может быть осведомлен более начальника. Отсюда твердость во мнении, выдвижение предложениий, которые могут быть полезными;

– критику воспринимать объективно, спокойно, не подчеркивать достоинства своей личности;

– на начальника смотреть как на человека с присущими ему сильными и слабыми сторонами, ценить его время, не искать у него сочувствия;

– никогда не обсуждать приказы и поручения начальника, его личные качества, не поддерживать различных слухов и версий, не «выносить сор из избы» по мелочам.

Существует ряд правил проведения деловых совещаний. Оно должно быть предельно кратким, на него приглашаются только необходимые сотрудники, проводится только тогда, когда совещание необходимо и подготовлено.

Известны четыре вида совещаний: оперативное, инструктивное, проблемное, итоговое.

По характеру проведения совещания разделяются на следующие типы: диктаторские, автократические, сегрегативные, дискуссионные, свободные.

На диктаторских совещаниях фактическим правом голоса обладает начальник, остальным можно лишь задавать вопросы.

На автократическом совещании начальник лишь ставит вопросы подчиненным, требуя от них ответа. Широкая дискуссия исключена.

На сегрегативных совещаниях доклад обсуждают лишь выбранные участники, остальные только присутствуют.

На дискуссионных совещаниях идет свободный обмен мнениями и выработка общего решения. Последнее слово остается за руководителем.

На свободных совещаниях даже не принимается повестка дня, все ограничивается обменом мнениями.

Начинаются совещания точно по времени, вступительным словом. Важный признак культуры ведущего – четкое соблюдение регламента. Выступления на совещании требуют тщательной подготовки. Руководителю не следует злоупотреблять заседаниями в своем кабинете, не стоит прерывать совещание разговорами по телефону. Важно, чтобы в итоге у сотрудников не сложилось впечатление бесполезно проведенного времени.

Организовывая совещание, уместно помнить, что эффект любого совещания обратнопропорционален частоте проведения совещаний, количеству присутствующих на них, количеству вопросов, выносимых в повестку дня.

Важно соблюдать правила делового разговора по телефону. Ненужные телефонные разговоры нарушают нормальный ритм работы, разбивают рабочий день, вызывают стрессы, затрудняют решение важных вопросов, требующих обдумывания и анализа в спокойной обстановке. В настоящее время проводной телефон уступил место интернет-коммуникациям . По данным опроса, проведенного в 2015 году, курсантами Академии МВД Республики Беларусь под руководством В.Л. Голубева выявлено, что содержание сообщений, касающихся служебных дел, занимает лишь 69,23 % объема общения у сотрудников-мужчин и 58,82 % у сотрудников-женщин. Остальной объем общения связан с домашними и посторонними делами. Таким образом, имеет место неэффективное использование служебного времени.

С одной стороны, мобильные средства коммуникации помогают быстро находить, получать и передавать необходимую информацию, но вместе с тем, отнимают много времени, в т.ч. и служебного, формируют виртуальную

зависимость и отчуждают коллег друг от друга. Опрос выявил также проблему поведения в виртуальном мире, особенно правил этикета, связанных с электронной почтой и социальными сетями.

В деловых отношениях часто используются служебные документы и деловая переписка. В каждом правоохранительном органе складываются свои традиции в оформлении документов. Но при этом следует добиваться, чтобы при всех различиях документ был четким, конкретным, доказательным, объективным, написанным с соблюдением правил стилистики и красиво оформленным, а его содержание отвечало бы требованиям деловой вежливости.

Сотрудник милиции должен также руководствоваться принципами и правилами делового общения с иностранными гражданами. Эти правила в своей основе предполагают уважение суверенитета иностранного гражданина, его гражданства, расовой принадлежности, а также соблюдение необходимых норм этикета и церемониала.

В контакт с иностранными гражданами сотрудники органов внутренних дел вступают во время официальных и рабочих визитов, на научно-практических конференциях, а также в связи с розыском преступников, раскрытием преступлений, проведением следственных и оперативных мероприятий. Визиты осуществляются в обе стороны. При приеме иностранных делегаций разрабатываются все элементы программы, ответственные за это лица тщательно готовят ее и согласовывают. При визите делегаций сотрудников ОВД за рубеж важно готовиться к представительской миссии, помнить, что любая делегация является полноправным представителем нашего государства. Уровень организации подготовки зарубежного визита часто предопределяет его результаты. Как правило, предварительно разрабатывается техническое задание, в котором каждому члену делегации поручается определенный круг вопросов. По окончании командировки составляется подробный отчет о ее результатах и всех моментах, представляющих служебный интерес.

В ходе контактов с иностранцами чаще всего применяются беседы по поручению, беседы по собственной инициативе, встречи с представителями прессы, общественных организаций, науки, культуры. Этикет международных контактов предусматривает терпеливое слушание без перебивания собеседника, даже если услышаны неприятные суждения, спокойствие, доброжелательный тон. Отвечать следует обстоятельно, аргументировано, убежденно.

В беседах с представителями прессы следует избегать ссылок на собственное мнение. Этично не отвечать на сложные вопросы, а воспользоваться приемом «оттягивания ответа, возражения» или использовать юмор. Можно использовать и такой прием, как ответ на несуществующую частность в вопросе и игнорирование его главной сущности. Как правило, в беседах и на переговорах ведутся протоколы, или оформляются записи бесед.

Вступая в контакт с иностранцами, лучше называть их по фамилии (например, «господин К…), а при обращении к официальному лицу предпочтительнее называть его статус («господин генерал»). В странах, где сохранены дворянские титулы, употребление их при обращении обязательно.

В целом, и на улице, и в помещении, и на приемах, и при обращении иностранца в органы милиции действуют универсальные правила этики и этикета (доброжелательность и чуткость к проблеме, уважительность, тон, терпение, желание помочь и т.д.). Приятный внешний вид, знание азов иностранного языка помогут сотруднику милиции «быть на высоте».

Что же касается служебного общения в экстремальных условиях, выработки стратегии поведения сотрудника милиции в конфликтных ситуациях и со спецконтингентом, то эта проблематика будет подробно рассмотрена в иных специальных курсах.

Вопросы и задания для самопроверки

1. Какое содержание Вы вкладываете в понятие «нравственные основы службы в ОВД»?
2. На какие акценты ориентируют профессионально-этические правила поведения сотрудника:
   - при обращении с гражданами в различных ситуациях, коллегами, начальниками;
   - при выполнении оперативно-служебной деятельности;
   - при противодействии профессионально-нравственной деформации личности сотрудника ОВД?
3. Назовите наиболее общие правила служебного общения.
4. Что, на Ваш взгляд, включает в себя антикоррупционное поведение сотрудников?
5. Какие требования к внешнему виду и форменной одежде выдвигаются профессиональным этикетом?
6. Почему профессиональный долг, честь, достоинство и совесть составляют нравственный стержень личности?
7. Зачем сотруднику милиции знать и руководствоваться профессиональным этикетом?
8. Назовите ситуации, когда для сотрудника возникает конфликт между долгом и совестью?
9. В чем заключается формальное, бездушное обращение с людьми?
   Встречали ли Вы такого сотрудника? Как Вы относитесь к нему? Что бы Вы ему сказали?
10. Как надо правильно поступать сотруднику милиции в следующих ситуациях:

- проверка документов у гражданина;
- оказание помощи взволнованной женщине;

- пресечение правонарушения (мужчина пристает к женщине в навязчивой форме);
- обращение с человеком, который отказывается выполнить указания сотрудника и нарывается на конфликт;
- обращение с гражданином в алкогольном опьянении;
- при приеме посетителей (потерпевший, подозреваемый, свидетель);
- обращение с начальником во время и после работы?

Какие ошибки возможны при этом?

11. Как Вы понимаете выражение «честь мундира»?
12. Какие чувства Вы испытываете и как поведете себя в следующих ситуациях?

а) вы узнали, что Ваш коллега использует свое служебное положение в корыстных целях (берет деньги, использует властные полномочия);

б) вы быстро раскрыли преступление и пострадавший в благодарность приносит Вам подарок;

в) в ходе расследования преступления Вам позвонил вышестоящий начальник и попросил закрыть дело;

г) ваш друг или родственник совершил правонарушение и попросил оказать помощь.

13. Найдите в предлагаемой ситуации этический конфликт. Правильно ли он разрешен? Какие добродетели и зло проявлены? Возможен ли был вариант морального выбора?

В г. Минске к сержанту милиции, одетому в гражданскую одежду, подошли трое подвыпивших парней. Им не хватало денег на спиртное, и они потребовали их у сержанта. Когда же он в ответ предъявил им свое удостоверение, они стали его избивать. Избиение происходило на людной улице. Одни старались сюда не смотреть. Другие спешили пройти мимо. Сержант несколько раз просил позвонить в милицию. Но никто не выполнил его просьбу. Пришлось защищаться одному.

Не смотря на соотношение 1:3, сержанту удалось задержать одного из нападавших и подвести его к УВД, но в самый последний момент подоспели «дружки», которые помогли задержанному скрыться.

Сержант несколько месяцев пролежал в больнице, а, выйдя, решил найти хотя бы одного из них. Наконец, нашел, встретив его на почтамте. Преследуя преступника, сержант вновь столкнулся с безразличием людей. Преследуемый вновь заскочил в служебное помещение на втором этаже. Предъявив удостоверение, сержант спросил, нет ли посторонних в помещении. Мужчина и женщины, находившиеся в кабинете, ответили отрицательно. Однако преступник был обнаружен здесь же за стеллажами. Впоследствии были найдены и его сообщники и приговорены к лишению свободы на длительные сроки.

Опорные схемы

Особенности профессиональной этики сотрудников ОВД

Профессиональная этика - область этической науки, изучающая систему моральных норм и принципов в специфических условиях взаимоотношений людей в сфере определенной профессии

Профессиональная этика сотрудников ОВД отличается от этики других профессий деонтологическим характером, т.е. служебная мораль носит обязательный характер и обеспечивается административными санкциями

Моральные требования к сотрудникам ОВД классифицируются по группам

Отношение к Родине, обществу, государству, народу

- Патриотизм, преданность, верность долгу, ответственность и т.д.

Отношение к окружающим

- Скромность, профессиональная гордость, совесть, справедливость, правдивость, доброжелательность, вежливость и т.п.

Отношение к выполнению служебных обязанностей

- Мужество, выдержка, решительность, дисциплинированность, честность, принципиальность, бескорыстие, усердие, деловитость и т.п.

Специфика морального фактора в служебной деятельности

Составляющие морального фактора:

- Нравственные качества сотрудников
- Морально-психологический климат
- Традиции коллектива
- Коллективное мнение
- Преобладающие мотивы поведения и деятельности личного состава
- Соотношение мер морального воздействия с правовыми и материальными

6

Профессионально-нравственная деформация личности сотрудника

Внутренние причины	•Внешние причины
•Негативный пример •Перегруженность •Наличие «потолка службы» •Низкая нравственная воспитанность коллектива •Правовой нигилизм •Низкий уровень воспитательной работы •Негативное воздействие окружающей среды •Изолированность •Неудовлетворенность условиями труда и его оплаты •Властные права, «позволяющие» злоупотреблять	•Кризис идеалов •Социальная и политическая нестабильность •Коррумпированность чиновников и управления •Несовершенство законодательной базы •Низкая защищенность сотрудников •Низкий социальный престиж правоохранительных органов и т.д.

Этика делового общения и служебный этикет

Компоненты делового общения

- **Техника делового общения**
- **Психология делового общения**
- **Этика делового общения**
- **Служебный этикет**

Формы делового общения

повседневные

- Беседы, встречи
- Приемы посетителей
- Совещания, собрания
- Посещение по месту жительства
- Дежурство, патрулирование, охрана

специфические

- Общение по «вертикали»
- Общение по «горизонтали»
- Деловые контакты
- Преподаватели и курсанты

15

экстремальные

- В конфликтах
- На митингах, пикетах
- С задержанными
- Во время обыска
- Со спецконтингентом

Невербальное и неспецифическое

- Контакты со СМИ
- Интервью
- Общение по телефону, радиосвязь и др.
- Деловая переписка
- Резолюции

16

Основные требования к личности сотрудника

Морально-политические качества	**Морально-волевые качества**	**Нравственно-профессиональные качества**
Патриотизм	Дисциплинированность	Законопослушность
Любовь к Родине и народу	Инициативность	Ответственность
Верность долгу	Целеустремленность	Точность и обязательность
Сознательность	Решительность, смелость	Честь и достоинство
Активная позиция	Выносливость	Обостренная совесть
Непримиримость в борьбе с преступностью	Самообладание	Справедливость
	Трудолюбие	Вежливость и корректность
		Нравственная надежность

Нормы поведения сотрудников с населением

– соблюдать закон и справедливость;
– быть отзывчивым на просьбы;
– не злоупотреблять служебным положением;
– соблюдать в разговорах и действиях чувство меры;
– не проявлять грубость, высокомерие, бестактность и безразличие;
– не материться и не сквернословить;
– обращаться с гражданами на «ВЫ»;
– четко представляться;
– проверку документов проводить корректно и недолго.

Посещение квартир

– исключить фактор внезапности;
– не входить в помещение без приглашения;
– четко объяснить цель прихода;
– не проявлять всемерное любопытство;
– отказываться от приглашений к столу и приема сувениров;
– разговор вести корректно, особенно в присутствии детей.

Прием посетителей

– приветствуют посетителя вставая, в ряде случаев здороваясь за руку;
– не проявляют к посетителю равнодушия, слушают внимательно, с участием;
– во время беседы не отвлекаются на другие дела;
– дают обстоятельный ответ и подробные разъяснения;
– общаются с посетителями простым, понятным языком;
– по окончании беседы посетителя провожают до дверей кабинета.

Нормы поведения сотрудника с нарушителями

– помнить, что нарушитель еще не преступник;
– корректное к нему отношение;
– всегда объяснять причину обращения;
– не вступать в пререкания;
– помнить, что нетактичность создает напряженную обстановку;
– протоколы составлять не наспех, а обстоятельно, грамотно (не на капоте, не в чужой машине и т.д.).

Стратегия поведения с преступниками

– навязывать им свою волю;
– выполнять три задачи:
а) нейтрализовать преступника;
б) удостоверить личность;
в) доставить в отдел милиции;
– обращаться с преступниками в рамках властных полномочий.

Обращение к начальнику

– уважительно;
– достойно, но без лести;
– не брать на себя инициативу в разговоре;
– тон общения выбирает начальник;
– критику воспринимать объективно;
– ценить время начальника;
– обращаться к начальнику по существу, излагая мысли кратко, ясно.

Литература

1. Левко А.И. Этико-эстетические основы правовой деятельности./А.И.Левко – Минск: Акад. МВД Респ. Беларусь, 2008.
2. Правила профессиональной этики сотрудников органов внутренних дел Республики Беларусь. Приказ МВД РБ от 04 марта 2013 г. № 67.
3. Узгорок, М.Ю. Служебная этика сотрудников ОВД: лекция/ М.Ю.Узгорок, И.А.Андарало – Минск: Акад. МВД Респ. Беларусь, 2009.
4. Этика делового общения и служебный этикет сотрудников ОВД. Сост. А.В. Сакович. Под ред. И.И. Басецкого. – Минск: Акад. МВД Респ. Беларусь, 2001.
5. Этикет и такт сотрудников милиции. – М.: Академия МВД СССР, 1977.
6. Этика сотрудников правоохранительных органов. Под ред. Г.В. Дубова. – М.: «Щит–М», 2001.

Часть II. Речевая культура сотрудников органов внутренних дел.

Говори, чтоб я мог тебя видеть

Сократ

Предисловие

Слово сотрудника ОВД оказывает большое влияние на окружающих. Человек, обладающий риторическими навыками и умениями, чувствует себя более уверенно в самых различных ситуациях бытового, социального, делового и профессионального общения, ему легче достигать взаимопонимания с подчиненными и начальниками, знакомыми и незнакомыми, родственниками и друзьями.

Значение умелого говорения невероятно велико. Порою государственная идеология неправильно истолковывается в силу громоздкого, непонятного, неубеждающего слова. Нередко средства массовой информации, манипулируя сознанием людей, вводят их в заблуждение, а сложная и торопливая интерпретация событий порождают слухи и неточную оценку. Часто политики своими речами сеют вражду между группами людей, раскалывают общество. Иногда в результате словесной казуистики юристов страдают невинные люди, выносятся несправедливые приговоры. Кадровая текучесть во многом является следствием чванливости, высокомерия, грубости, неконтролируемого слова, невнимательного отношения чиновников к своим подчиненным. Известно, что и эффективность обучения теряется на 15-20% по причине нечеткого, нелогичного объяснения сложных понятий, примитивного преподавательского языка, неумения формулировать и делать выводы.

Настоящее время требует риторики прагматичной, целенаправленной, результативной, без дипломатических реверансов, без античной вычурности, но внешне привлекательной и даже респектабельной.

Риторика (с греч. – течь, литься) с античных времен означала теорию и искусство красноречия. Древнеримское слово orare переводится, как говорить. Ритор и оратор – люди, произносящие публичные речи. Те, к кому обращены их слова, составляют аудиторию (с лат. – слушать). Предметом риторического знания являются теория красноречия и формирование необходимых качеств оратора.

Риторика опирается на знания, полученные логикой, философией, этикой, психологией, лингвистикой, педагогикой, физиологией и др. Вместе с тем, сама риторика является всеобщим средством донесения до аудитории любого знания, а значит, взаимодействует буквально со всеми существующими науками.

Деятельность органов внутренних дел включает речевое общение сотрудников с объектами правоохраны. Становится актуальной потребность личного состава в овладении знаниями, умениями и навыками публичного

выступления, речевого общения с коллегами и гражданами. По тому, что и как говорит сотрудник милиции, можно судить о его воспитании, интеллектуальных способностях, отношении к окружающему миру.

Понятие «милицейская риторика» еще до конца не сформировано. Хотя в истории российской полиции и белорусской милиции было немало примеров руководителей, владевших ораторским искусством: В. Кочубей, С. Ланский, П. Валуев, П. Столыпин, В Плеве, Ф. Дзержинский, М. Фрунзе, А. Аксенов, В. Пискарев, В. Данько, Ю. Сиваков, И. Шуневич.

Милицейское красноречие во многом сходно с военным. Последнее стало речевым образцом для сотрудников органов внутренних дел. До конца XVIII в. функции охраны порядка исполняли различные воинские формирования и только с появлением Министерства внутренних дел военная деятельность и деятельность по сохранению внутренней безопасности были разграничены. Полиция, а впоследствии милиция, переняли особенности, фразеологию, лексику военного красноречия, формировавшегося на Руси с X в. Русское военное красноречие сформировалось в первой четверти XIX в. как результат осмысления опыта Отечественной войны 1812г. Тогда появились первые руководства по военному красноречию (авторы Я.В. Томачев, Е.Б. Фукс, П. Лебедев и др.). Милицейская риторика развивается в русле лучших традиций военного красноречия: присутствие сильного нравственного заряда, краткости, эмоциональности, впечатляющей силы мысли. Она стала преемницей дисциплины и общей культуры офицерского и рядового состава армии, высокого образовательного уровня у офицеров, моральных устоев, норм поведения в общении и в речи в том числе. Командный язык не только лаконичен, но и предельно ясен по смыслу и четок по произношению: *Становись, Равняйсь, Налево, Направо, По порядку рассчитайсь, Шагом марш, Бегом, Ко мне, Заряжай»* и т. д. Умение четко и выразительно командовать вырабатывается многолетним опытом и является высшим пилотажем.

Речь начальника органа внутренних дел служит дополнением к действию. Как во многих случаях быстро и оперативно приходится принимать решения, так быстро и стремительно произносятся милицейские речи. Это существенное и неотделимое их качество. Быстрота, скорость происходят от страстного желания разрешить проблему в самые сжатые сроки. И там, где представитель другой профессии медленно и плавно переходит от мысли к мысли – есть возможность импровизировать, отступать и возвращаться, уходить в сторону. В милицейском же слоге из-за скорости мышления и говорения может наблюдаться некоторый беспорядок в выражении мыслей.

Скорость мышления диктует говорящему краткость, которая обеспечивает понимание главного и опускает маловажные обстоятельства. Говорящий использует не так много слов, но ими выражаются и мысли, которые не озвучены, но подразумеваются.

Не менее важным качеством милицейской речи является живость, происходящая из желания передать свои мысли подчиненным, от нетерпения убедить и склонить их на свою сторону, поэтому, спрашивая подчиненного, начальник часто не дожидается ответа, а сам отвечает вместо него.

Специфический словесный набор придает силу милицейскому слогу. Милицейская лексика довольно обширна и связана с профессиональной деятельностью органов внутренних дел, личностью самих сотрудников, процессами, происходящими внутри милицейских коллективов: *сотрудник, милиционер, офицер, рядовой, страж порядка, правофланговый, защитник, слуга народа, служебный путь, быть в строю, честь, достоинство, совесть, гражданин, доблесть, слава, победа, самопожертвование, принципиальность, справедливость, героизм, гордость, законность, гуманизм, чуткость, внимательность, дисциплинированность, профилактика, безопасность, борьба с преступностью, неотвратимость наказания, отечество, Родина, жизнь и смерть, оружие* и т. п. Многие из них раскрывают обширное содержание. Чем меньшим количеством слов передается смысл, тем слог речи оказывается сильнее. Милицейская речь стремится к сжатости за счет сокращения слов, не имеющих принципиального значения, укорачивания отдельных понятий и т.д.: оперативный работник – опер, следователь – следак, дежурная часть – дежурка и т. д. Как правило, перед профессиональным действием или розыскной операцией речь всегда конкретна и коротка, в отличие от речи во время анализа ситуации.

Благоразумие и опыт подскажут сотруднику предмет и тон речи. Не зря Цицерон говорил: «Есть два искусства, которые могут поставить человека на самую высокую ступень почета: одно – искусство полководца, другое – искусство хорошего оратора».

Милицейское и военное красноречие занимает видное место в жанрово-тематической классификации речей.

ЖАНРОВО-ТЕМАТИЧЕСКАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ РЕЧЕЙ

Род	Вид (жанр)
Социально-политическая	Информационная речь Проблемный доклад Отчетный доклад Партийный доклад Парламентское выступление Политинформация Митинговая речь Агитаторская речь Похвальная или юбилейная речь Официальная застольная речь (тост) Официальная поминальная речь
Академическая или лекционно-пропагандистская	Лекции (цикловые, эпизодические, научные, учебные, публичные)

	Научный доклад (защита курсовой, дипломной работы, реферата, диссертации) Научное сообщение Научное обозрение
Судебная	Прокурорская, или обвинительная, речь Адвокатская, или защитительная, речь Самозащитительная речь обвиняемого Речи присяжных Речи судей
Церковно-богословская (гомилетика)	Проповедь Речь на соборе
Военная или милицейская	Призывная речь Команда Инструктаж Рапорт Приказ Торжественная речь Речь на совещании
Дипломатическая	Речь на приемах Речь по поводу Нота Интервью Заявление
Диалогическая	Дискуссия Полемика Спор Беседы Деловые переговоры Дипломатические переговоры Дебаты Социологический опрос Бытовая разговорная речь
Официально-деловая	Речь на совещаниях Переговоры Торги Телефонное общение Переписка
Торговая	Реклама

Данная типологизация речей свидетельствует о многообразии речевых ситуаций и подводит к формулированию основного закона риторики: «Тип речи должен соответствовать типу ситуации». Сама милицейская речь также весьма разнообразна и состоит из множества жанров.

Разновидности милицейской речи и их характеристика

Вид (жанр)	Характеристика
Командная речь (на плацу, на торжественных построениях личного состава; оговорена строевым уставом)	Краткость, четкость, громкость, металличность голоса, ритмичность, императивно-волевое начало
Приказ	Краткость, ясность, твердость, спокойный тон, конкретность

Инструктаж (заступающих на службу по охране общественного порядка; оговорен уставом патрульно-постовой службы)	Краткость, ясность, точность, объективность, твердость, мобилизующее начало
Инструктаж (по поводу какого-либо мероприятия)	Лаконичность, ясность, объективность, конкретность, нацеленность на результат, нравственный заряд
Выступление на совещании, коллегии министерства	Логичность, аргументированность, простота слога, лаконичность, полнота раскрытия темы
Речь по поводу (торжественного мероприятия, чествования ветеранов, отличников служб, воинов-афганцев, молодежи и т. д., юбилея службы, подразделения, коллег, государственного праздника и т. п.)	Содержательность, эмоциональность, афористичность, фактурная насыщенность, пафос, нравственный заряд, высокая стилистика выбранных слов
Отчет о работе	Лаконичность, объективность, аргументированность и доказательность, простота изложения, конкретность
Представление (по прибытии, по выполнении задания, гражданам на улице, при проверке документов и т. д.)	Краткость, четкость, уверенность, спокойствие, обоснованность, вежливость, тактичность, корректность
Публичная речь (профилактические лекции, выступления в составе информационно-пропагандистских групп)	Логичность, аргументированность, содержательность, впечатляющая сила мысли, владение аудиторией, уместность, чистота, правильность речи, ясность и юридическая доступность изложения, наглядность
Интервью (средствам массовой информации, на брифинге)	Лаконичность, достоверность, юридическая точность, сдержанность, уверенность, нескованность, чистота речи
Разговор по телефону, радиосвязи и т. п.	Краткость, конфиденциальность, точность, четкость произношения, отсутствие нецензурной лексики, робости и неуверенности

Если устная милицейская речь характеризуется живым произношением, многочисленными интонационными оттенками, относительной простотой мысли, иногда возникающими нечаянными оборотами и оговорками, т. е. естественностью, то письменной речи (приказ, обращение, воззвание, директива и пр.) присущи строгая правильность расположения всех частей, логичность, сдержанность и лаконичность стиля, за которыми прослеживаются глубокое профессиональное содержание и нравственно мобилизующий потенциал.

С точки зрения юридической формы выделяют следующие документы:

– приказ – решение высшей юридической силы. Это изложение норм, регулирующих деятельность органов внутренних дел, их служб и

подразделений по отдельным вопросам;

– инструкция – ведомственный нормативный акт, в котором систематизировано излагаются юридические нормы, регламентирующие деятельность должностных лиц одной или нескольких родственных служб органов внутренних дел;

– положение – нормативный акт, определяющий, как правило, правовой статус (компетенцию, т. е. права и обязанности) органов внутренних дел, их структурных подразделений, а также подчиненных им предприятий, учреждений и организаций;

– устав – как правило, кодификационный нормативный акт, содержащий систематизированное изложение норм, регламентирующих тот или иной вид деятельности органов внутренних дел;

– правила – самостоятельная юридическая форма нормативного акта. В них систематизировано излагаются нормы, регламентирующие поведение, действия людей в определенных условиях или сферах деятельности;

– наставление – разновидность инструкции. В нем в систематизированном порядке излагаются как юридические нормы, установленные правомочным на то лицом, так и неюридические нормы (технические, санитарные, медицинские и т. п.), а также рекомендации по различным вопросам;

– руководство – разновидность инструкций. В нем в систематизированном виде излагаются нормы и рекомендации о порядке действия должностных лиц органов внутренних дел, а также использование ими технических средств и т. п. В руководстве преобладают изложения норм и рекомендаций технического и иного неюридического характера;

– указание – вид управленческих документов. В нем излагаются конкретные предписания по отдельным вопросам разового исполнения на определенном, как правило, ограниченном и непродолжительном промежутке времени;

– решение коллегии (оперативного совещания) – управленческое решение по частным либо общим вопросам, принятое в особом порядке путем коллективного обсуждения. Оно носит вспомогательный характер и, как правило, издается для исполнения перечисленных выше основных управленческих решений.

Письменные документы своими структурой, содержанием, стилем и сильным слогом показывают искусство красноречия их автора. В документальном милицейском красноречии преобладает административная стилистика, со свойственным ей словесным ресурсом (штампами, юридическими клише, собственной семантикой, глаголами в повелительном наклонении, приказным тоном, лаконичностью и сухими формулировками профессионального общения). Вместе с тем, в подобных документах, как правило, собран обширный фактический материал, дается аргументированное обоснование предлагаемых нововведений, глубоко анализируются успехи и просчеты, используются сильные выразительные средства.

Множество речевых ситуаций позволяет, наряду с жанрово-тематической, выделить и иные классификации:
- по намерениям выступающего – информационные, убеждающие, побуждающие, развлекающие, воодушевляющие, сокровенные и др.;
- по стилям – научные, художественные, публицистические, литературно-разговорные, разговорно-бытовые, официально-деловые, ораторские, ненормативно-просторечные и пр.

Лучшим первым уроком риторики является обращение к опыту и наработкам мастеров слова предыдущих эпох.

Глава V. Традиции в речевой культуре

Риторика античности, Средневековья, Возрождения, Нового времени – риторический идеал – классические части риторики – традиции русского красноречия – кризис риторики – история ораторского искусства на Беларуси – персоналии.

План

1. Античная риторика
2. Русская риторика
3. Риторическое знание и ораторика в Беларуси

5.1 Античная риторика

На протяжении многих веков выдающиеся мыслители, государственные и общественные деятели искали риторический идеал, стремились к нему, рассматривали умение говорить публично и общаться с помощью речи как элемент культуры, нравственности и эстетическую ценность. У разных народов представление о речи и речевом событии не совпадали в деталях, носили культуро-специфические черты. Но, вместе с тем, они имели много общего. Так, риторические знания исторически претерпевали изменения, дополнялись и развивались. Кроме, того отношение к речевой деятельности во всех странах и у разных народов всегда было социально обусловлено.

В разные времена в понятие «риторика» вкладывалось различное содержание. Она рассматривалась как особый жанр литературы и как мастерство устной и письменной речи. Одни (Платон, Горгий, Аристотель) считали, что слово должно убеждать логикой, этикой, пафосом, другие (Квинтилиан, представители Возрождения) – риторика должна впечатлять искусством «говорить хорошо», красотой слога, актерством оратора.

Риторика зарождалась практически одновременно (чуть более 2,5 тыс. лет назад) в недрах нескольких цивилизаций – египетской, ассирийской, вавилонской, индийской, китайской.

Античная риторика зародилась в Древней Греции из героического эпоса и драмы, но в отличие от этих жанров устные речи помогали грекам решать насущные жизненные проблемы. Красноречие взяло из других жанров самое лучшее: силу логики и убедительность, эмоциональность и высокую художественность.

Расцвет риторического искусства был обусловлен и связан с демократическим строем страны. Самым крупным экономическим, политическим и культурным центром страны были Афины. Здесь в рамках рабовладельческой демократии действовали три главных учреждения: народное собрание, совет пятисот и суд.

Народное собрание (экклесия) юридически обладало полной верховной властью. Каждые 10 дней афиняне собирались на площади города для обсуждения важнейших государственных проблем. Текущие дела между сборами народного собрания рассматривались советом пятисот (буле). Судебными делами и законодательной деятельностью занимался суд присяжных (гелиэя), состоящий из 6 тыс. присяжных заседателей, что исключало подкуп судей. Специальных государственных обвинителей не существовало. Любой гражданин мог возбуждать и поддерживать обвинение. Не было в суде защитников. Подсудимый должен был защищаться сам. Греки любили судиться по всякому поводу.

При таком свободном демократическом строе в Афинах речи были востребованы как никогда ранее. От них зависела и судьба, и карьера любого гражданина. Чтобы успешно вести дело в суде или удачно выступить в

народном собрании, надо было уметь хорошо и убедительно говорить, спорить, доказывать, ставить вопросы, отстаивать свою позицию. Умение спорить с оппонентом было первой необходимостью древнего грека. Афиняне первыми поняли, что риторическое искусство не дар богов, ему можно научиться. Так появилась наука об искусстве красноречия – риторика.

К V в. до н. э. уже сложились определенные риторические традиции. Эллада вырастила немало известных риторов: Динарха, Гегесита, Гиперида, Исократа, Исая, Эсхина, Филократа. Все они мастерски владели правилами и формами устной речи, законами логики. Наиболее полное представление об античном красноречии дают источники эпохи Перикла, известного государственного деятеля и реформатора, выдающегося ритора. Знаменита его речь, произнесенная по случаю погребения афинских воинов.

В 427 г. до н. э. греки **Коракс** (политический оратор и адвокат) и **Лисий** (судебный логограф) составили первый учебник риторики. В этот же год к ним присоединился **Горгий** (софист, оратор), прибывший из греческих колоний на Сицилии. Именно эти три грека и считаются родоначальниками риторики. Коракс трактовал риторику как «служанку убеждения» и первый предпринял попытку разделить речь на вступление, предложение, изложение, доказательство и завершение. Горгий разработал приемы риторической художественной прозы, используя для повышения психологического воздействия поэтическую выразительность, всевозможные стилистические средства украшения (так называемые георгианские фигуры). Лисий отражал в своих речах особенности характеров своих клиентов. Благодаря простоте изложения, он считался великим мастером речи.

В древних Афинах впервые реализовалась необходимость подготовки искусных мастеров слова и речи. Массово создавались риторические школы, учителя-софисты обучали мастерству и виртуозности владения живым словом, подготавливали молодежь к общественной жизни, готовили профессиональных риторов.

Самой известной была школа **Исократа** (436–338 гг. до н. э.) – представителя торжественного, пышного красноречия. Он выдвинул политическую программу спасения Эллады от персов и был одним из первых, кто понял общественное значение слова. «Слово, – говорил Исократ,– не только высвободило нас из оков животной жизни; благодаря ему мы построили города, установили законы, изобрели искусства. Его мощь такова, что ничего разумного не происходит без помощи слова. Слово является вождем всех дел и всех замыслов».

Несомненной заслугой софистических школ следует считать разработку риторики и эвристики – искусства доказательства. Позднее, когда учителя красноречия стали проповедовать победу в споре любой ценой, они превратили спор в пустую, хитроумную, кажущуюся мудрость. Философия софистов превратилась в игру понятиями, в искусство вводить других в заблуждение. Злоупотребление гибкостью понятий привело к тому, что слово

«софист» приобрело негативный оттенок. Со времен Сократа софисты имели дурную славу, пока, наконец, в XIX в. усилиями Гегеля и Ницше не заслужили лучшей репутации.

Величайшими персонами в античной греческой риторике являются Сократ, Платон, Аристотель и Демосфен.

Сократ (ок. 470–399 гг. до н. э.) – афинянин, пытливый с юных лет, обучался софистике, риторике, увлекался музыкой, математикой, астрономией и философией. В 40 лет он почувствовал призвание учить других людей истине. Талант Сократа выразился в искусстве задавать вопросы и подводить собеседника к истине. Он вел завораживающе интересные беседы, которые получили название сократических. Философ обладал потрясающей иронией, которую К. Маркс назвал «диалектической ловушкой». Для всех Сократ был притягательной личностью, центром внимания на всевозможных застольях. В истории он остался фигурой забавной и трагической: босиком, в холщовом грубом длинном одеянии бродил он по улицам Афин, заводя всякий раз нравоучительные беседы о справедливости и несправедливости. У философа было много друзей, учеников, поклонников, которые запоминали и записывали все, что говорил мудрец. С ним искали дружбы даже заносчивые аристократы. О нем известно по записям Платона и Ксенофонта. Сам Сократ не оставил потомкам ни строчки.

Когда Сократу исполнилось 70 лет, на него в суд был подан донос, в котором философ обвинялся в непризнании богов и развращении своими речами молодежи. 501 человек рассматривал дело Сократа в суде. За оправдание проголосовал 221 присяжный, против – 280. Сократа приговорили к смертной казни. Друзья предлагали помочь сбежать из тюрьмы, но Сократ отказался. В суде Сократ защищался сам, вел себя просто, спокойно, уверенно, не унижался. Он не принял предложения Лисия воспользоваться приготовленной для него защитительной речью. Сократ встретил приговор без злобы, с удивительным мужеством. Через месяц заточения с великим достоинством заключенный «выпил смертоносную чашу с ядом цикуты».

Небольшого роста, скуластый, лысый, с большим лбом и толстыми губами, но несравнимо мудрый «уличный учитель» Сократ остался в памяти потомков и своей жизнью, и своей смертью, и недюжинным умом.

Платон (428 или 427 – 348 или 347 гг. до н. э.) – ученик Сократа, изобретательный и тонкий мастер слова. Платон по линии отца принадлежал к древнему афинскому царскому роду. Прекрасное воспитание предполагало политическую карьеру в будущем. Природные красота и сила определили его прозвище (Платон с греч. переводится как широкоплечий). Настоящее имя – Аристокл. Философский и тонкий ум Платона постоянно следил за движением мысли других людей. Как шахматист он прибегал к парадоксам, находил удовольствие в мыслительных операциях, манипулировал суждениями, как шахматными фигурами. Познакомившись с Сократом, Платон восемь лет вел с ним беседы. У него закралась мысль написать труд о справедливом

государстве, где были бы немыслимы всякие преступления. Пространствовав несколько лет и вернувшись в Афины, философ купил на окраине города здание старого гимнасия с садом. Эта земля находилась под покровительством древнего героя Академа, и потому все сады и рощи этого уголка горожане называли Академией. Здесь Платон основал философскую школу – Академию. Сам хозяин преподавал в ней более двух десятилетий. В учебном заведении в особой чести были математика и геометрия. У входа висела надпись: «Не геометр да не войдет». Усиленно изучались астрономия, философия, литература, законодательство разных стран, естественные науки, в том числе ботаника; проводились как общие занятия, так и для узкого круга особо одаренных. Ученики спали мало, а много бодрствовали и размышляли. Все предпочитали вегетарианское питание. Дисциплина была строгой. Сам Платон был спокоен, сдержан, строг и благороден, держался пристойно, но был, тем не менее, стыдлив. Гнев он считал недостатком философа. Всегда хотел оставить о себе добрую память в своих книгах. «Государство» и «Законы» знает каждый юрист. Литературный талант, высочайшая культура речи, умение общаться с людьми, великолепное знание языка – все это составляет наследство Платона. Умер Платон в 70-й день своего рождения, погребен в Академии– самом родном для него месте. Благодаря Платону человечество получило такие понятия, как гимназия, лицей, академия, платоническая любовь, сократовские ум, лоб и мудрость.

Он обобщил опыт выдающихся риторов, обогатил публичную речь приемами и формами полемики (иносказание и метафора), намного усилил логику речи, ее смысловую емкость. Большое значение придавал общественному признанию красноречия.

Аристотель (384–322 гг. до н. э.) (с греч. переводится как «благое завершение») был учеником Платона. Родился на севере Греции в Македонии в семье врача. В 17 лет уехал в Афины получать образование, поступил в Академию Платона. Аристотель преклонялся перед старым учителем, который был старше на 43 года. Но это не мешало Аристотелю спорить с ним: «Платон мне друг, но истина дороже». «Жеребенок лягает свою мать» – отвечал Платон. В молодости Аристотель шепелявил, был худощав, с маленькими глазками, носил много золотых украшений, необычную прическу, отличался многословием и строптивостью. Платон не одобрял манеры Аристотеля, вел с ним беседы, но видел у будущего философа «чистый разум», поэтому именно ему он предложил вести в Академии риторику. После смерти Платона Аристотель покинул Афины, став учителем и моральным авторитетом для сына царя Македонии– Александра. Когда ученику исполнилось 16 лет и занятия прекратились, Аристотель открыл в Афинах свою школу – Ликей. Дискуссии велись в парках. Аристотель блестяще знал многие науки, но особенно его талант проявился в трудах по риторике: «Органон», «Риторика» и «Поэтика». Аристотель анализировал принципы, на основе которых ритор мог принудить к чему-либо своих слушателей, характеризовал личные качества и

особенности ритора; рассматривал технические стороны речи. Он значительно расширил предмет риторики, считая, что она не относится к какому-нибудь отдельному классу предметов и способна находить средства убеждения относительно каждого предмета. Этим она отличается от специальных наук – врачебного дела, арифметики, геометрии и т. д. Риторика носит характер всеобщности, ею пользуются на каждом шагу: как в быту, так и в делах государственных. По мнению ученого, хороша прежде всего та речь, которая сразу же сообщает новое знание.

Демосфен (ок. 384–322 гг. до н. э.) – выдающийся оратор Древней Греции, представитель рабовладельческой знати. Его отец рано умер, но перед смертью успел назначить сыну опекунов, которые обобрали юношу, присвоив его состояние. Повзрослев, Демосфен решил вернуть богатство отца. Не имея средств на приглашение адвокатов, он сам решил отстаивать свои права в суде. Но ему не хватало умения владения искусством речи. К тому же природные недостатки – картавость и нервный тик – мешали ему. Уединясь в пещере, Демосфен стал усиленно трудиться над улучшением своей дикции (говорил, набирая в рот морские камешки), над дергающимся плечом вешал острый меч, который больно ранил его. Чтобы не поддаться соблазну все бросить, он обрил себе часть головы. Так было стыдно выходить к людям. В конце концов Демосфен сотворил себя и довел риторическое мастерство до совершенства. Он стал главой школы риторов, превратил общественную трибуну в плацдарм непримиримой идеологической и политической борьбы против царя Филиппа Македонского. Речи Демосфена за независимость Афин от Македонии вошли в историю под названием «Филиппики». Сегодня этим словом именуются гневные, обличительные, короткие речи в адрес кого-либо. Речи первого ритора Древней Греции были насыщены разнообразным фактическим материалом. В них он предстает общественным судьей, политическим лидером, находчивым полемистом, глубоким психологом. Демосфен умел заставить аудиторию слушать себя в любой ситуации. Охотно и умело пользовался прямым обращением к гражданам. Он не оставлял без ответа ни одну реплику в свой адрес, не терялся, когда атмосфера накалялась и политические страсти разгорались, эффективно парировал все выпады противников. Он обличал во всеуслышание тех, кто позорил себя проступками, активно пользовался вопросно-ответным приемом. Его манеру речи отличали эффективное применение риторических средств, воодушевление и проникновенная страстность, покоряющая логика и острая аргументация. Своим примером Демосфен подтвердил важный принцип: оратором может стать каждый, если он не пожалеет времени и труда.

В III в. до н. э. начался процесс эллинизации в Древнем Риме, т. е. заимствования во всех сферах культурного наследия Древней Греции, в том числе и принципов риторики. В Риме греческий ритор становится оратором, появляется понятие аудитории (от лат. auditorium – место для слушания), лекции (от лат. lectio – чтение). Красноречие Древнего Рима расцвело в устах

Цезаря, Вергилия, Сенеки, Тацита, Цецилия, Красса и др., но прежде всего Цицерона и Квинтилиана.

Марк Туллий Цицерон (106–43 гг. до н. э.) родился в окрестностях Рима в семье всадника. Выказав блестящие способности в школьном возрасте, он уже тогда приобрел известность: отцы других детей приезжали в школу посмотреть на чудо-ученика, с необыкновенной быстротой и усердием изучавшего науки. В Риме Цицерон осваивал философию, право, риторику, поэтику и твердо решил посвятить себя политике и адвокатуре. Без риторики стать известным было невозможно. Несколько лет будущий гений ораторства провел в Греции, на Сицилии, практикуясь в речах. В 25 лет, вернувшись в Рим, он произнес первую защитительную речь. В ходе процесса он усмотрел невыполнение законов Римского государства, поэтому осудил разбой, наглость и наглецов, веря в добро и справедливость. Речь вызвала раздражение властей и молодому адвокату пришлось вновь уехать. В 36 лет Цицерон произнес речь против бывшего наместника Сицилии Гая Верреса. Этот процесс закрепил за Цицероном славу величайшего оратора своего времени. Он опубликовал все речи, раскрывающие преступления Верреса. Другой знаменитой речью Цицерона стала речь против Катилины, организовавшего заговор против республики. За спасение государства сенаторы присвоили 43-летнему Цицерону звание «отец отечества». Будучи в гражданской войне на стороне республики, оратор выступал против Цезаря и Антония. По приказу последнего Цицерон был убит. Его голова и руки были выставлены на трибуне в Риме.

Свои взгляды на искусство красноречия он изложил в трудах «Об ораторе», «Брут», «Оратор». В первой книге рассматривается теория риторики, во второй излагается идеал оратора; в третьей же описывается история ораторского искусства. По мнению Цицерона, оратор должен обладать остроумием диалектика, мыслями философа, словами чуть ли не поэта, памятью законоведа, голосом трагика, игрою такою, как у лучших лицедеев; важно выступать так, чтобы убедить, доставить удовольствие и подчинить себе слушателей. Цицерон выдвигал также требования к совершенному оратору: широкое образование, эрудиция, знание философии, права, этики, логики и теории ораторского искусства.

Из труда «Брут» следует еще один блестящий вывод: «оратор должен владеть двумя основными достоинствами: во-первых, умением убеждать точными доводами, а во-вторых, волновать души слушателей внушительной и действенной речью; и гораздо важнее бывает воодушевить судью, чем убедить его».

Цицерон кратко и талантливо сформулировал каноны классической риторики, которые впоследствии были приняты большинством авторов трудов по красноречию. В истории человеческого красноречия Цицерон – это эпоха.

Вергилий (70 г. до н.э. – 19 г. до н.э.) – древнеримский поэт. Его достижения намного скромнее. Но он прославился полемикой с Цицероном, о

том, кому принадлежит риторика – поэтам или ораторам.

Марк Фабий Квинтилиан (ок. 35 – ок. 96 гг.) родился в Испании и прибыл в Рим, где его отец был ритором. Он учился у лучших римских учителей риторики и грамматики. Затем стал заниматься адвокатской деятельностью, а еще позднее начал преподавать красноречие и прославился как авторитетнейший специалист в этой области. Друзья советовали Квинтилиану записать свои обширнейшие знания по риторике, и только много лет спустя появился 12-томный трактат «Об образовании оратора». Это своеобразная энциклопедия ораторского искусства, составленная из работ его греческих и римских предшественников, а также собственного опыта. Квинтилиан отдавал риторике центральное место в образовании. В своем трактате он изложил советы, опираясь в основном на систему Цицерона, которого считал лучшим и талантливейшим из всех. Одним из самых сильных мест в трактате являются рассуждения об идеальной речи: «Изобилие должно иметь свои пределы, блеск – мужественную сдержанность, изобретательность должна быть разумна. Таким образом, речь станет длинной, но не чрезмерной; изысканной, но не вычурной; смелой, но не дерзкой; серьезной, но не унылой; глубокой, но не тяжелой; веселой, радостной, но не легкомысленной, но не распущенной, но не многословной».

Итогом развития античной риторики стала разработка ее пяти классических частей-разделов, каждый из которых отражает определенные моменты в подготовке и реализации речи.

1. Инвенция (изобретение) – рождение замысла, создание идей, содержания речи. Содержание и доказательство предстоящей речи необходимо именно изобрести. Риторическое учение может предложить ритору определенную технику в создании идей и распространении речи. Эта техническая сторона воплощена в учении об общих местах (топике). Где найти материал, что служит источниками, каков объем отобранного, соответствует ли оно теме, достаточно ли его для полного освещения содержания? – на эти и другие вопросы отвечает инвенция.

2. Диспозиция (расположение) – раздел о правилах композиционного построения речи. Изобретенный материал необходимо разумно, в определенной последовательности расположить в целях избежания противоречивости, двусмысленности, колебаний между противоположными позициями.

3. Элокуция (выражение, текстообразование) – раздел о словесном оформлении речи, украшении ее риторическими фигурами и тропами. Поиск нужных слов для выражения мыслей, способов украшенного расположения этих слов в фигурах – один из сложных периодов работы над созданием текста речи. Облечь мысль в словесную форму, наиболее убедительную и выразительную – главная задача элокуции.

4. Мемория (память) – раздел риторики о способах запоминания текста, его структуры, содержания, фактов, примеров, цитат.

5. Акция (действие) – раздел, занимающийся проблемами

непосредственного выступления с трибуны. Изучает образ оратора, его манеры и невербальные средства, психологические особенности контактирования с аудиторией, технику и культуру речи.

Европейская эпоха Средневековья – эпоха христианства – отвергла античную культуру как языческую, была забыта и риторика. Однако потребности, связанные с подготовкой священников к проповедям, к общению с верующими, породили новую отрасль риторики – церковное богословие.

Выдающийся церковный деятель IV–V вв. св. **Августин Блаженный (Августин Аврелий)** в своих сочинениях и рекомендациях изложил систему ораторского мастерства распевного произнесения текстов библейского содержания (гомилетика). **Иоанн Златоуст** (350-407) – византийский церковный деятель – боролся за осуществление аскетического идеала и критиковал общественную несправедливость, что сделало его популярным в народе.

Свою нишу в средневековой гомилетике занял **Фома Аквинский** (1225-1274) – идеолог католической церкви. Многие его труды относятся к области практического богословия и предназначены для подготовки священников к проповеднической деятельности.

Последняя оказала существенное влияние на культуру европейских стран, т.к. снимала языковой барьер: все проповеди читались на латыни.

Новым этапом в сравнении с проповеднической риторикой были средневековые университетские лекции, которые вначале буквально читались по книге. С развитием книгопечатания читаемая лекция стала вытесняться устной, использующей принципы и законы красноречия. Средневековье включило риторику в число свободных искусств (грамматика, диалектика, арифметика, геометрия, астрономия, музыка). С XVI века риторика стала обязательной учебной дисциплиной в университетах Европы. Конечным результатом изучения этого предмета были круглосуточные дискуссии с участием университетской профессуры.

Эпоха Возрождения знаменуется новым подъемом внимания к риторике, объясняющимся пробуждением интереса к человеку, личности. Риторика сближается с литературой, возрастает значение ее разделов – композиционного и языкового.

В последующее время риторику обогатили **Я. Гус, Леонардо да Винчи, М. Монтень, Г. Лихтенберг, Б. Паскаль** и др.

В Новое время ораторство развивалось в парламенте Англии XVII века, а также в Конвенте во времена Первой французской революции.

В эти эпохи широко стали применяться такие риторические структуры как афоризм и максима. Афоризм – есть краткое изречение, имеющее глубокий философский смысл. Слова в афоризме не меняются. Чем афоризм короче, тем ценнее: «Знание – сила», «Ничего слишком». Максима – тоже краткое изречение, но нравственно-поучительного характера. Например, золотое правило нравственности: «Поступай по отношению к другому так,

как хотел бы, чтоб поступали по отношению к тебе».

Риторический идеал этих эпох связывался с ролью техники речи, манерой оратора, жестикуляцией, мимикой. Риторика в Средние века мирно насаждала нравственные поучения, а Возрождение и Просвещение – светское мировоззрение, гуманистические идеи, демократические идеалы.

5.2 Русская риторика

Основой древнерусского красноречия были народные традиции. В X–XI вв. на Руси появилась письменность (славянская кириллица), которая позволила записывать одаренное словесное творчество предков.

Первым письменным памятником, предшественником всех риторик, считается большой трактат «О образах», входящих в Изборник Святослава 1073 г. и приписываемых константинопольскому библиотекарю Георгию Хуровскому. Этот трактат положил начало учебным сочинениям по красноречию. С принятием христианства (988 г.) на Руси появились первые памятники ораторской прозы: проповеди, беседы, поучения, слова, которые характеризовались меткостью, образностью, смысловой точностью, эмоциональным накалом, необычной стилистической окраской слова.

Наиболее выдающимся памятником красноречия этого периода стала «Повесть временных лет» (2-е десятилетие XII в.), в которой рассказано об образе жизни и обычаях славян.

В Киевской Руси преобладали два вида красноречия: светское, деловое, официальное и дидактическое (поучительное). К первому виду относятся всевозможные грамоты и документ для древнерусских государственных канцелярий – Русская Правда – первый записанный закон Киевского государства; ко второму – «Поучение» Владимира Мономаха (1053–1125) – выдающегося князя удельно-дружинной Руси. Князь отличался такой же мудростью и красноречием на княжеских съездах, каким мужеством в битвах с врагами. Произведение автобиографично и художественно одновременно, с элементами завещания и поучения своим детям. И все же это литературное произведение. «Поучение» состоит из трех частей: наставления, адресованного детям, рассказа о своей жизни и письма к черниговсому князю. Автор рассуждает о морали и нравственности, советует опираться на образцы православного поведения, развивает темы благовоспитанности, пристойности и приличий, призывет «соблюдать слово Господне». Во второй части он рассуждает о человеколюбии и милости Бога, о необходимости победы над злом, воздает хвалу божественной гармонии мира. В заключительной части Мономах снова обращается к детям, а также тем, кто прочтет его «Поучение».

Владимир Мономах создал незаурядный образец популярного в древней литературе жанра поучения детям, которое осталось в отечественной

литературе залогом высокой культуры слова и мысли, залогом нравственной чистоты и человечности.

Существовал и третий вид древнерусского красноречия – торжественный, давший начало духовному (религиозно-нравственному) красноречию. Его выдающимся памятником является «Слово о законе и благодати» митрополита Иллариона (написанное между 1037 и 1050 г.). «Слово» было чрезвычайно популярно, оно логически выстроено и обладает многими литературными достоинствами. В этом произведении глубоко рассуждалось о происхождении веры, начиная с создания Ветхого Завета. «Слово» на весь славянский мир возвестило о появлении православной Руси. Илларион сумел написать литературное произведение языком богатым, выразительным, насыщенным яркими образами, сделал его благозвучным и ритмически организованным. «Слово» относится к лучшим образцам мирового ораторского искусства и повлияло на составителей позднейших ораторских сочинений.

Самым красноречивым памятником Древней Руси стало «Слово о полку Игореве», написанное неизвестным автором в конце XII в. Это величайшее раздумье над судьбой родной земли охватывает повествованием полтора столетия истории. Как русский патриот, автор произведения все случившееся переживает сердцем, наводит мысль об объединении князей, подталкивает их к взаимопониманию и согласию. Он отличает крамолу князей, в которой кроются неисчислимые бедствия Русской земли. Красноречиво рассказывает писатель о своих любимых персонажах – князьях Игоре и Всеволоде; о киевском князе Святославе; жене князя Игоря – Ярославне – обаятельном образе русской женщины; о Бояне – идеальном певце.

Князь Игорь – образец доблести и храбрости. Речь его перед своей дружиной – образец военного красноречия: «*Братья и дружина! Лучше в битве пасть, чем в полон сдаться. А сядем, братья, на своих борзых коней, поглядим на синий Дон! Хочу копье преломить у степи половецкой с вами, русичи! Хочу голову свою сложить либо испить шеломом* (шлемом. – *авт*.) *из Дону*». Речь Игоря вдохновенна, призывна, мобилизующа. Всего пять предложений, три из которых завершаются восклицательными знаками. В том бою Игорь не победил. Автор скорбит по поводу случившейся трагедии. Киевского князя Святослава писатель показывает великим, грозным и мудрым. Узнав о поражении русских на реке Каяле, Святослав произносит «золотое слово, со слезами смешанное», которое явилось образцом общественно-публицистического красноречия. Здесь и обращения к князьям, и вопросы к ним, и восклицания, и предложения объединиться, и самые различные интонации и эмоции. Украшают речь многочисленные тропы. Почти самостоятельным произведением выступает в «Слове о полку Игореве» плач Ярославны – традиционное русское причитание в самый трагический момент, когда выражаются самые скорбные чувства.

Это произведение совмещает в себе жанры воинской исторической

повести, героической песни, ораторской речи. Автор, без сомнения, хорошо знал риторику и приемы художественного письма. Свое произведение он называл то «Словом», то «Повестью», то «Песнью».

В XIV – XV веках расцветает жанр обращения к теме жития. Творил в нем **Епифаний Премудрый**, который создал небольшой рассказ о Сергии Радонежском. Это особый стиль, отличавшийся словесной избыточностью и витиеватостью. Такой текст подчеркивал исключительность святого. Стиль Епифания был назван им «плетением словес» и впоследствии применялся другими священнослужителями для описания биографий святых.

Вехой народного краснословия стал «Домострой» (XVI в.). Этот памятник русской литературы для многих поколений стал школой подготовки к жизни. Каждый член семьи имел свои права и обязанности. Члены больших тогда семей должны были общаться друг с другом, понимать друг друга, руководствоваться определенными правилами. К этому времени уже было известно семейное право. «Домострой» утвердил это право в соответствии с нормативными христианскими семейными отношениями. Сама терминология книги – устройство дома – подчеркивала важность семьи как части общества. «Домострой» написан ярко, живо, просто с использованием народных речений и присловий, состоит из 64 глав. В нем содержатся религиозные наставления, рекомендации по семейным отношениям, хозяйственные советы, но ничего не говорится о культурной и интеллектуальной жизни семьи и общества. У «Домостроя» было много источников, в том числе «Судебник», «Стоглав», поучения Иоанна Златоуста и др. «Домострой» представляется своеобразной энциклопедией правил поведения состоятельной семьи и был в свое время настольной книгой нескольких поколений.

Самым красноречивым произведением XVII в. на Руси по праву считается «Житие протопопа Аввакума, им самим написанное». Протопоп Аввакум был главным идеологом раскольнического движения, был гоним, провел 15 лет в земляной тюрьме, где писал свои произведения. По приказу был сожжен в срубе. Отсюда его прозвище – огнепальный. Яркий, своеобразный талант, нравственно-поучительный пафос его речей, словесное мастерство, сила убеждения – те качества, благодаря которым Аввакум занял подобающее место в русской словесности. Он стал символом стойкости и мученичества, способности отстаивать свои убеждения, носителем русского характера, несовместимого с духовным рабством.

К началу XVII в. в России уже решались вопросы правильности языка, была даже разработана терминология грамматики. Об этом писалось в учебниках Л. Зизания, М. Смотрицкого. Первые занятия риторики в России проводились в монастырях. Одним из самых известных учителей был митрополит Макарий, который прекрасно владел живым русским языком и умело пользовался для убедительности понятными образными примерами. Первый учебник в России, оформивший риторическое учение, появился в 1620 г. (или в 1617, 1619 гг.). Переведен с латинского трактата неизвестным автором.

Всего найдено 34 рукописи.

Именно с этого времени начала проявляться интересная закономерность: новации в создании теоретических руководств по риторике стали совпадать с утверждением нового стиля общественно-политической жизни и необходимостью «свежего» риторического стиля. Например, так было в конце XVII в. во времена петровских преобразований (риторики С. Лихуда, М. Усачева, А. Белобоцкого, С. Яворского, К. Афоноиверского); в начале царствования Елизаветы Петровны (руководства М.В. Ломоносова для просвещенных деятелей XVIII в.); на рубеже XVIII–XIX вв., когда стилевая реформа государственной жизни совпала с реорганизацией словесных наук и появлением новых риторик А.С. Никольского, И.С. Рижского, А.Ф. Мерзлякова.

Петр I обращал пристальное внимание на состояние ораторского искусства. Им созданы «Духовный регламент», устанавливающий правила поведения на кафедре, а также указ 1724 г., предписывающий «господам сенаторам в присутствии запретить речь читать по бумажке, токмо своими словами, чтобы дурь каждого всем явна была».

Петровская эпоха высветила **Феофана Прокоповича** (1681–1736), выходца из белорусских земель, оратора, поэта и публициста. Как теоретик и практик красноречия он преподавал риторику в Киево-Могилянской академии и написал учебник на латыни «De arte rhetorica librix» – курс лекций по гомилетике, который перерос церковное проповедничество и стал сводом практических рекомендаций по ораторскому искусству.

Ф. Прокопович излагал происхождение, достоинство, значение риторики, обязанности и конечные устремления автора, давал основательные рекомендации по пяти видам красноречия: торжественным, церковным, судебным речам, письмам, способам писания истории.

Великий ритор был сподвижником реформ Петра I и своими речами восхищал современников. Долгое время широко цитировалось его «Слово на погребение Петра Великого», считавшееся высоким образцом ораторского искусства.

Живое светское слово бурно начало развиваться лишь с созданием университетов в России, ибо страна была лишена парламентских форм демократии, имевших место в Европе.

Начинателем на этом пути был организатор Московского университета и Академии наук **Михаил Васильевич Ломоносов** (1711–1765) – первый русский ученый, испытатель мирового значения, человек энциклопедических знаний, разносторонних интересов и способностей, поэт, художник, историк, поборник просвещения. Он предпринял реформу русского языка и заложил основы современной литературной речи. «Краткое руководство к красноречию», созданное им, положило начало русской научной риторики, стало программой развития ораторского искусства, оставило наиболее заметный след в развитии теории публичного говорения. Его труд был общедоступным, так как написан не латынью, а церковно-славянским языком.

М.В. Ломоносов начал борьбу с академиками-иностранцами, которые отстаивали средневековую латынь в обучении и требовал для высшего образования обращения к родному слову. В 1748г. он прочитал в Петербурге первую лекцию по ораторскому искусству на русском языке. И только через 20 лет было разрешено профессорам-юристам читать в Московском университете некоторые курсы на русском языке.

Книга М.В. Ломоносова «Краткое руководство к красноречию» выдержала девять изданий. В ней раскрывалось значение для риторики логики, социальной психологии и лингвистики. По мнению М.В. Ломоносова, оратору следует знать элементы и структуру публичной речи, поэтому он предлагал строить речь из четырех частей: вступления, пояснения, утверждения и заключения. Он понимал значение красноречия в языковой культуре народа, связал риторическую систему со стилями речи, соединил риторику с русской грамматикой и русской традицией говорения. Оратор должен влиять на разум и чувства слушателей логическими аргументами и эмоциональностью речи, поэтому ученый ориентировал выступающих изучать нравы людей, пол, возраст, состояние аудитории.

М.В. Ломоносов в своем учебнике предвосхищал многочисленные закономерности, которые только в XIX–XX вв. были сформулированы социальной психологией, теорией управления и другими науками.

Значительное влияние на развитие теории красноречия оказал **Михаил Михайлович Сперанский** (1772–1839). В «Правилах высшего красноречия» он детально рассматривал структуру выступления, аргументацию, композицию, выразительность речи. Два главных предмета красноречия, по М.М. Сперанскому, – это склонить ум, тронуть сердце. Он исходил из триединой задачи: изобретение, расположение и изложение речи. Очень важным, с его точки зрения, является тот этап, когда оратор, уже зная содержание будущей речи, пытается привести ее в такой порядок, который бы максимально выявил силу и истинность содержания. Расположение мыслей в речи подчиняется двум правилам: все мысли должны быть связаны между собой так, чтобы одна вытекала из другой; все мысли должны быть подчинены главной, доминирующей.

Другими яркими представителями риторической школы русских академиков были И.С. Рижский, А.С. Никольский.

Продуктивным в развитии русской риторики стал период первой половины XIX в., связанный с именами Н.Ф. Кошанского, профессора Царскосельского лицея, учителя А.С. Пушкина, автора книг «Общая риторика» (11 изданий) и «Частная риторика» (7 изданий); А.И. Галича, раскрывшего признаки совершенного языка с точки зрения лучших качеств речи; К. Зеленецкого, продвинувшего риторику в сторону практической стилистики и культуры индивидуальной речи.

Во второй половине XIX в. параллельно с академическим красноречием в

России бурно развивается судебное красноречие, которое представляло собой гордость не только русского, но и европейского ораторства.

В 1864 г. в России была проведена судебная реформа, введен суд присяжных и адвокатура, которые послужили толчком развития судебного красноречия, основанного на гласности. Появившиеся в суде прения сторон требовали ярких и убедительных выступлений, поэтому 60–70-е гг. XIX в. стали периодом освоения и развития речевой культуры.

По праву первое место среди плеяды ораторов-юристов занимает **Анатолий Федорович Кони** (1844–1927). Особо известны два его труда– «Приемы и задачи прокуратуры» и «Советы лекторам». Он всю жизнь утверждал в суде мораль, из которой должны были «выноситься уроки служения правде и уважения к человеческому достоинству».

Почти всех нюансов риторического мастерства коснулось перо А.Ф.Кони: образа оратора, подготовки к выступлению, составления плана и структуры речей, психологических аспектов контактирования с аудиторией, техники произнесения текстов, логики мышления лектора, объективности суждений, простоты и ясности изложения мыслей, владения богатством русского языка. Он и сам замечательно ораторствовал в Институте живого слова в Петрограде, где, будучи заведующим кафедрой ораторского искусства, обучал лекторов, педагогов, актеров умению общаться с аудиторией.

Неоценимый вклад в судебное красноречие внес **П.С. Пороховщиков (псевдоним П. Сергеич)** (1867 – 1954). Ряд текстов его статей и докладов составили труд «Искусство речи на суде». Книга, впервые появившаяся в 1910г., выдержала много изданий и актуальна сегодня.

Из множества задач, стоящих перед оратором, важнейшими являются две: «не так говорите, чтобы мог понять, а так, чтобы не мог не понять вас судья» и «пленить, доказать, убедить». В первом случае речь идет об умении донести содержание ясно, логично, понятно и правильно с точки зрения языка; во втором – о необходимости в созданной эмоциональной атмосфере подчинить себе слушателей и заставить их принять предлагаемую позицию, при этом использовать разнообразные ораторские приемы.

Невозможно не упомянуть яркого и талантливого адвоката **Федора Никифоровича Плевако** (1842–1908/09), умевшего словом воссоздать картину происшедшего, психологически воздействовать на присяжных и зал, давать психологические характеристики участникам преступлений, плавно, легко и в то же время энергично произносить речи.

Выдающимися судебными ораторами были также Н.П. Карабчевский, П.А. Александров, С.А. Андреевский, А.И. Урусов, В.Д. Спасович, К.К.Арсеньев.

Весомый вклад в развитие русского красноречия внесли ораторы-практики XIX – начала XX в. Правомерно говорить даже о школе русского академического красноречия (хотя оно не было теоретически обобщено), к которой принадлежат имена Т.Н. Грановского, В.О. Ключевского, К.А.

Тимирязева, Д.И. Менделеева, Н.И. Лобачевского, И.И.Мечникова, А.Г. Столетова, П.Н. Лебедева, С.И. Вавилова, А.А. Ухтомского, О.Ю. Шмидта, А.А. Богомольца, А.Н. Северцова, А.С. Макаренко, А.Е.Ферсмана и др.

В начале XX в. активно развивается в своих многообразных формах политическая, или революционно-агитационная, риторика, проявившаяся в индивидуальных ораторских стилях В.И. Ленина, Г.В. Плеханова, С.М. Кирова, М.И. Калинина, А.М. Коллонтай, А.В. Луначарского, актуальных и полезных для ораторского образования.

Начиная с 70-х годов XIX века, значение риторического знания постепенно уменьшалось. Основными причинами, приведшими к этому, стала активизация политической жизни, выход на арену событий менее образованной части общества, изменение структуры образования, в которой риторика потеряла одну из главенствующих позиций, а на смену ей пришли технические, научно-естественные, точные знания. Кризис продлился до середины 20-х годов XX века.

5.3 Риторическое знание и ораторика в Беларуси

Сохранившиеся на Беларуси памятники древнебелорусского, русского, польского устного литературного творчества, как церковно-религиозного, так и светского, позволяют представить не только развитие и реконструкцию практического использования речи в самых разных сферах жизни людей, но и теоретически осмыслить разнообразные речевые проблемы. В настоящее время, когда господствует свобода слова, в речах должен укрепляться приоритет морали и кодекса речевого поведения. Именно образцы белорусского красноречия прошедших времен учат нас умению сознательного нравственного ограничения пошлости, развязности, экстремизма слова. Следует поддерживать традиционную систему ценностей в языке и речи, несмотря на то, что многие стилистические нормы говорения динамично меняются, иногда необратимо.

Наиболее ранним периодом в рассматриваемом контексте является дохристианская эпоха (VI–X вв.), когда слово функционировало лишь в быту и в устном обрядовом творчестве. Названия племен «дреговичи», «родимичи», «кривичи» происходят от белорусских народных слов. Устное обрядовое творчество состояло из былин, сказок, легенд, пословиц, поговорок, притч, загадок, крылатых выражений, песнопений, преданий, плачей и т. п.

С IX в. постепенно стало распространяться христианство. На его пути первой была Полоцкая земля, а после крещения населения в Киеве христианские миссионеры (болгарские и греческие священнослужители) отправились по Днепру в Туров и Полоцк с разъяснением своих идей. Влияние христианства бесспорно было благотворным. Быстро стали распространяться письменность, образование, искусство, стали меняться нравы и устои.

Появилась острая потребность в расширении христианского

просвещения, литургических текстах, а вместе с ними стала внедряться славянская азбука (кириллица), разработанная еще в 863 г. болгарскими просветителями Кириллом и Мефодием. Христианство способствовало развитию красноречия уже в письменных памятниках ораторской прозы (проповеди, беседы, поучения, слова). Меткость, образность, эмоциональность, смысловая точность – характерные свойства древнебелорусского народного красноречия. Анализ первых сочинений наших пращуров показывает ясный смысл и явные цели практической риторики, удивляет богатством приемов, которыми пользовались говорящие, разнообразием стилистики общения и действенностью слова.

XI–XII вв. характеризуются устным и письменным просветительством в Беларуси и накоплением литературной лексики. Первые сложившиеся земли – княжества (Полоцкое, Туровское, Минское, Пинское, Гродненское, Брестское) – явились основой становления белорусского этноса, формирования белорусского языка. Словарь народа в это время состоял из 20–30тыс. слов. Читать и писать умело около 10 % городского населения.

Городская знать начинает знакомиться с рукописными произведениями древнеримской и древнегреческой литературы, грековизантийскими хрониками, рассказывающими о жизни разных народов. Повсеместно распространялись своды житий святых, сочинения церковнослужителей, сборники «Златоуст», «Златоструй», «Измарагд». Распространялись редкие экземпляры светской древнерусской литературы: «Слово о полку Игореве» и «Повесть временных лет», написанная монахом Киево-Печерского монастыря Нестором. Исторические повествования, различные хроники, природоведческие трактаты, попадающие в княжеские дворцы и монастыри, служили и нравственным примером, и пособием по изучению истории, и образцами для собственных сочинений.

Культурно-просветительскими центрами стали монастыри. В них существовали мастерские (скриптории), в которых монахи переписывали книги и составляли летописи. Великолепным литературным образцом этого периода является Ипатьевская летопись. Поданная с патриотических позиций, она посвящена политической истории восточных славян. Широко известны «Житие Авраамия Смоленского» и особенно «Житие Ефросинии Полоцкой», белорусской просветительницы и переписчицы книг, святой, дочери Полоцкого князя Всеслава Чародея. Сегодня и православные, и католики почитают святую как покровительницу и заступницу земли белорусской.

XII в. наряду с письменным просветительством положил начало устным риторическим поучениям и проповедям: простые по структуре и форме – для обычных и малообразованных людей, церковных прихожан и построенные по всем канонам церковного красноречия торжественные, парадные, возвышенные речи на праздниках – для осведомленных слушателей того общества. Особенно прославились митрополит Климент Смолятич (? – после 1164) и выдающийся представитель богословия, просветительства и

ораторства на Беларуси **Кирилл Туровский** (ок. 1130 – не позднее 1182). Современники называли его «вторым Златоустом», «воссиявшим паче всех на Руси». Родом из зажиточных мещан, получил хорошее образование, в том числе усвоил классическую византийскую риторику. Он в совершенстве владел пышным, торжественным стилем ораторики. Постригшись в монахи, Кирилл занялся литературной деятельностью и прославился как талантливый писатель. Его христианско-этические произведения переписывали и изучали на всех восточнославянских землях. Впоследствии Кирилл становится Туровским епископом. По тому, как построены сочинения писателя, можно судить о том, что на Беларуси уже были известны секреты античной риторики.

Кирилл Туровский был не только оратором, писателем, но и учителем риторики. Он советовал уважать слово, искать нужные выражения и обороты в родном языке для украшения достойных деяний. Он своими трудами обогатил белорусскую литературу, язык, привнес в устную речь фразеологические обороты, которые тиражировались современниками, расширил литературную лексику, вводя в нее русские и византийские заимствования.

В эпоху Великого княжества Литовского на территории Беларуси развивались старобелорусские риторическая проза, поэтика и устное слово (середина XIII–XVI в.). На белорусских землях смешивались языки соседей, но в ВКЛ старобелорусский язык был государственным. Значительным было влияние польского языка.

За несколько столетий существования эпоха ВКЛ включила в себя множество знаковых событий. Все они стали причиной, целью, средством, следствием, содержанием многочисленных прозаических и поэтических произведений, всевозможных лечебников, травников, астрологических книг, а также правовой и политической документалистики, острых полемических выступлений, связанных с экспансией на белорусские земли католицизма.

Источниками знаний были азбуковники. В них накапливались сотни редких слов, которые постепенно входили в лексику народа. Слова размещались по алфавиту, переводились и толковались. Книгами для чтения у школяров были переписанные старые и новые евангелия. Появились первые большие собрания рукописных книг (библиотеки). Наиболее распространенными литературными жанрами, в которых оттачивались слова и мысли, а авторы учились по канонам риторики составлять тексты, были паломническая проза, панегирическая (хвалебная) литература, например «Похвала о великом князе Витовте», традиционные летописи и хроники: «Летописец великих князей литовских», «Белорусско-литовская летопись», «Хроника Великого княжества Литовского и Жемайтского», «Хроника Быховца».

XV в. дал известных церковных ораторов, книжников, проповедников митрополитов **Григория Цамблака** и **Григория Болгарина**. Их речи отличались яркой образностью, были насыщены словесными украшениями, риторическими фигурами, включали в себя ходившие в народе

фразеологические обороты. Их стиль характеризовался цветистостью, изобилием цитат из Священного писания, витиеватостью. Этот стиль назвали «плетение словес». Он проник и в историко-публицистическую литературу, летописи, житийную литературу и в новый жанр – повести. Повестью называли самые различные по форме произведения исторического, военного, религиозного содержания. Повести отличались более широким охватом действительности, более сложным сюжетом и композицией, многогранным раскрытием характеров. Риторическая проза этого периода богата на стилистически дифференцированную лексику: церковно-богословскую, общественно-политическую, абстрактную, просторечно-бытовую, юридическую, эмоционально-экспрессивную. Активно внедряется новояз.

Создается достаточно разнообразная светская литература, в том числе как отклик на потребность образованной части населения, на новолатинском языке. Представители новолатинской традиции – поэты Ян Вислицкий и **Николай Гусовский** (ок. 1480 – после 1533). Последний – поэт-гуманист белорусской народности. Родился в семье зверолова. Учился в кафедральной школе, затем в Вильно, возможно, в Краковском университете и стал одним из самых образованных на белорусской земле. Написал несколько поэм. Находясь в Риме в составе дипломатической миссии, поэт познакомился с папой Львом X (Медичи), который заказал ему поэму о малоизвестном в Италии звере – зубре. «Песня о зубре» вошла в сокровищницу европейской культуры эпохи позднего Возрождения, сделав имя автора бессмертным.

Новый импульс развитию литературы, ораторства, образования и культуры придало возникновение книгопечатания.

Белорусским первопечатником был **Франциск Скорина** (ок. 1490 – ок.1551), глубокопочитаемый на Родине ученый, просветитель и писатель. Родился в Полоцке в семье купца. В 14 лет поступил в Краковский университет на факультет свободных искусств. В 16 лет был удостоен ученой степени бакалавра, стал секретарем короля Дании. В 22 года после сдачи экзаменов в Падуанском университете (Италия) получил звание доктора медицины. При финансовой поддержке белорусских меценатов Ф. Скорина основал в Праге типографию. 6 августа 1517 г. из нее выходит первая книга «Псалтырь». Изданная Ф. Скориной Библия в его переводе на родной язык – уникальное явление. Около 1521 г., вернувшись на Родину, он основал в Вильно первую восточнославянскую типографию. Ф.Скорина активно работал в типографии, совмещая должности секретаря и врача у виленского епископа, посещал Германию, Москву, из который был изгнан по приказу московского князя, а привезенные им книги были публично сожжены как еретические. Позднее Ф. Скорина был на службе садовником у короля Фердинанда I Габсбурга в Праге, занимался ботаникой, разводил цитрусовые, травы для врачевания, а спустя 13 лет его жизнь завершилась. Переводы Ф. Скорины широко разошлись по всему ВКЛ, давая возможность тысячам людей понять Слово Божье.

Большой вклад в белорусскую культуру и ораторскую прозу внесли Сымон Будный, которому была присуща свобода творчества и своеобразная литературная эстетика; Василий Тяпинский, основавший у себя в имении типографию и обосновавший по всем правилам тогдашнего риторического жанра мысли о значении национальных школ, призванных разбудить в народе чувство национального самосознания. Его тексты – пример хорошей аргументации, имеют характер разговора, живой беседы; Андрей Волан – философ, юрист, дипломат; Ипатий Патей – государственный политический, религиозный деятель ВКЛ, писатель-полемист, который оставил потомкам несколько сот речей и поучений, направленных против сторонников православия.

Представителем польской и белорусской ораторской прозы является **Петр Скарга** (1536–1612). Получив образование в Кракове и Риме, он стал иезуитом и, находясь с 1574 г. в ВКЛ, активно сопротивлялся реформаторам как устно, так и письменно. В Вильно он основал иезуитскую академию, а затем Полоцкий иезуитский коллегиум. Ораторский талант П. Скарги позволял ему побеждать своих оппонентов во всех диспутах. Он стал придворным проповедником короля Жигимонта III Вазы.

Расширение социально-экономических и социально-политических прав феодалов нашло отражение в законодательных документах (областные, общеземские привилеи, документы сеймов). Их стиль был особенным, отличался краткостью и ясным толкованием. С точки зрения юриспруденции использование правовой лексики в общеземских привилеях было более совершенным, чем в местных.

Лев Сапега (1557–1633) – политический, общественный и военный деятель ВКЛ, дипломат, талантливый оратор. Он окончил Лейпцигский университет, был канцлером и виленским воеводой. С его именем связана подготовка и издание третьего Статута ВКЛ 1588 г., необходимость которого он обосновал в обращении к великому князю Жигимонту III и населению ВКЛ. Л. Сапега считал, что необходимо иметь единый закон для правящих кругов и подданных. Он выступал как сторонник свободы, часто ссылаясь на Цицерона. Особо обращал внимание на то, что поведение человека в обществе должно определяться не его внутренними потребностями, а установленными рамками закона.

Ораторский талант Л. Сапеги проявился в спорах с униатским священником И. Кунцевичем, ярым ненавистником православия.

Из местного вече выросли сейм как сословно-представительский орган и рада как исполнительный, законодательный, судебный и контрольный орган. В них без устного красноречия обойтись было невозможно. Появилась адвокатская практика, а профессия адвоката известна в Беларуси с XVI в. Без обстоятельных, убедительных, грамотных выступлений перед образованной аудиторией и умения вести публичные дебаты нельзя было сделать политическую карьеру, выиграть дело в суде, быть успешным.

Из обедневшей белорусской шляхты вышел гуманист, мыслитель,

умелый оратор **Михалон Литвин** (ок.1490–1560) (возможно, псевдоним Венцеслава Николаевича). Он был послом ВКЛ при дворе крымского хана, послом к Ивану IV; написал много социально-политических трактатов. В выступлениях обращал внимание жителей своей страны на пьянство, взяточничество, лень, медлительность и другие пороки. Основным риторическим приемом автор избрал сопоставление (сравнения и антитезы).

На рубеже XVI–XVII вв. прославились как белорусские писатели-полемисты церковные проповедники и переводчики братья **Стефан** (ок.1570–1621) и **Лаврентий** (50–60-е гг. XVI в. – после 1634) **Зизании** (Тустановские). Они были выходцами из мелкопоместной шляхты, работали в братских школах Львова, Бреста, Вильно, Киева. Л. Зизаний издал в Вильно первый в Беларуси и Украине букварь, в который включил объяснительный словарь на 1061 слово, а также «Грамматику словенскую…». Будучи духовной личностью, ярко проявил себя как оратор, произнося свои «казанни». С. Зизаний блестяще знал риторику, гомилетику, логику. Его «казанни» были направлены против униатов, иезуитов и высшего православного духовенства. В 1595 г. киевским митрополитом он был отлучен от церкви как еретик и заключен в темницу, но сбежал оттуда по дымовой трубе, был оправдан Брестским православным собором. Последние годы жизни писал «казанни». Униатский митрополит И. Патей приказал прогнать Стефана из монастыря и лишить его права устных выступлений. Стефан скрылся в Вильно. Имеются сведения, что он был убит во время паломничества. В целом учение С. Зизания действительно было еретическим, хотя он считал себя православным, однако его радикально-реформистские взгляды сыграли важную роль в развитии гуманизма и просвещения в Беларуси и Украине.

В целом в этот период страна получила первый опыт создания грандиозного литературного наследия, проповедничества и ораторства.

В период вхождения ВКЛ в состав Речи Посполитой (середина XVI – конец XVIII в.) риторические традиции продолжали развиваться. Среди шляхты укоренялся польский образ жизни, обычаи, язык. Этот трудный исторический этап связан с расширением на территории ВКЛ просветительства и школьного образования. Школы имели явный клерикальный характер и создавались при православных и католических храмах. Начиная со второй половины XVI в., школьное дело в ВКЛ развивалось преимущественно под монопольным влиянием ордена иезуитов – в коллегиумах. Это были самые лучшие учебные заведения в мире. Учебные программы имели гуманистическое направление, несмотря на порицание инквизиции Ватикана. Обучение иезуитов было нацелено на интеллектуальную подготовку. Иезуитские школы Беларуси отличались активным развитием навыков коммуникации и красноречия. Большое внимание уделялось изучению языков, риторической теории и первоисточникам, сочинению эссе, речей, а также дебатам. Наиболее распространенными были средние пятиклассные школы с шести- и

семилетним сроком обучения. Первый класс был двухгодичным. Ученики читали несложные тексты Цицерона и эпиграммы. Изучались основы греческого языка. Во втором классе завершалось изучение латыни, углублялись в греческий. Читали Цицерона, Цезаря, Овидия. В третьем классе совершенствовали грамматику языков, изучали древнеримские трактаты, письма Цицерона, элегии Овидия, произведения Вергилия, Катулла, Проперция и других древнеримских мастеров слова. Тексты пересказывались и переводились на польский язык. Три первых класса готовили учеников к последующему курсу красноречия. Четвертый класс был классом поэзии. Пятый класс, двухгодичный, назывался риторическим и предусматривал ознакомление с теорией ораторства, выработку собственного стиля языка, изучение произведений латинских и греческих авторов, отцов церкви. Исключительная роль отводилась умению дискутировать, эвристическим приемам, декламации в школьных постановках.

В XVI веке появляются печатные казания на старобелорусском языке. Особую популярность приобрели казания Л. Карповича, М. Смотрицкого. В этот период казальная образность переживает расцвет, беря за образцы западные сочинения.

В середине XVII в. среди монахов Пинского коллегиума выделялся **Андрей Боболя** (1591–1657) – религиозный деятель, миссионер, католический святой Беларуси, работал в Несвиже, Вильно, Бобруйске, Полоцке, Варшаве, Пинске. Прославился как знаток античной литературы и талантливый оратор. Ораторские способности помогали А. Боболе побеждать в диспутах представителей православной веры и склонять их к католичеству и униатству. В годы войны с Россией миссионер был схвачен казаками и замучен до смерти.

В Полоцком иезуитском коллегиуме преподавали риторику А. Брухман, П. Клингер, Н. Бенедикт, М. Сарбевский – блестящие знатоки теории красноречия. Ученики любили С. Капского, Я. Хазия, М. Карпского, Я.Вихерта, Н. Мусницкого, которые в разные годы читали отдельные разделы риторической теории.

Сигизмунд Лауксмин (1597–1670) – философ, оратор, педагог, литератор. Родом из шляхетской литовской семьи. Обучался риторике в Полоцке, Виленской академии. Сам преподавал риторику в Полоцке и других городах Беларуси. Был ректором Крожского и Полоцкого коллегиумов. Именно С. Лауксмин является автором первого отечественного учебника риторики «Практическое красноречие, или Правила риторического искусства» (1648). Автор выработал новый метод обучения красноречию, который опирался на учет природы языка. Как оратор и теолог Сигизмунд Лауксмин подготовил цикл речей для священников, которые должны были выступать перед верующими.

Среди учеников, а затем и преподавателей Полоцкого коллегиума выделяется **Винцентий Бучинский** (1789–1853), уроженец Витебщины. 13лет он преподавал риторику и поэтику в Полоцке, Мстиславле, Витебске. В

Полоцке В. Бучинский впервые в Беларуси создал литературно-научный журнал «Месячник полоцкий», в котором публиковались статьи, в том числе и по риторике. Приобрел широкую известность в результате полемики между профессорами Виленского университета и Полоцкой академии, проходившей вокруг поэмы Н. Мусницкого «Полтава». После закрытия Полоцкой иезуитской академии В. Бучинский уехал за границу, где также преподавал. Последние годы его жизни прошли в Бельгии, в Лувенском университете. Он оставил много рукописей по философии, риторике, теологии.

В православных братских школах преподавали греческий, славянский языки, позднее латинский и польский. Предпочтение отдавалось православным авторам. Наиболее известной была Слуцкая гимназия (1617–1630гг.– школа, училище). На протяжении всей истории в ней преподавалась риторика. Большой вклад в развитие красноречия внесли педагоги-эмигранты **Андрей Музониус** и **Рейнгольд Адами**. Они разработали целую методическую систему, которая позволила обучаться красноречию: изучение теории, организация диспутов, проведение декламаций, усвоение культуры спора. Ученики должны были конспектировать, а учителям поручалось систематически проверять тетради по «онтологии, фразеологии и лексике». Рейнгольд Адами написал на латинском языке «Краткий справочник по красноречию… для пользования в Слуцкой школе», который были издан в Любче примерно в 1629–1631 гг. Справочник до сих пор не переведен на белорусский или русский язык. Первая часть сборника называется «Метод, вопросы, каноны»; вторая – «Выделение всего искусства красноречия»; третья – «Специальное красноречие». Первые две части сборника построены в форме вопросов и ответов. Автор компендиума уверен: все, что есть в разговорной речи, должно быть и в искусстве. Для произведения характерна наглядность, глубина и новизна суждений, доходчивость примеров, реалистичность трактовки языкового материала. Этот сборник является первым памятником трудов по красноречию в Восточной Европе.

Первыми высшими школами в Беларуси и на Украине были академия в Вильно, Киево-Могилянская и Полоцкая академии. Курс риторических дисциплин в них был чрезвычайно обширен. В этих академиях учились Феофан Прокопович, Симеон Полоцкий, Григорий Сковорода, Иоаникий Галятовский, Михаил Ломоносов и др. Труды по теории красноречия писали преподаватели И. Кононович-Горбацкий «Про риторическое искусство», Ф. Прокопович, К. Каялович лекции по риторике, Ю. Борейко «Наука о красноречии», И. Копиевич «Риторика», «Поэтика», Ф. Галянский «О красноречии и поэзии».

В это время продолжали развиваться летописи и хроники (Баркулабовская, Витебская летописи, Могилевская хроника (XVII–XVIII вв.), религиозно-политическая публицистика (Х. Филалет, М. Смотрицкий и др.), диариуши (дневники – А. Филипович), политическая сатира. Одним из представителей последнего жанра является И. Мелешко, который был родом со Слонимщины; служил во многих городах на государственных должностях.

Широкую известность приобрела «Речь Мелешки», в которой автор средствами пародии критикует порядки в Речи Посполитой. Героем произведения стал мифический оратор в польском сейме, которого писатель наделил комическими чертами.

Интересны труды **Симеона Полоцкого** (Самуила Емельяновича Петровского-Ситнияновича (1629–1680). Преподавал в Беларуси, а после встречи с царем Алексеем Михайловичем переехал в Россию. Симеон Полоцкий привез в Москву плоды европейской учености, при дворе его называли «философ», «вития», «пиит»; занимался образованием и воспитанием царских детей. Написал грандиозные книги «Рифмологион», «Вертоград многоцветный».

Развитие риторической прозы, риторической науки, светской литературы в XVII–XVIII вв. было бы невозможным, если бы образованная часть белорусского общества не овладела навыками письменного и устного слова, если бы его не умели ценить «верхи» и «низы», если бы не было богатой лексической базы, сформировавшейся в веках в результате смешения языков и культур востока, юга и запада в отзывчивом на культурное влияние белорусском центре. Риторическая проза этого периода ораторствовала, «кричала», была рупором различных слоев народа, образцом и учебником для письма и устных выступлений как с точки зрения нового гуманистического содержания, так и с точки зрения новых подходов к структуре и форме изложения, использования лексики, приемам ораторского воздействия на слушателей.

В конце XVIII в. в связи с развитием естествознания и точных наук гуманитарное знание, в том числе и риторика, отошло на второй план. Риторика даже дискредитировала себя устаревающим набором формальных и искусственных правил говорения.

В XIX в. Беларусь вошла в состав Российской империи. Это предопределило революционные перемены в экономике, политике, культуре. Ослабевало влияние Польши и католицизма. В образовании одновременно шли две реформы: польская и русская. Создавались гимназии и начальные школы, где риторике уделялось значительно меньше внимания чем раньше. Среди персоналий этого периода, внесших заметный вклад в развитие риторического знания и ораторики, выделяются профессор-адъюнкт Лев Боровский, уроженец Пинска, трудившийся в Свислочи, Вильно, Поставах; профессор Полоцкой академии Игнатий Ивицкий; профессор Иозафат Залесский, читавший русскую литературу; Аниола Довгирд, уроженец Мстиславщины, преподаватель риторики, поэтики, философии, логики в Лиде, Витебске, Щучине, Виленском университете, которому сдавал экзамен по логике поэт А. Мицкевич.

Одной из ярких личностей в белорусском ораторстве XIX в. стал **Кастусь Калиновский** (1839–1864). Детство провел на Белосточчине в семье мелких шляхтичей. С 9 лет учился в Свислочской гимназии, в 17 лет уехал в Москву,

потом переехал в Санкт-Петербург получать юридическое образование. Одновременно принимал участие в деятельности революционной организации. Здесь оттачивались навыки ведения полемики и публичных выступлений в стиле революционного диалога. С дипломом кандидата права К. Калиновский вернулся в Беларусь. Через год возглавил революционно-демократическое течение «красных». К. Калиновский вел пропаганду среди крестьян, выступая перед ними, простыми пламенными речами объяснял пороки самодержавия. В 1863 г. в Польше началось вооруженное восстание. К. Калиновский стал комиссаром Гродненского воеводства, делал все для расширения восстания. Позднее руководил восстанием из Вильно. После подавления народных выступлений 1863 г. К.Калиновского арестовали в феврале 1864 г. На суде он вел себя стойко, не выдал своих товарищей, умело защищался, но был приговорен к повешению на торговой площади Вильно.

На ниве устного и письменного красноречия проявили себя Ф. Богушевич, Э. Пашкевич (Тетка), Я. Барщевский, В. Дунин-Марцинкевич, В. Сырокомля, Я. Лучина, А. Гуринович и др.

В XX в. ярко и талантливо показали себя многие ученые, политики, общественные деятели, писатели: Я. Купала, Я. Колас, П. Бровка, М. Танк, П. Панченко, Я. Брыль, В. Короткевич, И. Шамякин, Н. Гилевич, Р. Бородулин и др.

В июле 1947 г. создано Всесоюзное общество по распространению политических и научных знаний. В Беларуси общество «Знание» ведет отсчет с декабря 1947 г. За годы своего существования лекторы прочитали сотни тысяч лекций, провели множество семинаров, создали десятки школ молодого лектора и народных университетов. Школу ораторства в обществе «Знание» прошли тысячи талантливых мастеров слова.

С конца 80-х г. XX в. риторика в различных объемах и вариантах стала преподаваться в высших учебных заведениях, было создано несколько специальных кафедр. Известны труды А.Е. Михневича, Л.А. Муриной, Е.А. Матвиенко, Ф.В. Беркова, Н.И. Порубова и др.

Контрольные вопросы и задания

1. В чем, на ваш взгляд, заключаются достижения античной риторики?
2. Какие из положений античных ораторов актуальны для сегодняшнего дня?
3. Назовите наиболее ярких и значимых представителей ораторского искусства Древней Греции и Древнего Рима.
4. Назовите самые первые памятники древнерусского красноречия?
5. Определите роль М.В. Ломоносова в истории русского ораторского искусства.
6. Почему для представителей русского академического красноречия XIX-начала XX в. главными принципами ораторства стали высокий

профессионализм, гражданственность и пафос?
7. Что вы знаете о расцвете судебного красноречия в России после реформы судопроизводства 1864г.
8. Назовите основные процессы в развитии риторического знания и ораторики в Беларуси в X-XIX вв.?
9. Как развивалась риторика в период вхождения Великого княжества Литовского в состав Речи Посполитой?
10. Ответьте, чем вам интересны Сократ, Платон, Аристотель, Демосфен, Цицерон? О чем бы вам хотелось побеседовать с ними?
11. Какие из афоризмов древних ораторов вам запомнились?
12. Нужны ли в наше время такие люди как Цицерон? Поразмышляйте, как сложилась бы его судьба сегодня.
13. Побеседуйте со своими родственниками, поинтересуйтесь, какие меткие выражения, афоризмы, присловья, поговорки они знают.
14. Сформулируйте несколько советов начинающему оратору, данных в трудах и речах белорусских мастеров слова.
15. Подумайте, смог бы Кирилл Туровский сегодня воздействовать на прихожан также, как и в XII в.
16. Исправьте ошибки в таблице.

Греческие риторы	Римские ораторы
Коракс	Горгий
Лисий	Платон
Квинтилиан	Вергилий
Аристотель	Цезарь
Демосфен	Златоуст
Сократ	Цицерон

17. Выделите, на ваш взгляд, самые интересные места в приведенных фрагментах выступлений античных ораторов. Почему вы так считаете?

Фрагмент заключительной речи Сократа на суде

Я ведь, граждане, старый человек, и смерти мне бояться не пристало. Что приносит людям смерть, я не знаю. Если загробного мира нет, то она избавит меня от тяжкой дряхлости, и это хорошо; если есть, то я смогу за гробом встретиться с великими мужами древности и обратиться со своими расспросами к ним, и это будет еще лучше. Поэтому давайте разойдемся: я – чтобы умереть, вы – чтобы жить, и что из этого лучше, нам неизвестно[1].

[1] Гаспаров М.Л. Занимательная Греция. М., 1996. С. 48.

Отрывок из первой речи Цицерона против Катилины

I. (1) До каких пор, скажи мне, Катилина, будешь злоупотреблять ты нашим терпением? Сколько может продолжаться эта опасная игра с человеком, потерявшим рассудок? Будет ли когда-нибудь предел разнузданной твоей заносчивости?.. Или ты не чувствуешь, что замыслы твои раскрыты, не видишь, что здесь знают о твоем заговоре, и тем ты связан по рукам и ногам?..

(2) Таковы времена! Таковы наши нравы! Все понимает сенат, все видит консул, а этот человек еще жив и здравствует! Живет? Да если бы только это! Нет, он является в сенат, становится участником общегосударственных советов и при этом глазами своими намечает, назначает каждого из нас к закланию. А что же мы? Что делаем мы, опора государства? Неужели свой долг перед республикой мы видим в том, чтобы вовремя уклониться от его бешенных выпадов? Нет, Катилина, на смерть уже давно следует отправить тебя консульским приказом...

(33) Вот тебе, Катилина, мое напутствие. С ним и отправляйся на нечестивую, безбожную войну, и пусть она послужит вящему благополучию республики, пусть принесет чуму и погибель тебе. К тебе взываю, Юпитер! Накажи врагов каждого честного человека, недругов Отчизны, разорителей Италии, людей, связанных союзом преступлений, нечестивой общностью, – живых и мертвых – накажи их, Юпитер, вечными муками[2].

18. Составьте пять-шесть пунктов поучения своим детям:

_____

_____

_____

_____

19. Продумайте свое «Золотое слово», о проблемах взаимоотношений в своем коллективе, подразделении. Употребите различные стилистические фигуры (словесные украшения, образы и т. д.), чтобы речь была выразительной, заставляла переживать слушателей.

20. Подберите синонимы к древнерусским словам:

благословие, благоглаголание, благоречие, благоязычие, велеречие, великогласие, доброславие, доброглаголание, доброречие, доброязычие, златословие, златоустие, искусносновие, краснословие, многовещание, сладкоголосие, хитрословие?

21. Заполните таблицу «Персоналии в истории русской риторики».

Ораторы	Ораторы	Революционные ораторы	Судебные

2 Цицерон М.Т. Указ. соч. С. 134–146.

до начала XVIII в.	Академической школы XVIII–XIX вв.		ораторы XIX–XX вв.

22. Прочтите тему и заполните таблицу.

Персоналии белорусской риторики	Век, риторический жанр

23. Сформулируйте несколько советов начинающему оратору, данных в трудах и речах белорусских мастеров слова.

24. Подумайте, смог бы Кирилл Туровский сегодня воздействовать на прихожан также, как и в XII в.?

25. В 1786 г. из-под пера профессора Виленского университета Ф. Галянского вышел труд «О красноречии и поэзии». Автор оговаривает условия, при которых способна появиться красивая и совершенная речь: глубокие и разносторонние знания, эрудиция, логическое мышление и соответствующая ему стройность структуры выступления, добродетельные установки оратора, опыт и практика публичных выступлений, отношение к живому слову, к нормам и правилам говорения, владение эмоционально-образным арсеналом, следование правде, немногословие.

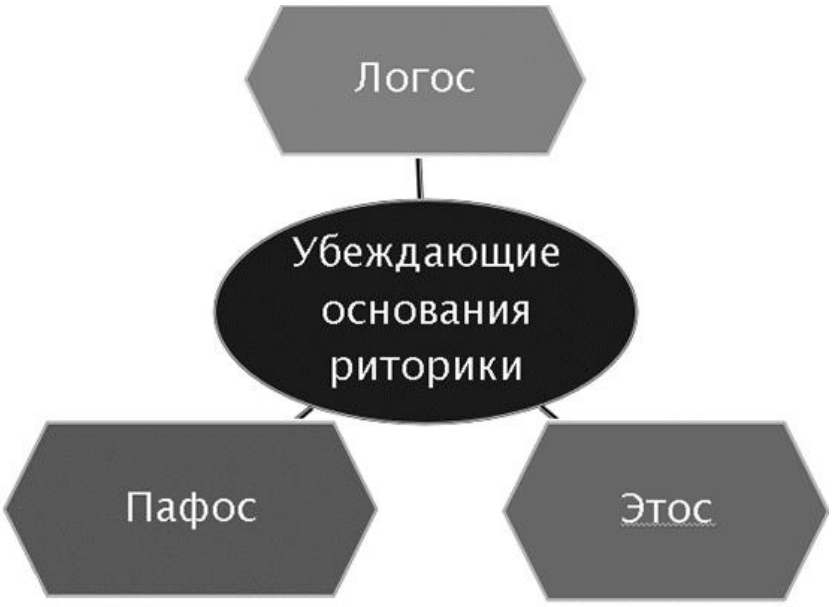
Походят ли эти условия сотруднику органов внутренних дел, чтобы овладеть риторическим мастерством? Почему?

26. Кто из проявивших себя в отечественной риторике были юристами?

Опорные схемы

Традиции в речевой культуре

Традиции античной и европейской риторики



Персоналии в истории европейской риторики

Древняя Греция	Древний Рим	Средневековье Возрождение Новое время
Фрасемах	Аристид	А. Блаженный
Динарх	Лукиан	И. Златоуст
Гигесит	Вергилий	Ф. Аквинский
Гиперид	Цицерон	Г. Низианский
Исократ	Квинтилиан	П. Абеляр
Ликург	Антоний	И. Дамаскин
Исай	Цезарь	М. Хониат
Филократ	Галл	Я. Гус
Перикл	Калидий	Ф. Ларошфуко
Горгий	Брут	М. Монтескье
Лисий	Аттик	Ф. Бэкон
Сократ	Кальв	Леонардо да Винчи
Платон	Гальба	Г. Лихтенберг
Аристотель	Карбон	Ж. Лабрюйер
Дионисий	Катон старший	Б. Паскаль
Демосфен		Вольтер
Гомер		
Гиппий		
Коракс		

Традиции русского красноречия

Персоналии в истории русской риторики

До начала XVIII века

Д. Заточник, Василий Великий, И. Грозный, С. Радонежский, Макарий, Л. Зизаний, М. Смотриций, Петр 1, Ф. Прокопович, С. Ликуд, М. Усачев, А. Белобоцкий, С. Яворский, К. Афоноиверский, Ф. Ртищев

Персоналии в истории русской риторики

Революционные ораторы

П. Столыпин, Г. Плеханов, В. Ленин, С. Киров, М. Калинин, А. Колонтай, А. Луначарский, В. Маяковский,П. Троцкий, Ф. Дзержинский, Н. Бухарин, Г. Зиновьев

Персоналии в истории русской риторики

Судебные ораторы

А. Кони, Ф. Плевако, П. Пороховщиков, Н. Карабчевский, П. Александров, С. Андреевский, А. Урусов, В. Спасович, К. Арсеньев, Н. Крыленко, Р. Руденко

Персоналии в истории русской риторики

Ораторы Академической школы (18–20 века)

Г. Теплов, М. Ломоносов, А. Никольский, И Рижский, А. Мерзляков, М Сперанский, Н. Кошанский, А. Галич, К. Зеленецкий, Т. Грановский, В. Ключевский, К. Тимирязев, Д. Менделеев, Н. Лобачевский, И. Мечников, А. Столетов, П. Лебедев, С. Вавилов, А. Ухтомский, О. Шмидт, А. Богомолец, А. Северцов, А. Макаренко, А. Ферсман, И. Лесгафт

История ораторского искусства в Беларуси

Персоналии в истории риторики Беларуси

К. Туровский, Е. Полоцкая, Ф. Скорина, Н. Гусовский, С. Будный, А. Волович, М. Литвин, Л. Сапега, А. Рейнгольд, И. Хрептович, В. Бучинский, К. Калиновский

Литература

1. Булыка, А.М. Красамоўства ў Беларусі: хрэстаматыя/ А.М. Булыка, Л.М. Мінакова, А.А. Станкевіч. Мінск, 2002.

2. Гаспаров, М.Л. Занимательная Греция. / М.Л. Гаспаров. М., 1996.

3. Голубев, В.Л. риторическое знание и оратория в Беларуси (X-XIX века) /В.Л. Голубев. Минск, 2009.

4. Голубев, В.Л. Риторика: речевой потенциал сотрудника органов внутренних дел: практ. пособие/В.Л.Голубев, О.В. Бурибо. Минск: Акад. МВД, 2013.

5. Граудина, Л.К. Русская риторика/Л.К.Граудина, Г.И.Кочеткова. М., 2001.

6. Цицерон Марк Туллий. Речи: в 2 т. М., 1993.

Глава VI. Логическая организация речи и методика подготовки публичного выступления

Роль логики в риторике – когезия, ретроспекция, проспекция – логика изложения – логические последовательности – логические законы – учение о понятиях и суждениях – способы рассуждения – методы, операции, приемы рассуждения – теория аргументации – план, структура, композиция речи – примерные алгоритмы речей – стадии подготовки публичного выступления.

План

1. Логика изложения.
2. Логика доказательного рассуждения.
3. План, структура и композиция речи. Алгоритмы речей.
4. Методика подготовки публичного выступления.

Любая речь оценивается, прежде всего, с точки зрения логического построения и аргументирования, поэтому логическая цепочка повествования и доказательств должна быть безупречно точной, выверенной.

Логика – наука о законах и принципах правильного мышления – в риторике предполагает раскрытие сущности двух взаимодействий, характерных для человеческого мышления – мышления и логики, мышления и языка. Для оратора первостепенное значение имеет овладение навыками доказательного мышления, опирающегося на всегда конкретные логические схемы, и умениями корректно выполнять логические процедуры (четко оперировать понятиями и терминами, что определяет строгость и продуктивность мышления, производить логически необходимые выводы, не допускать собственных ошибок и выявлять их в рассуждениях собеседников, автоматически исключать из своей речи то, что может вызвать конфликт, освоить навыки логического анализа текста и т. д.).

Логическое знание помогает оратору систематизировано и уплотненно донести информацию до слушателей, построить речь в соответствии с определенной композиционной схемой, быть убедительным.

Любая устная или письменная речь представляет собой текст - сочетании предложений, связанных между собой по смыслу и при помощи языковых средств. Признаками текста являются смысловая, структурная и интонационная законченность, связность, линейность, членимость на части, авторская целевая установка, стилистическая обработанность.

Формальная логика речевых текстов (выступлений) определяется и объясняется такими категориями как *когезия, ретроспекция* и *проспекция.* Когезия - это сильнейшая логическая «сцепка» слов в одном предложении и предложений друг с другом. Если пропустить в предложении некоторые слова, то нарушится логика повествования. Если не договорить предложение до конца, то теряется смысл сказанного. Чтобы текст был понятен, объективно необходимо увязывать предыдущее предложение с последующим. Когезия отвечает за связность текста выступления. Ретроспекция - общая логическая категория, предполагающая опору на ранее полученные знания, информированность слушателей, на отношение их к той или иной информации, учет личного опыта выступающего в общении с аудиторией. Проспекция - общая логическая категория ориентирующая выступающего на достижение цели, на конечный результат, на продуктивное использование логических методов, операций и приемов.

Ретроспекция и проспекция отвечают за выстраивание четкой линии выступления, за объем и содержание информационной базы речевого текста.

Перечисленные общее логические категории направлены на решение фундаментальной задачей риторики - убеждать. Убеждение (persuasio) реализуется тремя путями: с помощью логоса, этоса и пафоса.

Понятие *логоса* предполагает средства убеждения, апеллирующие к разуму слушающих. Логическая цепочка повествования и доказательства в этом случае должна быть безупречно точной, чтобы оратору поверили безоговорочно. Доказать истинность своих суждений с помощью аргументов - главная задача оратора.

Среди основных видов убеждения чаще всего используются информирование (лекции, сообщение, пересказ, научный доклад и т. д.), разъяснение (агитационная речь, беседа, дискуссия, переговоры), доказательство (споры, академические лекции и доклады и т. д.), опровержение (споры, судебные речи, доклады и т. д.). Во всех этих видах, логический аспект убеждения главный.

Понятие *этоса* апеллирует к нормам человеческого поведения и означает объективность, правдивость, непредвзятость. Аристотель указывал, что оратор должен опознаваться слушателями как человек достойный, однако ни один оратор не должен позволять себе думать, что он абсолютно объективен и правдив.

Понятие *пафоса* соотносится со средствами убеждения, направленными к чувствам. Согласно выражению Платона, великие мысли исходят из сердца. Суть его заключается в умении вызвать у аудитории эмоции, которые могли бы повлиять на мнение слушающих. Однако упор на чувства уместен тогда, когда есть потребность выразить или вызвать личное и искреннее сочувствие.

6.1. Логика изложения

В риторике четко вырисовываются два направления-проспекта: логика изложения и логика доказательного рассуждения. Логически излагать и логически мыслить – не одно и то же. Тот, кто логически излагает – логически мыслит, но не наоборот. Изложение связано с последовательностью построения речи, планом, композицией, внутренней структурой, а рассуждение раскрывает методы, правила и технику аргументирования. Оба аспекта взаимосвязаны, дополняют друг друга, характерны как для монологической, так и диалогической речи. Некоторые авторы категорически возражают против разделения на изложение и аргументацию, так как последние инкорпорированы друг в друга.

Отсутствие логики в публичном выступлении невозможно компенсировать ни психологическими приемами, ни образным языком, ни отточенной техникой речи.

Логичность – это фундамент, главное качество любого выступления.

Данное направление связано с доведением истины до аудитории и побуждением ее к определенным действиям. Здесь логика выступает средством коммуникации для достижения оратором цели.

Логические последовательности – один из опорных нюансов логики изложения. Всякая речь должна строиться от известного к неизвестному, от близкого к далекому, от простого к сложному, от более легкого к более трудному.

Самой распространенной является линейная, или хронологическая, схема изложения, выстраивающая события в линию, а не иерархически, подчинение которой означает движение за естественным ходом вещей, регистрацию событий, явлений, проблем. Роль говорящего при этом трактуется как роль регистратора фактов, или хроникера.

Метод хронологического изложения очень практичен, удобен как для говорящего, так и для слушающего. Искусство оратора – не забыть последовательность изложения, однако опасность данного метода заключается в том, что он обладает «усыпляющим» эффектом. В случаях когда хронология событий излагается лишь как часть или один из вопросов большой темы, велика опасность «затянуть» его во времени. Подобное называется «болезнью историзма», от которой следует избавляться.

Кроме линейной схемы существует фабулярная схема изложения, которая связана со структурными перестановками в сообщении и призвана пригласить слушающего к активной мыслительной работе. Таким образом, возникает диалогическая форма речевого взаимодействия.

В основе фабулярной схемы лежит интрига (т. е. искусственное построение событий в целях стимулирования интереса), для которой характерны следующие признаки: вынесение на первое место следствия

вместо причины, изложение, прежде всего, более поздних эпизодов, движение от финала к началу, деление события на эпизоды и т. д.

Выделяется также стадиальная, или ступенчатая, последовательность, заключающаяся в членении материала на подтемы, следующие друг за другом. Говорящий относится к каждой части как к эпизоду, который необходимо завершить, прежде чем переходить к другому, так как логика изложения нарушится, если какая-то ступень окажется пропущенной.

Реже в ораторском искусстве применяется концентрическая последовательность – практика постоянного возврата к проблеме. В риторике она предлагается в случаях, когда в задачи говорящего входит освещение лишь одной проблемы или группы однородных проблем, поэтому структура такого сообщения напоминает серию кругов, сходящихся к общему центру, где каждый новый виток имеет свои нюансы, факты, в результате чего постепенно мелкомасштабная проблема перерастает в глобальную.

Следует заметить, что перечисленные последовательности изложения могут иногда комбинироваться, однако нельзя допускать ошибок в очередности фрагментов речи.

Изложение должно быть недвусмысленным, определенным, непротиворечивым, обоснованным. Для этого оратор опирается на логические законы:

– закон тождества в речи, который реализуется через главную линию повествования, от которых нельзя отступать («красная нить») . Все факты, примеры, умозаключения должны соответствовать им. Несоответствующая главному содержательному тезису информация называется нерелевантной, т. е. излишней, шумовой;

– закон непротиворечия, проявляющийся в недвумысленности высказывания. Про одно и то же нельзя одновременно говорить «да» и «нет». Нельзя по ходу изложения противоречить самому себе, например, нарушение этого закона иллюстрирует плакат: «LM – вкус, который объединяет мир», внизу которого написано: «Минздрав предупреждает: курение опасно для вашего здоровья»;

– закон исключенного третьего, который не рекомендует оратору колебаться между двумя позициями, обязательно необходимо быть приверженцем одной из них. Например: студент к занятиям может быть готов или не готов. Третьего не дано. Невозможно быть чуть-чуть больным, убитым, совершившим что-либо;

– закон достаточного основания, настоятельно рекомендующий обосновывать аргументами, доводами, фактами, иными доказательствами каждую свою мысль; требует делать выводы, только исходя из утверждений, опирающихся на сильные доводы.

Логические законы делают речь стройной и четко организованной, в которой легко читается содержание, ясно понимаются мысли оратора.

Текст выступления излагается посредством представления аудитории понятий и суждений. Цепочка мышления такова: понятие – суждение – умозаключение. Понятие – это процессы и явления, представленные в обобщенной, абстрактной форме (воспитание, милиция, закон, государство и т.п.). Конкретизированные понятия с какими-либо признаками, отношениями являются суждениями (правовое, экологическое или недостаточное воспитание; милиция г. Минска, белорусская, криминальная милиции и т. п.; закон о милиции, устаревший закон, беззаконие и т. п.; демократическое, тоталитарное, «государство в государстве» и т.п.). Умозаключение представляет собой вывод из сопоставления разных суждений.

Умозаключения составляют основу мысли, а мысль в своем развитии ориентирована на поиск связей через понятия.

Всякое *понятие* характеризуется содержанием, объемом и дефиницией (формулировкой). Содержание - это те отличительный признаки, которые отличают одно явление от другого. Например, понятие «светильник» имеет отличительный признак «светить». Объем понятия - это совокупность предметов, явлений, на которые этот признак распространяется. В нашем случае под понятие подпадают лампы, прожектора, фонари, иллюминация и пр. Дефиниция содержит в себе краткое изложение содержания и объема понятия (их единство). Чтобы понятие стало доходчивым и понятным, его желательно доводить до аудитории различными способами:

а) с помощью формулировки (классификационный);

б) с точки зрения этимологии (т.е. греческое или латинское первоначало);

в) путем сравнения с чем-нибудь или аналогии (сопоставление);

г) с помощью описания (предельно просто, образно).

Типичными ошибками в определении понятий могут быть следующие:

- содержание выдается за дефиницию;
- объем и содержание перепутаны и выдаются друг за друга;
- многозначное понятие рассматривается лишь в одном значении, а не в нескольких (так понятие фигура имеет 10 различных значений: шахматная, геометрическая, речевая, мелодическая, скульптурная и т.д.);
- за понятие выдается образ или метафора (милиционер – страж порядка).

6.2. Логика доказательного рассуждения

Логика доказательного рассуждения – умение обосновывать свою правоту, логически доказывать несостоятельность тезисов оппонентов, убеждать слушателей и делать их своими сообщниками. Иначе – путь поиска истины, выведение из известных знаний новых.

Рассуждение состоит из цепи умозаключений, являющихся

доказательствами, опровержениями, причинно-следственными связями явлений, обобщениями и выводами.

Выделяют такие **способы рассуждения**, как диалектика – искусство вести спорные разговоры и из противоречий извлекать весомые аргументы; софистика – псевдологическое надувательство, когда мысль используется для намеренного, осознанного или неосознанного обмана и утверждения неправды; демагогия – псевдодиалектика, оперирующая преувеличениями, перетолковываниями, передергиванием фактов, замалчиванием очевидного, скоропалительными неточными выводами.

Доказательное рассуждение базируется на нескольких основных композиционных моделях, которые одновременно могут быть и **моделями-методами изложения**.

Дедуктивный метод предполагает рассуждение от общего к частному. Сначала выдвигается тезис или гипотезы первоначального предположения, которое нужно доказать, подтвердить, затем следует основная часть рассуждения – развитие тезиса, его обоснование, доказательство или опровержение. Именно здесь применяются различные аргументы, делается вывод, подтверждающий или опровергающий тезис, который был выдвинут вначале. Говорящий несет ответственность за формулируемые положения, в случае необходимости он готов привести примеры, подтверждающие истинность суждения. Преимущество дедуктивного метода заключается в том, что оратор общим положением задает однозначное направление взгляда на следующие в дальнейшем факты. Привлекательность такого изложения и рассуждения в том, что они ведутся от следствия к причине, например романы о Шерлоке Холмсе построены именно так. Холмс ставит перед собой логическую задачу и разбирается затем в уликах.

Индуктивный метод предполагает движение от частного к общему. За серией частностей обнаруживается закономерность, которая выступает выводом. Индукция вовлекает слушателя в процесс обдумывания, собственного умозаключения. Рассуждая, следует избегать поспешности обобщений, например: *все студенты ленивы, самый великий из всех композиторов – Бах*.

Метод аналогии предполагает сопоставление фактов, явлений, событий, т. е. неизвестное рассматривается на фоне известного, после чего выводится заключение, но не как достоверное, а правдоподобное. Греческая пословица «Всякое сравнение хромает» предупреждает о чреватости умозаключений по аналогии, однако она способна сообщить об объекте больше, чем длинное его описание. Для аналогии нужны основания, нельзя сопоставлять совершенно разнородные явления, например слона и мотоцикл.

Рассуждая, человек не только использует тот или иной метод, но и

совершает логические (только в мыслях) операции и применяет логические приемы.

К **логическим операциям** относятся анализ, синтез, обобщение, выделение главного, субординация, деление понятия на составляющие, построение иерархии, структурирование, а к **логическим приемам** – риторическое восклицание, риторический вопрос, логическое ударение, логическая пауза.

Весь арсенал методов, операций и приемов позволяет рассуждать и излагать убедительно, доказательно и ясно.

Развитию убеждающей мысли и речи способствует выстраивание в тексте периодов не только с помощью топосов, но и с помощью различных доводов и аргументов. Среди самых употребительных доводов можно выделить следующие:

– доводы, основанные на угрозе; они не могут быть рекомендованы, т.е. они оказывают давление на оппонента, например: *в годы репрессий часто звучала фраза: «Если ты не подпишешь протокол, я тебя застрелю, я тебя прикончу»* (из воспоминаний);

– доводы, исходящие от личной уверенности; они являются убеждающими и находят поддержку у части собеседников, например: *трезвый образ жизни укрепляет здоровье* (этот вывод стократно проверен);

– доводы, основанные на обещаниях, например: *признание облегчит участь обвиняемого*;

– доводы, обусловленные личными сомнениями, так как именно сомнение иногда помогает убедить собеседника в справедливости того или иного аргумента, например: *пока сам не увижу, не поверю*;

– доводы, опирающиеся на авторитет третьего лица, например: *министр требует, как говорил Президент, в романе А.П. Чехова, как гласит народная мудрость* и т. д.;

– доводы-осуждения, например: *криминальные элементы, хитрый и коварный враг, обман и разбой – это их стихия*;

– доводы от очевидных фактов; они часто применяются в докладах, отчетах, переговорах и опираются на конкретные цифры, показатели, сравнения, графики, таблицы и т. п.

Всего же в специальной литературе упоминается свыше 30 различных доводов. Античная мудрость гласит: доводы не перечислять следует, а взвешивать. Изложение и аргументация речи предполагают выбор оратором определенных речевых средств для ее четкой смысловой связности. Логическую связь между композиционными частями выполняют словесные высказывания, влияющие на последовательность развития мысли (вначале, прежде всего, во-первых и др.), указывающие на причинно-следственные отношения (поэтому, как уже отмечалось, вследствие этого, в результате), выявляющие наличие противоречий

(однако, между тем, с другой стороны), подводящие к выводу (итак, значит, обобщим, в заключение и др.).

Основой доказательного рассуждения является аргументация. Она одинаково важна для монологической речи и диалогического высказывания.

Подробно о теории аргументации, тактике и технике аргументирования и о типичных ошибках в процессе аргументирования рассматривается в параграфе «Аргументация в диалоге».

6.3 План, структура и композиция речи. Алгоритмы речей

Вышеназванные компоненты выступления изучаются разделом риторического канона – диспозицией.

Работая над выступлением, оратор, прежде всего, определяет тему, в рамках которой он произведет отбор явлений, подлежащих рассмотрению. Встречается и иной вариант: вначале накапливаются содержание, фактура, а затем формулируется тема. Оба варианта уместны и жизненны. Главное требование заключается в соответствии темы содержанию, формулировка которой должна быть актуальной, интересной, словесно яркой, ясной по смыслу и лаконичной. Иногда тему может разъяснять подзаголовок. Для того чтобы обеспечить тематическую последовательность и исключить противоречивость выступления, необходимо тщательно составить план.

План представляет собой организацию предметно-тематических частей в едином содержании, а также фиксацию порядка их следования в виде ключевых слов, понятий, фраз, вопросов-пунктов, кратко сформулированных суждений.

План речи составляется с учетом интереса аудитории и должен полностью раскрывать тему. Если тема известна, ее следует развить, дополнить обновленным материалом, и наоборот, новую и необычную тему желательно рассматривать, опираясь на общеизвестные факты.

План может быть развернутым (сложным) и схематичным (простым). В основе логичности плана лежит упоминаемая выше операция деления понятия.

План можно оформить в виде тезисов, плана-конспекта, плана-сценария или плана ключевых слов, что зависит от опыта оратора и времени, отведенного на выступление.

Нередко в процессе выступления оратору приходится импровизировать. В сложившейся ситуации необходимо быстро составить мысленный план речи и выбрать соответствующую форму выражения мыслей. Следует помнить, что импровизированная речь более энергична и эмоциональна, она делает лектора более близким аудитории, помогает наладить контакт со слушателями, поднимает его авторитет.

Особенно важен этот прием в ответах на вопросы, полемике, кратком выступлении в прениях, так как оттеняет тщательность подготовки оратора к выступлению.

В ряде источников план и структура речи выступают синонимами, однако между этими понятиями существуют различия. План связан лишь с содержанием речи, а структура делит ее на введение, главную часть и заключение, т. е. является формой. Структура, прежде всего, определяет их наличие, длительность во времени.

Во вступлении излагается конкретная цель с пояснениями и обзором главных разделов темы, устанавливается мыслительная связь со слушателями. Оно может быть объемным или состоять всего из нескольких слов. На митинге, в агитационной речи, реплике, прениях оно может отсутствовать вовсе.

Главная часть речи имеет собственную внутреннюю структуру (изложение, подтверждение и опровержение) и занимает основной отрезок времени, несет основную содержательную нагрузку. В данной части оратор раскрывает тему, объясняет, доказывает, подводит к следствиям-выводам.

Если в основной части речи надо осветить несколько вопросов, то каждый из них разъясняется по отдельности, после чего они соединяются, переходы при этом не должны быть внезапными.

Заключение связано с обзором сказанного, выводами, побуждением к действию, нарастанием напряжения, соединением начала и конца речи. А.Ф. Кони заметил: «Конец речи должен закруглять ее, то есть связать с началом».

В заключении усиливаются и концентрируются основные мысли, вносится окончательная ясность. Оно может быть развернутым, совсем коротким или даже заменено лозунгом (на митинге).

Вступление и заключение следует разрабатывать очень тщательно и помнить, что последнее запоминается лучше всего.

Речь должна быть стройной и пропорциональной по времени: начало и конец выступления по объему не должны превышать одной трети всего выступления (закон Леонардо да Винчи). Платон афористично сформулировал соотношение отдельных структурных элементов: «Всякая речь должна быть составлена, словно живое существо, – у нее должно быть тело с головой и ногами, причем туловище и конечности должны подходить друг к другу и соответствовать целому».

Для структуры речи важен закон Гомера, который предписывает вначале пользоваться сильными аргументами, в середине речи средними по силе, а в заключение предложить наиболее сильный, «убийственный» аргумент.

С планом и структурой речи связано понятие *топоса.* В

средневековых английских и французских школах заводились тетради общих мест, т. е. в них вписывались, затем выучивались идиомы, цитаты, фразы полезные для употребления по разным поводам.

Практически все обсуждаемые темы могут быть охарактеризованы с точки зрения общих риторических мест (топосов), т. е. с точки зрения установления определенных связей по общим идеям. Сколько бы ни было разных выступлений (о природе, о законе, о религии, о музыке и т. д.), во всех присутствуют одни и те же общие для всех места – топосы. Чем больше топосов использует выступающий, тем содержательнее и объемнее его речь. В настоящее время придерживаются классификации топосов, разработанной М.В. Ломоносовым, в которой он выделяет 16 общих мест:

– род и вид (река – род, Свислочь – вид; сотрудник – род, милиции – вид; область – род, Гомельская – вид);

– целое и части (город – целое, улицы, проспекты, скверы, дома – части; МВД – целое, главки, службы, подразделения – части);

– свойства материальные: величина, твердость, упругость, движение, звон, цвет, вкус, запах и т. п.; это приписывается предметам и явлениям (*скорострельное оружие*);

– свойства жизненные: дарования, ум, талант, память, радость, печаль, раскаяние, любовь, удовольствие, гнев, милосердие, преступление, болезнь и т. п.; используются для характеристики одушевленных существ (*смелый сотрудник, дисциплинированный офицер, исполнительный работник, ленивый сослуживец*);

– имя (*рядовой Петров, писатель И.А. Тургенев, песняр Беларуси, Иван, не помнящий родства*);

– действия и страдания: отношения субъекта и объекта (*Вор крадет – сотрудник пресекает; Если дело не клеится – следователь его шьет* (старое русское изречение));

– место (*на плацу, в кабинете, в Слуцком РОВД, «на ковре» у начальника*);

– время (*вчера, в прошлом году, перед коллегией*);

– происхождение: отвечает на вопрос «откуда начало?» (*с первых дней существования, экономический кризис рождает преступность; профессионализм – основа успешной трудовой деятельности*);

– причина: устанавливается причинная связь (*Милиция создана для борьбы с преступностью. Благодаря общественному мнению мы знаем отношение граждан к милиции*);

– предыдущее и последующее (*прошел путь от рядового до генерала; был на службе, теперь в отставке*);

– признаки: сюда относятся пророчества, приметы, суеверия (*ресница выпадает – к подарку, ладонь чешется – к деньгам, похвалиться заранее о повышении – не назначат и т. п.*);

– обстоятельства: всевозможные дополнения (*сотрудник прибыл на*

собственном автомобиле; участковый инспектор добирался автобусом);
– подобия (*быстр как Ахилл, трезв как стеклышко, рычит как лев*);
– противоположные и несходные вещи (*милиция и преступность, служба и отдых, зарплата и расходы, начальник добрый и плохой*);
– уравнение (*солдат мечтает стать генералом, войну удобнее начать, нежели кончить*);

Названные риторические места служат для развития мысли и помогают говорящему или пишущему обдумать тему предстоящей речи с разных сторон, ничего не упустить.

Готовящемуся к выступлению важно составлять текст, закладывая мысли в периоды. Период представляет собой самостоятельный речевой оборот, или несколько предложений, состоящих в интонационно-смысловом единстве. Например: *милицейская служба является школой мужества, стойкости, патриотизма и высокой ответственности, верности Присяге, преданности народу и Отечеству* (1-й период). *Сейчас, когда доверие людей играет для нас первостепенную роль, чрезвычайно важна работа, направленная на повышение авторитета сотрудников органов внутренних дел, престижа нашей профессии, которыми нужно дорожить и постоянно подтверждать реальными делами* (2-й период). Количество периодов в речи зависит от ее объема. Периоды тесно связываются между собой логикой повествования.

Композиция представляет собой реально-речевую внешнюю структуру выступления, в которой отражается мотивированное соотношение частей по их цели, объему, стилистическим особенностям, сочетанию рациональных и эмоциональных его моментов, а также тактики и приемов ораторства. Иначе, композиция – это суммарное воплощение плана, структуры, методики, ораторских приемов и техники, создающее единство речи и действий оратора. Составляющие композиции, образовав речевое действо, превращают его в произведение. Для этого следует обратиться к главным структурным элементам речи и рассмотреть их с точки зрения композиции.

Вступление должно быть предметом особого внимания оратора, так как главная задача – расположить к себе слушателей. Теоретики риторики включают в перечень требований к вступлению достаточно много положений. Следует избегать как банального, так и экстравагантного начала. Стиль изложения должен быть доступным, максимально лаконичным. Нельзя забывать про эффект первой фразы, поэтому опытные ораторы пишут вступление в последнюю очередь, когда вся речь уже подготовлена.

Немецкий ученый Х. Леммерман выделяет четыре **способа введения**.

Способ подкрепления помогает установке личных отношений и

дружеских контактов, так как начинается с доверительного тона, который Квинтилиан называл «обеспечением благожелательности». Слушателю хочется, чтобы оратор обращался лично к нему. В начале возможны уместный юмор, маленький комплимент, освещение события, случившегося по пути на лекцию, лично пережитое. Надо уйти от натянутости, и все пока отвлечено от темы.

Способ повода позволяет прочнее увязать вступление с содержанием речи: небольшое происшествие, личное переживание, анекдот, неожиданную постановку вопроса прочно увязывают с темой, соотносят с главным тезисом выступления.

Способ возбуждения размышления уместен для подготовленных слушателей. В этом случае называют проблему и задают вопросы, которые рассматриваются в главной части, например: *Где мы находимся? Куда идет наш мир? Вот об этом и пойдет сегодня речь*.

Прямая техника заключается в переходе к сути дела без вступительных слов, т. е. имеет место отказ от введения. Данный способ рационален, прямолинеен, не свойственен длинным речам. В политических речах такое вступление означает твердую, бескомпромиссную позицию.

В целом вступление не должно быть длинным, не стоит прослеживать любую проблему от первобытного общества, зато можно кратко раскрыть структуру речи.

В отечественной литературе выделяют три **вида вступления**:

– простое (оратор после приветствия сразу приступает к речи, например академическая лекция);

– косвенное (оратор начинает речь длинным, развернутым сообщением плана, готовит аудиторию к сложному восприятию, например большой научный доклад);

– внезапное (оратор начинает резко и эмоционально, неожиданно для аудитории, например, вбегает в зал, начинает ораторствовать по пути к трибуне).

В каждом из нижеприведенных примеров начала выступления есть положительные и отрицательные моменты.

Дверь аудитории, в которой собрались студенты на лекцию «Здоровый образ жизни», резко отворилась, в зал вбежал юркий мужчина, сел на сцене в «шпагат», затем запрыгнул на стол и произнес: «Как вы думаете, сколько мне лет?» Ему было за пятьдесят, выглядел он чуть моложе и явно гордился своими физическими возможностями. Само выступление было бессодержательным, хвалебным, а самым ярким впечатлением часового выступления остался «шпагат».

В аудиторию, где собрались заключенные, вошел для выступления офицер. Как по команде, все начали свистеть. Говорить было бесполезно: слова были бы не услышаны. Не растерявшись, офицер вынул

свой свисток и стал свистеть вместе со всеми. Несколько минут свиста всех утомили. Аудитория успокоилась, и офицер произнес: «Поговорим о том, где, когда и как следует свистеть».

Лектор поставил на трибуну тарелку с большим куском льда и сказал: «Пока будет идти лекция, весь лед растает». Лекция окончилась, лед не растаял, на реплики из аудитории находчивый оратор ответил: «Цель этой уловки заключалась в том, чтобы вы, периодически поглядывая на лед, поглядывали заодно и на меня».

Главная часть речи последовательно развивает выдвинутые положения и доказывает их правильность. Важно расположить материал таким образом, чтобы он работал на главную идею речи, соответствовал намерениям оратора, помогал ему добиться цели.

Выступающий должен определиться, каким методом он будет излагать материал, какие доводы возьмет для доказательства выдвинутого положения, какие ораторские приемы использует с целью привлечения внимания слушателей. Его задача – умело расположить все эти компоненты, чтобы выступлением оказать желаемое воздействие на аудиторию, спланировать приемы, применение технических средств и наглядности.

В речах нередко используются **литературные композиционные ступени**: экспозиция (вводные картины – место, время действия, первое знакомство с действующими лицами), завязка (начальный момент сюжета, намечается конфликт), развитие действия (события, зигзаги, повороты и пр.), кульминация (самый напряженный, важный и захватывающий момент), развязка (разрешение конфликта, нередко неожиданное).

Среди композиционных приемов наиболее распространены пересекающиеся сюжетные линии, временный перенос места действия, обрамление текста документами, примеры поэтического творчества и т. д.

Среди правил, относящихся к построению главной части выделяется правило «прикрепления к основному тезису, теме». Нежелательно отступать от нее, надо быть последовательным. Важно соблюдать правило «творчества», связанное с возможной импровизацией по ходу выступления (тезисы, мысли, слова, примеры).

Правило «вариативности» предполагает, что аргументацию можно осуществлять по-разному: тезис доказывается цепочкой аргументов; тезис разбивается на две части и подкрепляется одной группой аргументов; тезис разбивается на две части и подкрепляется двумя группами аргументов; тезис подкрепляется тремя группами аргументов, после каждого делается вывод; вначале частные выводы, подкрепляемые группами аргументов, а в конце общий вывод.

Заключение речи предназначено для закрепления впечатления от выступления. Оно подытоживает аргументацию и одновременно несет сильный эмоциональный заряд, склоняя слушателей к определенному

убеждению и конкретному действию; требует точности и оригинальности, избежания стандартных приемов, речевых клише, устаревших лозунгов. Концовка выступления создает настроение, поэтому заканчивать речь на отрицательных эмоциях не следует. Последние фразы должны обеспечить положительный эмоциональный фон.

Среди видов заключения наиболее популярными являются подытоживание сказанного; постановка вопроса для самоопределения (существовала ли Атлантида или нет решать теперь вам самим); риторический вопрос; нейтральное заключение (спасибо за внимание, поздравление с приближающейся датой); объявление содержания следующей лекции, если продолжение следует и др.

После завершения выступления могут возникнуть вопросы, на которые следует дать краткие, точные ответы по существу. Если ответ оратору неизвестен, следует дать обещание выяснить и позднее сообщить слушателю или адресовать его к источникам.

К структуре и композиции выступлений обращались многие исследователи. Так, М.В. Ломоносов разрабатывал учение о хрии. Хрия – это схема рассуждения на заданную тему или определенная последовательность доводов.

У Ломоносова хрия состоит из восьми частей: приступ (обращение и вступление, зачин), изъяснение темы (разъяснение сути темы, своеобразный комментарий), причина (излагается мотивировка речи), противное (альтернативные и противопоставленные примеры), подобие (примеры и доказательства, подтверждающие тему речи), пример (исторические факты, доказывающие справедливость рассуждения), свидетельство (высказывания авторитетных авторов), заключение (краткий вывод по всему сказанному).

Уинстон Черчилль полагал, что речи получаются хорошими тогда, когда они пишутся для уха, а не для глаза, поэтому при подготовке речей не следует записывать все, что собираетесь сказать. Следует намечать только основные положения, а вместо второстепенных деталей, проставлять многоточия и тире. По его мнению, хорошая речь должна содержать всего пять элементов: сильное начало, одну основную тему, простой язык, аналогию или иллюстрацию, эмоциональное или драматическое завершение. Одна из речей Черчилля начиналась так: «Мало есть занятий, от которых я получаю большое удовольствие, и произнесение речей не является одним из них».

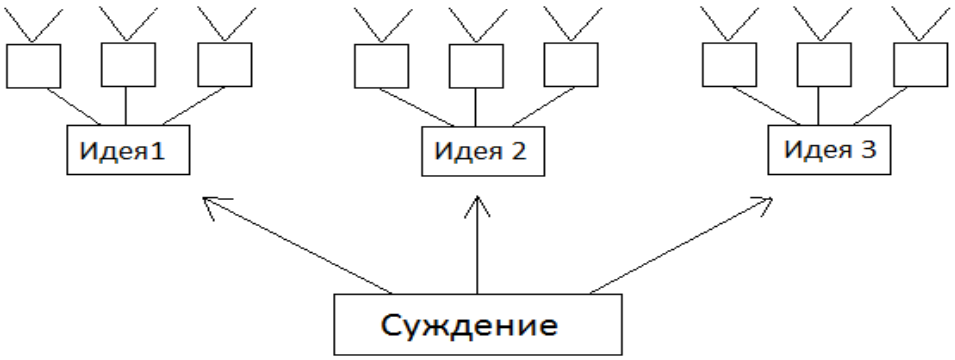
В речи может содержаться до трех или четырех пунктов, но они обязательно должны охватываться основной темой. Под простым языком понимается язык ясный, сжатый и прямо передающий то, что вы хотите сказать, т. е. язык, очищенный от запутанных синтаксических конструкций и сложных для восприятия на слух слов. Аналогию или

иллюстрацию следует вводить в речь для более наглядного представления основной темы. Эмоциональное или драматичное завершение служит для усиления общего впечатления от речи.

Смысловые схемы запуска речи (пункты плана и структуры) могут быть оформлены различно. Например, возможно использование табличного способа записи процесса «размножения идей»:

<table>
<tr><td>Суждение 1</td><td>Подтверждение 1
Подтверждение 2
Подтверждение 3</td><td rowspan="2">С помощью аргументов и фактов</td></tr>
<tr><td>Суждение 2</td><td>Подтверждение 1
Подтверждение 2
Подтверждение 3</td></tr>
<tr><td colspan="3">Вывод</td></tr>
</table>

Довольно популярна разработка плана по методу «дерева целей» или «куста идей». В основе метода лежит «произрастание» (ствол, из ствола ветви, из ветвей листья и так до самых мельчайших деталей), позволяющее исследовать проблему глубоко, полно, подробно.



Такой план-схему можно реализовывать в выступлении полностью или по отдельным «ветвям».

Американский автор Дж. К. Хьюмз в книге «Продолжительная овация: как стать эффектным оратором и собеседником» (Нью-Йорк, 1988) предлагает иные схемы построения речей.

Первая схема (для массовой аудитории)

1. Утверждение – сжатая формулировка основной темы.
2. Цитата – усиливает и поддерживает основное утверждение.
3. Зонтик – выделение более мелких тезисов темы, покрытых, как зонтиком, основным утверждением.
4. Анекдот – полезно привести историю, анекдот, иллюстрирующие

основную тему.

5. Повтор – повторение основного утверждения.

6. Заключение – обращение к эмоциям слушателей.

Вторая схема (при создании защитительных речей)

1 шаг – приведите пример (экземплифицируйте, т. е. обозначьте тему через какой-либо пример).

2 шаг – распространите (амплифицируйте, т. е. укажите причины, из-за которых проблема или тема нуждаются в уточнении и пояснении с помощью конкретного примера).

3 шаг – укажите (специфицируйте, т. е. кратко и ясно определите предлагаемое решение указанной проблемы).

4 шаг – побудите (электрифицируйте, т. е. завершите речь побуждением аудитории к совершению каких-либо конкретных действий для решения рассматриваемой проблемы).

Третья схема (для лектора-учителя)

1. Обобщайте (генерализируйте, т. е. в начале речи изложите весь предмет в целом, затем отдельные части и соотношение целого и частей).

2. Разделяйте (фрагментируйте, т. е. разделите основное содержание на три-четыре относительно самостоятельных фрагмента).

3. Суммируйте (философизируйте, т. е. сделайте общий вывод о месте предмета речи в системе человеческих ценностей).

В современных рекомендациях композиционная структура имеет пять частей:

– зачин (обращение),

– вступление (введение в тему),

– содержание (главная часть),

– заключение (выводы),

– концовка (пожелания, поздравления и т. п.).

Ниже приведенные примерные алгоритмы (стандарты) выступлений сотрудников органов внутренних дел, схемы допросов свидетеля-очевидца, потерпевшего, подозреваемого и обвиняемого.

Речь руководителя на совещании (заседании)

1. Обращение к аудитории.

2. Объявление темы, повестка дня.

3. Вступление в тему (поводы, причины).

4. Объявление порядка и регламента работы. Предоставление слова выступающим.

5. Комментирование выступлений по ходу совещания (необязательно).

6. Подведение итогов с упоминанием фамилий выступивших.

7. Постановка задач на предстоящий период (две-три главные и конкретные с указанием ответственных за исполнение лиц).

8. Объявление приказов о поощрениях и наказаниях (при необходимости).

9. Заключительное слово (выводы) и пожелания.

Примечание: эффект любого совещания обратнопропорционален частоте их проведения, количеству присутствующих и числу вопросов, выносимых в повестку дня.

Речь руководителя по поводу и на торжествах, юбилеях

Короткая (3 мин)	Удлиненная (5–7 мин)
1. Обращение к присутствующим. 2. Констатация события, факта, повода. 3. Поздравление и пожелания.	1. Обращение, приветствие. 2. Констатация события, факта, повода. 3. Упоминание нескольких самых ярких эпизодов в контексте события. 4. Упоминание личностей, достойных события. 5. Поздравление и пожелания.

Отчетный доклад сотрудника органов внутренних дел на подведении итогов в райотделе (30–40 мин)

1. Обращение, приветствие.

2.Констатация события, краткая характеристика периода (5–10 предложений).

3.Основные результаты деятельности в целом. Подтверждение их несколькими главными цифрами (или абсолютно, или в процентах; не более 7±2 цифр).

4. Изложение положительных фактов в разрезе служб, подразделений или конкретных направлений служебной деятельности (по одному абзацу с указанием персоналий).

5. Информация о кадровой и воспитательной работе, состоянии дисциплины и законности, морально-психологическом климате в коллективе.

6. Констатация нескольких основных проблем отдела на предстоящий период.

7. Постановка конкретных задач отделениям, подразделениям с указанием ответственных лиц за их решение.

8. Выражение уверенности в успешном выполнении намеченного. Благодарность коллективу за работу.

9. Объявление приказа о поощрении сотрудников (необязательно, или после всех выступлений).

Примечание: конкретизировать отчет и задачи (планы) можно с помощью технических средств, наглядных схем и таблиц.

Речь сотрудника органов внутренних дел
на областном республиканском совещании (10–15 мин)

1. Обращение к залу, президиуму.

2. Актуальность, важность рассматриваемой проблемы (одно – три предложения).

3. О результатах работы подразделения (отдела, службы и т. д.) по сравнению со среднереспубликанскими (областными) показателями (несколько предложений и две-три наиболее впечатляющие цифры) или об особенном результате, опыте, эксперименте.

4. Констатация (постановка) проблем (две-три).

5. Предложения о путях и средствах реализации поднятых проблем и озвучивание возможных (предполагаемых) результатов.

6. Благодарность вышестоящим органам за содействие, помощь и консультации (два-три предложения) и присутствующим за внимание.

Отчетное выступление сотрудника органов внутренних дел в отделе,
службе и т. д. (до 5 мин)

1. Обращение к коллегам.

2.Несколько фактов о своей деятельности в отчетный период (пять-шесть предложений, без подробностей).

3.Констатация конкретных трудностей и проблем, требующих общего, повышенного внимания и внимания руководителя.

4.Объявление конкретных планов работы на предстоящий период.

Инструктаж сотрудников патрульно-постовой службы
(до 30 мин)

1.Обращение «Здравствуйте, товарищи!». После доклада «Вольно!».

2.Два-три вопроса для уточнения готовности личного состава к несению службы.

3.Проверка знания патрульными и постовыми своих прав, обязанностей, отдельных положений нормативных актов, применения физической силы, спецсредств и оружия, примет разыскиваемых.

4.Объявление результатов несения службы за прошедшие сутки (положительные примеры и упущения).

5.Предложение одной-двух вводных задач.

6.Напоминание о необходимости соблюдения законности и вежливого отношения к гражданам.

7. Ответы на вопросы.

8.Приказ о заступлении наряда на службу.

Примечание: см. ст. 45, 46 Устава патрульно-постовой службы милиции.

Инструктаж сотрудников органов внутренних дел по поводу (до 10 мин)

1.Обращение.

2.Важность, актуальность, общественная значимость решаемых задач и проводимых мероприятий.

3.Конкретизация и более детальная разработка охранных мероприятий.

4.Объявление расстановки сил по срокам, времени, объектам.

5.Уточнение у отдельных инструктируемых понимания поставленных задач.

6.Напоминание о безопасности, законности, дисциплинированности и вежливом и внимательном отношении к гражданам.

7.Мобилизующие на выполнение задач слова и выражение надежды на положительные результаты.

Публичное выступление сотрудника органов внутренних дел по правоохранительной тематике в составе информационно-пропагандистских и лекторских групп (45–60 мин)

1.Обращение (комплимент присутствующим), приветствие.

2.Самопредставление (два-три предложения).

3.Объявление темы (проблемы) и краткого плана лекции (не более трех-четырех вопросов).

4.Изложение основных содержательных моментов темы:

– факты, проблемы, комментарии и собственная позиция;

– альтернативные мнения по данному вопросу.

5. Подведение итогов, выводы.

6. Ответы на вопросы и реплики.

7. Прощание и пожелания присутствующим.

Примечание: предпочтительно вести с аудиторией дискурсивный диалог; применять рассказ как форму повествования; обязательно использовать местный материал и применять всевозможные средства наглядности.

Допрос свидетеля-очевидца

1. Знаком ли свидетель с потерпевшим, подозреваемым и в каких отношениях с каждым из них находится?

2. Когда и в связи с чем оказался допрашиваемый на месте происшествия?

3. Где, когда и при каких обстоятельствах совершено преступление?

4. Каковы обстоятельства, предшествовавшие преступлению?

5. Кто еще и где именно находился на месте происшествия в это время?

6. Количество нападавших, потерпевших и максимально подробное описание внешних примет каждого из них.

7. Характер и последовательность насильственных действий каждого из преступников по отношению к потерпевшему.

8. Способы общения преступников между собой и с потерпевшим до совершения преступных действий, в момент совершения и после.

9. Наличие оружия, обстоятельства его применения и индивидуальные признаки оружия.

10. Направления движения преступников и потерпевшего к месту совершения преступления и от него.

11. Наличие и характеристика транспортных средств, имевшихся в распоряжении преступников, а также в непосредственной близости от места совершения преступления.

12. Характер и последовательность защитных действий потерпевшего и находившихся с ним лиц до, во время и после совершения преступления.

13. Состояние органов зрения и слуха свидетеля-очевидца.

14. Освещенность, слышимость и видимость, а также характеристика погодных условий в момент восприятия происшествия.

15. Какие следы и приметы могли быть оставлены на месте происшествия преступником и потерпевшим?

16. Какие следы или повреждения (при каких обстоятельствах) могли быть оставлены на одежде и причинены преступнику при его насильственно-защитных действиях?

17. Принимал ли кто-нибудь меры к пресечению насильственных действий со стороны преступников и как последние на это реагировали?

18. Характер и последовательность действий самого свидетеля-очевидца во время совершения преступления.

19. Предпринимал ли допрашиваемый какие-либо меры по пресечению преступных действий и преследованию преступников?

20. Может ли очевидец опознать преступников, потерпевшего, оружие или отдельные предметы и по каким именно признакам?

21. Не встречал ли свидетель-очевидец кого-либо из участников преступления и присутствовавших при этом иных лиц ранее или позднее случившегося (где, когда, с кем и при каких обстоятельствах)?

Допрос потерпевшего

1.Где, когда и при каких обстоятельствах совершено преступление?

2.Когда и в связи с чем оказался потерпевший на месте события?

3.Каковы обстоятельства, предшествовавшие преступлению?

4.Кто еще находился в это время на месте происшествия?

5.Количество нападавших и максимально подробное описание примет каждого из них.

6.Характер и последовательность насильственных действий или угроз со стороны каждого из преступников.

7.Наличие оружия, его характеристика и обстоятельства применения.

8.Способы проникновения преступников к месту происшествия и направление отхода.

9.Способы общения нападавших между собой до совершения преступления, при преступных действиях и после.

10.Наличие и характеристика транспортных средств, использованных преступниками или находившихся в непосредственной близости от места совершения преступления.

11.Характер действий потерпевшего и находившихся с ним лиц до, во время и после совершения преступления.

12.Освещенность, слышимость и видимость, а также погодные условия в момент совершения преступления.

13.Какие следы или предметы могли оставить преступники на месте совершения преступления?

14.Какие повреждения и при каких обстоятельствах были причинены потерпевшему или его одежде в момент совершения преступления?

15.Какие повреждения и следы могли остаться на теле или одежде преступников при совершении преступления?

16.Каковы наименование, стоимость, индивидуальные признаки похищенного имущества?

17.Кто мог знать о наличии у потерпевшего тех или иных ценностей?

18.Кому первому потерпевший сообщил о случившемся и предпринял ли какие-либо меры по преследованию преступников?

19.Может ли потерпевший опознать преступников или похищенное имущество и по каким признакам?

20.Данные о физическом состоянии потерпевшего в момент происшествия (болезнь, состояния зрения, слуха, опьянения и т. п.), а также о его психическом состоянии.

21.Причины несвоевременного обращения с заявлением в правоохранительные органы.

Допрос подозреваемого и обвиняемого

1. Когда, с кем и в связи с чем он оказался на месте происшествия?

2.Кто может подтвердить его показания по поводу вышеизложенных обстоятельств?

3.Каковы пути подхода подозреваемого к месту происшествия и отхода от него?

4. Когда, где, по чьей инициативе и при каких обстоятельствах были совершены преступные действия по данному эпизоду?

5. Сколько лиц находилось в момент совершения преступления, установочные данные и максимально подробные сведения об одежде, обуви, внешних признаках и приметах?

6. Последовательность и характер насильственных действий и угроз со стороны подозреваемых в отношении каждого из потерпевших.

7. Наличие оружия, применявшегося при совершении преступления, обстоятельства его применения, индивидуальные признаки, места приобретения, изготовления, хранения до совершения преступления и последующего укрытия.

8. Способы общения преступников между собой до совершения преступления, при совершении преступных действий и после них.

9. Сведения о транспортных средствах, использовавшихся подозреваемыми до и после совершения преступления.

10. Характер действий потерпевшего и находившихся с ним лиц до, во время и после совершения преступления.

11. Освещенность, слышимость и видимость, а также погодные условия в момент совершения преступления.

12. Какие повреждения и при каких обстоятельствах причинены подозреваемому и потерпевшему в момент совершения преступления?

13. Что и в каких количествах было похищено, признаки и приметы похищенного?

14. Где подозреваемый спрятал или через кого, на каких условиях реализовал похищенное имущество?

15. Знал ли подозреваемый потерпевшего ранее, имел ли сведения о наличии имущества у него?

16. Какие подготовительные действия осуществлялись для совершения преступления?

17. Не совершал ли подозреваемый ранее каких-либо преступлений, если совершал, то какие именно, где, когда, с кем и в отношении кого?

18. Привлекался ли ранее к уголовной ответственности, если привлекался, то когда, где и за что, вид наказания, где и как долго его отбывал?

19. Принадлежность и источники приобретения изъятых (обнаруженных) при личном обыске или при обыске по месту жительства (работы) предметов и т. д.

6.4. Методика подготовки публичного выступления

Подготовка публичного выступления включает в себя четыре стадии, в основание деления которых положены определенные трудовые операции выступающего.

Аналитическая стадия связана с выбором темы, подтверждением ее актуальности, анализом круга понятий, критическим осмыслением литературы, подбором фактов, выработкой собственной позиции.

Ориентационная стадия начинается с разработки стратегического плана выступления с учетом будущей аудитории. На этом этапе конкретизируются цели, установки, задачи, в том числе познавательные, воспитательные и прочие.

Тактическая стадия включает отбор фактов, аргументов, иллюстраций, выбор средств активизации внимания, памяти, мышления слушателей. Эта стадия завершается разработкой общего плана и композиции выступления.

Редакционная стадия связана с созданием текста, его вычиткой и шлифовкой, поиском ярких образов, выражений, слов. Итогом этой стадии будет отредактированный, опробованный вслух текст.

Любой текст выступления должен иметь зачин, основную часть и концовку. Текст необходимо озаглавить. Выделяют *четыре вида заголовков*:

- номинативный (Мужество. Нарушение и наказание. Деноминированная фальшивка);
- информативный (Осмотр жилищ проведен, результаты громкие. Заказчик психотропов представился сотрудником ОВД);
- эмоционально-экспрессивный (За этими трагедиями – халатность родителей? ДТП с детьми все меньше. Каким будет август?);
- рекламный (Отметим лучших. Остановим беду вместе! Знаменский из Беларуси).

О требованиях к названию темы выступления говорилось в этой главе выше.

Основная часть речи, как правило, состоит из микротекстов, раскрывающих подтемы.

Заключительная часть выражает основную мысль выступления, еще раз напоминает тему.

Выступающий должен определиться с каким типом речи он собирается выходить в аудиторию. Если оратор предпочёл описание, то он словесно изображает кого - или что-либо. Схематично это выглядит так:

Описание = признак 1 + признаки 2,3= заключение, вывод

Если оратор возьмет за основу повествование, то он должен рассказывать о событиях, действиях, передавая их последовательность(какие события? Что делали? Как?). Схематично так:

повествование=событие1+события2,3= заключение, вывод

Третий тип речи – рассуждение – словесное изложение, разъясняющее или подтверждающее какую-либо мысль с помощью аргументов (Почему?). А схема рассуждения такая:

Тезис (суждение)= аргумент1(довод, факт, доказательство), пример + аргументы 2,3,примеры = заключение, вывод

Тезис и его обоснование связываются союзами: потому, что; так как.

Выводы присоединятся словами: поэтому; таким образом; словом; итак; следовательно и др.

Выступление перед аудиторией должно иметь четкий план-структуру и ясную композицию. Рассмотрим часто встречающуюся схему выступления:

- Вступление.
- Формулировка проблемы.
- Распространенные идеи и точки зрения.
- Позиция выступающего (свой тезис).
- Защита своего тезиса (аргументы и примеры).
- Заключения и выводы

Во вступлении важную роль играют приемы.

- Вопрос-стимул: «Всегда ли мы уважительно относимся друг к другу?»
- Использование именительного падежа темы: «Наркомания. Проблема под контролем?»
- Озвучивание тезиса, нуждающегося в доказательстве: «В настоящее время остро встала проблема терроризма».
- Описание впечатления: «Сегодня я был свидетелем...»
- Использование пословиц, поговорок, афоризмов: «Всем хорошо известна народная мудрость...».

Формулировать проблему надо четко, понятно, отнести ее или к философским или к нравственным, юридическим, психологическим, экономическим и др. Проблема ставится в виде вопроса или утверждения. Далее выступающий кратко излагает известные по этой проблеме точки зрения и суждения. Излагать свою позицию автор должен не как единственно правильную, а как одну из альтернативных. Способы формулирования позиции оратора могут быть такими:

- Мы считаем, что... .
- Мы глубоко убеждены в том, что… .
- Наша позиция, как мне кажется, сформулирована более четко... .
- Наше решение проблемы более оригинально... .
- Наша точка зрения доказывает, подчеркивает, глубоко продумана и т. д.

Аргументируя собственную позицию, выступающий доказывает, объясняет, интерпретирует, опровергает. При этом аргументы вводятся при помощи вводных слов: во-первых, во-вторых, в-третьих. Если есть во-первых, то во-вторых должно быть обязательно.

Делая вывод, следует вернуться к проблеме еще раз, назвав ее; подвести общий итог, сформулировать вывод нестандартными словами. Вывод должен быть обоснованным. В выводе используются такие клише как: таким образом, итак, обобщая сказанное, в заключение можно сказать, что. Самыми последними словами выступления могут стать

слова благодарности за внимание, поздравление с приближающимися юбилеями, праздниками, торжествами, позитивные пожелания.

Возможно использовать слова поэта Саади: «Собеседникам не докучай, смолкни прежде, чем вскричат «кончай». Что я и делаю!

Интересно говорил в конце речи В. Шекспир: «Прощание – это одновременно радостное и печальное событие. Радостное, потому, что все состоялось, печальное, потому, что мы расстаемся».

Но нельзя употреблять фразы, используемые иногда некоторыми выступающими:

«На этом у меня все. Материала больше нет».

«Хотели кратко, вот кратко и получили».

«Мне так, спасибо, хорошо, что завершил я и пошел».

Такой юмор обескураживает.

Готовя текст речи к выступлению, желательно мысленно ответить на следующие вопросы.

- Зачем это аудитории, будет ли ей интересно, ново, поучительно?
- Насколько содержательно и информативно выступление?
- Не нарушена ли логика изложения?
- Достаточно ли я управляю собой в этой ситуации?
- Соответствует ли моя речь лучшим ожиданиям аудитории?

Контрольные вопросы и задания

1. Почему логическое знание является одним из «краеугольных камней» риторики?
2. Назовите основные нюансы логики изложения.
3. Определите узловые моменты логики доказательного рассуждения.
4. Какими могут быть тема и план речи?
5. Что такое период, топос, хрия в речи?
6. Чем отличается структура речи от композиции?
7. Поясните смысл вступления, главной части и заключения речи.
8. Какое содержание вкладывал Платон в свое изречение «Кто ясно мыслит, тот ясно излагает»?
9. Что для речи означают логические законы (выберите нужное: обоснованность высказывания, следование «красной нити» изложения; непротиворечивость высказываний, непоколебимость позиции оратора)?

Закон тождества

_____

Закон непротиворечия _____

Закон исключенного третьего _____

Закон достаточного основания _____

10. Что из перечисленного является логическим методом, логическим приемом, логической операцией: построение иерархии, индукция, деление понятия, дедукция, аналогия, синтез, логическое ударение, риторический вопрос, риторическое восклицание, анализ, обобщение, структурирование, логическая пауза. Заполните соответствующие колонки таблицы.

Логический метод	Логическая операция	Логический прием

11. С чем увязано понимание терминов (подчеркните)?

План речи: с содержанием текста, частями речи, методикой.

Структура речи: с особенностями аудитории, формальными частями речи, с содержанием текста.

Композиция речи: с частями речи, содержанием текста, с совокупностью плана, структуры и методики.

12. Добавьте недостающие элементы структуры речи: введение _____

13. Продолжите формулировку закона Леонардо да Винчи: «Вступление и заключение _____».

14. Установите нарушение логических связей в следующих предложениях.

- Хочу выразить искреннюю благодарность врачу санатория. Этот человек всегда с улыбающимся лицом, и вместе с тем с большим опытом.
- Почти каждый пятый студент учится у нас на «хорошо» и «отлично». Кому как не этим студентам, оказать помощь тем, кто только пришел на студенческую скамью, поделиться личным опытом?
- Дети бегут из дома и государство должно помогать им в этом.
- Ожидается высокий паводок. Правительство заранее позаботилось об этом.
- Приглашаем на консультацию всемирно известных врачей-офтальмологов клиники С. Федорова.

- Вывеска на здании: «Солярий, косметология, парикмахер, маникюр, педикюр».
- Перед милицией стоит задача усложнить процесс отмывания «грязных» денег и вытеснить криминал из экономики.

15. Объясните понятие «юриспруденция»:
- дав формулировку;
- с точки зрения этимологии (т. е. перевод с латинского или греческого языка);
- путем сравнения с чем-нибудь;
- описательно (предельно просто, образно, через аналогии).

16. Какое определение понятий неверно?
- Милиционер – это страж порядка.
- Рынок – наше будущее.
- Прибыль есть характеристика результатов экономической деятельности, выражающая ее прибыльность.

17. Приведите конкретные примеры:
- силлогизма (две мысли, из которых следует третья как вывод);
- дилеммы (одна мысль как условие, а вторая через союз *или*);
- сорита (две мысли, между которыми пропущена очевидная третья);
- эпихейремы (две несовпадающие или противоположные мысли, из которых следует вывод).

18. Трансформируйте повествовательные предложения в риторические вопросы.

- История человечества – это не просто череда событий, потрясающих мир.
- Мы мечтаем, чтобы нас окружали вещи, за формой которых угадывается глубокая суть и внутренняя красота человека.

19. Приведите примеры начала речевой коммуникации, поднимающие и понижающие статус выступающего.

20. Приведите несколько доводов, обосновывающих тезис: «Я хороший сотрудник».

21. С целью передачи смысла прочитайте небольшой текст (пять – восемь предложений) и перескажите его: сначала дословно со всеми деталями и подробностями, а затем своими словами.

22. Прочитайте в газете «На страже» небольшую статью. Выделите в ней ключевые слова, а затем:
- перескажите текст с их помощью;
- сократите текст до одного предложения;
- расширьте текст, добавив свое отношение.

23. Что вы скажете, если неожиданно к вам обратились с просьбой выступить с приветствием: на дне рождения; юбилее; приеме иностранных гостей; чествовании ветеранов; Дне 8 Марта; пикнике по

поводу «новой звезды» на погонах; открытии совещания; переговорах.

24. Продумайте обращение:

- к гражданину на улице с целью что-либо выяснить;
- секретарю приемной, чтобы выяснить возможность встречи с начальником;
- руководителю организации, чтобы узнать решение по вашему вопросу;
- своему подчиненному с распоряжением.

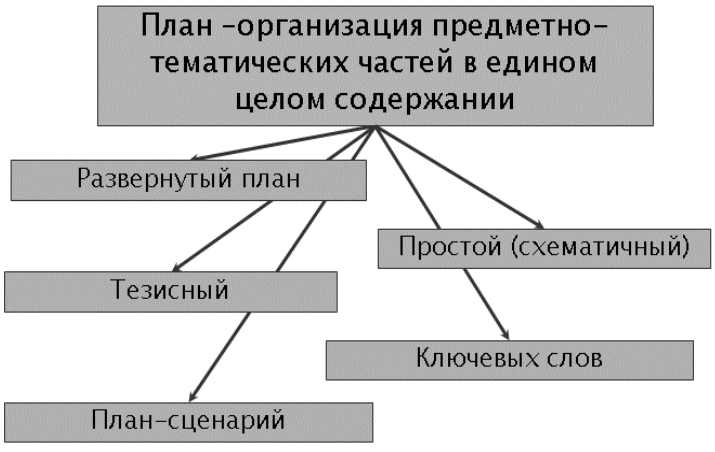
25. Найдите пять веских аргументов в защиту тезиса «Жить по плану – это интересно!» и пять веских аргументов в защиту противоположного тезиса «Как скучно жить по плану!».

Опорные схемы

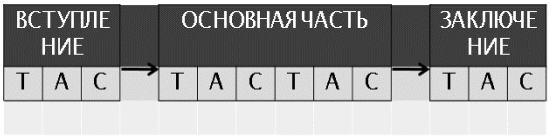
Логика доказательного рассуждения

Логика доказательного рассуждения		
Способы рассуждения (диалектический, демагогический, софистический)		
Методы	Операции	Приемы
Индукция Дедукция Аналоги	Обобщение Анализ Синтез Выделение главного Построение иерархии И т.д.	Риторический вопрос Риторическое ударение Риторическая пауза И т.д.
Аргументация Доказательство, опровержение, подтверждение, объяснение, интерпретация, оправдание		

План, структура и композиция речи



Примерная композиция устного публичного выступления



T – ТЕЗИС
A – АРГУМЕНТ
C – СЛЕДСТВИЕ (ВЫВОД)

Методика подготовки публичного выступления

Литература

1. Берков, В.Ф. Диалог: логические и эстетические измерения /В.Ф. Берков, Я.С. Яскевич. Минск, 2001.
2. Берков, В.Ф. Логика. Курс лекций. 2-е издание./ В.Ф.Берков. Минск, 2005.
3. Голубев, В.Л. Риторика: речевой потенциал сотрудника органов внутренних дел: практ. пособие/В.Л.Голубев, О.В. Бурибо. Минск: Акад. МВД, 2013.
4. Зинуров, Ф.К. Русский язык и культура речи в юридическом общении: учебно-методическое пособие для слушателей и курсантов/Ф.К. Зинуров, В.Ф. Габдулхаков, Г.Г. Чанышева. – Казань: КЮИ МВД России, 2013.
5. Ивин, А.А. искусство правильно мыслить/ А.А.Ивин. М., 1990.
6. Клюев, Е.В. Риторика (Инвенция. Диспозиция. Элокуция)/Е.В. Клюев. М., 1999.
7. Шейнов, В.П. искусство убеждать/В.П. Шейнов. М., 2002.

Глава VII. Психологические основы речи. Невербальные средства оратора

Психология аудитории – состав – настрой – реакция – конформность – психология оратора – начальное волнение – психологический контакт – обратная связь – поведенческая реакция – эмоциональное перегорание – психология речевого познавательного воздействия – структура познавательного процесса – кинестика – проксимика – такесика – образ, имидж оратора.

План

1. Психология аудитории.
2. Психология оратора.
3. Психология речевого познавательного воздействия.
4. Невербальные средства оратора.

7.1 Психология аудитории

Без знания психологических закономерностей ораторское искусство теряет свою привлекательность, действенность, убедительность, эмоциональный накал. Психология в риторике представлена тремя основными направлениями-проспектами, на которых расставлены многочисленные психологические нюансы: психология аудитории (состав, настрой, конформность, реакция слушателей), психология оратора (ораторская лихорадка перед выступлением, налаживание психологического контакта со слушателями, поведенческие реакции говорящего, обратная связь с аудиторией), психология воздействия оратора в процессе познания (ощущение, восприятие, внимание, память, мышление и речь).

Понятие «аудитория» трактуется как группа людей, собравшаяся для получения интересующей их информации, выяснения или уточнения отдельных вопросов, индивидов, обладающих сходными ожиданиями определенных переживаний, которые имеют непосредственный контакт друг с другом и объединены одним пространством.

Наиважнейшей характеристикой аудитории является ее *состав*. Оратору необходимо оценить интеллект собравшихся, чтобы потом обеспечить возможность понимать их без труда. Состав аудитории бывает однородным (гомогенным) или разнородным (гетерогенным). Он определяется по полу, возрасту, образованию, конфессиональной принадлежности, происхождению, национальности, интеллекту, некоторым психологическим характеристикам и т. д. В однородной аудитории оратору проще приводить примеры, доказывать,

аргументировать, так как ей сопутствуют однородные представления. И наоборот, перед гетерогенной, массовой аудиторией говорить сложнее, так как надо ориентироваться на различные категории присутствующих, обращаться к каждой из них с разными фактами и доводами, применять другие приемы. Для массовой аудитории желательна общедоступная форма изложения, простая, наглядная и остроумная. Например, мужская часть слушателей предпочитает философски обобщенный материал, выводы, однозначность оценок, женская – более склонна к частностям, подробностям, детализации событий, эмоциональным описаниям и рассказам, многообразию оценок. Национальные и религиозные особенности аудитории требуют от оратора корректности, такта и чувства меры в оценках, примерах и выводах. Национальность, партийность, вероисповедание – самые сложные характеристики аудитории. В этом отношении оратор должен быть гибким, поэтому чем более разнородный состав аудитории, тем труднее выступающему найти контакт со слушателями. Аудиторию могут представлять коллектив, организованная масса случайных людей, толпа.

Другой значимой психологической характеристикой аудитории является ее мотивация, *настроенность*. Для одних – это интеллектуально-познавательный, для других – морально-дисциплинарный мотив, а для кого-то – эмоционально-эстетическое побуждение.

Настрой аудитории проявляется в умении слушать. Неумение слушать является основной причиной неэффективного общения, поскольку приводит к недоразумениям, ошибкам и проблемам.

В данном случае прежде всего следует уяснить причины, по которым аудитория не настроена на выступление оратора. Очевидными являются отсутствие интереса, лень, усталость, но есть и неочевидные причины: поглощенность самим собой, своими переживаниями, заботами и проблемами, убежденность в собственной правоте и т. д. Некоторые люди не различают понятий «слушать» и «слышать». В первом случае воспринимаются звуки определенного значения, во втором просто физически воспринимается звук в результате автоматической реакции органов чувств и нервной системы. Между тем слушание – это активный волевой акт, включающий и высшие умственные процессы.

Опытный оратор всегда следит за настроением аудитории. Существуют два вида слушания: нерефлексивное, пассивное, когда все внимательно молчат, не вмешиваясь в происходящее, например в ситуации гнева, горя, критики одной из сторон общения, и рефлексивное, активное, когда используется словесная форма для подтверждения понимания сообщения говорящего.

Для слушания также важна внутренняя установка человека, т. е. разумное и эмоциональное отношение к собеседнику или явлению. Если

слушатель настроен положительно к теме, оратору, то он откровенен и восприимчив, а если настроен отрицательно, то скрытен и неоправданно критичен.

На практике выявляются четыре типа отношения слушателей к публичным выступлениям: конструктивный (взаимопонимание, совместное творчество, стремление к поиску), конфликтный (отсутствие взаимопонимания, противостояние, психологическая несовместимость), соглашательский (нет четких социально-мировоззренческих позиций), инфантильный (непредсказуемость, неожиданная реакция).

Оратор должен приспособиться к эмотивному состоянию аудитории, учесть его, вызвать своей речью необходимые эмоции.

В зависимости от положительного или отрицательного настроя аудитории используются ораторские приемы и техники. Например, важную информацию в выражающей одобрение аудитории следует давать в конце выступления, а в критически настроенной или нейтральной – в начале. Греческий философ Зино Стоик образно об этом сказал так: «Два уха и один язык нам даны для того, чтобы больше слушать и меньше говорить».

Не менее важна третья характеристика психологии аудитории – *внутригрупповая внушаемость*, или *конформизм*. В массе человек ведет себя иначе, ибо действует гипноз толпы. Чем больше слушателей в аудитории, тем быстрее они становятся массой. Масса легче реагирует на эмоции, человек становится легковерным, у него ослабляются умственные способности, он плохо различает нюансы. Чем больше людей, тем говорят проще, яснее и популярнее. Вот почему речь перед массами – не что иное, как демагогия. Манипуляция неконтролируемыми чувствами людей – прямой путь внедрения собственной воли в их подсознание.

Аудитория – не толпа, а массовидное явление. С самого начала речевой коммуникации она еще не представляет собой единого целого. В ходе слушания идет процесс ее формирования как целого. А.Н. Толстой о становлении аудитории как цельного коллектива говорил следующее: «Зрительный зал. До первого поднятия занавеса – это столько-то сотен человек, не имеющих ничего общего друг с другом, ни с потенцией идеи-страсти, дремлющей в пьесе, ни с художественным волнением актеров. Это толпа. Занавес поднимается. Толпа в зрительном зале начинает следить за ходом представления. С каждым мгновением внимание все более и более приковывается к сцене. Актеры завладевают чувствами. Действие пьесы насыщает эти чувства зала содержанием, уносит их в едином потоке идеи-страсти. Каждое мгновение несколько сот сердец испытывают одни и те же волнения. Толпы больше нет. Это внимающий, сопереживающий коллектив. Волны чувств несутся соответственно со сцены и, ответно, из зала на сцену».

Так происходит и в слушательской аудитории. Она складывается постепенно, перерастая в единый живой организм, характеризующийся рядом только ей присущих черт.

Каждая личность ощущает себя частицей большой аудитории и ведет себя совершенно не так, как наедине, даже если аудитория существует непродолжительное время. Коллектив активизирует процессы мышления и воли своих членов, обостряет ощущения и восприятия. Это не совсем толпа, но некоторые ее черты проявляются в индивидах. Смысл конформизма заключается в пониженном пороге критичности к происходящему и подверженности «реакции заражения», т. е. мысли, чувства, настроения данного индивида идут в одном направлении с мыслями и чувствами коллектива.

Явление конформизма свойственно всем людям, хотя степень внушаемости у всех разная, зависит от темперамента, интеллекта, пола, возраста и является устойчивым состоянием любой аудитории. Однако замечено, что она снижается при условии роста уровня образования и самосознания индивидов.

Конформность коллектива опытные ораторы могут использовать в своих целях. Так, вся аудитория лучше подготовлена для восприятия, чем каждый ее представитель, а следовательно, возникают дополнительные возможности воздействия на массу. Кроме того, степень активности оратора на трибуне должна соответствовать степени активности аудитории. Пассивный, вялый, малоэмоциональный, бесстрастный лектор никогда не добьется успеха у слушателей.

Отличительной чертой аудитории является также сопереживание. Люди в зале почти одинаково реагируют на жесты, паузы, юмор, голос, хотя речевое воздействие воспринимается каждым персонально.

Наконец, аудитория характеризуется своей *реакцией на услышанное* и *происходящее*. По поведению, выражению лиц слушателей, положению тел, напряженной тишине чувствуется внимание или невнимание аудитории. Атмосфера, царящая в зале, зависит от количества собравшихся на устное публичное выступление: чем малочисленней аудитория, тем более обычный, будничный характер ее настроения, и наоборот, многочисленная аудитория (несколько сот или тысяч человек) создает обстановку торжественности, приподнятости, радостного настроения. Следовательно, реакция на услышанное во втором случае всегда более интенсивна, например: поведение людей на митингах, бурные продолжительные аплодисменты в больших залах, гул и ропот несогласия на массовых собраниях. В многочисленной аудитории всегда сильно выражены крайние как положительные, так и отрицательные реакции, поэтому большее число людей легче заставить скандировать, рукоплескать или направить протестовать, ломать, крушить.

Реакцией на выступление в аудитории могут быть аплодисменты, крики, реплики, свист, топанье. Они возникают как оценка выступающему. Например, аплодисменты ободряют оратора, придают ему уверенность, через аплодисменты аудитория выражает свои эмоции одобрения и удовлетворения.

Реакция зала может повлиять на самого выступающего. Например, в ситуации возбуждения он может потерять контроль над своими мыслями и поведением, поэтому обязан научиться правильно реагировать на эти знаки-сигналы и при необходимости видоизменять свое сообщение, корректировать поведение, учитывая психологию аудитории.

7.2 Психология оратора

Все без исключения ораторы перед выходом на трибуну испытывают некоторое напряжение и волнение. *Начальное волнение* представляет собой естественную помеху, которая выражается в неуверенности, страхе перед аудиторией, застенчивости, дрожании рук и губ, покраснении лица, частом дыхании и сердцебиении, сбивчивости в словах и заикании, потере мысли, забывчивости и которую в первые минуты общения с залом следует преодолеть. А.Ф. Кони по этому поводу заметил, что размер волнения обратно пропорционален затраченному на подготовку к речи труду. Бесспорно, что у профессионально подготовленного оратора волнение не столь велико и даже для живой речи, возможно, полезно.

Для того чтобы минимизировать волнение сначала надо основательно подготовиться к речевому акту (тренировками, произнесением будущей речи для себя или узкого круга друзей, коллег) и дать себе несколько психологических установок, например: *страшнее самого страха ничего нет, я готовился по этому вопросу и знаю больше, чем каждый сидящий в зале, если что-то забуду, то меня спасут текст лекции, тезисы или заметки, я устно прорабатывал и запоминал текст своего выступления, не буду спешить, нервозность мешает* и т. д.

Если перед выходом на трибуну учащенно бьется сердце, специалисты советуют сделать несколько глубоких вдохов и выдохов, затем следует спокойно взойти на трибуну, положить руки на ее края, не трогать микрофоны, стакан. Начинать говорить следует громко, без стеснения, потому, что в состоянии волнения даже тихая речь самому себе кажется громогласной. Как только волнение пройдет, наступит уверенность, физический и моральный подъем.

Иногда ораторское волнение возникает в середине речи. Подобная ситуация намного хуже. У слушателей возникает сочувствие к оратору, ощущение неловкости, или могут раздаваться возгласы неодобрения. В этом случае перед публикой следует извиниться, высказаться иначе или перейти к

следующему тезису.

Не менее важно для оратора *налаживание психологического контакта* с присутствующими, так как с его помощью добиваются прежде всего внимания. Войдя в аудиторию, надо стать частью ее, не отгораживаться высокомерной походкой, манерами, чванливостью, а, наоборот, постараться вызвать у слушателей чувство симпатии и доверие.

Контакт начинается с окидывания взглядом аудитории, и этот дружелюбный взгляд не должен исчезнуть ни на минуту. Начальная фраза оратора должна быть хорошо продумана и обращена непосредственно в зал. Приятный тон речи, бодрое настроение, вежливое, почтительное обращение к аудитории – составляющие психологического контакта.

Умело налаженный контакт в начале выступления может изменить и самого оратора. Робкие и застенчивые, почувствовав поддержку зала, становятся раскованными, увлеченными, страстными. Речь свысока вызывает антипатию зала. Аналогичные чувства возникают у присутствующих, если их поучают, оскорбляют, недооценивают или оратор не является специалистом в своей области и т. д.

Иногда, несмотря на все усилия, наладить психологический контакт с отдельными представителями аудитории не удается. К числу факторов, способствующих этому, относятся барьеры общения:

– отрицательные эмоции (проявляются у слушателей, которые находятся в состоянии стресса, страдания, горя, гнева, раздражения, страха, стыда, вины и т. д., носители этих качеств не могут быть субъектами общения, доброжелательными слушателями);

– плохое настроение (свойственно тем, у кого присутствует комплекс отрицательных эмоций, но менее выраженных, чем в гневе или страдании, человек с плохим настроением неважный собеседник и слушатель, к тому же плохое настроение легко передается окружающим);

– восприятие (связано с непониманием того, о чем идет речь (в этой ситуации чаще всего виновны обе стороны));

– барьер речи (возникает, когда звучит неприемлемый тон, оратор балансирует на грани унижения и оскорбления слушателей, в его выступлении проявляется волнение либо негативный эмоциональный настрой);

– барьер установки (сформировавшиеся у человека оценка, стереотип, готовность к определенному действию, отрицательные реакции, предубеждение еще до начала выступления оратора, такой человек уже заранее убежден в неправоте говорящего);

– первое впечатление (мимика, жестикуляция, походка, одежда, поза многое говорят об ораторе и вполне обоснованно и мотивированно формируют отношение к нему).

В психологическом контакте важна *обратная связь*

аудитории с оратором. Несмотря на то что выступление является монологом, существует своеобразный диалог оратора и слушателей, в котором последние участвуют молча. Опытный лектор в самом начале выступления для себя подсознательно определяет трех-четырех слушателей, по поведению и реакциям которых сверяет свои речевые действия. Если слушатели внимательны, значит, все идет хорошо, если же заволновались, стали что-то обсуждать с соседями по аудитории, значит, что-то не так сказано.

Обратная сенсорная связь аудитории подсказывает оратору, как перестроиться по ходу изложения, какие иные приемы применить, какие методы активизации внимания использовать.

В конце выступления лектору обычно задают вопросы. Для выступающего – это своеобразный знак обратной связи: информация сообщена доступно, понятно, все интересующие публику вопросы раскрыты или, наоборот, остались некоторые неясности. Анализ таких вопросов помогает оратору избегать ошибок в будущем, совершенствоваться в выступлениях.

Важным фактором, от которого зависит эффективность речи лектора, являются свойственные ему персональные поведенческие реакции. В практике публичных выступлений встречается множество самых различных ситуаций, из которых требуется найти наилучший выход.

Нередко в нормальное течение публичного выступления вклиниваются всевозможные обстоятельства, из-за чего аудитория приходит в замешательство и возникает вопрос: продолжать речь или закончить ее? Например, во время лекции потух свет, однако лектор быстро сориентировался и продолжил выступление, так как он профессионально владел темой разговора и умел общаться с публикой, не читая с листа.

Неопытного лектора введет в замешательство отключение микрофона, опытный же отойдет от него и сильным голосом продолжит говорить.

Труднее реагировать на происходящее в среде слушателей. Некоторые из них, например, опаздывают. Как в этом случае поступить? Не заметить или сделать публичное замечание? Реакция будет зависеть от темперамента и настроения общающегося с публикой. Если в зале стоит шум, следует разобраться в причинах и только потом реагировать. Очень часто путают шум, связанный с недисциплинированностью, и рабочий шумок. Последний возникает спонтанно, после интересного факта, тезиса, когда возникает острая потребность каждого слушателя поделиться впечатлениями. В этой ситуации чуть-чуть замедляется темп изложения или делается короткая пауза. При появлении гула, вызванного недисциплинированностью, скукой, сухой академичностью материала, не

обязательно перекрикивать аудиторию, наоборот, требуется уменьшить громкость своего голоса и в аудитории восстановится необходимая тишина.

Нередко выступление нарушают реплики из зала, требующие быстрой реакции, мобилизации и сосредоточенности оратора. Ни к чему не обязывающую реплику (например, *правильно, так держать, молодец*) лучше не услышать и не отвлекаться от повествования, а вот неуместные, затрагивающие честь оратора реплики и записки оставлять без внимания нельзя. Парировать их непросто, в данном случае нужны находчивость, эрудиция, умение держать себя в руках, так как подобные высказывания могут оскорблять, нередко применяться в провокационных и подстрекательских целях. В таких ситуациях можно возразить на реплику кратко, но метко, призвать аудиторию к спокойствию, если реплик много, дать шутливый ответ. Мастерски отвечали на реплики В.В. Маяковский, А.В.Луначарский. Рассказывают такие эпизоды.

– Маяковский! Ты какой национальности? Родился в Грузии, живешь в Москве.

– Среди русских я – русский, среди грузин я – грузин.

– А среди дураков?

– Среди дураков я впервые.

Однажды во время выступления записку без подписи получил А.В. Луначарский. Вопрос был сформулирован просто: «Что такое любовь?»

– Если вам до 20, потерпите, узнаете, если перевалило за 60 – напрягитесь и вспомните, а если вам 30 – мне вас очень жаль, – ответил Луначарский.

Следующий пример говорит о находчивости оратора.

Одному лектору прислали записку с ругательствами и оскорблениями. Он зачитал вслух ее начало, затем сказал, что почерк непонятен и попросил автора записки дочитать ее вслух самому. На предложение находчивого лектора не откликнулся никто.

Нестандартные ситуации могут создавать и сами выступающие: рассыпались листки с текстом, нечего ответить на вопрос и т. д. Такие случаи встречаются даже у лучших ораторов, поэтому если вышло смешно – смейтесь со всеми, если незначительная обмолвка – не поправляйтесь и говорите дальше.

Спокойствие, уверенность, такт, умение держать себя в руках помогут справиться в любой ситуации. Главное помнить, что все действия-реакции говорящего должны соответствовать педагогическим и этическим требованиям.

В моменты речевой коммуникации, особенно в нестандартных ситуациях, опытные ораторы придерживаются нескольких стратегий речевого поведения.

Стратегия *близости* предполагает понимание позиции аудитории,

мягкий, дружественный тон, переход на язык и стиль речи слушателей, внимательное их выслушивание, иногда поддакивание и полную неконфрантационность. Стратегия *отстранения* применяется реже и связана с более твердой позицией выступающего, демонстрацией им своих более глубоких и полных знаний, попытками не заметить вопросы и реплики из зала. Стратегия *отказа от выбора* заключается в полном игнорировании мнения слушателей, нежелании идти с ними на компромисс, признании единственно правильной своей точки зрения и насаждении её аудитории, лишая последнюю права выбора альтернативы. Нередко такая стратегия приводит к аудиторному конфликту, недопониманию и раздражительности обеих сторон общения.

В психологии оратора заметен и такой нюанс как *эмоциональное перегорание и выгорание.* Первое случается неожиданно быстро в результате не ожидаемых действий со стороны. Например, в момент выступления лектора оскорбили репликой; усомнились в его компетентности; некоторые слушатели предосудительно вели себя; вы готовились на полчаса, а дали вам пять минут и т. п. В этих и других ситуациях оратор может растеряться, перегореть, у него портится настроение, он не может сосредоточиться от обиды или озлобления и, естественно качество выступления страдает. Чтобы минимизировать симптомы эмоционального перегорания необходимо укреплять волевые качества,уметь «собираться в кулак», сдерживать порывы и эмоции.

Эмоциональное выгорание – процесс длительный, чаще связанный с усталостью (возрастной, сезонной, многолетним трудом). Для этого синдрома характерны безынициативность, отсутствие творчества, новаторства, банальность и ожидание окончания этой деятельности.

7.3. Психология речевого познавательного воздействия

Психологическим звеном в речевой коммуникации является воздействие оратора на аудиторию в процессе познания. Речь выполняет масштабную задачу: трансформирует предметы и явления в слово, а это означает, что в центр риторической концепции в целом поставлен сам выступающий со своими умениями и возможностями влиять, убеждать, объяснять, доказывать и т.д. или иначе воздействовать на аудиторию с целью передачи знаний. Лектор или докладчик должен четко представлять структуру процесса познания, поскольку передача новых знаний и усвоение их аудиторией, убеждение знанием есть познавательный процесс, который является сутью ораторства.

Структура познавательного процесса состоит из последовательных этапов: ощущение – восприятие – внимание – память – мышление – речь. Выступающий обязан знать этот перечень, использовать возможности каждого этапа и влиять на слушателей.

Ощущение представляет собой форму психического отражения и является простейшей формой познания (например, красный, синий, большой, кислый, твердый, колючий и т. д.). Ощущения, обобщаясь с понятиями, становятся *восприятиями*. Различие их в том, что ощущение отличает отдельные свойства предметов, а восприятие связано с пониманием целостности предмета или явления. Результат восприятия – образ воспринимаемого и представление о нем.

Восприятие, понимание информации аудиторией зависят от мотивов, установок, интересов, системы знаний, убеждений, настроения аудитории, доступности и ясности изложения, применяемых оратором вербальных и невербальных приемов. Если у слушателей преобладают мотивы интеллектуального плана, они стремятся расширить свои познания, то готовность к восприятию у них высокая. Восприимчивы к информации люди, пришедшие в аудиторию по моральным мотивам. Высокая активность восприятия характерна для людей, пытающихся удовлетворить эстетические потребности, и наоборот, планка восприятия понижается, если нет выраженных мотивов, а слушатели пришли на лекцию по обязанности. В этом случае оратору придется прилагать дополнительные усилия для активизации восприятия речи.

На уяснение влияют установки слушателей. Как правило, аудитория воспринимает то, что соответствует ее интересам, и отвергает те положения, которые им не соответствуют. Установка по отношению к речи обязательно взаимодействует с установкой по отношению к оратору. Самая благоприятная ситуация, когда оба желания положительны и сочетаются, тогда создается аура сопереживания, сотворчества, а восприятие наиболее эффективно.

Для того чтобы речь была воспринятой, оратору следует учитывать интересы аудитории, иначе слушающие останутся безразличными к лекции, докладу, выступлению. Если содержание речи захватывает слушателей, к излагаемому проявляется практический интерес, люди стремятся незамедлительно получить ответ на интересующий вопрос, то восприятие будет полным.

Эффективность восприятия зависит также от настроения присутствующих в зале, так как является общим эмоциональным состоянием личности. Оттенки эмоций и чувств формируются на базе удовольствия или неудовольствия. Сориентировавшись на получение слушателями удовольствия от выступления, оратор сделает свою речь более эффективной.

Восприятие речи происходит в основном по двум каналам: звуковому и визуальному. Звуковой канал подразделяется на лингвистический и паралингвистический. По первому воспринимается язык, текст, содержание, по второму – голос, интонация, темп речи, паузы. С помощью визуального, или кинетического, канала человек воспринимает позы, жесты, мимику, взгляды оратора, предметы, явления, наглядность, видеопродукцию и т.п.

Данному виду восприятия отводится первостепенное значение.

Картины, таблицы, графики, схемы, карты, слайды значительно активизируют и усиливают восприятие, так как зрительный нерв в 50 раз толще слухового, а значит, то, что можно увидеть, лучше запоминается.

Следует помнить о некоторых особенностях, касающихся визуальных средств. Все показываемое должно быть качественным, видео- и аудиоряды должны строиться с нарастающим эмоциональным напряжением. Продолжительность демонстрации должна быть недолгой, все изображения необходимо коротко и точно прокомментировать, а на деталях, которые зритель мог упустить, сделать акцент. Наглядность демонстрируется только в контексте речи, не раньше. Для того чтобы избежать сбоев и перерывов в повествовании, желательно предусмотреть технические мелочи, наладить аппаратуру, изучить правила работы с ней.

Существует также третий канал – сенсорный, связанный с бессознательным восприятием (например, при анестезии), но в обычной речевой практике он не применяется. Следовательно, разнообразие методов и приемов выступлений, задействование двух главных каналов одновременно углубят процесс восприятия сообщения.

Выступающему следует усвоить несколько закономерностей восприятия, выявленных эмпирическим путем: продолжительность фразы не должна превышать 4–8 с, количество слов в предложении не должно быть более 13, число называемых риторических единиц должно соответствовать формуле оперативного восприятия «7±/2». Существуют также закономерности, связанные с визуальным восприятием. Например, быстрее и полнее воспринимается изображенное на доске справа вверху, а хуже и неполно – слева внизу.

Восприятие окажется неполным, если будет игнорироваться *внимание*. К.Д. Ушинский сказал: «…внимание есть именно та дверь, через которую происходит все, что только входит в душу человека из внешнего мира». Для риторики важен аспект внимания, связанный с сосредоточенностью психической деятельности человека на содержании речи. Сосредоточенность понимается как большая или меньшая углубленность в текст оратора и отвлеченность от всех посторонних воздействий.

Во время речи проявляются три вида внимания: произвольное (за счет волевых усилий индивида: потому что надо, потому что важно, полезно, интересно), непроизвольное (не требуются волевые усилия, возникает неожиданно, причинами могут быть шумы, помехи, хлопки, резкие движения, отключение микрофона, потухший свет и т. д.), послепроизвольное (не требуются волевые усилия, поддерживается необычной заинтересованностью, фактом, примером, манерой, приемом, юмором и т. д.).

Хороший оратор должен ориентироваться на все виды внимания. Немецкий педагог А. Дистервег говорил о тех, кто способен приковать к себе внимание слушателей, как о властелинах аудитории: «Где начинается скука, там прекращается внимание».

Внимание к информации изменчиво и в течение дня, и в продолжение выступления. Известно, что с 12 до 18 ч уровень внимания понижается. Максимально сосредоточиться студент может во время второй пары утренних вузовских занятий, а минимально – во время первой. Экспериментально подтверждена высокая умственная работоспособность по вторникам, средам и четвергам, поэтому наиболее трудный для усвоения материал следует излагать именно в эти дни.

Необходимо помнить о том, что в течение, например, часовой речи или вузовской лекции на 20–30-й мин наблюдается спад интенсивности внимания.

Для любого оратора важно владеть искусством привлечения и удержания внимания. Среди путей активизации внимания выделяются логический (правильные план и композиция речи, актуальное содержание, конкретная уместная фактура, проблемное изложение, использование логических приемов: индукции, дедукции, сравнения, аналогии, логических последовательностей и т. д.), психологический (страстное, эмоциональное изложение, приемы сближения с аудиторией через интерес, мимику и жесты, концентрация внимания фактами, расслабление юмором и т. д.), вербальный, или словесный (сила звука, интонации, образность и выразительность говорения и т. д.), аудиовизуальный (иллюстрация таблиц, схем, картин, написание мелом на доске, демонстрация различных процессов), технический (компьютерная графика, использование видеофонограмматериалов, иных технических средств).

Распространенными способами поддержания внимания, используемыми опытными мастерами публичных выступлений, являются следующие приемы: неожиданности или оживления эффекта; провокации (на короткое время вызывается реакция несогласия аудитории); делегирования возможностей принятия решения (вопрос залу «как бы вы поступили в этой ситуации?»); прогнозирования (совместное с аудиторией обсуждение последствий); гиперболизации (прибегнуть к преувеличению, а затем о том же без преувеличения); сопереживания (увлеченное описание событий, связывающих оратора со слушателями); внесения элемента неформальности (упоминание личного); драматизации; прямого включения (отказ от вступления, переход сразу к главному); юмористического вкрапления; экспрессии (усиление выразительности, подбор формулировок, фактуры, отличной от общего стиля).

Хорошее внимание способствует запоминанию. *Память* – это следовая форма отражения, выражается в запоминании, сохранении, воспроизведении, узнавании ранее воспринятого.

Известны четыре вида памяти: долговременная (выражена в жизненном опыте человека); кратковременная, или оперативная (с ней связано обучение, удерживание последовательно накапливаемой

информации); механическая (как функция повторения без установления новых ассоциативных связей); смысловая (опирается на установление смысловых связей, ее продуктивность в 25 раз больше, чем механической).

В отличие от долговременной памяти, для которой характерно сохранение информации на длительный период после многократного ее повторения и воспроизведения, кратковременная память характеризуется недолговечным сохранением информации после однократного воспроизведения. Существуют рекомендации, связанные с возможностями оперативной памяти человека. Оратору следует помнить магическую формулу «7±/2», т. е. человек без видимых затруднений может усвоить именно такое количество речевых и смысловых единиц (цифр, слов в предложении, пунктов в плане, предложений в тезисе, фактов и т. д.).

Иногда выделяют акустическую (слуховую), визуальную (зрительную) и моторную (двигательную) память.

Опытный оратор должен помогать аудитории запоминать информацию: увязывать новое с уже известным, устанавливать сходство по смежности, контрасту и т. д. Лучше запоминается то, что ассоциируется с конкретным, образным, интересным. Так, очень хорошо запоминаются темы, в которых поднимаются вопросы о здоровье, детях, религии, собственности, деньгах и т. д. При поверхностном знакомстве с темой материал запоминается плохо.

Укрепление памяти связано с комплексным воздействием трех составляющих: концентрации (повышения способности к восприятию), создания ассоциаций, повторения.

Сконцентрироваться – значит максимально сосредоточиться и вникнуть в суть. Сюда можно отнести так называемые агрессивные техники, когда для запоминания точных сведений создаются образы, эксплуатируются чувства страха, боли, агрессии, другие инстинкты. На сиюминутную задачу это «работает» хорошо, но на подсознание действует негативно. Через некоторое время эти образы отторгаются сознанием. К способам концентрации относится разгадывание кроссвордов, складывание трех-четырехзначных цифр в уме.

Создание ассоциаций связано с построением различных логических цепочек, например: метод фонетических ассоциаций (к запоминаемому иностранному слову нужно подобрать созвучное из родного языка: fisch (рыба) – фишка); метод последовательных ассоциаций, когда из ряда слов складывают сюжет; метод оживления позволяет представлять сюжет в зрительных образах; метод вхождения (сам становишься участником воображаемой картинки, запоминается именно личный опыт); метод соощущений; метод автобиографических ассоциаций; чтение книги, перевернутой вверх ногами.

Повторение относится к механическим способам запоминания. Известно, что через две недели в памяти остается 25–40 % информации, а через месяц – лишь отрывочные сведения или вообще ничего, поэтому для ее сохранения следует заниматься повторением во всех его формах. Например, можно повторять материал в течение одной речи, лекции, доклада (несколько раз повторять понятия и термины, возвращаться к сказанному ранее, в заключение делать выводы и напоминать основные тезисы, закреплять информацию с помощью викторин, кроссвордов и т. п.). В академических речах, лекциях напоминается предыдущий материал и увязывается с новым. Повторение через короткий промежуток времени целесообразно на семинарских и контрольно-консультационных занятиях, а также с помощью письменных контрольных работ. Исключительно полезно индивидуальное повторение во внеучебное время. Цикловые речи (цикл или курс лекций) очень хорошо завершить итоговой лекцией, напоминающей вкратце все ранее услышанное.

Повторять материал можно следующими способами: чтение вслух (зрительная память плюс слуховая), пересказывание, повторение частями, через новые связи (комбинированное повторение). При повторении рекомендуется делать перерывы. Эффективней заучивать два дня по часу, чем в один день за два часа. Поскольку часть заучиваемого материала забывается быстро, затем забывание замедляется, желательно повторение начинать раньше, чем начнется стадия медленного забывания. Память необходимо постоянно тренировать: каждый день читать два-три абзаца перевернутой вверх ногами книги, складывать в уме большие числа, решать кроссворды, заучивать новые иностранные слова, запоминать длинные формулы и т. д.

На запоминание также влияет структурирование информации. Если речь четко подразделяется на разделы и пункты и на этом акцентируется внимание слушателей, то сообщение оставляет в памяти более яркий след. Содержание, облаченное в схему, помогает зрительно зафиксировать изложенное, так как схема является своеобразным опорным сигналом.

В целях лучшего запоминания о четком распределении фактов и аргументов в речах и диалогах говорил Гомер («Гомеров порядок»): в начале речи произносятся сильные аргументы, в середине – средние, в конце самые сильные.

В XIX в. Г. Эббинхауз сформулировал «закон края», или «правила рамки», суть которого заключается в особом психологическом законе памяти: начало и конец любого информационного ряда, из чего бы он не состоял, сохраняются в памяти человека лучше, чем середина.

Запоминание ухудшается при использовании говорящим сложных, длинных предложений, громоздких фраз, обилия терминологии; неверном ритмическом рисунке и интонации речи; монотонном, бесстрастном изложении материала (на 35–55 %), неправильном смысловом

акцентировании (на 72–87 %).

Д. Карнеги предлагает 10 правил запоминания, согласно которым необходимо иметь твердые намерения усвоить информацию надолго; концентрировать внимание на главном, запоминаемом, а не на второстепенном; понять все, что следует запомнить; сформировать план, схему, логические связи запоминаемого содержания; воспроизвести услышанное, прочитанное, не заглядывая в конспект, книгу; не затягивать сроки повторения; повторять только частями, а не целиком; использовать для запоминания все виды памяти; повторять трудные части чаще; развивать общую культуру, интеллект; расширять ассоциативные связи.

Оратор призван научиться запоминать сам и предпринять все, чтобы слушатели запомнили как можно больше.

Устойчивое внимание и хорошая память развивают *мышление*, которое с помощью понятий устанавливает связи между познаваемыми объектами. Диапазон мышления широк – от суждений, умозаключений до творческого мышления. В риторике с мышлением связан, например, вопросно-ответный комплекс: не только умные вопросы и умные ответы составляют его суть, умно отвечать – значит находить причинно-следственные связи.

Мышление характеризуется рядом свойств, среди которых активность, инициативность индивида; поисковый, аналитико-синтетический характер; глубина, широта, логичность, организованность, доказательность; способность мыслить при отсутствии информации и добывать ее; гибкость, скорость, ясность, прогностичность; креативность (способность выходить за рамки заданного, преодолевать умственные тупики).

Ораторы должны находить приемы для развития у слушателей перечисленных свойств, заботясь о качестве и конечном результате своего труда. Особенно актуально это требование для выступающих с обучающими речами. Например, для активизации внутренней речи собеседников следует совместно рассуждать; увязывать материал с личным опытом и практикой слушающих; ориентировать их на самостоятельную работу с литературой; расширять кругозор, глубину мышления, используя новый материал для рассуждений; развивать логичность посредством четкой структуры речи, построения веера версий, сгущения или отсеивания информации, выработки поисковых стратегий; формировать прогностичность через построение схем, чертежей, графиков в ходе речи; достигать креативности, применяя групповое мышление. Некоторые исследователи сообщают, что 99 % полезных мыслей к человеку приходят в процессе общения с другими людьми. Человек средних способностей может выдвинуть в два раза больше идей, когда работает именно в группе.

Речь оратора является речью первого порядка. Речь слушателя по поводу услышанного есть речь второго порядка, результат речевого познавательного воздействия.

Выделяют *прямую и косвенную тактики речевого воздействия.*

Прямая тактика связана с призывами, указаниями, приказами, четкими установками, ясным, доступным, интересным, а потому воспринимаемым материалом. Косвенная тактика речевого воздействия менее прозрачна, связана с побуждением слушателей к действиям или формированию их позиции через идеологию, нравственность, использование примеров не близких слушателю, но укрепляющих его ассоциативные цепочки.

Ярким примером речевого воздействия на аудиторию является манипулирование массовым сознанием людей. Политики, бизнесмены, многие руководители сделали манипулирование неотъемлемой частью своей речевой деятельности, которая предполагает «воспитать» в слушателях лояльность к своим действиям. Технологий манипулирования очень много, они совершенствуются. Наиболее типичными являются следующие[1].

Отвлечение внимания от важных проблем, через насыщение информационного пространства малозначительными сообщениями (всевозможные ток-шоу, бытовые истории, светская хроника, битва экстрасенсов и пр.).

Забалтывание. Часто серьезные проблемы вроде бы обсуждаются открыто, но не специалистами, а эмоционально настроенными людьми. Проблема «забалтывается» без серьезной оценки, одни факты умалчиваются, другие – выпячиваются.

Создание проблем с целью вызвать определенную реакцию у населения, которое потребует принятия мер необходимых правящим кругам, лидерам, начальникам. Например, допускается определенное насилие, чтобы граждане потребовали принять меры, законы, для усиления мер безопасности, а по сути – мер, ущемляющих гражданские свободы.

Подмена истин осуществляется при помощи ссылок на авторитеты, известные источники, использование цитат, но всё в искаженном виде или выдернутом из контекста.

Прикрытие авторитетом используется как довод для «своего вуалирования» (известными актерами, спортсменами, политиками, писателями). Эксплуатируется народная любовь к ним и доверие.

Активизация стереотипов. К ним обращаются для поддержания у слушающих чувства общности. Подчеркиваются отличия от других. Этим добиваются того, чтобы люди воспринимали информацию и отвечали на нее в соответствии с нормами поведения определенной группы, т. е. массы, толпы.

Архаизация сознания означает попытку воскресить прошлое, придав ему новое значение, звучание, т. е. для новых задач вернуть в реальность старые идеи.

Культ посредственности распространен в СМИ, интернете, фильмах. Малопримечательные, часто бездуховные, нравственно

1 Аргументы и факты. № 37, 2016

безликие люди выступают в качестве примеров для подражания. Их меньшинство, но для большинства не всегда ясна истинная цель этой пропаганды. А она заключается в том, чтобы затормозить развитие большинства, «привязать» его к меньшинству.

Использование примитивной речи. Инфантильные, упрощенные речевые обороты в силу внушаемости аудитории практически не будут вызывать критическую оценку.

Упор на эмоции блокирует способность слушателей к рациональному анализу и позволяет «играть» с их подсознанием.

Использование непонятных слов приводит к неясности мыслей слушателей и часто служит прикрытием лжи и истинных намерений.

Знание манипуляторных технологий – хорошая защитная мера. Кроме этого, необходимо оттачивать навыки критического мышления, один из которых – умение задавать вопросы. Правильная постановка вопрос обеспечивает пятидесятипроцентное понимание сути явления. Хорошая эрудиция – также способ противостояния манипуляциям.

7.4 Невербальные средства оратора

Психологические знания дают возможность оратору выбирать и учитывать условия, качества, действия, приемы, формы речевого общения, которые объективно обеспечивают конечный успех.

Общение – сложный социально-психологический процесс, который осуществляется по вербальному и невербальному каналам.

Исследования показывают, что в ежедневном акте коммуникации человека на вербальный канал приходится до 45 % речи, из них на слова– 7%, звуки и интонации – 38 %. Но еще большую часть (55 %) занимает невербальное взаимодействие. Неречевые средства общения изучаются кинестикой, проксимикой и такесикой.

Кинестика – совокупность телодвижений (мимики, жестов), применяемых в процессе человеческого общения (за исключением движений речевого аппарата).

Мимика есть движение мышц лица, отражающих эмоциональное состояние человека. Мимические движения несут более 70 % невербальной информации. Другими словами, лицо, взгляд, глаза могут сказать собеседнику больше, чем слова. Например, если человек пытается скрыть информацию или лжет, его глаза встречаются с глазами партнера менее трети времени разговора.

Важное место в мимике занимает взгляд. Например, если взгляд собеседника фиксируется в районе лба, то с уверенностью можно говорить о взгляде делового партнера, опускается ниже уровня глаз до уровня губ – светский взгляд, ниже лица, на другие части тела до уровня

груди – интимный взгляд, взгляд искоса предполагает критическое или подозрительное отношение к собеседнику.

Легче всего распознаются положительные эмоции: радость, любовь, удивление; гораздо труднее – отрицательные: печаль, гнев, отвращение. Основную нагрузку в распознавании эмоций несут губы и брови. Левая сторона лица чаще выдает эмоции, так как правое полушарие головного мозга контролирует эмоции и отвечает за левую сторону лица. Положительные эмоции отражаются более менее равномерно на обеих сторонах лица, а отрицательные ярче выражены на левой.

Из вышесказанного следует, что оратор всегда должен владеть своей мимикой, наблюдать за выражением лиц слушателей; перед выступлением должен продумать выражение своего лица в тот или иной момент речи; его мимика в процессе речи должна быть динамичной, лицо не должно выглядеть застывшим.

Пантомимика – совокупность движений человеческого тела, выражающих внутреннее душевное состояние.

Жесты – неотъемлемая часть общения каждого человека. Люди, владеющие техникой жестов, становятся почти неуязвимыми собеседниками. Жесты индивидуальны, неповторимы, потому что производятся с разной страстью, разной интенсивностью, разным диапазоном. Насчитывают свыше 2 тыс. жестов. У разных народов они сильно различаются. Так, у азиатских, латиноамериканских народов жесты рук опираются на движения пальцев, а у европейских народов более активной является ладонь. Финны в среднем жестикулируют несколько раз за час; русские и белорусы – 45, грузины, итальянцы – до 80, французы – до 120, а мексиканцы – до 180 раз, т. е. жестикуляция зависит от темперамента народа, личности и повышается при волнении, стрессе, конфликте, возбудимости.

Жесты подразделяются:

– на коммуникативные – заменяют речь (приветствия, угрозы, оскорбления) и понятны вне речевого контекста;

– описательно-изобразительные – понятны только при словесном сопровождении;

– жесты-движения – выражают отношение к людям (иронию, неудовольствие, насмешку и т. д.);

– жесты-прикосновения (похлопывание, рукопожатие, соединение рук в замок, потирание кончика носа) – уточняют представления о пространстве (дистанцию, расстояние, расположение), выражают эмоциональное состояние (поддержку, согласие, защиту и т. д.), помогают справляться с эмоциональным волнением, квалифицируют ролевые отношения, степень близости, доверительности.

Жесты можно структурировать и следующим образом:

– жесты-иллюстраторы, или жесты-сообщения, – указатели (например, *пальцем показывают: «Вон там»*), пиктографы (например, *образные картины: «Вот такого размера рыба»*), кинетографы (например, *движение телом*), отмашки (например: *движение рукой: «Ну, тебя»*), идеографы (соединение воображаемых предметов и действий вместе, например: *отвинчивается пробка, наклоняется бутылка, наливается вода*);
– жесты-регуляторы, выражающие отношение к чему-либо (улыбка, кивок, направление взгляда);
– жесты-эмблемы – заменяют слова, например: вместо слова *здравствуйте* машут рукой;
– жесты-адаптеры – привычки, связанные с движениями рук (почесывание, подергивание, касание, постукивание пальцами по столу, кафедре, перебирание в руках предметов и др.);
– жесты-аффекторы, выражающие через движения тела и мышц лица определенные эмоции: горько, громко, кисло, горячо, отвратительно и т. д.

Существуют также микрожесты, которые не так заметны: движения глаз, покраснение щек, мигание, подергивание губ. Важно приобрести умение понимать жестикуляцию, оценивать ее и, если надо, отличать ложные, притворные жесты.

Среди множества жестов можно распознать:
– оценку собеседника (почесывание подбородка, указательный палец расположен вдоль щеки, вставание и прохаживание);
– уверенность (раскачивание на стуле, складывание пальцев обеих рук, пощипывание ладони, постукивание пальцами по столу, трогание спинки стула, перед тем как сесть);
– самоконтроль (руки за спиной, крепкое сжатие подлокотников кресла);
– ожидание (потирание ладоней, медленное потирание влажных ладоней о ткань);
– отрицание (сложенные руки на груди, отклоненный назад корпус, скрещенные руки, дотрагивание до кончика носа);
– расположение (прикладывание руки к груди, прерывистые прикосновения к собеседнику, покручивание пуговиц на одежде собеседника);
– доминирование (выставление больших пальцев напоказ, резкий взмах рукой сверху вниз);
– неискренность (прикрытие рукой рта, прикосновение к носу, поворот в сторону от собеседника, бегающий взгляд и т. п.).

Кроме значимых для речи жестов существуют бессмысленные: встряхивание головой, почесывание затылка, дергание пуговиц на одежде и т. д. Подобные движения мешают восприятию речи, поэтому оратор и его собеседники в момент диалога должны следить за своими

движениями, избегать стереотипных, не должны допускать бессмысленной жестикуляции.

Жесты отдельных выступающих жеманны, лишены простоты и естественности, вычурны, манеризмы, которые аудиторией не оправдываются. Таким образом, жестикуляция выступает одновременно и средством воздействия на слушателей и реакцией на само выступление (большой палец вверх или вниз; большой и указательный – «виктория»; палец у виска; большой и указательный – «полный ноль») и др.

Жестикуляция оратора связана с позами головы, плеч, корпуса, ног, рук. Взойдя на трибуну, каждый выступающий занимает удобную для разговора позу, ориентируется по отношению к микрофону, рассматривает зал, раскладывает тезисы. Если он берется обеими руками за трибуну или кафедру, значит, пытается приобрести уверенность и несколько успокоиться, легкий наклон в сторону зала свидетельствует о желании общаться со слушателями, наклон головы в сторону означает критическое отношение к ситуации в аудитории, постукивание по микрофону, выпитый глоток воды говорят о напряженном состоянии оратора.

Походка является еще одной составляющей пантомимики, характеризующей оратора. Подход к трибуне должен быть уверенным и энергичным, без спешки, распущенности. Если оратор, войдя в аудиторию, остановился у двери, значит, он привлекает внимание к себе и дает понять, что лекция начинается. Если в момент выступления докладчик прохаживается недалеко от трибуны наклонив голову слегка вниз, значит, он размышляет, обдумывает, а говоря медленно, дает возможность сделать записи. Если же лектор проходит вглубь аудитории, останавливается в проходе, он таким образом налаживает контакт со слушателями, активизирует их внимание.

Наряду с общепринятым поведением в общении как ораторов, так и слушающих часто встречаются факты экспрессивного поведения, имеющего две стороны: чрезмерную доверчивость и конфронтацию, которые характеризуются своим набором приемов, жестов, мимики, голосовыми особенностями и т. д.

Оценку поведения субъектов вербального общения правильнее давать по всему перечисленному комплексу, так называемому экспрессивному кластеру.

Следует иметь в виду, что движения глаз, направленность взгляда, его задержка говорят о многом. Исчезновение контакта глаз сообщает информацию о том, что собеседник обдумывает каждую мысль, готовится к принятию решения. Быстрые, короткие, повторяющиеся взгляды – сигнал к установлению контакта. Стремление избежать взгляда является признаком затруднения общения. Пристальный, неподвижный взгляд может характеризовать возникновение затруднения.

В процессе общения глаза могут многое рассказать о человеке. Широко раскрытые глаза выражают озабоченность или неожиданное удивление, выступают сигналом внезапной радости, испуга, любопытства, растерянности, наивности.

Полностью открытые глаза означают высокую восприимчивость чувств, мечтательность, беспредельное доверие. Подобный прием используют люди, стремящиеся создать впечатление наивного человека.

Прикрытые («занавешенные») глаза предполагают равнодушие, покорность, тупость и являются сигналом отсутствия интереса, скуки, утомления. Таким образом нередко проявляются высокомерие, чванство, завышенное самомнение.

Прищуренный взгляд есть не что иное, как пристальное наблюдение, напряженное внимание. О хитрости и коварстве собеседника свидетельствует прищуренный взгляд сбоку. Для большинства людей подобный взгляд выражает высокую степень душевной концентрации.

Сверкание глазами – сигнал неуверенности, затруднений, нервозности, нервной возбудимости.

Сужение или расширение глазного зрачка свидетельствует об усиливающемся либо ослабевающем внимании и интересе. При эмоциональном возбуждении, страхе, боли зрачок расширяется и сокращается при расслаблении, покое, релаксации, тихой радости. Прямой взгляд предполагает интерес, уважение к партнеру, готовность к контакту.

Направленный взгляд вдаль означает задумчивость, сосредоточенность, раздумье, сомнение; сквозь партнера – расценивается как проявление неуважения, возможно агрессивной реакции, а мимо партнера – как эгоцентризм, направленность и нацеленность на себя. Взгляд сбоку (уголками глаз) предполагает скептическое отношение, цинизм, тайное наблюдение, скрываемый интерес, дистанцию, недоверие, озабоченность. Взгляд снизу при наклоне головы говорит о подчиненности, покорности, услужливости, а при сильном напряжении спины – согласие, сдержанность, мобилизацию, доходящую до готовности к сопротивлению. Взгляд сверху фиксируется в сознании собеседника как превосходство, гордость, высокомерие, презрение. Уклоняющийся взгляд – свидетельство неуверенности, большой скромности, робости, боязливости. Твердый, фиксированный взгляд предполагает устремленность к цели, уверенность в себе. Попеременный контакт глазами говорит о неослабевающем внимании, уважении к партнеру, полном доверии. Жесткий взгляд, сопровождающийся сужением сектора обзора, означает бесцеремонность, недоверие, иногда проницательность, догадку, но чаще всего скрытость и агрессию. Подчеркнуто прямой, сознательно открытый взгляд свидетельствует об

открытости позиции партнера. Оценивающе-блуждающий взгляд – не что иное, как восхищение, почитание (снизу вверх) и пренебрежение (сверху вниз и в стороны). Спокойный взгляд – это всегда удовлетворение, вдумчивость, рассудительность, иногда заторможенность реакции, а беспокойный говорит о возбудимости, непостоянстве, замешательстве. Наконец, если глаза бегают быстро и торопливо, то они указывают на болезненно развитую чувствительность, возбудимость.

Движения глаз тесно увязаны с гримасами. Например, гримаса наслаждения появляется при смаковании впечатлений, испытующая – при оценивании, экспертизе. Выражение удивления сопровождается максимально открытым ртом, глазами, горизонтальными складками на лбу, озабоченности – складыванием губ в трубочку, а также взглядом, направленным в пустоту. Открытый рот означает не только удивление, но и неумение в данный момент принимать решение, неспособность к волевым усилиям, может выражать расслабление, пассивность. Подчеркнуто закрытые губы означают твердость, решительность, желание прекратить разговор, отрицание компромисса. Сжатый рот, побелевшие узкие губы свидетельствуют об отказе, отрицании, упорстве, упрямстве, досаде, жестокости. Вытянутое лицо является свидетельством грусти, тоски и разочарования.

Эмоциональное состояние общающихся выражается в интонации речи, силе и тембре голоса, темпе говорения, паузах, логических и психологических ударениях. Например, если в голосе слышится металлический оттенок, значит, проявляются энергия, решимость, твердость. Елейный, приторно-мягкий голос предупреждает о неискренности, монотонный – свидетельствует о скованности, зажатости говорящего и т. д.

Для того чтобы понять смысл поз, их надо рассматривать как *кластер*, т. е. в совокупности.

Различают:

– кластер открытости: собеседник не скрещивает руки и ноги, сидит собранно, чуть наклонен к партнеру, пиджак может быть расстегнут, поза удобная. В защитной реакции кластер открытости проявляется в прямой осанке, жесткой посадке, пиджак застегнут, на груди скрещенные руки. У открытого человека ладони рук часто обращены к слушающим. Этим способом для завоевания доверия пользуются с давних пор преподаватели, артисты, адвокаты и др. Слушатели такой сигнал фиксируют подсознательно. Наоборот, упрямство, несогласие, скрытость выражаются в сжатых кулаках, руках за спиной или в карманах;

– кластер раздумья и критической оценки. Он проявляется в следующих деталях: рука находится у щеки, голова наклонена вбок, манипуляции с очками, поглаживание пальцами переносицы. Такого собеседника не

стоит торопить с ответом. Если рука уперлась в подбородок, указательный палец вытянут вдоль щеки, а остальные находятся ниже рта, значит, проявляется критичность или заинтересованность;
– кластер потери интереса. Он выражается в постепенном опускании головы и плеч, взгляде, направленном в сторону выхода.
– кластер отрицания: собеседник складывает на груди руки, скрещивает ноги, наклоняет вперед голову. Недоброжелательность может прикрываться улыбкой-маской;
– кластер эмоционального напряжения. Возникает при страхе, волнении, неудаче, неуверенности и проявляется через частое, прерывистое дыхание, фрустрацию, сцепленные пальцы рук, покашливание, хаотичное изменение тела, темпа речи, бессмысленное перебирание предметов, бумаг, постукивание пальцами по столу, штрихование на бумаге и т. д.;
– кластер самоконтроля. Выражается в соединенных пальцах рук в купол, во взгляде, направленном сверху вниз.

Психологи считают, что в момент коммуникации важно не только читать, но и «считывать» жесты и пластику вашего оппонента, т.е. копировать, отзеркаливать. Тогда ваш визави в вас будет видеть себя. Но «считывать» не означает обезьянничать. Делается это аккуратно, не очень заметно, через некоторый промежуток времени.

Существуют и другие кластеры, о которых можно почитать в специальной литературе[1].

Пространственные условия общения изучает *проксимика*, появившаяся в начале 60-х гг. XX в. в США. Она привела к новому пониманию взаимоотношений между людьми.

Выделяют четыре зоны личной пространственной территории:
– интимную (15–46 см, она охраняется человеком как собственность и в нее разрешается проникать только тем, кто находится в тесном эмоциональном контакте с ним);
– личную (46–120 см, расстояние, разделяющее людей в каждодневных контактах);
– социальную (120–360 см, на таком расстоянии держится человек в общении с незнакомыми);
– общественную (более 360 см, используется в ситуации общения с аудиторией).

Практическое использование зонального пространства проявляется в местах скученности людей: лифте, автобусе, кинозале, автомобиле, аудитории, при занятии свободного места, рассадке в помещении и т. д.

Учитывая особенности пространственных зон, следует организовывать публичное речевое общение. Так, трибуна должна

1См., например: Пиз А. Язык телодвижения. М.,1984; Столяренко А.М. Указ.соч.; Курбатов В.И. Стратегия делового успеха. Ростов н/Д,1995.

находиться в общественной зоне слева от сидящих в зале. Это связано с расположением и деятельностью мозговых центров мышления, а также свойствами распространения звуковых волн.

Небольшая аудитория более удобна для беседы, дискуссии, семинара. Эффективность речевого мероприятия в малом помещении зависит также от рассадки присутствующих.

При традиционном расположении мест в аудитории оратор находится перед слушателями, у него довольно высокий статус. Однако не все хорошо его видят, а стол, трибуна выступающего являются барьером между лектором и слушателя.

За «круглым столом» обстановка менее официальная, демократичная, слушатели смелы, чаще высказываются. Руководитель может легко контролировать ситуацию, однако его статус ниже, чем в предыдущей ситуации. «Круглый стол» предполагает также и другое расположение мест в аудитории, когда оратор находится в центре. Ситуация в данном случае экспериментальная, или игровая. Обстановка сверхдемократическая, слушатели иногда проявляют даже недисциплинированность. Оратор-руководитель с трудом управляет аудиторией, а его статус самый низкий.

Метод шахматной рассадки слушателей, распространен в вузах США, Западной Европы. Слушатели могут располагаться на стульях, полу, лежа на матрацах, оратор – на стуле. Ситуация способствует рассказу, краткому изложению, беседе, творческим обменам. Обстановка демократичная, непринужденная, интерес у слушателей высокий. Статус выступающего средний.

Рассадка «елочкой» создает максимально эффективную рабочую обстановку. Все слушатели находятся в звуковом коридоре и проявляют высокое внимание, интерес, в аудитории полная визуальная прозрачность. У руководителя самый высокий статус общения.

Проксимика как область знания занимается и проблемами искусственного повышения статуса тех или иных работников, поиска наилучшего расположения общающихся на переговорах, беседах, а также спорщиков. С помощью манипуляций креслом-стулом, мебелью в кабинете, другими вещами и предметами возможно повышение статуса и авторитета одного из общающихся и понижение статуса другого.

Таким образом, невербальные сигналы, как положительные, так и отрицательные, несут значительную информацию для всех фигурантов речевого общения.

Такесика – область знания, изучающая тактильные контакты (прикосновения): рукопожатия, объятия, поглаживания, похлопывания, поцелуи и т. д.

Обратимся к образу оратора в милицейской форме.

В общении оратора с аудиторией играет роль все: голос, внешний

облик, манеры.

Хорошее впечатление от внешности лектора и его манер чрезвычайно необходимы для успеха речи, однако существуют некоторые негативные аспекты: внешние данные могут отвлекать внимание слушателей от содержания, манеры и приемы оратора мешать выражению его идей.

П. Сопер говорил, что «подлинно движущая и направляющая сила внешних данных и приемов оратора заключается в его глубоком переживании взаимного общения с аудиторией. Настоятельная внутренняя потребность выполнить свой долг перед слушателями даст для правильного внешнего поведения гораздо больше, чем нарочитые технические приемы. Всякие ухищрения в осанке, манерах, жестах никогда не создадут настоящего облика оратора, воодушевленного мощной идеей и желанием поделиться ею с аудиторией»[1].

Оратор должен стремиться произвести положительное впечатление о себе, так как восприятие речи во многом зависит от того, кто ее произносит, как к нему относится аудитория, насколько ей знакомо имя выступающего, как оратор был представлен слушателям. Аудитория всегда настроена на лучшие ожидания, поэтому человек, собирающийся публично выступать, должен соответствовать ожиданиям слушающих. Например, прокурор видится аудитории как человек принципиальный, объективный, честный и справедливый, в какой-то мере бескомпромиссный, решительный. Адвоката оценивают как человека гуманного, милосердного, справедливого. Сотрудник милиции представляется аудитории личностью мужественной, решительной, энергичной, неподкупной.

Существует определенная зависимость действенности речи от авторитетности говорящего. Авторитет представителя власти должен быть реальным в правовой психологии слушающих, поэтому на государственном уровне необходимо укреплять общепризнанное значение представителей правоохранительных органов, проводя для этого целый комплекс мер (подбор кандидатов, внешний вид сотрудников, уровень заработной платы и др.).

Сотрудник органов внутренних дел, контактирующий с гражданами, выступающий в аудитории, должен иметь респектабельный внешний вид. Следует придавать значение качеству, состоянию и ношению формы, мантий судей и т. д. Экипировка обязывает любого, носящего униформу, соответствовать ей, быть на высоте положения, ибо она создает имидж юриста, правоведа, милиционера, обеспечивает уверенность работнику в аудитории.

Рекомендации по внешнему виду должен соблюдать любой оратор.

---

1 Сопер П. Указ. соч. С. 145-146

Одежда и косметика не должны быть вызывающими, отвлекающими от речи, яркие броские тона в одежде не желательны. Аудитория лучше воспринимает ораторов (мужчин и женщин) в несколько консервативной одежде, скромной и аккуратной. Обилие ювелирных изделий (особенно на руках) отвлекает внимание и стимулирует лишь поверхностный интерес к оратору.

Хорошие манеры заставляют слушателей забыть о внешности выступающего, но только в том случае, когда он будет держаться решительно, небезразлично и не станет извиняться за свою миссию.

Перед выступлением необходимо оценить условия помещения, определить расстояние между трибуной и слушателями. Желательно заранее выбрать место, с которого будет произноситься речь. Например, лучше стоять чуть правее середины в нескольких метрах от первого ряда. Если приходится выступать со сцены, надо занимать позицию на переднем крае, впереди трибуны или стола.

При наличии высокой сцены или 60–80 человек в аудитории оратору рекомендуется находиться на уровне слушателей – так легче создать располагающую обстановку.

В обстановке публичного выступления перед аудиторией следует создать ощущение устойчивости, равновесия, легкости, подвижности всей позы. Если оратор долго и неподвижно стоит на трибуне, то внимание слушателей ослабевает, аудитория утомляется от одного вида-картинки, поэтому опытные лекторы несколько раз меняют позу, особенно при длительном выступлении. Сама трибуна ограничивает движения выступающего, и некоторые покидают ее. Это требует от оратора умения двигаться и вместе с тем предоставляет большие возможности для выразительных движений. Предпочтительней ходить перед аудиторией вперед и назад, чем в стороны. Шаг оратора вперед усиливает значимость произносимого в этот момент, а шаг назад дает возможность аудитории «отдохнуть» и переключиться на новый тезис.

Направляясь к трибуне, не стоит суетиться, застегиваться, поправлять прическу, галстук. Заняв на трибуне удобную позицию, не следует сразу перебирать бумаги, смотреть в записи и начинать читать лекцию – дайте аудитории рассмотреть вас. В первые минуты выступления категорически запрещается читать текст, вначале необходимо обратиться к президиуму и слушателям. Позднее в текст можно заглядывать, и даже зачитывать, однако необходимо помнить, что при чтении текста аудитория воспринимает не более 17 % информации.

Образ оратора связан с занятой им позицией, манерой держаться, мимикой, позой, жестами, поведением за трибуной, соблюдением чувства меры.

Следует помнить, что образ докладчика дискредитируется, когда он хвалит себя, расточает комплименты в свой адрес, ведет себя чванливо и высокомерно, неуважительно по отношению к аудитории, не находит

благожелательного вступления и т.д.

Сотрудникам правоохранительных органов исключительно важно поддерживать свой риторический имидж.

Довольно часто сотрудникам милиции приходится выступать на радио, телевидении, в печати, использовать микрофон, говорить перед телекамерой. В этих случаях речевое поведение должно быть скорректировано с учетом ограничений, связанных с использованием технических средств. Так, в радиостудии человек находится один на один с микрофоном, в пустом помещении, а говорить надо так, словно тебя слушает аудитория. Работа у микрофона требует определенных навыков: нельзя говорить громко, на высоких тонах, монотонно, неэмоционально. Надо учитывать и то, что микрофоны искажают голос. Очень близкое расположение к микрофону «взрывает» такие согласные звуки, как *т, п, с, ш, ч*, происходит так называемое «запирание» микрофона, поэтому следует четко артикулировать, говорить чуть медленнее, правильно дышать. Непозволительно стучать по микрофону пальцем, передвигать его, так как весь шум передается в эфир. Ухудшают впечатление о говорящем слова-паразиты, отсутствие интонации, хрипота, покашливание и т. д.

Находясь одному в радиостудии, не следует подавлять мимику, жестикуляцию и прочие приемы внешней выразительности. Слушатель остро чувствует студийную фальшь.

Перед телекамерой же не стоит злоупотреблять внешними формами поведения. Крупный план позволяет рассмотреть черты лица говорящего, его мимику, жесты, позу, оценить естественность поведения. Внешний вид не должен отвлекать телезрителя от сути вопроса. Отрицательное впечатление производят назидательный тон, отрицание всего и вся, повышенная критичность, скованность, напряженность позы, небольшой словарный запас, медленный или, наоборот, слишком быстрый темп и т. п. Известно, что люди больше доверяют голосу и выражению лица, чем содержанию беседы.

Естественность положения перед телекамерой предполагает не злоупотреблять актерскими приемами, игрой. Иначе говоря, раскованность, эмоции и жесты – все должно быть в меру. Первые слова говорят с доброжелательной улыбкой. Выступая на телевидении, нельзя, например, сильно размахивать руками, так как они выйдут за пределы экрана; держать руки перед лицом; скрещивать руки на груди, держать в карманах, что-либо теребить пальцами и т. д. Наоборот, жесты должны быть радушными, ладони открыты телезрителю. Когда основная камера находится справа, следует направлять жесты влево к собеседнику, иначе ваши руки будут казаться увеличенными.

От полноценного восприятия программы могут отвлекать различные детали вашей одежды: яркий галстук, полосатая рубашка,

клетчатый пиджак, вызывающие блузки, значки, заколки, золотые часы и украшения; некоторые привычки: водить пальцем по усам, снимать и одевать очки, скрещивать ноги, ерошить на голове волосы; мрачное выражение лица и т. п. Таким образом, выступления на радио и телевидении требуют работы над внешними формами поведения.

Огромную роль играет *риторическая культура и имидж* сотрудника органов внутренних дел в профессиональном общении.

Имидж (от англ. image – образ, изображение) – внешняя, визуальная привлекательность личности. Симпатии людей приобретаются благодаря искусству самопрезентации. Имидж играет важную роль в достижении успехов в той или иной профессиональной деятельности.

Имидж сотрудника органов внутренних дел связывается с высоким профессионализмом, культурным уровнем, интеллигентностью, развитостью моральных личностных качеств. Этот перечень дополняется широким кругозором, свободой и креативностью мышления, высокими организаторскими качествами, способностью предвидеть, «незашоренностью» сознания. Этим умениям и навыкам не учат в специализированных вузах системы МВД – они вырабатываются жизненным опытом, в том числе и профессиональным, посредством саморазвития и самовоспитания.

Дополняет профессиональный имидж личное обаяние. Оно позволяет расположить к себе собеседника, аудиторию.

Чтобы решить проблему имиджа, надо располагать рядом приоритетных качеств, которые делятся на три группы:

1) качества, позволяющие нравиться людям (природные дарования):

– коммуникабельность (способность легко сходиться с людьми);

– эмпатичность (способность к сопереживанию);

– рефлексивность (способность понять другого);

– красноречивость (способность воздействовать словом);

2) качества личности, являющиеся результатом образования и воспитания:

– нравственные ценности (доброжелательность, справедливость, совестливость, чувство собственного достоинства, порядочность, вежливость, гражданская смелость и т. п.);

– способность к межличностному общению;

3) качества, связанные с жизненным и профессиональным опытом (мудрость, компетентность, дисциплинированность, самоотдача, сдержанность, следование данному слову, профессионализм и пр.).

Если быть самоуверенным, вести себя стандартно, стереотипно, то это не «прибавит» имиджа. Наоборот, умение ориентироваться в конкретной ситуации, выбор правильной модели поведения, отход от

безапелляционных суждений, категоричности тона, характерной жестикуляции поднимут ваш авторитет.

Один из важнейших моментов, который лежит в основе многих стратегий поведения – отношение партнера по служебному общению к самому себе[1]. Это важно, потому что соотношением уровня самооценки и оценки окружающих объясняются многие трудности. Например, если сотрудник замечает, что восприятие окружающими его личности не соответствует его представлениям о себе, он теряет ориентиры поведения. Он использует шаблоны поведения для защиты собственного «Я», так называемые «защитные механизмы»: нечувствительность к критическим замечаниям, перенос негативных чувств на других, грубость, рационализация собственных неоправданных поступков. Эти реакции мешают взаимопониманию и взаимодействию. Но бывает и обратное, когда защитная реакция возникает у граждан в ответ на неадекватное восприятие их личности сотрудниками органов внутренних дел. Поэтому, чтобы не вызвать у граждан ощущения угрозы и не спровоцировать их на внутреннюю защиту, сотруднику необходимо помочь им в осознании того, как воспринимаются его поступки обществом. И здесь главную роль играет информация, которую сотрудники предоставляют гражданам и которая содержит реакцию сотрудников на их поведение.

Подобная обратная связь важна на уровне отношений «начальник – подчиненный».

Польский социолог Е. Мелибруда раскрыл условия эффективного механизма обратной связи[1].

1. «В своих замечаниях постарайтесь затронуть прежде всего особенности поведения подчиненного, а не его личности, старайтесь говорить о конкретных поступках.
2. Говорите больше о своих наблюдениях, а не заключениях, к которым вы пришли. Возможно, что с вашей помощью сотрудник придет к более глубоким и правильным выводам. Но если все же вам захочется высказать свои соображения и выводы, то не создавайте иллюзии, что ваши выводы объективно отражают реальность.
3. Старайтесь высказаться скорее в описательном ключе, чем в форме оценок.
4. Описывая поведение вашего сотрудника, старайтесь не пользоваться категориями “вы всегда…”, “вы никогда…”.
5. Старайтесь сосредоточить свое внимание на конкретных поступках вашего подчиненного в ситуациях, имевших место совсем недавно, а не на историях далекого прошлого.

---

1 См:Практическая риторика для сотрудников ОВД. Домодево, 2008. С. 142-143.

1 Мелибруда Е.Я. Ты – Мы: Психологические возможности улучшения общения:пер.с пол. М., 1986.С.

6. Старайтесь давать как можно меньше советов: лучше высказать свои соображения, как бы делясь мыслями и информацией со своим сотрудником.
7. Обеспечивая человеку обратную связь, старайтесь подчеркнуть то, что может быть ценным для него, а не то, что может принести удовлетворение лично вам. При этом не следует злоупотреблять выражением чувств, прибегать к эмоциональной разрядке, манипулировать другими. Обратную связь, как и любую форму помощи, следует скорее предлагать, чем насильно навязывать.
8. Старайтесь давать такие распоряжения своим подчиненным и в таком количестве, чтобы они были в состоянии выполнить их.
9. Внимательно следите за тем, чтобы момент обеспечения обратных связей был подходящим… Важно выбрать для этого удачное время, место и ситуацию. Нередко в ответ на обратную связь сотрудник реагирует глубокими эмоциональными переживаниями. Поэтому нужно быть очень щепетильным и трезво оценивать возможности собеседника.
10. Помните, что давать и принимать обратные связи в деловом общении можно при наличии известной смелости, понимания и уважительного отношения к себе и другим!»

Мнение руководителя о сотруднике не должно вызывать обиду, возмущение, протест. Это важно, если начальник имеет дело с человеком, внутренне незрелым, неуверенным в себе, тяжело воспринимающим любую критику. Следует иметь в виду, что не только тот, кто страдает «комплексами», требует осторожного, тактичного обращения. Каждый, даже вполне уверенный в себе сотрудник, нуждается в подтверждении собственной значимости в глазах окружающих. Ничто так болезненно не переживается, как неуважение к личности и оскорбление чувства собственного достоинства. Напротив, обратная связь, в которой фиксируются позитивные качества подчиненного, обладает колоссальным положительным потенциалом.

Выражение симпатии, признание заслуг и достоинств сотрудника вызывают ответную симпатию, желание продолжить общение, идти навстречу пожеланиям.

В стратегии формирования имиджа, наряду с отношением партнера по служебному общению к себе, не меньшее значение имеет самоподача, или самопрезентация. Каждый из участников служебного общения должен подать себя в соответствии со своими планами. Самопрезентоваться можно прямо (назвать свой статус, титулы, город, страну, должность, семейное положение, труды и т. п.), косвенно, с помощью намеков и высказываний (*в командировке на Гомельщину я…*; *будучи за границей мы…*; *встречаясь с полицией Германии…*; *разговаривая с министром…*).

Помогают самопрезентации форменная одежда, ее безупречность, хорошие манеры, речь по этикету, атрибуты с логотипами ведомства (вымпелы, ручки, блокноты, брелоки, знаки и т. п.).

Другими словами, всегда следует искусно входить в жизненные и профессиональные роли. Выбор модели поведения – это воспроизводство таких вариантов действий, которые при повседневном общении помогают личности стать коммуникабельной, а значит привлекательной. Можно выделить профессиональную, официальную, неофициальную (семейную, бытовую, товарищескую), активную (агрессивную) и пассивную (оборонительную) модели общения.

Служебная сфера – самая многообразная сфера общения. Ее участники ориентированы на достижение делового эффекта.

Особый разговор об имидже офицера милиции. Понятие «офицер» «вмонтировано» в менталитет людей, независимо от занимаемого ими места на служебной лестнице. Имидж офицера выступает и как самостоятельный (как статус, как положение относительно других, как традиция, как некая «кастовость»), и как составная часть профессиональной культуры милиции. В последние годы имидж офицера все больше «размывается». Этому способствует не всегда справедливое и удачное создание образов стражей порядка в кинематографе, литературе, отдельных средствах массовой информации, где чаще всего милиционер отождествляется с преступником, показывается человеком неинтеллектуальным, некультурным и глупым, зарвавшимся и выгодно использующим служебное положение и властные полномочия. В то же время показываются героями и делаются более привлекательными царские, белогвардейские, даже фашистские офицеры: стойкие, мужественные, дисциплинированные, с иголочки одетые. На этом фоне образ настоящего сотрудника милиции появляется редко, чаще в неприглядном и комическом виде. Вот и получается, что имидж современного офицера милиции проигрывает имиджу офицеров прошлых исторических эпох. К сожалению, отдельные представители офицерского сообщества сами своим поведением и манерами не способствуют сохранению высокого имиджа представителей органов внутренних дел. Обретение привлекательного имиджа – не самоцель для сотрудников милиции, однако работа над имиджем существенно влияет на авторитет, личностную и профессиональную характеристику, имеет глубокий практический смысл.

Для служебного общения необходимо правильно выбирать тактику. Многие руководители не раз убеждались в том, как важно быть гибким, маневренным, вариативным, например, на служебном совещании. Максимальный успех гарантирован тем из них, кто, даже имея большой опыт работы, каждый раз тщательно готовится к этому мероприятию. Прежде всего требуется соблюдение трех основных моментов:

– иметь в запасе несколько вариантов поведения в однотипной ситуации и уметь ими оперативно пользоваться;
– в любом общении, в том числе профессиональном, не следует допускать конфронтации, а тем более конфликта. Споры и расхождение оппонентов возможны, но не до уровня личной неприязни;
– следует умело использовать механизмы личностного взаимодействия: привязанность людей друг к другу (обрывание привычных связей бывает болезненным), симпатии (эмоциональная расположенность создает комфортность отношений), доверие (вера в конкретного сотрудника, позитивная оценка человека создают надежность отношений), уважение (добровольное признание и поддержание статуса личности).

Для сотрудников правоохранительных органов важно не упускать ни одной составляющей имиджа: нравственного «багажа», линии поведения, благородных манер, хорошей физической формы, выправки, безукоризненного внешнего вида, экипировки, грамотной и вежливой речи.

Имидж – своеобразный «фирменный знак», влияющий на репутацию сотрудника милиции, офицера, целого ведомства.

Контрольные вопросы и задания

1. В чем вы видите значение психологии для риторического знания?
2. Какие психологические характеристики аудитории вы знаете?
3. Какие аспекты включает в себя психология оратора?
4. Как справиться с волнением перед выступлением?
5. Какими способами возможно установить тесный контакт с аудиторией?
6. Приведите примеры правильных поведенческих реакций оратора в момент выступления, в нестандартных ситуациях.
7. Из каких этапов состоит речевое познавательное воздействие?
8. Какие вы знаете закономерности восприятия информации аудиторией?
9. Какие приемы активизации внимания аудитории вы считаете наиболее эффективными?
10. Какие черты приписываются положительному образу оратора в милицейской форме?
11. Какова ваша поведенческая реакция на следующие ситуации в аудитории:

зал «гудит»;

в середине аудитории один слушатель все время отвлекает своим поведением товарищей;

из зала прозвучала безобидная реплика;

из зала прозвучала обидная или оскорбляющая реплика;

вы получили записку с нецензурным текстом;

сидящий в первом ряду уснул;

сзади читают газеты;

аудитория неожиданно зашумела;

в зале потух свет;

представитель президиума совещания вас одергивает, засыпает вопросами, останавливает.

12. Отработайте приемы формирования положительного впечатления о выступающем:

привнесите в гипотетическую речь несколько благожелательных обращений к аудитории;

сделайте себе комплимент и антикомплемент как оратору;

назовите ситуации, повышающие и понижающие статус выступающего.

13. Что нельзя делать оратору, чтобы не снизить интерес аудитории к выступлению и своей персоне?

14. Предложите несколько вариантов установления контакта с аудиторией.

15. Проанализируйте приемы, обеспечивающие эффективность публичной речи:

- установление контакта с аудиторией: риторические вопросы, прямые обращения к слушателям, доброжелательное выражение лица, использование обобщенных форм выражения совместных действий;
- облегчение восприятия сообщения: специальное выделение частей сообщения, повторы, приведение примеров и интересных фактов, четкое обозначение переходов к новому тезису или теме, употребление простых и ясных предложений;
- повышение интереса слушателя: выделение интересного с помощью специальной лексики, демонстрация и иллюстрация чего-либо, цитирование, риторические вопросы и восклицания;
- определение главного, самого важного, существенного: использование конструкций со значением следствия, итога, прямые обращения к слушателям.

16. В риторике описывается до ста различных способов привлечения и удержания внимания. Приведите примеры активизации внимания аудитории, связанные с такими приемами, как:

прием оживления эффекта;

прием провокации;

прием гиперболизации;

прием прогнозирования;

прием сопоставления «за» и «против»;

прием апелляции к авторитету;

прием сопереживания;

прием внесения элемента неформальности;

прием драматизации;

прием использования прямой речи;

прием рассказа;

прием использования юмора;
прием экспрессии (усиление выразительности);
прием демонстрации и иллюстрации.

17. Подчеркните фразы, устанавливающие, на ваш взгляд, наилучший контакт с аудиторией: Приветствую вас!; Все на месте – славу Богу; Пересядьте с задних рядов поближе; А ну-ка, усядьтесь; Я напомню, о чем мы говорили в прошлый раз; Если вы помните, в прошлый раз мы говорили о…; Вы, возможно, слышали об этом; Я расскажу вам преинтереснейший факт; Вопросы есть?; Все ли вам ясно?

18. Попробуйте расшифровать понятие «типы отношения слушателей к устному публичному выступлению»: конструктивный, соглашательский, поверхностный, конфликтный.

19. Прокомментируйте следующие ситуации.

• Прекрасно подготовленный опытный лектор приступает к лекции в приподнятом, бодром настроении, и все-таки лекция проваливается… Почему? Убийственная пассивность аудитории, расхолаживающее невнимание ее к лектору! Попадая в такую обстановку, лектор, как бы он ни был во всеоружии знания и опыта, начинает чувствовать, как уходят у него силы, как слабеет его голос, как исчезают из памяти нужные слова, как язык начинает медленно и неохотно шевелиться.

· Лектор явился в аудиторию утомленным, кроме того, просто плохо себя чувствует. Он почти уверен, что в таком состоянии хорошей лекции ему не прочитать. Но вот он начинает свой рассказ и чувствует, как его поднимает какая-то волна. Он чувствует, как поток внимания и интереса, стремящийся к нему из аудитории, будоражит его, откуда-то возникают как будто забытые мысли, появляются подходящие сравнения, примеры, остроты. Лекция, начавшаяся, казалось бы, в безнадежной ситуации, кончается блестяще.

20. Сотруднику милиции часто приходится запоминать много различной информации. Попробуйте проверить свои способности при помощи теста, разработанного профессором Ф. Лезером. Запомните приведенные ниже слова вместе с порядковыми номерами. Правилен лишь тот ответ, если слово воспроизводится вместе с цифрой. На запоминание слов отводится 40–60 с.

1. Украинец.
2. Экономика.
3. Каша.
4. Татуировка.
5. Нейрон.
6. Любовь.
7. Ножницы.
8. Совесть.
9. Глина.
10. Словарь.
11. Масло.
12. Бумага.
13. Пирожное.
14. Логика.
15. Социализм.
16. Глагол.
17. Прорыв.
18. Дезертир.
19. Свеча.
20. Вишня.

Теперь вычислите продуктивность вашего запоминания: число правильных ответов умножьте на 100 и разделите на 20. Если вы получили 90–100 % – отличная память; 70–90 % – очень хорошая память; 50–70 % – хорошая память; 30–50 % – удовлетворительная память; 10–30 % плохая память; 0–10 % – очень плохая память.

21. Учебный кейс – это конкретная ситуация, в которой не дается оценки, что хорошо или плохо, правильно или неправильно. Прочитайте содержание кейса и дайте аналитический комментарий с точки зрения психологии аудитории и психологии оратора.

Руководство райотдела милиции по плану должно было провести служебную подготовку личного состава. Одним из вопросов, включенных в повестку дня, был «Новое в законодательстве». Обсуждая, кому поручить выступить с лекцией, решили, что лучше других с этим может справиться начальник следственного отделения Александр Николаевич. Он безупречно выполняет свои обязанности, имеет большой авторитет, начитанный и грамотный сотрудник, хорошо владеет ситуацией, к нему часто обращаются за советом коллеги.

Александр Николаевич не упирался. Согласился быстро. Ему всегда нравилось «учить», «объяснять», «советовать» и «предлагать». Он мог сложное сделать ясным и очевидным.

Готовясь к лекции, Александр Николаевич волновался, ведь он никогда не работал с полной аудиторией. Первую часть лекции майор милиции решил посвятить новым положениям законодательства, а вторую – конкретизации отдельных трудных позиций.

Заняв место на трибуне и оглядев аудиторию, Александр Николаевич слегка растерялся: сорок сотрудников показались ему целой армией. Милиционеры сидели в большом зале группами по три – пять человек и тихо переговаривались. Нескольких человек майор увидел впервые.

«Я не уверен, что владею ситуацией достаточно хорошо, – начал Александр Николаевич. Я не лектор, просто выполняю поручение, развлекать вас не собираюсь. Будем работать. Короче, начнем».

Более 20 страниц текста с подробными выкладками подготовил майор милиции. Он уверенно начал зачитывать положения и давать им свои комментарии. Незаметно он увлекся, перестал волноваться и замечать лица сотрудников в зале. Неожиданно, взглянув в зал, начальник следственного отделения увидел несколько поднятых рук. Один лейтенант милиции попросил говорить помедленнее, потому что не успевает все записывать, а капитан милиции, сидевший рядом, спросил,

когда будет перерыв. Этот второй вопрос слегка обескуражил Александра Николаевича, потому что сам он не устал и мог бы работать даже без перерыва.

После перерыва в зале поредело. Лектор про себя отметил этот факт как неприятный. Зная, что надо успеть изложить большой материал, оратор увеличил темп. По залу прошел шумок. Александр Николаевич на мгновение приостановился: он привык, что подчиненные всегда выслушивали его с предельным вниманием.

«Сержант Петров! Вам что надоело? – с раздражением спросил офицер, – и вы, уважаемая, простите не помню как вас величают! Я ведь не успею все объяснить».

Из зала прозвучала реплика: «Новые термины надо записывать на доске». Александр Николаевич подошел к доске, но мела там не оказалось.

Последние 20 минут были для Александра Николаевича мучительным адом. Он увидел, что даже те, кто писал в служебные тетради, перестали конспектировать и тихо переговаривались, посматривая на часы. Лектор был искренне раздосадован ситуацией и, завершая выступление, с обидой в голосе произнес: «И потом не приходите ко мне по оному! Индивидуальных консультаций не будет! Надо было слушать здесь и сейчас!».

Казалось, что и сотрудникам в зале неудобно. Покидая зал, никто не подошел к выступавшему, несмотря на то что почти все уважали Александра Николаевича.

Оказалось, что преподавать в группе намного сложнее, чем руководить и давать блестящие индивидуальные консультации.

22. Попробуйте для тренировки памяти сделать следующие упражнения:

через 5–10 мин после сна быстро считайте от 100 до 1 в обратном порядке;

на каждую букву алфавита в быстром темпе придумайте слово. Старайтесь не сбиваться;

назовите по 20 мужских и женских имен с интервалом в 1 с;

на любую букву алфавита или на какой-либо слог назовите максимальное количество слов (здесь важен темп);

устно складывайте или вычитайте по два или три трех-четырехзначных числа;

переверните книгу и прочитайте несколько абзацев;

решайте кроссворды;

выучите несколько новых слов и повторяйте их;

запомните длинную формулу, а назавтра попытайтесь записать.

23. Разнесите в две колонки положительные и отрицательные невербальные сигналы: приподнятые брови, кивок головой, сморщенный

лоб, «бегающий» взгляд, прикосновение к собеседнику, неподвижность, жевание резинки, встреча глазами, прищур глаз, покачивание головой, покачивание ногой, надувание щек, постукивание пальцами о стол, раскачивание в кресле, теребление какого-либо предмета, улыбка, поглядывание на часы, взгляд мимо, свободная поза, скрещенные на груди руки, руки в карманах, руки на затылке, беспрестанное хождение, вздохи, дрожащие пальцы, поза «нога за ногу», пожатие плечами.

Положительный сигнал	Отрицательный сигнал

24. О чем могут говорить следующие жесты?
вручает дрожащей рукой;
говорит, качая головой из стороны в сторону;
всплеснул руками и остолбенел;
широко открылись глаза;
пальцем указал направление;
снял шапку при приветствии;
закрыла лицо руками и упала.

25. Тренируйтесь друг с другом в рукопожатии. При этом помните: рукопожатие должно быть приятным, не вялым и не слишком сильным; глаза должны встречаться; улыбайтесь; не держите долго чужую ладонь в своей. Все ли вы так делаете?

26. Вам вручают предмет. Примите его: восторженно, уверенно, гневно, насмешливо, презрительно, равнодушно.

27. Разыграйте следующие ситуации:
вы встретились через 15 лет с однокурсником;
вы поздравляете товарища с повышением по службе;
вы успокаиваете друга после нелицеприятного общения с начальником;
вы стараетесь разузнать как можно больше информации у незнакомого человека.

28. Поприветствуйте: начальника, коллегу, старого друга, незнакомого участника конференции, женщину, пришедшую на прием.

29. Что бы вы одели для следующих ситуаций:
- выступление по телевидению перед населением (в гражданской одежде);
- официальная встреча с зарубежными коллегами;

- торжественное собрание, посвященное Дню белорусской милиции;
- загородный прием коллеги по случаю присвоения очередного звания;
- поход в школу на родительское собрание.

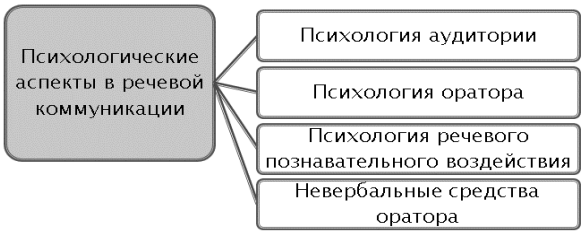
Чего для этого не хватает в вашем гардеробе?

30. Представьте, что между вами прозрачная, но звуконепроницаемая стена. Один участник жестами что-то говорит другому, а другой вслух пытается расшифровать невербальные знаки. Например, можно попросить товарища прогуляться на свежем воздухе, выяснить который час, спросить, не вызывал ли начальник, предупредить об опасности и т. д.

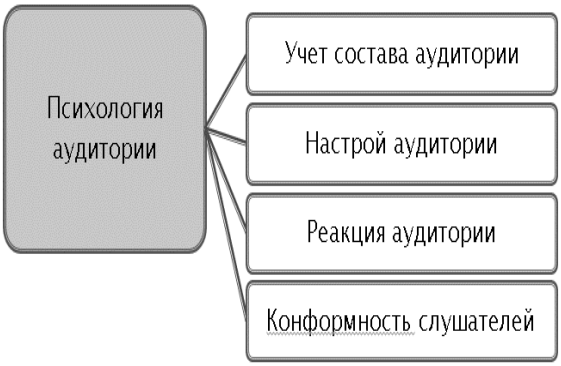
31. Без слов обменяйтесь следующей информацией с коллегой.

- Сколько там человек?
- Они вооружены? Чем?
- Что ты собираешься делать?
- Ничего не предпринимай.
- Жди мою команду.
- Пригнись! Не шевелись!
- Оставайтесь на месте.
- Я подойду сзади.
- Преступник вооружен ножом.

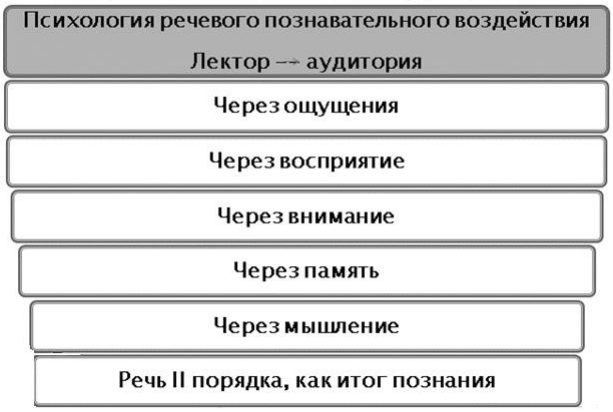
Психология аудитории



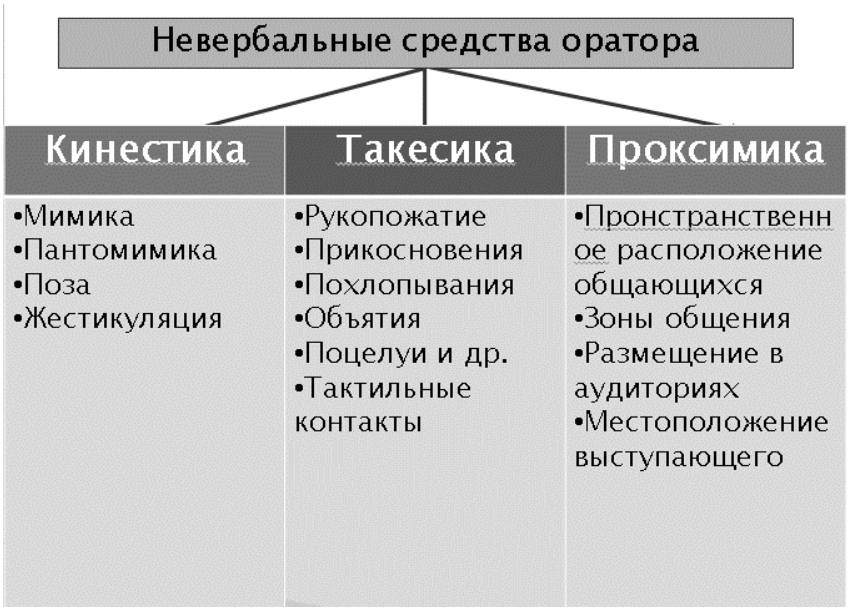
Психология оратора



Психология речевого познавательного воздействия



Невербальные средства оратора


Невербальные средства оратора
Кинестика
Такесика
Проксимика
•Мимика
•Пантомимика
•Поза
•Жестикуляция
•Рукопожатие
•Прикосновения
•Похлопывания
•Объятия
•Поцелуи и др.
•Тактильные контакты
•Пронстранственное расположение общающихся
•Зоны общения
•Размещение в аудиториях
•Местоположение выступающего

Литература

1. Андреев, В.И. Деловая риторика/В.И. Андреев. М., 1995.
2. Голубев, В.Л. Риторика: речевой потенциал сотрудника органов внутренних дел: практ. пособие/В.Л.Голубев, О.В. Бурибо. Минск: Акад. МВД, 2013.
3. Зимняя И.А. Психологический анализ говорения как вида речевой деятельности/И.А.Зимняя. М., 1973.
4. Карнеги Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично/Д.Карнеги. М., 1990.
5. Кони, А.Ф. Советы лекторам/ А.Ф.Кони. М., 1956.
6. Пиз, А. Новый язык телодвижений: расширенная версия /А.Пиз. М., 2006.
7. Столяренко, А.М. Психологические приемы в работе юриста. М., 2000.
8. Штангль, А.Язык тела. /А.Штангль. М., 1993.

Глава VIII. Диалог и полемическое мастерство

Понятие диалога – исторические формы – структура диалога – вопросно-ответный комплекс – понятия беседы, переговоров, споров – правила ведения переговоров – эристика – типология споров – полемическое мастерство.

План

1. Место и роль диалога в речевой деятельности.
2. Беседы, переговоры, споры.
3. Аргументация в диалоге.
4. Полемическое мастерство.

8.1 Место и роль диалога в речевой деятельности

Универсальным средством общения людей является диалог, значение которого в наше время возрастает в силу увеличения объемов общения. Практически он занимает девять десятых времени устной речевой деятельности каждого человека.

Первостепенную роль диалога в речевой коммуникации отмечал еще Ф.М. Достоевский, в котором «человек не только проявляет себя вовне, а впервые становится тем, что он есть… Быть – значит общаться диалогически. Когда диалог кончается – все кончается. Поэтому диалог, в сущности, не может и не должен кончаться[1]».

У разных народов отношение к диалогу неоднозначное. Если древние греки разрабатывали различные системы споров и диалогов, то японцы и некоторые другие народы Востока не очень приветствуют диалогическое общение, особенно полемического характера, так как «быть полемистом– не для японца… Слишком горячий спор может привести к ссоре, можно нечаянно обидеть собеседника, и естественно, что мы избегаем таких споров[2]». Американцы также не любят спорить. «Типичный американец вообще не приемлет спора, столкновения мнений, серьезной дискуссии. Если вы не соглашаетесь с ним, он вычеркивает вас из сферы своего внимания. Для него демократия – это не выяснение истины в разговоре, а выбор комфортного собеседника В противном случае этому оппоненту обеспечена репутация

1 Цит. по: Бахтин М.М. Проблемы творчества Достоевского. М.,1994. С.153.

неконструктивной, неплюралистичной, нетерпимой личности, заслуживающей самой суровой “кары[3]”».

В диалогах отмечаются соприкосновения точек зрения, обмен или противостояние, поэтому в них выдвигаемые идеи кристаллизуются и обогащаются. В диалоге все стороны приобретают ценное, полезное, существенное, это наиболее доступный и оперативный способ получения информации.

Поскольку диалог всегда является обменом мыслями, то каждый из его участников оценивает собеседника в соответствии с деловыми, политическими, этическими, эстетическими и прочими критериями, поэтому продуктом диалогического взаимодействия выступают новые мысли и чувства, соавторами которых становятся все участники диалога, а процесс общения всегда является сотворчеством.

Диалог как способ общения развивался исторически и приобрел самые разнообразные формы.

Самым ранним является *бытовой* диалог. С его помощью люди быстро узнавали насущную информацию, уясняли непонятное, просто общались. Бытовой диалог разрешал прикладные задачи, в нем реализовывались такие функции речи, как повеление, подчинение, возражение, побуждение, выражение согласия или несогласия.

В Древней Греции был распространен *софистический*, или *эристический*, диалог, содержательную основу которого составляли псевдонаучные представления о добродетели и благе. В условиях рабовладельческой демократии V в. карьера каждого свободнорожденного грека зависела от его умения выступать с политическими речами перед народом, заручиться поддержкой народа, всячески ему льстя и угождая. Для этого он должен был располагать минимумом знаний о политических и моральных явлениях, а также уметь защищать и опровергать любое положение на возможно правдоподобных основаниях. Софисты разработали определенную технику спора (угождение сиюминутным настроениям толпы), которая в Древней Греции получила название «эристическое искусство», «антилогика». Платон говорил, что умение софистов спорить является всего лишь навыком и сноровкой. В основе софистических утверждений была объективная противоречивость самих вещей, гибкость понятий, проявляющаяся в субъективном преломлении. Тем не менее софистический, или эристический, диалог – это спор интеллектуалов в расчете на поддержку публики. Нередко он носил беспредметный, схоластический характер. Однако древние понимали и то, что даже пустой спор играет роль своеобразной гимнастики ума или

3 Максимов В. Мне это видится так: «Янки, убирайтесь домой»// Правда. 1994. 17 авг.

интеллектуального фехтования. Софистические диалоги-споры явились предшественниками речевых конструкций, актуализированных впоследствии риторикой.

В противоположность эристическому диалогу возник *диалектический* диалог, созданный Сократом, Платоном, Аристотелем. Сократ был нацелен на примирение противоположных мнений, поэтому боролся с софистическими извращениями в споре. Его диалектический спор носил название сократического диалога и строился в вопросно-ответной форме. Сократ разработал особые логические приемы. Во-первых, диалог должен быть направлен на познание единства противоположных мнений; во-вторых, этот синтез должен рассматриваться как познание сущности той или иной добродетели. Сократический диалог еще называют исследовательским. В нем партнеры занимают равное положение: каждый может высказаться, защитить свою точку зрения, слушать и задавать вопросы. Сам Сократ был великолепным мастером: умел задавать вопросы издалека, представлявшие собой не что иное, как посылки несогласия.

В Древнем Риме широко был распространен *риторический* диалог. Примером такого диалога служат речи Цицерона. В них преимущество имела говорящая сторона, а другая слушала. Живой обмен мнениями почти исключался, поэтому риторический диалог как бы превращался в популяризаторский, или моралистский, монолог. Разновидностью данного диалога являлась диатриба – резкая, придирчивая речь с нападками личностного характера. Прославился такими речами римский политический деятель, философ и писатель Сенека, которому были свойственны короткие фразы, броские образы, парадоксальность, эмоциональность, пафос.

Известен в истории *революционный* диалог, он же *социальный, митинговый, оппозиционный*, характерный в периоды революционных, повстанческих столкновений или оппозиционного противостояния различных социально-классовых сил. Революционный диалог проявляется нередко в жесткой полемике предвыборной борьбы партий за власть, выражается в острых, непримиримых словесных баталиях, общении с большими массами людей, призывах и лозунгах.

В XX в. широкое распространение и развитие получили современные формы диалогов, *основанные на использовании технических достижений* (азбука Морзе, телефон, радио, видео, мобильная связь, факс, микрофон, интернет и др.) и позволяющие вести дистанционное общение, фиксировать речь, выбирать

собеседников, почти мгновенно передавать или уточнять информацию в любой точке мира на любом языке.

Одной из форм современных диалогов является диалог с *неизвестным собеседником*, к которому можно отнести различные анкеты, социологические мониторинги, заполнение различных бланков, листков учета, а также многочисленные викторины, кроссворды, сканворды и др. Эти диалоги чаще всего преследуют научные, познавательные, деловые или развлекательные цели.

Диалог также может быть письменным или устным. *Письменный* диалог подразумевает предельную развернутость словесного выражения мысли с приведением логически строгой системы доводов. *Устный* диалог не требует этой развернутости и ведется с применением не только словесных, но и невербальных средств. Есть немало людей, хорошо излагающих свои мысли в письменном виде, но не могущих изложить их устно, и наоборот.

Все перечисленные формы диалогов используются в зависимости от ситуации и целей общения. У каждой формы имеются свои особенности, связанные с ними условия и правила диалогического контактирования и этические нормы. Нередко формы диалогов переплетаются, создается своеобразный современный *синтетический* диалог.

Итак, диалог (полилог) есть логико-коммуникативный процесс взаимодействия людей через свои смысловые позиции. Начинающая сторона в диалоге называется пропонент, а реагирующая, отвечающая – оппонент. Существуют формальные условия, при которых возможен идеальный диалог.

- «ходы» диалога делаются по очереди;
- диалог заканчивается результатом после конечного числа шагов;
- участники пользуются правом налагать на диалог ограничения;
- диалог ведется с учетом реакции участников на «ходы» другой стороны.

К данной модели можно добавить нюансы личностного и ситуативного характера, которые могут возникнуть при коллективном общении, также необходимо иметь ввиду, что участники диалога рассматриваются как имеющие равные логические права, т.е. равные права на использование различных форм заявлений и монологов.

В диалоге всегда присутствуют отправитель и адресат. Поэтому актуальна мысль о достижении между ними гармонии в диалогическом общении.

Закон гармонизирующего диалога предполагает, что собеседник или аудитория не пассивные объекты, которым передается информация,

а слушатели, у которых пробуждается в ответ собственное внутреннее слово. В гармонизирующем диалоге реализуются следующие принципы: а) внимания к собеседнику; б) близости диалогического высказывания интересам и жизни адресата; в) конкретность диалогических высказываний.

Закон продвижения и ориентации адресата требует, чтобы собеседник был сориентирован в «пространстве» речи и чувствовал, что вместе с говорящим продвигается к цели.

Закон эмоциональности требует, чтобы собеседники не только мыслили,но и эмоционально переживали то, о чем беседуют.

Закон удовольствия позволяет сделать речь действенной через получение взаимного удовлетворения от содержания и способов ведения диалога.

Структурой или общим концептуальным каркасом[1] диалога являются следующие элементы: вопросно-ответный комплекс; мотивы, цели, установки; критерии отбора точек зрения; доводы; вспомогательные элементы как реакции на действия противоположной стороны (подсказки, уточнения, одобрение, неодобрение и т. д.).

Таким образом, диалог, возникая на основе противоречия (моя точка зрения – другая точка зрения), развивается через постановку вопросов, отыскание предположительных ответов и дальнейшую аргументацию последних.

Если другие элементы диалога не всегда явно сформулированы, то вопросы и ответы, составляющие ядро диалога, очевидны всегда. Древние греки говорили, что диалог есть «речь, состоящая из вопросов и ответов[2]».

Вопросно-ответный комплекс представляет собой логико-языковое образование и выполняет две основные функции: познавательную, или эпистемистическую, и коммуникативную.

Вопрос и ответ – это две противоположности единого целого. Вопрос понимается как обращение, требующее ответа; ответ же есть высказывание или суждение, вызванное вопросом. Раньше существовало мнение, что ведущая роль в диалоге принадлежит ответу, в настоящее время эту роль отводят вопросу, так как именно он обладает активизирующим началом. Для того чтобы убедиться в сказанном, следует сравнить проявление особенностей вопросов и ответов в диалоге.

---

[1] См.: Поппер К. Логика и рост научного знания. М., 1983. С. 558

[2] См.: Лаэртский Д. О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов. М., 1979. С. 164.

Особенности вопросов и ответов в диалоге

Вопрос	Ответ
Задает тему и направление диалога Делает ответы осмысленными Выражает стремление к устранению сомнения Фиксирует потребности людей в познании и общении Устраняет различные трудности и противоречия в контактах людей	Является вторичной акцией Уменьшает неопределенность вопроса Вводит в заблуждение Утверждает спрашивающего в его мнении Иногда указывает на неправильную постановку вопроса

Синтаксической формой вопроса чаще всего выступает вопросительное предложение, однако и некоторые повествовательные предложения могут содержать в себе вопрос. Например, при знакомстве, протягивая друг другу руки, произносится первым повествовательное предложение: *Иван Петров*. На эту фразу звучит ответ: *Петр Иванов*. Вместе с тем не все вопросительные предложения требуют ответа и содержат в себе значение вопроса. К ним относятся риторические вопросы, предложения, содержащие резкое побуждение, например: *Не подвинетесь ли немного*? и т. д.

Логически сам вопрос содержит в себе три структурных элемента: рему (искомое, конкретное, содержащееся в вопросе в непроизвольной форме), тему (некоторое знание в виде предпосылок, предшествующее знание), требование перехода от незнания (непонимания) к знанию (пониманию).

Вопросы и ответы бывают настолько разными, что существует необходимость их классифицировать по различным основаниям.

По степени выраженности выделяют явные и скрытые **вопросы**. Первые выражаются в языке полностью вместе с предпосылками и требованием устранить неизвестное, вторые – лишь своими предпосылками, а требование устранить неизвестное прямо не выражено.

По структуре вопросы подразделяются на простые, которые не могут быть расчленены на более мелкие вопросы, и сложные, состоящие из простых, сочлененных союзами, например: *и, или, если, то* и т. д.

Существуют вопросы открытые и закрытые. Первые не связывают отвечающего строгими рамками и позволяют давать ответы в свободной и непринужденной форме, вторые – строго лимитируют

отвечающего, требуют точного ответа в виде единственного повествовательного предложения.

По способу запроса неизвестного выделяются вопросы к р е ш е н и ю и д о п о л н е н и ю. В первом случае адресат сам решает, как ответить, например: *Существовала ли Атлантида?* Во втором случае у спрашивающего уточняются границы искомого. Например, трудно ответить на вопрос: *Какие города расположены на Днепре?* Отвечая, можно иметь в виду красоту (красивые или некрасивые), размеры (большие, средние или малые), перечень городов, политическое и хозяйственное значение (промышленные, административные центры, транспортные узлы, речные порты), возраст городов (старинные и современные) и т. д.

В количественном отношении различаются о б щ и е и ч а с т н ы е вопросы.

По отношению к цели диалога вопросы могут быть у з л о в ы м и и н а в о д я щ и м и, между которыми не существует четкой границы.

Вопросы могут иметь творческий и нетворческий характер.

Существуют правила постановки вопросов: вопрос должен быть разумным, т. е. имеющим смысл, ясным и точным; ставиться конкретно; предпосылки должны быть истинными суждениями.

По характеру информации, на отсутствие которой указывает вопрос, выделяют л и - в о п р о с ы и ч т о - в о п р о с ы.

Ли-вопросы заключают в себе просьбу указать истину или ложность того, что содержится в матрице (предпосылке) вопроса: *Действительно император Александр I является основателем Министерства внутренних дел?* На такие вопросы можно отвечать кратко, односложно: *да* или *нет*. А можно добавить: *Да, Александр I является основателем Министерства внутренних дел*. Возможен ответ: *Этого никто не знает*. При таком вопросе надо быть готовым к тому, что подтверждающая информация не последует.

Что-вопросы содержат в себе требование восполнить пробел в какой-либо информации или дополнить ее. Что-вопросы начинаются словами *что, где, когда, почему, как, сколько, какой, для чего, для кого* и т. д.

Ответы, в свою очередь, также классифицируются по своим логико-информационным характеристикам.

Выделяют п р я м ы е и к о с в е н н ы е ответы. Прямой несет в себе конкретность, но не всегда бывает истинным, косвенный связан с вопросом лишь некоторым логическим отношением, но не является конкретным.

Часто встречаются п о л н ы е ответы, без остатка устраняющие неопределенность, незнание, делающие неизвестное известным, и

неполные, лишь в некоторой степени устраняющие неопределенность и могущие быть ценными с точки зрения нахождения информации в качестве одного из вариантов.

Встречаются ответы по существу и неподходящие, не соответствующие основе вопроса.

При формулировке ответа необходимо соблюдать следующие требования: он должен соответствовать существу вопроса, быть информативнее его и уменьшать неопределенность, при некорректной постановке вопроса он должен указывать на эту погрешность.

8.2 Беседы, переговоры, споры

Беседа представляет собой вид диалога, в котором собеседники обмениваются суждениями. В зависимости от ситуации, цели, состава участников и других факторов выделяются следующие виды бесед:

– профессиональные (решаются какие-либо узкоспециальные проблемы);

– деловые (намечаются планы, строятся «проекты» разрешения проблем экономики, бизнеса, торговли и т. д.);

– политические (обсуждаются проблемы власти, партийного строительства, войны и мира);

– дипломатические (рассматриваются спорные вопросы между государствами);

– научные (связаны с постановкой научных проблем, выдвижением гипотез);

– религиозные (затрагивают проблемы веры, раскрытия тайн души и т. д.);

– событийные (относятся к каким-либо конкретным ситуациям в быту, общественной жизни и т. д.).

Разновидностью массовой организованной беседы является симпозиум, представляющий собой совещание по какому-либо специальному вопросу, главным образом научному, на котором с короткими речами выступают участники, раскрывающие одну и ту же тему. Другой разновидностью беседы является «круглый стол», где тема обсуждается спокойно и непринужденно. Конференция – еще один вид организованной беседы. На конференции никому не навязывается мнение, аудитория задает вопросы участникам. Иногда «круглый стол» и конференция превращаются в разновидности дискуссии, о которой речь пойдет ниже.

Занимая в речевой практике значительное место, беседа является ценной формой языковой коммуникации, в ходе которой устанавливаются устные контакты собеседников, исследуются конкретные проблемы, реализуется стремление людей к действию. Беседа выполняет функцию обмена информацией, взаимного общения, оперативного поиска новых

идей и решений, поддержания контактов в той или иной сфере деятельности и др. Краткая структура ведения беседы на примере деловой выглядит следующим образом[1].

Основными структурными этапами беседы являются подготовка; определение места и времени встречи; начало беседы и вступление в контакт; постановка проблемы и передача информации; аргументирование; анализ альтернатив, поиск оптимального или компромиссного варианта либо конфронтация участников; принятие решения; фиксация договоренностей; выход из контакта; анализ результатов беседы и своей тактики.

Трудным и ответственным является этап подготовки беседы. Нередко на 5–10-минутную речь требуется от нескольких часов до нескольких дней подготовки. Чем короче предполагаемая речь, тем больше усилий затрачивается на концентрацию мыслей, сжатое по форме и объемное по содержанию изложение. Беседа всегда планируется, составляется мысленный или письменный план, в котором прослеживаются оперативные, тактические и стратегические нюансы.

Определение места и времени встречи также важно для результатов беседы. Возможны три основных варианта ее организации: позиция «сверху» (приказ явиться для беседы), позиция «снизу» (осуществляется как просьба принять для беседы), позиция «равных» (встреча согласовывается). Последняя ситуация наиболее продуктивна.

Начало беседы может быть доброжелательным, агрессивным или нейтральным. Именно оно определяет ее дальнейший ход. Нельзя начинать разговор неуверенно, извинениями, проявляя неуважение и пренебрежение к партнеру, а также используя фразы, вынуждающие собеседника сразу занять оборонительную позицию.

Постановка проблемы и передача информации являются важным этапом, который подчиняется целому ряду правил: беседа должна быть профессиональной, а значит достоверной, объективной и глубокой по содержанию; ясной и четкой для избежания двусмысленности, путаницы, недосказанности; наглядной как словесно (ассоциации, параллели, описания), так и с использованием пособий, схем, других визуальных материалов, что позволит избежать абстрактности изложения; постоянно направленной, характеризоваться последовательным повествованием, что способствует лучшему восприятию и пониманию информации, логичности изложения; информационно насыщенной для «взлетов» (моменты максимальной концентрации) и «спадов» (моменты передышки), информацию следует дозировать, не излагать всю сразу, разумный объем информации

1 См.: Кузнецов И.Н. Риторика. Минск,2000. С. 246.

позволяет избежать скуки, усталости и раздражения собеседника; ритмичной, протекать в равномерном темпе, стать интенсивной к концу беседы, при необходимости ритм должен быть гибким; содержащей в нужных случаях юмор, иронию, которые, в свою очередь, должны быть уместными, нециничными, неоскорбительными и поднимать моральный дух собеседников.

Аргументирование прочно увязано с предыдущим этапом. Следует помнить, что обосновывают ясно, точно, убедительно и достоверно. Темп аргументации должен соответствовать темпераменту собеседника. Необходимо также учитывать, что излишняя убедительность, агрессия и напор могут вызвать отпор собеседника – так называемый эффект бумеранга.

Фазы поиска оптимального решения могут осуществляться в стиле сотрудничества, равноправия и взаимной ответственности либо в форме авторитарного принятия решения одним из партнеров и добровольным или вынужденным согласием другого собеседника. На этом этапе нежелательно проявлять неуверенность и колебания.

Завершает деловую беседу письменная фиксация договоренностей, итоги протоколируются или записываются в деловой дневник. Полезно устанавливать конкретные сроки исполнения, способы контроля и информирования друг друга о результатах намеченных действий.

По окончании беседы проводится анализ итогов с целью осознания допущенных просчетов и коррекции тактики будущих встреч.

Деловая беседа – достаточно сложный коммуникационный процесс. Другие формы беседы менее сложны, но в принципе состоят из большинства перечисленных этапов.

В качестве практических рекомендаций выделяют пять универсальных принципов ведения беседы[1], применяющихся в любой ситуации:

– привлечь внимание собеседника к проблеме, себе как субъекту общения;

– пробудить в собеседнике заинтересованность, связанную для него с полезностью информации;

– детально обосновать (аргументировать) проблему;

– выявить интересы и устранить сомнение собеседника;

– преобразовать интересы собеседника в окончательное решение.

Кроме принципов существуют правила ведения беседы:

– необходимо внимательно выслушивать собеседника;

---

1 См.: Кузнецов И.Н. Указ. соч. С. 277-282.

– не пренебрегать значением предубеждений собеседника;
– избегать недоразумений и неверных толкований, сразу их уточнять;
– уважать собеседника; быть вежливым, дружелюбно настроенным, тактичным и дипломатичным; при необходимости быть непреклонным, сохранять хладнокровие; облегчить собеседнику восприятие тезисов и предложений;
– разработать тактические приемы ведения беседы.

Очень близок к беседе и такой вид диалога, как переговоры, являющиеся практическим методом достижения соглашений на дружественной основе, без поражения сторон. В беседах люди, обмениваясь мнениями, чаще всего не имеют конкретного результата, в то время как на переговорах такой результат становится достигаемой целью. Конечным итогом может быть договор, устраивающий обе стороны; компромисс, т. е. соглашение на основе взаимных уступок; полное несогласие сторон и перенесение переговоров на более поздние сроки и т. д. В последнем случае переговорная стратегия оставляет у сторон чувство неудовлетворенности, изнурения или отчуждения.

В практике встречаются самые разнообразные виды переговоров: бытовые, научные, деловые, коммерческие, дипломатические и др. Тактика их ведения связана с организационными вопросами, консультациями у юристов, дозировкой и конфиденциальностью информации, прерыванием и откладыванием времени переговоров («тактика проволочек»), обедами, регламентом, заключительными словами и последней, самой сильной, аргументацией.

Существуют некоторые требования к проведению переговоров:
– никогда не стоит полагать, что они пройдут легко и гладко, следует настраиваться на серьезный ход их ведения и возможный отрицательный результат. Участники переговоров должны трезво оценивать силу своих позиций: симметричны (равноправны) они или асимметричны (неравноправны). Субъекты переговоров настраиваются на партнеров, предварительно изучая сильные и слабые стороны характеров;
– необходимо стремиться к созданию хорошего микроклимата общения, внедрять позитивное эмоциональное настроение, внимательно слушать собеседника, уважать его точку зрения, проявлять партнерские дружелюбие и любезность, выражаться ясно и понятно. Отрицательные эмоции и напряжение могут снять уместная шутка и ободряющее слово;
– важно учитывать предубеждение оппонента, оно неискоренимо, с ним бывает трудно, поэтому надо научиться ставить себя на место собеседника;

– выражаться ясно и понятно, ибо краткость, выразительность, недвусмысленность, простая терминология всегда облегчают взаимопонимание;
– следует демонстрировать твердость и хладнокровие, стремление к цели, в крайнем случае к компромиссу, поэтому важно знать пределы обсуждения, соглашений. Уступая в одном, надо пробовать победить в другом. Опытные переговорщики в рамках «компенсационной техники» стараются быть гибкими и в меру уступчивыми. По этому поводу итальянский политик А. Фанфани произнес: «Компромисс – это искусство так разрезать пирог, чтобы каждому его кусок казался самым большим[1]»;
– уметь молчать, когда говорят другие, и не стараться заполнить малейшую паузу, возникшую в разговоре;
– дела лучше обсуждать спокойно, без оскорбительных реплик и недружественных жестов. Нередко один из партнеров проявляет преувеличенную вежливость, которая может быть воспринята как форма грубости, и наоборот, чувствуя слабость своей позиции, отдельные участники ведут себя некорректно и амбициозно;
– следует запоминать имена участников в случае переговорного диалога.

Игнорирование искусства ведения переговоров приводит к тому, что усиленный труд может быть обесценен всего за несколько минут.

Немаловажным является подведение итогов переговоров. И.Н. Кузнецов предлагает схему оценки и анализа поведения партнеров на переговорах, в которой указаны положительные и отрицательные критерии .[2]

Критерии ведения переговоров

Положительные критерии	Отрицательные критерии
Готовность вести переговоры: заинтересованность оптимизм чувство ответственности: «Приступим к делу»	Отсутствие интереса к переговорам: сдержанность скептическое отношение тактика проволочек: «Поживем, увидим»
Компетентность: знание общих вопросов знание деталей объективные критерии оценки	Некомпетентность: отсутствие понимания проблемы дефицит фактического материала чисто субъективные суждения
Конструктивная позиция: ориентация на решение проблемы	Пассивная позиция: незаинтересованность в получении

1 Цит. по Леммерман Х. Указ. соч. С. 265.
2 См.: Кузнецов И.Н. Указ. соч. С. 336.

стремление к диалогу, готовность к тем или иным изменениям	результатов отсутствие стремления к диалогу стандартные выражения
Идейность: глубина суждений взгляд на проблему в комплексе различные варианты	Безыдейность: нецелесообразный рутинный подход поверхностное рассмотрение проблемы узковедомственный, однобокий взгляд на проблему
Аргументированность: факты рациональная аргументация четкие выводы	Голословность высказываний: недоказанные мнения эмоциональная реакция противоречивость во взглядах и утверждениях
Гибкость: рассмотрение новых аспектов активизация мышления выдвижение различных вариантов при изменении условий	Отсутствие гибкости: упорствование в своем мнении пассивность мышления нежелание следить за мыслями партнера
Готовность пойти навстречу партнеру: обдумывание контраргументов способность изменить свою позицию новая ориентация	Нежелание идти навстречу партнеру: игнорирование контраргументов отстаивание своей позиции упрямство
Комплексный подход: вскрытие причинно-следственных взаимосвязей вскрытие условно-следственных взаимосвязей оценка положительных и отрицательных моментов	Односторонний подход: игнорирование взаимосвязей без прогноза взаимных последствий, отстаивание эгоистических интересов отклонение от темы
Концентрация на теме: выделение существенного четкое и обзорное изложение краткость и ясность	Отклонение от темы: перепрыгивание с темы на тему поток слов
Готовность пойти на риск: трезвая оценка факторов риска предложения по устранению факторов риска	Нежелание рисковать: преувеличение значения факторов риска отрицание возможности устранения факторов риска отговорки, увертки, отказ

Итоги переговоров в целом оцениваются по таким критериям, как достижение цели, причины достижения, подготовленность переговоров, оценка предоставленных полномочий; свобода действий в рамках переговоров, эффективность аргументации, новизна аспектов; необходимость компромиссов, реалистичность поэтапного плана исполнения договоренностей, атмосфера переговоров, предложения по усовершенствованию.

При ведении переговоров важно соблюдать ряд правил.

Правило Сократа. Самый важный переговорный вопрос ставь в очередности третьим, предварительно рассмотрев два более легких. Велика вероятность, что «по инерции» и на третий вопрос будет положительный взгляд.

Правило Гомера. Аргументируя на переговорах, приводи вначале сильные аргументы, затем средние, а в конце самые сильные, «убийственные».

Правило Вольтера. Дозируй информацию, сообщай собеседнику ровно столько, сколько он сообщил тебе.

Правило Паскаля. Нельзя загонять собеседника в угол, надо дать ему возможность сохранить «свое лицо».

Правило Мейена. Погрузись в чужую интуицию. Мысленно встань на место оппонента и разберись в тех причинах, которые заставили его действовать именно таким образом.

Правило Парето. Имея главную цель выйти победителем на переговорах, будь готов и к поражению (для лучшего морального самочувствия).

Парадокс Шлейермахера. По окончании бесед и переговоров о событии и явлении, знаешь больше, чем вначале, действуешь правильнее, чем в момент переговоров, мысленно исправляешь свои ошибки.

Беседы и переговоры иногда бывают непродуктивными по самым различным причинам (неподготовленность, поведение участников, незаинтересованность одной стороны в диалоге и т.п.). Результаты бесед и переговоров могут не удовлетворять в модулях близости и отстранения.

В *модуле близости* не разрешены, не детализированы, не найдены решения на сиюминутные, близковременные задачи переговорщиков, нет никаких результатов.

В *модуле отстраненности* по ряду объективных причин не найдены точки соприкосновения на более отдаленную перспективу, хотя близко временные решения задач определены и присутствует полная ясность.

Среди многообразных видов переговоров подробнее остановимся на двух: *переговоры в экстремальных ситуациях* и *досудебные медиапереговоры*.

Институт экстремальных переговорщиков появился более сорока лет назад после трагедии, связанной с захватом заложников во время проведения XX летних Олимпийских игр в Мюнхене. Аналитики и эксперты-психологи многих стран пришли к выводу, что единственной альтернативой силовой операции должны стать переговоры с преступниками. Это единственный способ ненасильственного урегулирования возникшего конфликта. Так, в ФРГ функционирует подразделение «080-9», задачей которого является борьба с терроризмом. В его состав входят и переговорщики. Из 1400 проведенных операций лишь в четырех инцидентах спецназовцы применяли оружие[1].

Богатый переговорный опыт имеют российские и белорусские психологи. В экстремальной ситуации первыми прибывают оперативные службы органов внутренних дел, а вместе с ними – переговорщики экстремальщики (из структур МВД, МЧС).

Переговоры предваряются быстрым «сканированием» психотипа преступника (внешний вид, действия, обращение с оружием, взрывчаткой, состояние, усталость, здоровье и пр.). Так безалаберное, беспечное обращение со взрывчаткой может свидетельствовать о том, что у преступника муляж. Внешний вид и состояние могут говорить об усталости, болезни, депрессии и т.д. Разговор свидетельствует об образованности, интеллекте, профессии. Эти и другие детали могут быть отправными точками для начала переговоров.

Немаловажным фактором является одежда самого переговорщика. Предпочтителен темный тон, так как яркие тона раздражают преступника, контрастное ему не нравится. Темный цвет располагает к беседе и действует на него успокаивающе. Переговорщики работают без оружия. Вместо него используется слово, которым надо владеть безупречно.

Переговоры протекают в обоюдно-согласительном режиме. Террорист понимает, что правоохранители, идя на уступки, ждут того же от него. Идет своеобразный «торг, взаимозачет».

Алгоритм действий переговорщиков в экстремальной ситуации прописан в соответствующих разработках до мелочей, а все возможные ситуативные линии развития событий постоянно отрабатываются в ходе тактико-специальных учений.

1На страже, № 45, 4 ноября 2016г.

Если первый переговорный этап не удался, то задействуется второй вариант – привлекаются родственники и друзья. Если и он не возымел действия, то начинается силовой захват, но при обязательном условии, что все иное исчерпано. Здесь присутствуют тонкая грань и огромная ответственность главного переговорщика.

В случае, когда преступник не идет на контакт, ни в коем случае нельзя настаивать, следует взять паузу и подчиниться его требованиям, чтобы потом вновь попытаться наладить диалог. Важно найти «зацепки» для нового контакта. Например, в случае явной усталости злоумышленника, выразить ему сочувствие, предложить лекарства и т. д.

Большинство техник и технологий, применяемых психологами, в данном пособии не могут быть раскрыты, но они существуют и в устах неопытных переговорщиков могут превратиться в непоправимый вред.

Как видно, основой переговорной компетенции выступает риторическая культура, предполагающая большой активный лексический запас, чистоту речи, грамотное построение фраз, четко сформулированные вопросы и т.д. Ясность и доступность мысли переговорщика помогут устранить коммуникативные барьеры. Желательно подстраиваться под характеристики речи преступника. Это часть профессионального мастерства переговорщика.

В силу различных жизненных обстоятельств в переговоры вступают оперативные сотрудники, участковые инспекторы, которые также должны владеть набором некоторых техник, позволяющих быть переговорщикам убедительными, недопускающими перерастания конфликта в кризисную ситуацию. Сотрудники должны верить в положительный исход переговоров, быть стрессоустойчивыми, справляться со своими эмоциями и помнить, что право на ошибку отсутствует, а переживания не должны мешать выполнению служебного долга.

Другой относительно новой разновидностью переговоров является *медиация.* В Великобритании этот институт переговорщиков действует более полувека, в Беларуси Закон «О медиации» принят 12.06.2013 года. В соответствии с ним гражданин может обратиться в медиацию как до обращения в суд в порядке гражданского, хозяйственного судопроизводства, так и после возбуждения производства в суде, на любой стадии разбирательства. Министерство юстиции Республики Беларусь выдало более 330 свидетельств медиатора[1].

Преимущества медиации как переговорного процесса на досудебном этапе заключаются в следующем:

---

1 Данные Министерства юстиции Республики Беларусь на 01.01.2017г.

- добровольность – участие в медиации является волеизъявлением сторон, процедура инициируется сторонами, каждая из них вправе в любой момент выйти из медиации;
- равноправие участников процесса – ни одна из сторон не имеет процедурных преимуществ. Ничего не решается без согласия обеих сторон;
- конфиденциальность – ни сам факт проведения процедуры, ни информация, полученная в ходе ее, не может быть (без согласия сторон) разглашена другим лицам;
- нейтральность медиатора по отношению к каждой из сторон. Медиация основывается на доверии медиатору, как лицу способному обеспечить эффективное ведение переговоров.

Медиативные переговоры происходят по установленному рапорту (алгоритму или сценарию). Вначале оговариваются детали и план ведения переговоров. Затем стороны излагают свои позиции, претензии по конфликтной ситуации. Проблемы формулируются и фиксируются. Далее каждую проблему переговорщик вместе с заинтересованными сторонами обсуждают отдельно и пытаются найти решение. Затем согласно рапорту стороны по очереди покидают медиатора, который с оставшимися уточняет детали. Завершается медиация взаимным согласием в письменной форме. Иногда медиации заканчиваются безрезультатно.

Что необходимо осознавать, обращаясь к медиации?

Во-первых, стороны должны быть заинтересованы в мирном урегулировании разногласий и быть готовыми сделать для этого встречные шаги;

во-вторых, обе стороны должны уважительно относиться к ценностям и интересам друг друга;

в-третьих, заключенное медиативное соглашение является результатом сотрудничества сторон, их равноправного участия в конструктивных переговорах;

в- четвертых, осознавать важность сохранения партнерских и деловых отношений.

Медиативное соглашение подлежит исполнению на основе принципов добровольности и добросовестности сторон. В настоящее время опробуются медиативные переговоры в связи с уголовным судопроизводством.

Третей формой диалогов наряду с беседой и переговорами является *спор.* О нем речь пойдет в разделе «Полемическое мастерство».

8.3 Аргументация в диалоге

Главным в споре является тезис или тема. Тезисом называется мысль, для обоснования истинности или ложности которой строится доказательство. Один участник спорного диалога доказывает истинность мысли, другой опровергает высказывание первого. Он формулирует содержание доказываемой идеи, суть концепции, вынесенной на обсуждение.

Оппонент соперника в тезисе находит уязвимые места (пункты разногласия), указывает на них и выдвигает свое собственное положение, представляющееся ему единственно верным и истинным. Данное положение носит название *антитезиса*.

Таким образом, тезис – это мысль, которая выделена из более широкой спорной мысли, а антитезис – это идея, выдвинутая в противовес тезису и устанавливающая пункты разногласий. Борьба между ними и есть сущность классического спора.

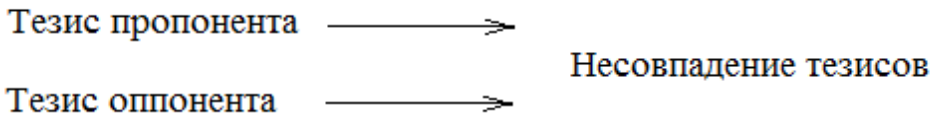
Тезис и антитезис желательно формулировать четко, ясно и кратко. В этих целях необходимо выяснить три вопроса: все ли слова и выражения тезиса абсолютно понятны; об одном ли предмете идет спор или обо всех без исключения предметах класса («количественная» характеристика); считается ли тезис несомненно истинным, достоверным, несомненно ложным или же в какой-то мере вероятностным?

Эта логическая операция называется установлением модальности тезиса.

Спор может развиваться на уровнях истинности тезиса и спора о доказательствах (о мире ценностей, по вопросам морали и т. д.). В первом случае это эпистемистическая модальность, во втором – аксиологическая. Возможен спор сразу на двух уровнях.

На практике отношение оппонента к предложенному тезису может быть трояким[1]:

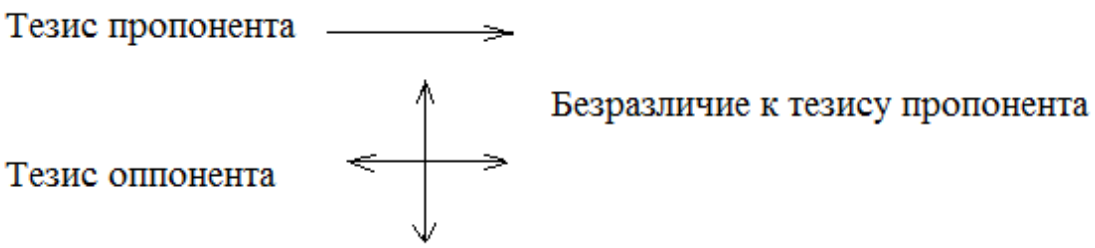
– оппонент заранее склонен поддержать данный тезис и, возможно, принять его, задача пропонента в этой ситуации не переубеждать оппонента, опровергая его доводы, а заставить последнего более активно поддерживать ваш тезис.



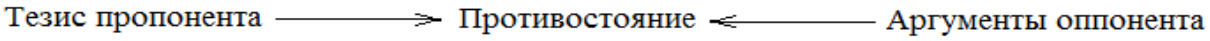
– оппонент нейтрален к тезису и не имеет доводов «за» и «против»,

1 Цит. по Ивин А.А. Указ. соч. С. 314-315.

задача пропонента состоит в склонении оппонента на свою сторону, рассеяв в случае необходимости все его возражения, возникшие внезапно.



– оппонент отвергает выдвинутый тезис, т. е. является сторонником антитезиса, он может привести аргументы в поддержку своей позиции или обойтись без доводов;в данном случае пропонент может выдвигать свой тезис с аргументами или же не делать



этого(не вступать в бесполезный спор).

Из вышесказанного вытекает различие решаемых в ходе спора задач:

от усиления чужого убеждения, полного убеждения до прямого давления и переубеждения оппонента. По этой причине споры бывают конструктивными и деструктивными.

В аргументации к тезису выдвигаются определенные требования: тезисом может быть лишь мысль, вызывающая сомнения у участников; он должен излагаться ясно, точно, однозначно, лаконично; быть понят участниками диалога; оставаться одним и тем же на протяжении всего процесса обсуждения; не содержать формального противоречия; не включать в себя образные выражения, метафоры, сравнения, гиперболы и т. д.; все тезисы участников должны быть логически связаны.

Довод – мысль, приводимая в доказательство чего-нибудь. С его помощью обосновывается истинность тезиса, он должен быть веским, подходящим, достаточным. Последний, решительный довод называется ultima ratio.

Аргумент является синонимом довода. Выделяют его различные типы: иллюстрацию, образец, аналогию, определение, возведение к роду, разделение на виды, указание причин и последствий, нахождение противоречий и т. д. Аргументами являются аксиомы, теоремы, факты.

Факт – действительное, реальное, невымышленное происшествие, событие, явление, твердо установленное знание, данное в опыте, служащее для какого-либо заключения или вывода. Фактами являются

достоверные цифры, статистические материалы, наблюдения, данные опыта, эксперимента. Они используются в качестве довода.

Демонстрация представляет логическую связь тезиса с доводами. Характером демонстрации во многом определяется принудительная сила аргументации. Наибольшей принудительной силой обладает дедуктивная демонстрация, меньшей – индуктивная, а также демонстрация в форме аналогии, сравнения, метафоры и т. п.

Выделяют следующие **виды аргументации**.

Доказательство можно понимать как процесс, систему доказывания путем умозаключений, из которых выводится новое положение, и как довод или факт, доказывающий что-либо. Оно зависит от «силы» доводов, их эссенциальности, т. е. сущности.

В логике различают прямое доказательство (подтвержденное доводами) и косвенное (окольным путем, длинно, долго, используя ложность некоторых высказываний, приводящее к признанию истинности тезиса). В риторике встречаются абсолютное (аподиктическое) доказательство, являющееся неопровержимым, окончательным, например: человек смертен; Вторая мировая война привела к самым большим жертвам в истории; Земля по своим размерам меньше Солнца, но больше Луны; и относительное, связанное с мерой, например: «Кармен» – самая блестящая опера; Пушкин – самый великий поэт; Джоконда – идеальный живописный портрет.

Чаще всего в споре используется доказательство от противного (апагогическое). Его технология такова: к тезису формулируется антитезис; антитезис ставят в определенную логическую связь с аргументами; из этого выводят ряд следствий с целью найти хотя бы одно ложное; делается вывод, что тезис ложен; переходят к утверждению истинности своей мысли.

Встречается разделительное доказательство («методом исключения»). Здесь технология такова: формулируются три или более альтернатив, среди которых должен быть и доказываемый тезис; одна за другой рассматриваются и исключаются как ложные все альтернативы, кроме той, которая и остается тезисом. Например, методом исключения можно доказать, что данное подразделение по итогам года заняло первое место благодаря слаженной и профессиональной работе сотрудников, а не в результате искусственного завышения показателей раскрытия и расследования преступлений.

Опровержение – речевая процедура, с помощью которой устанавливается ложность тезиса оппонента. Различают три способа опровержения: критика тезиса, критика аргументов и критика демонстрации.

Критика тезиса наиболее сложный способ и самый трудоемкий по интеллектуальным затратам. Тезис возможно опровергнуть фактами. «Согласно утверждениям астрологов, предрасположенность человека к той или иной профессии определяется с помощью гороскопа. Дж. Мак-Джерви (США) изучил распределение дат рождения 17 тысяч ученых и 6 тысяч политических деятелей относительно зодиакальных знаков. Оно оказалось совершенно случайным. Б. Сильвермен (США) изучил влияние знака зодиака, соответствующего рождению каждого из супругов, на вероятность их бракосочетания или развода. Он использовал данные о 2978 свадьбах и 478 разводах… Оказалось, что никакого согласия между предсказаниями и реальностью нет[1]».

Критиковать тезис можно, доказывая истинность антитезиса. Например, академик РАН М.Н. Тихомиров опровергал тезис о том, что в сравнении с точными науками от истории нет никакой пользы: «Вот корова пасется на поле, и ей безразлично – Бородинское это поле или выпас сельца Анюткино. Овцы ходят по полю, и им все равно – Куликово это поле или лужок при деревне Чернушкино. А нам не все равно. Человек не может считаться человеком, если ему наплевать на родной край. Человек становится гражданином с того момента, когда узнает, что такое его страна и чем она славна. Русский не сознает себя русским, покуда не узнал он о Дмитрии Донском, про Полтаву и Петра, про Пушкина и Некрасова…

Без истории же и литературы познание невозможно. Никакие мосты, самые распрекрасные, человека человеком не сделают, если он лишен памяти, а память людская в исторической науке воплощается[2]».

Третий способ критики тезиса известен как «сведение к абсурду», или установление ложности следствий.

Критика аргументов как способ опровержения более привлекателен, чем критика тезиса. Возможны три варианта критики аргументов: можно показать их ложность, можно продемонстрировать недостаточность приведенных аргументов, можно указать на сомнительность происхождения аргумента (слухи, сплетни, бульварная пресса, сарафанное радио и т. д.).

Критика демонстрации (предъявления) аргументов, так же как и критика самих аргументов, лишь ослабляет тезис противника. Здесь указывается на отсутствие необходимой логической связи между доказываемым тезисом и аргументами. В результате возникают логические ошибки.

---

1 Кругляков, Э. Россия снова во мгле?// 24 часа.1998. №24.

2 Цит. по: Практическая риторика для сотрудников органов внутренних дел: учеб. пособие / И.Ф. Колонтаевская [и др.]. Домодедово. 2008. С. 111.

П о д т в е р ж д е н и е – имеет большое значение в обосновании гипотез в случаях, когда отсутствуют достаточные доводы. Если доказательство обосновывает истинность высказывания стопроцентно, то подтверждение лишь частично. Так, метеорологические наблюдения являются лишь частичным подтверждением прогнозируемой погоды на один-два месяца вперед. Не всегда факты археологических раскопок являются достаточными для превращения их в достоверное историческое знание.

В о з р а ж е н и е направлено на ослабление тезиса оппонента, в то время как подтверждение в некоторой степени усиливает тезис.

О б ъ я с н е н и е используется в живом общении. В качестве доводов при объяснении выступают законы, научные теории, положения о причинах тех или иных явлений.

И н т е р п р е т а ц и я – также важный вид аргументации и понимается как передача и истолкование смысла предложения, исторического источника, художественного произведения.

О п р а в д а н и е – еще один вид аргументации, связанный с приведением в качестве довода некоторого ценностного соображения. К доводам такого рода относятся идеальные и правовые нормы, оценки, соглашения, индивидуальные и групповые мотивы и интересы. Нередко оправдательные доводы субъективны или корпоративны.

Чтобы аргументация была сильной и убедительной и приводила к желаемым результатам, необходимо выполнять следующие правила:
– тезис должен быть сформулирован ясно и точно;
– тезис должен быть тождественным в течение всего рассуждения, т. е. не меняться;
– аргументы к тезису должны быть истинными и не противоречить друг другу;
– аргументы должны быть достаточными: не слишком широкими, из которых следует все, что угодно, но и не слишком узкими;
– аргументы должны быть суждениями, истинность которых доказана независимо от тезиса (нельзя доказывать аргументом, который сам не доказан, это так называемый порочный круг);
– источники аргументов должны быть известными и достоверными.

Нередко участники диалога совершают ошибки в аргументационной деятельности. В каждом конкретном случае они разные, однако их можно сгруппировать и выделить типичные.

Первая группа ошибок связана с тезисом. Распространенным является отступление от главной мысли, когда вместо исходной доказывается похожая или совершенно другая. Иначе эта ошибка называется подменой тезиса. Случается, что участник спора в своих

рассуждениях заходит настолько далеко, что забывает исходный. Такая ошибка называется потерей тезиса.

Вторая группа ошибок связана с доводами. Особенно часто приводится так называемый ложный довод, т. е. аргумент, представляющий собой ложную мысль. Имеют место случаи, когда приводятся произвольные доводы, которые, в свою очередь, сами нуждаются в доказательстве. В риторике эта ошибка называется cirkulus vitiosus, что в переводе с латинского обозначает порочный круг. Наконец, в качестве доводов некоторые спорщики употребляют догмы, т. е. положения, принимаемые за непреложную, непререкаемую истину, признаваемую без доказательств, при этом к догмам они относятся некритически, не учитывают конкретных условий.

Третья группа ошибок состоит в том, что тезис не вытекает, не становится очевидным из тех доказательств, которые приводятся в рассуждении.

Существует два способа вести аргументацию: строить ее так, чтобы нечто доказать, в чем-то утвердить собеседника; выстроить контраргументы, чтобы опровергнуть положение оппонента. В первом случае осуществляется тщательный подбор достоверных фактов, исключаются противоречащие друг другу утверждения, предполагаются подходы, которые может применить противник, поддерживаются ясная последовательность, образные сравнения и т. д., во втором – противника вынуждают перейти в область конкретики, опровергают его факты, выявляют противоречия, непоследовательность, неудачные сравнения, односторонность изложения, уязвимые частности, применяют приемы «бумеранга» и упреждающих вопросов. Иногда эти способы используются комбинированно.

Особенно значима роль аргументации в деятельности юриста. Важно не только знание объекта и элементов аргументации, но и правил построения ее композиции, т. е. группировки составных частей. Выделяют три вида аргументации – *сочинительную, подчинительную* и *множественную*[1].

При множественной композиции каждый аргумент самостоятелен и не зависит от других, в сочинительной каждый аргумент имеет силу лишь в сочетании с остальными, а подчинительная композиция аргументации предполагает необходимое следование данного аргумента из предыдущего. Правильный и удачный выбор композиции

1 См.: Эемерен В.,Гроотендорст Ф. Аргументация, коммуникация, ошибки. пер. с англ. – СПб.: Васильевский остров, 1992.

юристом не только облегчает её восприятие аудиторией, но и делает аргументацию более эффективной.

8.4. Полемическое мастерство

Понятие «полемическое мастерство» включает в себя знание предмета спора, понимание сущности публичного спора и его разновидностей, соблюдение требований культуры спора, использование полемических приемов, умение доказывать выдвинутое положение, опровергать мнение оппонента и противостоять его уловкам.

Диалогическое общение редко обходится без споров. О частоте этого явления свидетельствует множество поговорок, пословиц, высказываний, советов известных людей, например: *Не спорь ради спора* (Л.Н. Толстой), *В чрезмерном споре теряется истина* (Публий Сир), *За чашей* [вина] *не следует спорить* (античная мудрость), *В споре рождается истина* (античная мудрость). И.С. Тургенев о споре говорил следующее:

«– Спорь с человеком умнее тебя: он тебя победит… Но из самого твоего поражения ты можешь извлечь пользу для себя.

– Спорь с человеком ума равного: за кем бы ни осталась победа – ты, по крайней мере, испытаешь удовольствие борьбы.

– Спорь с человеком ума слабейшего; спорь не из желания победы – но ты можешь быть ему полезным.

– Спорь даже с глупцом! Ни славы, ни выгоды ты не добудешь… Но отчего иногда не позабавиться!

– Не спорь только с Владимиром Стасовым!» [В. Стасов выдающийся музыкальный и театральный критик конца XIX в. – *В.Г.*].

Нередко провести четкую грань между беседой и спором затруднительно: беседа может включать элементы несогласия сторон, а спор может происходить как обычный обмен мнениями, поэтому разграничить данные виды диалога можно лишь предполагая идеальность того и другого.

Прежде всего *спор* – это вид диалога, при котором собеседники изначально имеют различные или противоположные суждения, приводят аргументы в поддержку своих позиций и критикуют представления другой стороны.

Словарь современного русского литературного языка определяет спор как словесное состязание, обсуждение чего-либо двумя или несколькими лицами, при которых каждая из сторон отстаивает свое мнение. В переносном смысле спор – это поединок, битва, единоборство, состязание, соперничество, но общим для всех толкований является

наличие разногласий.

Платон называет спор «умственным пиром», ибо он в ситуации корректности и взаимопонимания может превратиться в исключительное по значению средство повышения интеллектуального потенциала личности, ее речевого и общего духовного совершенствования.

Искусство вести спор называется *эристикой*, которая получила большое распространение в Древней Греции. Вначале она понималась как средство отыскания истины и добра с помощью спора, однако постепенно превратилась в обучение тому, как вести спор, чтобы достигнуть победы любой ценой. Широкое хождение получили разнообразные некорректные приемы, и эристика разделилась на диалектику и софистику. Последняя, в свою очередь, скомпрометировала идею искусства спора. Великий Аристотель в трактатах «Топика» и «О софистических опровержениях» отождествлял эристику и софистику. Немецкий философ А. Шопенгауэр, продолжая идеи Аристотеля, в труде «Эристическая диалектика» дал анализ различного рода уловок в споре. В частности, он считал, что искусство спора есть «духовное фехтование» с единственной целью остаться первым. Русский логик С.И. Поварнин издал в 1918 г. книгу «Спор. О теории и практике спора», которая до сих пор остается одной из лучших.

Эристика не является отдельной наукой, а представляет собой практическое искусство. Спор является чрезвычайно эмоциональной, напряженной, наиболее острой формой аргументации. Его суть заключается в несовместимости представлений об одном и том же объекте, явлении, событии, поэтому всегда слабость логических доводов ищет подкрепления в излишнем темпераменте.

Как правило, в ходе спора одна сторона является активной (начинающей), другая – отвечающей, возражающей, несогласной с выдвинутым тезисом. Первая называется пропонентом, а вторая – оппонентом.

Типология споров обусловлена логической структурой, целями участников, их интеллектуальными возможностями, этическими установками и эмоциональными характеристиками. С.И. Поварнин разработал классификацию споров[1]. Он выделяет споры *сосредоточенные* (обсуждается одна центральная мысль, ее то защищают, то опровергают, спор правильно организован) и *бесформенные* (участники переходят от тезиса к тезису, нередко забывая основную тему разговора, спор всегда беспорядочен).

---

1 См.:Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора. Спб.,1996.

В зависимости от количества участвующих различают *простые* и *сложные* споры. В первом участвуют двое, во втором – несколько участников. Более плодотворным является сложный спор, ибо в нем истину отыскивают несколько человек, представляющих разные позиции и точки зрения. Чем больше умных и образованных людей участвует в споре, тем он упорнее, тем весомее результаты. Он труден в организации, поэтому иногда необходимо определять ведущего или руководителя. Примерами сложного спора выступают дискуссия, полемика и др.

В практике общественной жизни встречаются споры *при слушателях* и *без слушателей*. Так, с античных времен в Греции сохранилась традиция собираться на спор, как на зрелище, и проводить таким образом свободное время. Обращение в момент спора за поддержкой к аудитории может иметь решающее значение. Некоторые участники публичных споров проявляют горячность, несдержанность, прибегают к уверткам и уловкам, а иногда и грубой физической силе, что недопустимо для оратора. Спор при слушателях – это диспут, дебаты, прения и др. Например, в период предвыборной агитации споры при слушателях превращаются в споры для слушателей. В этом случае проявляется заигрывающая с публикой, окрашенная «демосом» (народностью) риторика.

С.И. Поварнин также разделяет споры на *устные* и *письменные*. Последние оказываются более приемлемыми для выяснения истины, особенно в науке. Литературные и научные периодические издания довольно часто начинают письменные дискуссии или полемики.

По преследуемым целям и мотивам С.И. Поварнин выделяет пять видов спора: ради истины, как средство убеждения, ради победы, спор ради спора (спор-спорт), спор-игра.

Наивысшей формой он называет спор *для разъяснения истины*, испытания ее обоснованности. Данный вид особенно полезен в случае необходимости проверки какой-либо идеи, научного открытия, участники которого примерно равны по интеллектуальным возможностям, в нем также исключаются некорректные приемы, «такой спор есть по существу совместное расследование истины. Это высшая форма спора, самая благородная и самая прекрасная[1]».

Ступенью ниже по значению является спор *для убеждения противника*. Целью здесь выступает вынуждение кого-то признать истинность какого-либо положения. Для убеждающего на первом месте находится сам противник и только потом – сама спорная мысль. В

1 Логика и риторика. Хрестоматия. Минск, 1996. С. 491.

данном типе спора иногда используются некорректные приемы.

В споре *ради победы* не приближаются к истине, а пытаются победить оппонента любым путем, любыми средствами. В данном случае, как правило, выбираются аргументы, которые могут поставить его в затруднение. В ход идут не только красочные выражения, игра слов, цитаты, внешне броские факты, но и игра на человеческих чувствах, переход с тезиса на личность, подмена понятий, апелляция к аудитории и т. д.

Спор ради спора – развлечение любителей. Им интересен сам процесс, так как в следующем обсуждении они будут доказывать противоположную мысль. Его еще называют спором-спортом.

Спор-игра встречается реже. Он применяется в учебном процессе в риторике, филологии, логике. Смысл его заключается в том, что один из участников задает другому каверзные вопросы, требуя только однозначных ответов «да» или «нет», и таким образом подводит оппонента к противоречию с самим собой.

В настоящее время человечество осознало очевидный факт, что лишь немногие суждения о мере истинны не требуют доказательств. Человечество стало спорить чаще и активней, что предполагает мыслительную деятельность людей в режиме спора (дискуссии, полемики, дебатов и пр.).

Искусство спора (эристика) характеризуется двумя основными признаками: доказательностью и убедительностью. Доказательность – это логическое воздействие на оппонента основательной аргументацией рассуждения. Убедительность – это психологическое воздействие на оппонента, направленное на восприятие им той или иной идеи. В рамках спора доказательность и убедительность относительно независимы. Возможны следующие их комбинации: доказательно и убедительно; доказательно, но не убедительно; не доказательно, но убедительно; не доказательно, и не убедительно. Идеальным является первый вариант.

Эристика выработала общие рекомендации спора, которые делают его эффективным:

– если возможно достичь согласия без спора, то лучше не спорить;

– не спорить по мелочам, а только по принципиальным вопросам;

– спорить по несовместимым позициям, иначе нужда в споре отпадает;

– спор должен быть предметным, а предмет спора – достаточно ясным и неизменным на всем его протяжении;

– спор возможен только при наличии определенной общности исходных позиций;

– спор предполагает следование законам и правилам логики, психологии, этики;

– спор не должен быть самоцелью; в нем не допустимы нападки личностного характера;

– спор является средством постижения истины;

– в споре следует придерживаться только корректных приемов, могущих содержать в себе элементы хитрости, внезапности, атаки, но не лжи, грубости, шантажа, унижения достоинства противника, подмены тезиса спора;

– мысли в споре излагаются ясно, кратко, связно и красиво.

Подавляющее большинство споров – это споры о ценностях и истине. Первые преследуют цель победы одной какой-то системы ценностей, вторые – победу не предусматривают. Открытая истина делается достоянием обеих сторон, а победа носит чисто психологический характер. Сирийский ученый и писатель Абу-ль-Фарадж, живший в XIII в., по этому поводу высказался: «Когда люди спорят потому, что стремятся к истине, то спор неминуемо должен прекратиться, ибо истина бывает только одна. Когда же спорящие стремятся не к истине, а к победе, тогда спор все более разгорается, ибо ни один не может выйти победителем в споре без того, чтобы его противник не оказался побежденным».

Учитывая цели (истина или победа) и средства ведения спора (корректные или некорректные, допустимые или недопустимые), А.А. Ивин вывел четыре его разновидности[1].

Дискуссия – едва ли не важнейший и самый распространенный способ спорного диалога. В истории длительные дискуссии в обществе нередко предшествовали различным революциям, изменениям и являлись причиной конфликтов в политике, религии, искусстве. Дискуссия направлена на приближение к истине и использует только корректные приемы, она является не только методом решения спорных проблем, но и способом познания, ибо в ней сильно выражен проясняющий характер. В дискуссии достигается высокая степень согласия, взаимопонимания, сближаются позиции участников, уменьшается доля субъективности.

Как наиболее сильная в познавательном отношении дискуссия характерна прежде всего для научных аудиторий. «Продуктивная дискуссия,– пишут В.Ф. Берков и Я.С. Яскевич, – способствует выявлению, постановке и решению конкретных научных проблем, возникновению новых междисциплинарных направлений, поиску и внедрению нестандартных методов и подходов для решения постоянно

1 См.: Ивин А.А. Основы теории аргументации. М. 1997.

возникающих в науке противоречий. В условиях единодушного согласия и конформизма невозможны ни опровержение канонических общепринятых истин, ни прирост научного знания[1]».

Результатом дискуссии может быть новая истина, подтвержденная, спорная или приближенная к какому-либо общему мнению. Данный вид диалога выступает источником и основой многих методов оптимизации принятия решений, среди которых «мозговая атака», синектика, морфологический анализ, дельфи-метод.

Дискуссия как вид спора может проводиться в форме «круглого стола» (участники равноправны, обстановка демократична и ведется обучающий диалог), демонстративной дискуссии (несколько участников перед другими заявляют свои позиции), интерактивной дискуссии-шоу (действие разворачивается вокруг конфликта мнений двух участников или двух команд, у слушателей мало шансов принять участие и они не получают должного удовлетворения, в них нередко зрелищность, форма довлеют над содержанием и целью-поиском истины, используются чаще всего на телевидении), дебатов (бывают телевизионные, предвыборные, парламентские, их главные участники уже сформировали свое мнение и навязывают его другим, стремятся убедить и переубедить; стремление к выявлению сущности отступает на второй план), диспутов (публичный спор на научную, моральную или другую тему), конференции, смешанной форме.

Во всех дискуссионных формах обязательна роль ведущего или председателя, также в ходе обсуждения либо после его окончания задаются уточняющие вопросы.

Полемика – спор в средствах массовой информации, печати, на собрании по какому-либо вопросу или в процессе обсуждения чего-либо. Она направлена на победу над противоположной стороной и использует только корректные приемы, но необязательно нейтральные, чтобы с ними соглашались все участники, ее цель – утверждение собственной точки зрения. Хотя в полемике противоположная сторона и называется «противник», спорить следует предметно, терпеливо, тактично возражать, владеть своими чувствами. Полемист должен быть готов к словесному поединку, обмену репликами.

Эклектика – спор, имеющий своей целью достижение истины, но использующий для этого и некорректные приемы. Она соединяет разнородные, воедино не связанные идеи, концепции, стили. Данный вид спора был широко распространен в средневековье, когда приводились десятки и сотни не связанных между собой доводов «за» и «против». Эклектические споры встречаются в науке и сейчас, особенно

1 Берков В.Ф., Яскевич Я.С. Диалог: логические и этические измерения. Минск, 2002. С. 53.

при формировании новых теорий, когда разрозненные факты еще невозможно объединить в стройную систему и происходит беспринципное сочетание несовместимых, противоположных воззрений.

Софистика – вид спора, цель которого – достижение победы над противоположной стороной с использованием корректных и некорректных приемов. Подобные споры заслуживают осуждения, так как они не стеснены никакими правилами, а участники не считаются ни с чем, даже с истиной и добром.

В реальной жизни человек нечасто сталкивается с дискуссией или полемикой в чистом виде. Эти две разновидности спора сочетаются в рамках единого коммуникационного процесса. По этой причине необходимо иметь представление о стратегии и тактике спора. Стратегия спора – это общий план его ведения. Единой стратегии не существует, ведь предугадать все мыслимые нюансы спора невозможно. О стратегии можно говорить лишь в общих чертах.

Пропонент заботится об обоснованности своего тезиса, подбирает доводы в его защиту, делит аргументы на основные и резервные. Последние используются в случае осложнения ситуации спора, для ответов на контр-аргументы другой стороны.

Оппонент, зная тезис пропонента, пытается обнаружить слабое звено и подобрать опровергающие доводы (контраргументы).

Необходимым элементом стратегии спора должна быть приемлемая организация процедуры спора: выбор лиц, приглашаемых для участия и компетентных в обсуждаемой проблеме; последовательность выступлений и т. п.

Начав спор, каждый решает для себя, какую тактику использовать – честную, неподобающую или хитроумную. Исходя из этого выбираются соответствующие методы и приемы. Таким образом, возникает вопрос о корректных и некорректных приемах спора.

Корректные, позволительные методы: метод фундаментальности, опирающийся на факты, цифры, в данном случае все зависит от расстановки акцентов; противоречий, не дающий противнику повод «сыграть» на противоречиях; следствий, позволяющий отмечать непоследовательность оппонента, находить слабое место в его рассуждениях; примеров, который служит в речи естественным доказательством; сравнений, представляющий плодотворное сочетание методов следствий и примеров, сравнение само по себе слабо как доказательство, но обладает силой впечатления; изнанки, предназначенный для выявления слабых мест в аргументации оппонента; ограничений, или «метод салями», в котором аргументация

половинчатая, неясная; «бумеранга», использующий те же приемы, что и противник, обращение нападок на самого нападающего; обесценивания, заключающийся в принижении ценности утверждения оппонента; повышения ценности утверждения оппонента в целях создания атмосферы дружелюбия и доверия в диалоге; опережения, смысл которого в предвосхищении возражений оппонента; запроса, возникающий как постановка уточняющего вопроса по теме; мнимой поддержки, выявляющий продуманность противоположной точки зрения, не учтенной оппонентом, и тем самым опровергающий его аргументацию.

К корректным способам ведения спора также можно отнести проявление инициативы, наступление, отвлечение противника от мысли, умение концентрировать свои действия на центральном аргументе противника или его «слабом звене», опровержение соперника его же оружием, приведение в действие эффекта внезапности, оттягивание возражений, отход в начале спора от жесткой позиции, решающее, доминирующее слово в конце и т. д.

К некорректным, обманным, проблемным относятся: метод преувеличений, заключающийся в суммировании, расширенном толковании фактов, притянутой логике; некорректного обобщения, когда единичный факт выставляется как всеобщий, повторяющийся; сведения к шутке, так как в блестящем исполнении шутка может поколебать аргументацию; апелляции к авторитетам, приводимые цитаты не являются доказательствами, а обращение к авторитетам эксплуатирует известность той или иной личности; обращения к личности (метод перехода на личность), связанный с перенесением существа спора с предмета на личность оппонента; изоляции, который заключается в выхватывании мыслей, фраз, идей из контекста и придании им иного толкования; уклонения, являющийся излюбленным методом спорщиков уходить от предмета обсуждения, умело избегать острых углов; навязывания мнения, проявляющийся в многочисленных деталях и частностях, которыми заполняется основное содержание, в результате чего смещаются акценты спора; запугивания, или «палочные доводы», или «довод к городовому», проявляющийся в придирках, во всеобщем оспаривании, перебивании, сознательном искажении предмета разногласия, участник спора приводит такой довод, который оппонент должен принять из-за боязни чего-либо неприятного; проволочек или оттягивания, применяющийся в ситуации, когда невыгодно возражать, затягивается время, задаются пустые вопросы; апелляции к чувствам, представляющий собой форму навязывания мнения, когда логика с помощью словесных манипуляций уступает

место эмоциям, а суть спора переносится на моральную почву; извращения высказывания, выливающийся в ложную демагогию, инсинуацию; подлавливающих некорректных вопросов, например: это доказательство вы, конечно, признаете?; ваш вопрос я рассмотрю, но прежде ответьте на мой вопрос; у Петрова хороший или плохой характер?

К некорректным уловкам, приемам ведения диалога относятся также всевозможные механические уловки, софизмы, перебивание, крик, топанье, хулиганские выходки и разбой, использование болельщиков в публичных спорах, различные психологические приемы, включая внушение, шантаж и т. д.

В условиях оживленных дискуссий, споров, полемики, прежде всего по общественно-политическим вопросам, ощущается нехватка культуры ведения диалога, что часто выражается в использовании недопустимых приемов и методов, поэтому недобросовестные попытки оппонентов всегда должны пресекаться.

Некоторой гарантией против применения противником проблемных уловок может служить их квалификация как действий и доводов, нарушающих правила рациональной организации спора, культуру полемики, стремление к консенсусу, плюрализм мнений, свободу дискуссии и т. п. Оратору следует самому быть разборчивым в выборе средств спора и оппонентов.

Актуальными остаются рекомендации Аристотеля в его труде «Топика». Можно спорить только с тем, кто может спорить основаниями, а не сентенциями, кто выслушивает доводы противника, кто достаточно справедлив, чтобы оказаться неправым и достойно вынести то, что правда оказалась на другой стороне.

Контрольные вопросы и задания

1. В чем, на ваш взгляд, состоит значение диалога в жизни человека, профессионала?
2. Из каких основных элементов состоит структура диалога?
3. Чем отличаются друг от друга вопрос и ответ? Какие к ним предъявляются требования?
4. Охарактеризуйте понятие «беседа».
5. Какие требования предъявляются к ведению переговоров?
6. В чем, на ваш взгляд, состоит полемическое мастерство участников спора?
7. Насколько необходимо соблюдать этические нормы в споре, дискуссии, полемике?

8. Какие корректные и некорректные приемы спора вы знаете?
9. Назовите, известные вам уловки в спорах, типичные ошибки спорщиков.
10. Помогают ли законы логики победить в споре? Нужно ли быть психологом в споре?
11. Поприветствуйте друг друга, вложив в единственное слово «здравствуйте» различный смысл: дружелюбие, радость, удивление, укор, уважение, равнодушие.
12. Скажите «нет» мягко, дипломатично, жестко, категорично, с оставлением надежды.
13. Подготовьте четыре-пять вопросов для интервью на любую тему. Возьмите воображаемое интервью у своего товарища. Вместе проанализируйте- все ли удалось?
14. Приведите фрагменты диалогов с использованием следующих приемов:

- обнаружение слабого места в рассуждении оппонента;
- сравнение;
- техника «бумеранга»;
- шутка, которая может поколебать аргументации;
- техника «подлавливающих вопросов»;
- техника «вопросом на вопрос»;
- аргумент «от палки»;
- техника «отзеркаливания»;
- техника «игра словами»;
- использование оружия противника.

15. На досуге прочитайте рассказ В.М. Шукшина «Срезал». Определите уловки примененные в споре.
16. Ответьте, когда лучше реагировать на возражения вашего оппонента:

- до того, как они высказаны;
- после того, как они высказаны;
- через некоторое время при подходящих условиях.

17. Разыграйте и обсудите следующие ситуации.

1. Выступающий вышел на трибуну, а в аудитории легкий шумок. Внимание присутствующих рассеяно. Как вы поступите в подобной ситуации? Чего не следует делать?

2. Начало выступления – трудный и ответственный момент. Оратор должен вызвать интерес и завладеть вниманием аудитории. Какими приемами вы воспользуетесь? В чем суть этих приемов?

3. К 15–20-й мин. внимание аудитории ослабевает. Какими приемами можно восстановить утраченное внимание? Каков психологический механизм предложенного приема?

4. В качестве приема вы применили юмор. Но аудитория на шутку не отреагировала. Как выйти из сложившейся ситуации?

5. В нужный момент вы «разрядили» обстановку в аудитории уместным анекдотом, после которого слушатели никак не могут успокоиться. Как должен вести себя в подобной ситуации выступающий? Что необходимо предпринять?

6. Выступление проходит успешно. И вдруг сначала двое, а затем еще трое выходят из зала. Выступающий спрашивает у них: «Почему вы уходите?». Оправдан ли такой вопрос? Предугадайте возможный ответ слушателей и реакцию выступающего при этом.

7. Аудитория внимательно слушает выступающего и вдруг входят опоздавшие. Причина опоздания – служебные дела. Как должен повести себя выступающий?

8. После начала выступления в аудиторию «вваливается» группа опоздавших, которую организаторы «загнали» насильно. Они шумно рассаживаются и демонстрируют нежелание присутствовать. Ваши действия?

9. Во время выступления гаснет свет. В зале свист. Как возможно выйти с наименьшими потерями из данной ситуации?

10. Во время выступления из строя вышел микрофон (обломилась скамейка, раскрылось окно, вбежала кошка и т. д.). Как поступить в такой ситуации?

11. После успешного выступления лектору задали вопрос, не имеющий отношения к теме. Что делать?

12. Выступающий вошел в аудиторию за несколько минут до начала. Обступившие его слушатели интересуются, о чем пойдет речь, сколько будет длиться лекция и т. д. Выступающий ответил: «Подождите, скоро все узнаете». Правильно ли вел себя выступающий? Как бы вы вели себя в подобной ситуации?

13. Один из слушателей задал лектору вопрос по излагавшейся теме. Выступающий ответил: «Задавший этот вопрос меня невнимательно слушал. Я объяснял этот нюанс». Правильно ли ответил выступающий? Как поступить лучше?

18. Определите, какой из типов речевого поведения в споре нужно предпочесть?

Вы не правы. Я вам сейчас это докажу	Наши позиции не совпадают, но, возможно, я ошибаюсь
Никто не станет отрицать, что…	Я убежден в своей правоте, но допускаю, что право на существование имеет и другая точка зрения
Одни дураки могут доказывать, что…	Каждый может ошибаться, но я хочу понять ваши доводы
Ваше дело – принимать или не принимать мои аргументы	Попробуем вместе разобраться, почему мои аргументы кажутся вам сомнительными
Мне бы не хотелось, чтобы мы занимали диаметрально противоположные позиции	Только недалекий человек не может воспринимать мои простейшие доказательства
Давайте вернемся к исходному положению	Я готов спорить, давайте побыстрее
Что-то вы долго собираетесь с мыслями	Я хотел бы лучше разобраться в вашей позиции
Согласитесь, что по многим позициям мы нашли общий язык. Неважно, что не по всем	С вами спорить без толку
Думаю, вы не откажитесь признать мои доводы	Признайтесь, что я выиграл наш спор

19. Разбившись на три подгруппы (утверждающая и опровергающая стороны, а также эксперты), проведите дебаты на следующие темы:

- здоровый образ жизни и борьба с вредными привычками – личное дело индивидуума, а не забота общества (утверждающая сторона);
- свободу самореализации современной молодежи необходимо ограничивать, иначе это приведет к кризису нравственности (утверждающая сторона);
- воздействие человека на природу неизбежно приведет к экологическому кризису (утверждающая сторона);
- общественное мнение – ведущий критерий оценки деятельности органов внутренних дел (утверждающая сторона).

Обе стороны аргументами доказывают или опровергают по очереди тезисы друг друга. Дебаты ведутся в корректной форме. Эксперты в конце дадут свою оценку участвовавшим в прениях сторонам.

Опорные схемы

Диалог и полемическое мастерство

Место и роль диалога в речевой деятельности

Структура диалога

Структура вопроса

Вопрос = рема + тема + требование перехода от незнания к знанию

Классификация вопросов и ответов

вопросы

- Явные и скрытые
- Простые и сложные
- Открытые и закрытые
- К решению и дополнению
- Общие и частные
- Узловые и наводящие
- Творческие и нетворческие
- Ли-вопросы
- Что-вопросы

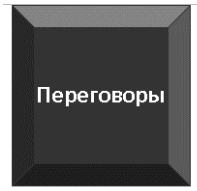
ответы

- Прямые и косвенные
- Полные и неполные
- Исчерпывающие и неисчерпывающие
- По существу и неподходящие
- Соответствующие вопросу и несоответствующие

Беседы, переговоры, споры

Беседа

- **Вид диалога, в котором собеседники обмениваются суждениями(профессиональные, деловые, политические, дипломатические, научные, религиозные, событийные и т.д.)**
- **Разновидности: бытовая беседа, «круглый стол», конференция, симпозиум**



- **Метод достижения соглашений на дружественной основе, без поражения сторон, путем компромисса.**

Положительные критерии:

- Готовность вести переговоры
- Компетентность
- Конструктивная позиция
- Аргументированность
- Гибкость
- Готовность пойти навстречу
- Готовность пойти на риск
- Комплексный подход
- Концентрация на теме и атмосфере переговоров

Спор

- **Вид диалога, в котором присутствует столкновение мнений**
- **Эристика – искусство спора**

Типология споров:

- Сосредоточенные и бесформенные
- Простые и сложные
- При слушателях и без слушателей
- Устные и письменные
- Спор-игра
- Спор-спорт
- Ради истины или победы

Разновидности:

Диспут, дискуссия, полемика, эклектика, софистика

Аргументация в диалоге

Типичные ошибки:

- Потеря тезиса
- Подмена тезиса
- Ложные доводы
- Произвольные доводы без доказательств (циркулус вициозус – порочный круг)
- Применение догм
- Тезис не вытекает из доказательств и др.

Полемическое мастерство

Литература

1. Берков, В.Ф.Диалог: логические и эстетические измерения /В.Ф. Берков, Я.С. Яскевич. Минск, 2001.
2. Денни, Р. Есть контакт! Приемы деловых коммуникаций/ Р. Денни. Спт., 2002.
3. Добрович, А. Общение: наука и искусство./А. Добрович. М., 1996.
4. Павлова, Л.Г. Спор, дискуссия, полемика/ Л.Г.Павлова. М., 1991.
5. Слемнев, М.А. Диалектика спора/ М.А. Слемнев, В.И. Васильков. Минск, 1990.
6. Шейнов, В.П. Искусство убеждать/В.П. Шейнов. М., 2002.

Глава IX. Техника речи

Устройство речевого аппарата – речевое дыхание – голосоведение – дикция и артикуляция – темп и ритм – интонационно-мелодическое оформление речи – паузы – упражнения.

План

1.Устройство речевого аппарата.
2. Элементы техники речи.

9.1 Устройство речевого аппарата

Под техникой речи понимается комплекс навыков речевого дыхания, голосоведения, дикции и артикуляции, темпа и ритма, интонационно-мелодического оформления речи. Оратор, овладевший техникой речи, не испытывает утомления даже при многочасовой нагрузке на речевой аппарат, добивается максимального контакта с аудиторией и высокого качества речи.

Техника речи включает в себя: дыхание, голос, артикуляцию и дикцию, темп и ритм, паузу.

На технику речи влияют устройство, индивидуальные особенности элементов речевого аппарата (органы дыхания, вибраторы, резонаторы и артикуляторы) и его разработанность.

К *органам дыхания* относятся легкие, диафрагма и несколько брюшных мышечных систем, подпирающих диафрагму и нажимающих на грудную клетку для вытеснения воздуха из легких.

Вибраторы – это голосовые связки, которые расположены горизонтально в дыхательном горле, где оно переходит в гортань, и прикреплены к передней стенке таким образом, что в ослабленном состоянии образуют дугу, опущенную вниз. При произношении какого-либо звука голосовые связки напрягаются, смыкаются, а выдавливаемый из легких воздух заставляет их вибрировать.

Резонаторы включают в себя гортань, полости рта и носа. В некоторой степени резонирует и грудная клетка. Они усиливают, расширяют и обогащают звук. Изменения в форме и объеме полости рта придают во время речи отчетливость каждому звуку или создают резонанс.

К *артикуляционному аппарату* относятся язык, губы, зубы, щеки, мягкое небо и нижняя челюсть.

Все элементы речевого аппарата зависимы друг от друга.

9.2 Элементы техники речи

Основой звучности речи является дыхание. В обычной обстановке молчания вдох приблизительно равен выдоху. В речи звуки производятся только на выдохе, поэтому он всегда в несколько раз длиннее вдоха.

Наполнение легких воздухом происходит благодаря работе трех групп мышц: ключичной группы (ключичное, верхнее дыхание), которая обеспечивает расширение легких вверх; реберной группы (грудное, среднее дыхание), расширяющей легкие в стороны; а также мышц диафрагмы (диафрагмальное, нижнее дыхание), которые растягивают легкие вниз.

Наименьший объем воздуха для выдыхания имеет место при ключичном дыхании, так как воздух попадает только в верхнюю часть легких. Такое дыхание не позволяет произнести среднюю и длинную фразы. Учащенное чередование вдохов и выдохов приводит к пыхтению и задыханию. Обычно верхнее дыхание возникает у ораторов при спешке на лекцию, быстром подъеме по лестнице в аудиторию, беге.

Среднее дыхание является речевым, отличается от поверхностного энергичным вдохом и длительным равномерным выдохом, дает энергию для голоса и регулирует силу звуков, разномощных по своей природе.

Нижнее, глубокое, или диафрагмальное, дыхание наиболее сильное. Объем воздуха в легких наибольший. Такое дыхание наилучшим образом подходит для певцов.

Для ораторов оптимальным является дыхание чуть больше среднего. На выдохе воздуха должно хватить на всю фразу, причем сила звучности на последних словах должна быть такой же, как и на первых. Для этого дышать надо часто, но не учащенно. Вдох делать только на смысловой паузе. Такое дыхание является контролируемым.

Практика показывает, что не все ораторы умеют правильно дышать. Им требуется постановка дыхания. Упражнения для этого могут быть различными, но среди самых эффективных – произнесение [с] и [ф] с вовлечением других согласных, кудахтанье, мяуканье, произношение каждого слова фразы как можно медленнее и отчетливее, проговаривание в нормальном темпе как можно большего количества слов на одном дыхании.

Таким образом, дыхание поставляет естественный материал для процесса речи, пения и прочих форм самовыражения с помощью звуков.

Надо знать, что при неправильном дыхании мозг работает не в полную силу, теряется мысль, ухудшается память, наступают замедленная реакция, вялость действий, возникает нервозность.

Как правильно дышать? Желательно через нос, медленно, поглубже, чтобы брюшная стенка округлялась, а бока растягивались. Во время публичного выступления носовым дыханием можно пользоваться лишь перед началом речи. На малых же паузах добор воздуха делается ртом. Речевая практика показывает, что вдыхать воздух следует только тогда, когда по смыслу допускается пауза. Голос звучит лучше, если говорить стоя, потому что положение тела стоя способствует правильному дыханию.

Голос – главный инструмент говорящего, он индивидуален и неповторим. Наряду с отпечатками пальцев, зрачками глаз, тепловыми излучениями лица голос выступает одним из способов идентификации людей.

Голос. Вибраторы и резонаторы создают голосовую специфику звучания. От толщины, длины голосовых связок, их упругости, от объема резонаторных полостей зависит *окраска голоса,* или *тембр.* Малейшая разница в строении и форме вибрирующих тел имеет настолько существенное значение, что во всем мире нет двух человеческих голосов, звучащих совершенно одинаково.

Чистота и прозрачность тембра зависят от самочувствия человека, однако чтобы добиться открытого, насыщенного, ясного, с чистыми вибрациями звучания следует воспитывать голос, в частности разрабатывать резонаторы.

С тембром связаны такие природные недостатки голоса, как одышка, хрипота, резкость, гортанность, гнусавость, сиплость.

Одышка мешает мощности звучания, особенно в окончаниях фраз, нивелируя тембральные краски.

Хрипота – результат неправильной вибрации голосовых связок, случившейся в результате скопления слюны, болей в гортани, появления в связках инородных веществ. Чаще всего причина хрипоты кроется в привычках такого говорения. Проверить себя на хрипоту можно, издавая протяжно и громко [а] и вслушиваясь в вибрацию. Чистое звучание – признак отсутствия хрипоты.

Резкость, или пронзительность, звука связана с резонаторами. Наиболее частой причиной этого тембрального недостатка являются нервозное состояние (всем знаком переход в нервный крик) и сверхнапряжение голосовых связок (например, взятие очень высоких нот). Непринужденность, спокойствие и сдержанность уберегут от неприятной пронзительности.

Гортанный тембр связан с «заглублением» звука в глубине полости рта. Это низкий, шероховатый, малоподвижный голос, звук вялый, приглушенный.

Если звук проходит через носовое отверстие, воздушный поток менее свободен, чем приток, то явно выражена гнусавость тембра. Она присутствует практически всегда, если говорящий простужен и у него насморк.

Встречается сиплый тембр голоса, незвонкий, приглушенный.

Для устранения недостатков тембра разработаны многочисленные упражнения, однако полностью избавиться от природного голоса невозможно.

Наряду с тембром другой важнейшей характеристикой голоса выступает его *высота.* Она зависит от длины и толщины голосовых связок и является результатом частоты колебаний звучащего тела, она поддается измерению. Так, нота «ля» первой октавы дает 440 колебаний в секунду, чрезмерно высокие ультразвуки соответствуют 20 тыс. колебаний в секунду и более, инфразвуки – менее 16 колебаний в секунду.

Голос оратора, как и певца, по высоте относится, например, к басам, баритонам, тенорам или сопрано. Низкий голос и неторопливость говорения вызывают у публики доверие. В интимной ситуации голос, как правило, понижается. Высокий и резкий голос аудиторией воспринимается плохо. Замечены и некоторые другие особенности, связанные с высотой звучания, например: утром голос всегда ниже, чем днем и вечером, при длительном говорении к концу речи голос повышается, с годами голос каждого человека становится все ниже и ниже.

Диапазон голоса – это совокупность звуков различной высоты, доступных человеческому голосу. Под диапазоном речи понимается расстояние от самого низкого звука, который может издать голос, до самого высокого. У певцов самый большой диапазон у теноров, сопрано. У лучших исполнителей он составляет три октавы (21 ноту), у редких вокалистов – до четырех и более.

В речи диапазон составляет три – пять нот, и если оратор сумеет воспользоваться шестью-семью нотами, то его речь будет более мелодичной, выразительной, интонирующей.

Иногда путают понятия «высота» и «диапазон» голоса. Следует усвоить, что высота есть своеобразное вертикальное измерение, а диапазон – горизонтальное, т. е. его размер.

Мелодический склад речи зависит от интонации – смены высоты и диапазона звучания, умения живописать голосом. В интонациях передаются чувства: они то оживляются, то замирают. Обычные повествовательные предложения заканчиваются понижением тона. Голосом выделяется основная часть фразы. Каждое предложение имеет лишь один пик повышения тона. Каждый фрагмент речи предварительно интонационно обрабатывается. Это может быть восклицательная,

вопросительная, повествовательная, назидательная, наступательная, просительная, приглашающая, обижающая, страховнушающая, воодушевляющая, повелевающая, возбуждающая интонация. Являясь средством выразительности голоса и речи, интонирование должно быть лишено недостатков. Одним из них является монотонность речи, речь, которая построена на одной-двух нотах, неизменная по диапазону звучания. Другим недостатком являются слишком высокий или слишком низкий тон. С помощью упражнений тон своего голоса можно понизить либо повысить, читая, например, отрывки вслух, расслабив мышцы гортани или произнося текст, в конце которого содержится удивление, восхищение. Третьей распространенной ошибкой интонирования является пропуск важных фраз и слов без выделения их интонацией; четвертой – завершение фразы с понижением тона, т. е. тихо и неуверенно, что является серьезным недостатком, так как завершение фразы определяет отношение самого оратора к высказываемой мысли.

Итак, ораторская речь должна быть ярче, мелодичнее, контрастнее, выразительнее, чем обычная разговорная, поэтому перед говорящим публично стоит задача настойчиво работать над интонацией, развивать диапазон голоса.

Еще одной характеристикой голоса является его *звучность*. Она связана с громкостью и силой звучания, металличностью, полетностью, гибкостью голоса.

История риторики богата на примеры, иллюстрирующие силу и громкость говорения. Гомер в «Илиаде» упоминает троянского грека Стентора, который мог кричать, как 50 вражеских воинов вместе.

В старину русские люди упражнялись в громкоговорении, а певцы – в разбивании голосом стеклянных стаканов. Именно такую силу приписывают голосу Ф. Шаляпина.

Современный оратор вполне обходится средним по громкости голосом, так как почти в каждой большой аудитории имеется микрофон. Надо уметь соизмерять громкость речи с величиной аудитории, помещения. Говорить следует так, чтобы было слышно на последних рядах. Опытные ораторы громкостью варьируют, но в небольшом диапазоне. Они знают, что к концу выступления речь становится более громкой, что тихие речи воспринимаются как робкие и неуверенные. Иногда различного рода демагоги фактор громкости используют как средство доказывания, так как для них громкий крик является аргументом в споре.

Достичь громкости звучания можно усилением потока воздуха при дыхании, усилением резонанса, четкостью артикуляции, замедлением темпа речи.

Громкость говорения нельзя отождествлять с силой голоса. Последнее понятие шире: это способность убеждать, влиять, доносить до каждого слушателя свои чувства и волю. Сила звучания оправдана внутренне и вызвана вдохновением оратора.

Хороший ораторский голос должен обладать твердостью, уверенностью, наступательностью.

Полетность голоса – это способность оратора сильными импульсами посылать звуковые пучки в зал, заполнять всю аудиторию звуком, даже шепот должен долетать до последнего ряда.

Способность выступающего реализовывать возможности своего голоса, варьировать им в зависимости от обстоятельств, содержания речи, размеров аудитории называется *гибкостью*. Гибкий голос – плод усердных занятий над собой.

Искусный оратор всегда предварительно изучает акустические возможности помещения, пробует различные ракурсы, добиваясь наилучшего звучания. В квадратных помещениях лучше говорить из угла (слева от слушателей), так как в этом случае все присутствующие находятся внутри звукового конуса. В больших залах проявляются две акустические крайности: сильное поглощение звука или звонкое эхо. В «глухих» залах поглощаются окончания, в том числе на [э]. Нужна отчетливая артикуляция. Для говорящего лучше, если малое помещение полностью заполнено, чем большое, заполненное наполовину. Предпочтительней слушателей усадить плотнее, с юмором заметив, что в первых рядах билеты всегда стоят дороже.

Голос – это индивидуальность, имидж человека, визитная карточка. Он стоит того, чтобы им заняться.

Артикуляция и дикция – два разных понятия в едином целом. Артикуляция – процесс звукоизвлечения, а дикция – результат этого процесса. Все органы речи так или иначе являются артикуляторами, но в образовании отдельных звуков главную роль играют язык, зубы, щеки, губы, нижняя челюсть, мягкое или твердое небо. Наибольшая нагрузка падает на язык и губы. Например, язык участвует в произнесении большинства согласных звуков. Обе губы отвечают за произнесение [б] и [п], нижняя губа и передние зубы – [ф] и [в], губы и мягкое небо – [т].

Правильная артикуляция звуков – залог ясной, членораздельной дикции, которая, в свою очередь, избавляет слушателей от напряжения, недопонимания, двусмысленного толкования.

Причинами плохой артикуляции являются вялая верхняя или нижняя губа, плохо открытый рот, малоподвижный язык, изъяны в ротовой полости (отсутствие зубов), а также дефекты органического порядка

(заикание, косноязычие, волчья пасть, заячья губа, повреждение голосовых связок).

Такое распространенное явление, как заикание, является спазматическим неврозом выражения. Заикаются больше мужчины. Случайное заикание объясняется мгновенным испугом и чувством незащищенности. Преодолеть его можно частыми речевыми специальными упражнениями и в итоге добиться плавности говорения.

Плохие артикуляция и дикция выражаются такими понятиями, как шепелявость, шепелеватость (свистящие [с] и [з] произносятся сходно с шипящими [ж] и [ш]); невнятность (произнесение чего-то среднего, например: между словами пятница и пьяница, цветная и свиная и т. д.); картавость (нечистое произнесение [р] и [л], а иногда их замена другими звуками, например: ловить – вовить, рыба – лыба); носовое звучание и др.

Распространенными проявлениями нарушения дикции являются проглатывание конечных слогов, нечеткое отделение согласных звуков один от другого, несоблюдение между словами паузы.

В Японии впервые созданы телевизоры, корректирующие дикцию, скорость говорения телеведущих.

Наиболее контролируемыми оратором элементами техники речи являются *темп и ритм*. Скорость произношения зависит от характера говорящего, содержания речи, ее цели. Замечено, что публичное выступление произносится сдержаннее, чем частная беседа: чем важнее содержание, тем медленнее речь; чем больше размеры зала, тем говорить следует спокойнее, ибо отраженное эхо может накладываться на последующие слова. Торжественная речь отличается также более медленным темпом от обычного разговора. Молодые ораторы говорят очень быстро, пожилые – слишком медленно. В Древней Греции медленно говорящим давали имя Мокротон (говорящий медленно). Отдельные ораторы говорят быстрее, чем думают, и потому сбиваются с мысли, забегают вперед.

Торопливость речи чаще всего вызывается робостью и неуверенностью оратора, стремящегося как можно быстрее окончить выступление.

Вялая речь характерна для ленивых, безответственных и флегматичных людей. Они прибегают к лжеспасению – занимаются пустословием, наполняют речь словами-паразитами.

В русском и белорусском языках средний темп речи составляет 110–120 слов в минуту, в англоговорящих странах – 120–150. В целом наблюдается тенденция к увеличению скорости ораторской речи. Дикторы телевидения, например, произносят около 150 слов в минуту. С одной стороны, это убыстряет процесс восприятия, сильнее удерживает

внимание слушателей, а с другой – сокращает паузы, вносит смысловую сумятицу, двусмысленность, не позволяет улавливать содержание, поэтому оптимальным темпом информационного сообщения считается 120 слов в минуту, а учебных лекций – от 90 до 110 слов.

Нюансом темпа речи является длительность звучания отдельных слов. Для придания им «веса» они произносятся медленнее и четче, с логическим ударением. Например, фразу из «Фауста» Гете Речь лишь одна оратору счастье приносит можно произнести, не замедляя темп речи и делая интонационное ударение на словах речь, лишь одна, счастье, что придаст им особую значимость.

Ритм речи – это чередование пауз и звучания в выступлении, а также ударных и безударных, долгих и кратких слогов и других языковых единиц. Аритмичность – разрыв фрагментов речи, прерывистость между отдельными фразами. Поэтическая речь является примером ритмичной речи. Некоторые ораторы, не имея готового предложения, употребляют звуки-размышления (атавистические звуки, или звуки назализации, – [о], [э], [а]), что сразу нарушает темпоритм повествования.

Очень важно не говорить отрывисто без логической основы, а поддерживать естественный речевой ритм. Примером отрывистой речи в самом худшем ее проявлении выступает командный тон. Ритмическую основу нарушает растягивание окончаний слов.

Например, воспитанники начальной школы в Норфолке (Англия) с самого начала постигают знания и учатся говорить ритмично. Под музыку Моцарта, Россини, современных популярных исполнителей проходят почти все занятия. Британские исследователи утверждают, что таким образом улучшается концентрация внимания и убыстряется усваивание информации. Лучше всего на психику школьников действует легкая инструментальная музыка. В ход идут ответы учеников, объяснения нового материала в стилистике мюзикла, так как ритмичный, рифмованный материал запоминается лучше. Тяжелая же музыка и рэп отвлекают внимание и нарушают процесс запоминания.

Таким образом, ритмика (даже прозаической речи) является отличным средством для любого оратора.

С темпом и ритмом теснейшим образом связаны паузы. Их изучает отрасль лингвистики – паузология, разработанная американским исследователем О. Коннором. Продолжаясь от 0,5 до 1–2 с, они занимают до 40 % времени говорения.

Пауза – временная остановка звучания, разрывающая поток речи, вызванная разными причинами и выполняющая различные функции.

Физиологические, или люфт-паузы, облегчают процесс дыхания, так как во время их добирается воздух, необходимый для продолжения речи.

Логические паузы помогают сосредоточить внимание аудитории и подчеркнуть кульминационный момент. Это значимая пауза, роль которой заключается в правильном членении текста на смысловые куски путем соединения слов в группы (речевые такты) и отграничения последних групп друг от друга. На письме логические паузы, как правило, обозначаются знаками препинания.

Роль *психологических* пауз заключается в эмоциональной интерпретации текста, раскрытии подтекста, психологического движения мысли. Они позволяют слушателям отвлечься от основной темы, чтобы затем вновь сосредоточиться на главном.

Грамматические паузы предупреждают о последующем продолжении речи (например, у Гоголя: Гости говорили о многих приятных и полезных вещах, как-то: // о природе, о собаках, о пшенице, о чепчиках, о жеребцах); разделяют предложения друг от друга; делаются в соответствии с синтаксисом (например, на месте тире: Смелые побеждают – трусливые погибают) и др.

Разновидностью паузы является, означающая задержание речи после или до некоторого высказывания. Она стимулирует напряжение и повышает эмоциональную реакцию. Например, разъединительная пауза мертва, пуста, часто мешает плавному течению речи. Цезура, напротив, деятельна и полна жизни.

Паузы облегчают планирование высказывания. Ими следует пользоваться обдуманно, так как излишек пауз в выступлении делает его прерывистым.

В несложной в смысловом отношении речи пауза должна длиться ровно столько, сколько звучит название знака препинания. Например: Я прочитал все: (мысленно двоеточие) и книги, (мысленно запятая), и газеты (запятая), и журналы (точка). Если в конце фразы восклицательный знак, а значит, происходит усиление тона, то вполне оправдана более длительная пауза. Встречающиеся в предложениях рядом несколько знаков препинания, например тире и запятая, мысленно отмечаются словом «запятая».

Несколько примеров неверного использования пауз: В ближайшие сутки ожидается 5–10-градусное увеличение температуры. Если фразу произнести в очень высоком темпе, то слова пяти, десяти сольются в одно – пятидесяти и исказится смысл фразы. За прошедшие несколько дней в боях были убиты два офицера. Три сержанта, четверо солдат ранено. В этой фразе, если не будет сделана пауза после слова офицера, может появиться смысловая неясность: кто убит, кто ранен?

Контрольные вопросы и задания

1. Какое значение для речи сотрудника органов внутренних дел имеет техника говорения?
2. Как устроен речевой аппарат человека? Назовите основные элементы техники речи.
3. Какие основные характеристики свойственны человеческому голосу?
4. Что полезное для практики сотрудника ОВД вы почерпнули из знаний о голосе и тоне говорящего?
5. Чем отличаются друг от друга артикуляция и дикция?
6. Как плохая дикция может понизить статус сотрудника милиции? Приведите примеры. Объясните значение интонации для речи.
7. Какими должны быть темп, ритм и паузы у выступающего?
8. Как паузы могут влиять на смысловое значение речи?
9. В качестве постоянных упражнений в целях управления дыханием рекомендуем: читать вслух с выражением стихи и небольшие отрывки прозы с прямой речью; выговаривать каждое слово в предложении предельно медленно и протяжно; говорить любую фразу как можно дольше на одном дыхании; говорить нараспев или пропевать небольшой прозаический текст.
10. Примите свободную позу лежа или полулежа, руки опущены, дышите легко и регулярно, тратя по 5 с на вдох и выдох. Повторите упражнение 10–12 раз. Постепенно увеличивайте время с 5 до 15 с.
11. Наберите максимально возможное количество воздуха в легкие и тяните звук [а] медленно и равномерно 15 с, затем 20, 30, 40 и далее по возможности.
12. Для тренировки диафрагмы на одном дыхании, толчками, подражайте животным: *гав, гав, гав, гав; кудах-тах, тах, тах, тах; рр, рр, рр, рр; ква, ква, ква, ква*;
или медленно тяните: *мяу-у-у-у, мяу-у-у-у; мур-р, мур-р...*
13. Медленно дуйте на воображаемое пламя свечи, чтобы оно колебалось, но не затухало.
14. Сделайте глубокий вдох, задержите воздух на 1–2 с, а затем:
резко дунув, погасите воображаемую свечу; резко дуньте один раз, но свеча не погасла; не добирая воздуха, дуньте второй, третий раз.
15. На одном дыхании погасите 5–7 свечей, расположенных вокруг вас.
16. Понюхайте цветок, задержите его аромат в себе и медленно с наслаждением выдохните.
17. Произнесите фразу: *Один раз на парад собирался наш отряд*. Затем сделайте глубокий вдох и на выдохе считайте: *первый в форме, второй в форме, третий в форме…* до полного использования воздуха. Последняя

фраза: …*надцатый без мундира*.

18. «Форте-пиано». Произнесите, начиная еле слышно, ровно, без скачков, усиливая звук к концу фразы до максимально возможного: «*Я, лейтенант (майор…) милиции Петров Иван Иванович, участковый инспектор (следователь…) Наровлянского (Глубокского и т.д.) районного отдела внутренних дел»*. Теперь наоборот: от громкого звучания к тихому.

19. С целью расширения диапазона голоса спойте свои фамилию, имя и отчество на мотив какой-либо известной песни («Подмосковные вечера», «Сулико» и т. д.).

20. Произнесите несколько фраз намеренно более низким голосом (на один-два тона) или понижая голос к концу фразы. Низкий звук более прятен для слуха и бережет голосовые связки.

21. Произнесите гласные в следующем порядке: *у-ю, о-и, а-я, у-а, и-ы, э-ю, е-э, я-э, о-ё, и-у*.

22. Упражнения для разминки артикуляционного аппарата:
кончиком языка поочередно максимально отодвиньте щеки;
кончиком языка проведите вокруг губ в обе стороны;
кончиком языка как можно выше поднимитесь по небу;
нижней челюстью поводите в стороны;
вытяните губы хоботком и протяжно произнесите 7–10 раз [о];
прополоскайте горло гласными (5–7 раз).

23. Добавьте согласные звуки к основным гласным и произнесите, например: *бибип, бэбэп, бабап, бобоп,* и т. д.; *гигигик, гэгэгэк, гагагак, гогогок* и т. д.; *дидидит, дэдэдэт, дудудут, дададат, дододот* и т. д.

24. Прочитайте выразительно, с четким произнесением деепричастных окончаний стихотворение В. Брюсова «Буря с берега».

Перекидываемые, опрокидываемые
Разозлились, разбесились белоусые угри.
Вниз отбрасываемые, кверху вскидываемые,
Расплетались и сплетались от зари и до зари.
Змеи вздрагивающие, змеи взвизгивающие,
Что за пляску, что за сказку вы затеяли во мгле?
Мглами взвихриваемыми путь забрызгивающие,
Вы закрыли, заслонили все фарватеры к земле.
Тьмами всасывающими опоясываемые,
Заметались, затерялись в океане корабли,
С неудерживаемостью перебрасываемые,
Водозмеи, огнезмеи их в пучину завлекли.
Чем обманываете вы? Не стремительностями ли
Изгибаний, извиваний длинновытянутых тел?
И заласкиваете вы не медлительностями ли
Ласк пьянящих, уводящих в неизведанный предел.

25. Подберите отрывок из четырех-пяти предложений и прочитайте его в разных темпах: медленно, нормально, очень быстро, стараясь четко выговаривать слова.

26. Выпишите несколько предложений с прямой речью и прочитайте их с различной интонацией, а также несколько фраз прочитайте с ленью, отвращением, страхом, удивлением, бодро, возбужденно.

27. Прочитайте вслух без единой запинки следующий анекдот. С которого раза у вас получится?

При раскопках индейского поселения Тау-хау была обнаружена золотая статуэтка Кетцальмигонкуганькоатльтенотчетлана – бога дикции и памяти.

29. Представьте себя диктором. Громко вслух прочитайте предлагаемый фрагмент. Проявите все умения, связанные с техникой речи: дикцию, интонацию, темп, правильное дыхание и т.д. Бросайте взгляд на воображаемых слушателей, добиваясь свободы речи. Читайте фразы опережающим зрением. Мысли должны опережать звучащие слова.

Диктор №1 Советского Союза[1]

– «Внимание! Говорит Москва! Граждане и гражданки Советского Союза! Передаем заявление советского правительства. Сегодня в четыре часа утра без предъявления каких-либо претензий к СССР, без объявления войны германские войска напали на нашу страну…»

Весть о начале войны объявил по Всесоюзному радио диктор Юрий Левитан. Те, кто слышал то сообщение, никогда не забудут его тревожный и суровый голос. Такого не было в истории мировой культуры ни до, ни после: «всего лишь» радиодиктор стал всемирно знаменит наряду с Лемешевым, Козловским, Карузо…

Геббельс обещал двести тысяч марок тому, кто доставит Левитана живым в Берлин. Не сомневаясь в начале войны в своей победе, хотел, чтобы мир узнал о ней из уст Левитана.

Когда же фашисты поняли, что диктора №1 Советского Союза выкрасть им не удастся, было принято решение его уничтожить.

Летом сорок первого полутонная бомба упала во двор Радиокомитета, но угодила в канализационный люк и не взорвалась. Не прошло и четверти часа, как в эфире вновь зазвучал голос Левитана.

30. Заучите мнемоническое стихотворение А.В. Прянишникова «Правила чтения».

Твердо запомни, что, прежде чем слово начать в упражнении,

1 Аргументы и факты. 2003. № 46.

Следует клетку грудную расширить слегка и при этом
Низ живота подобрать для опоры дыханья и звуку,
Плечи во время дыханья должны быть в покое, недвижны.
Каждую строчку стихов говори на одном выдыхании
И последи, чтобы грудь не сжималась в течение речи,
Так как при выдохе движется только одна диафрагма.
Чтенье окончив строки, не спеши с переходом к дальнейшей:
Выдержи паузу краткую в темпе стиха, в то же время
Воздуха часть добери, но лишь пользуясь нижним дыханьем.
Воздух сдержи на мгновенье, затем уже чтенье продолжи.
Чутко следи, чтобы каждое слово услышано было:
Помни о дикции ясной и чистой на звуках согласных;
Рот не ленись открывать, чтоб для голоса путь был свободен;
Голоса звук не глуши придыханьем, тусклым оттенком,
Голос и в тихом звучании должен хранить металличность.
Прежде чем брать упражненья на темп, высоту и на громкость.
Нужно вниманье направить на ровность, устойчивость звука;
Пристально слушать, чтоб голос нигде не дрожал, не качался,
Выдох веди экономно – с расчетом на целую строчку.
Собранность, звонкость, полетность, устойчивость, медленность, плавность – вот что внимательным слухом сначала ищи в упражнении.

31. Произнесите по три-четыре раза следующие скороговорки (для тренировки намеренно торопливой речи с удержанием звуков).

А мне не до недомогания.
Апóкопа и апокóпа.
Ах, почаще б с шоколадом!

Белый снег. Белый мел. Белый зайка тоже бел. А вот белка не бела. Белой даже не была.
Бой Биг Бена.
Бомбардир бонбоньерками бомбардировал барышень.
Брит Клим брат, брит Глеб брат, брат Игнат бородат.
Бык тупогуб, тупогубенький бычок, у быка бела губа была тупа.
Была у Фрола. Фролу на Лавра наврала. Пойду к Лавру на Фрола навру.
В один, Клим, клин колоти.
В поле полет Фрося прос, сорняки выносит Фрося.
В час чиновничество чаевничает.
В многословии не без пустословия.
Вакул бабу обул, да и Вакула баба обула.
Вахмистр с вахмистршей, ротмистр с ротмистршей.
Вашему пономарю нашего пономаря не перепономарить: наш пономарь

вашего пономаря перепономарит, перевыпономарит.

Везет Сенька Саньку с Сонькой на санках. Санки скок, Сеньку с ног, Саньку в бок, Соньку в лоб, все в сугроб.

В шалаше шуршит шелками желтый дервиш из Алжира и, жонглируя ножами, штуку кушает инжира.

Верзила Вавила весело ворочал вилы.

Восень – работ восем.

Во мраке раки шумят в драке.

Водовоз вез воду из под водопровода.

Волхвовал волхв в хлеву с волхвами.

Вылит колокол, да не по-колоколовски. Надо колокол переколоколовать, перевыколоколовать.

Говорил командир про полковника и полковницу, про подполковника и подполковницу, про поручика и поручицу, про подпоручика и подпоручицу, про прапорщика и прапорщицу, про подпрапорщика, а про подпрапорщицу молчал.

Гонец с галер сгорел.

Два дровосека, два дровокола, два дроворуба говорили про Ларьку, про Варьку, про Ларину жену.

Два щенка щекой к щеке щиплют щетку в уголке.

- Дзед пра рэпу рэп пісаў. Напісаў і ў такт скакаў. Танчыў так, што згаладаўся. Рэпу з'еў, а рэп астаўся.

Добыл бобов бобыль.

Дробью по перепелам, да по тетеревам.

Ехал Грека через реку. Видит Грека – в реке рак. Сунул Грека руку в реку. Рак за руку Греку – цап!

Жужжит жужелица, жужжит, да не кружится.

Жал Зямка замшу, жевал Зямка жамку в замке.

Жри во ржи, да не ржи.

Жутко жуку жить на суку.

Забыл Панкрат Кондратьев домкрат, а Панкрату без домкрата не поднять на тракте трактор.

Звонка звонка звініць званок заліваецца.

Зимой поле белое, промерзло-заледенелое.

Из-под топота копыт пыль по полю летит.

Из-под Костромы, из-под костромщины шли четыре мужчины. Говорили они про торги, да про покупки, про крупу, да про подкрупки.

Интервьюер в интервью интервьюировал героя.

К Габсбургам из Страсбурга.

Как при Прокопе кипел укроп, так без Прокопа кипит укроп.

Карл крал лук на ларь, Клара крала лук с ларя.

Карл у Клары украл кораллы, а Клара у Карла украла кларнет.

Клара-краля кралась к Ларе.

Королева Клара строго карала Карла за кражу коралла.

Королева Клара строго карала Карла-капрала за кражу коралла.

Косарь Касьян косой косит косо. Не сносит косарь Касьян покоса.

Константин констатировал константу.

Корабли лавировали, лавировали, да не вылавировали.

Король – орел.

Краб крабу сделал грабли. Подал грабли крабу краб: сено, граблями, краб, грабь!

Кто хочет разговаривать, тот должен выговаривать все правильно и внятно, чтоб было всем понятно.

Кукушка кукушонку купила капюшон. Надел кукушонок капюшон. Как в капюшоне он смешон!

Купи кипу пик, купи кипу пуха.

Курьера курьер обгоняет в карьер.

Лезь, залезь, залезшы злезь.

Ложечка желобовыгибистая.

Лабрадор, Гибралтар.

Маланья-болтунья молоко болтала, выбалтывала, да не выболтала.

Мама мылом мыла Милу.

Мама шьет сорочку дочке. Строчит строчки на сорочке. Срочно строчит сорок строчек: растет дочка, как росточек.

Маргарита маргаритки собирала на горе. Маргарита маргаритки растеряла во дворе.

Маша кашу не доела, Маше каша надоела.

Мышка сушек насушила. Мышка мышек пригласила. Мышки кушать сушки стали. Мышки зубки все сломали.

На горе Арарат рвала Варвара виноград.

На дворе трава, на траве дрова. Раз дрова, два дрова, три дрова.

На меду медовик, а мне не до медовика.

На мели мы лениво налима ловили.

На мели мы ловили линя.

На окошке кошка ловко ловит мошку.

Наш голова вашего голову головой переголовил, перевыголовил.

Наш Полкан из Байкала лакал. Полкан лакал, не мелел Байкал.

Не вместил наш двор дров. Дрова выдворить обратно на дровяной двор.

Не хочет косой косить косой, говорит: коса коса.

Около кола колокола.

Около колодца кольцо не найдется.

Осип охрип, Архип осип.

Перепелка пела, пела, пéрепела перепéла. Пéрепел не утерпел – перепелку перепéл… И поют перепела: Спать пора, Спать пора!

Поймали на мели налима, поймали на мели леща.

Прецедент с претендентом.

Проворонила ворона вороненка.

Протокол про протокол протоколом запротоколировали.

Рапортовал, да недорапортовал, дорапартовывал, да зарапортовался.

Расскажите про покупки. Про какие про покупки? Про покупки, про покупки, про покупочки свои.

Расчувствовавшаяся Лукерья расчувствовала нерасчувствовавшегося Николку. Регулировщик регулярно регулировал.

Разгосударствление – не представление, разгосударствление – процесс.

Рододендроны из дендрария.

Самшит, самшит, как ты крепко сшит.

Собака лает, лягушка кричит, ямщиком свищет, кошкой мяучит, стрикодоном стрикодонит, а пузырем лопнет (поговорка-скороговорка императрицы Анны Иоановны, бессмысленный набор слов, затейливая чушь)[2].

Сороконожка-сладкоежка съела сыроежку.

Сидел тетерев на дереве, а тетерка с тетеревами на ветке.

Стоит поп на копне, колпак на попе. Копна под попом, поп под колпаком.

Съел молодец тридцать три пирога с пирогом, да все с творогом.

Сшит колпак да не по колпаковски, надо бы колпак переколпоковать, да не переколпаковывается.

Талер тарелка стоит.

Течет речка, печет печка.

Ткет ткач ткани на платок Тане.

То Поля колья колет, то поле Коля полет.

Тщетно тщится щука ущемить леща.

Турка курит трубку, курка клюет кружку. Не кури, турка, трубку, не клюй, курка, крупку.

У нас гость унес трость.

У нас на дворе и подворье погода размокропогодилась.

У осы не усы, не усища, а усики.

У Сени и Сани в сетях сом с усами.

У ужа ужата, у ежа ежата.

У елки иголки колки.

---

2 Цит. по: Нагибин Ю. Любовь вождей. М., 1994. С. 31–32.

У Феофана Митрофаныча три сына Феофаныча.

Феофанов фаворит на сапфир сменял нефрит.

Хвалю халву.

Цапля сохла, цапля чахла, цапля сдохла наконец.

Ценит цеп косец по косовище.

Четверть четверика гороха без червоточинки.

Чешуя у щучки, щетинка у чушки.

Шакал шагал, шакал скакал.

Шел Егор через двор, нес Егор с собой топор, шел Егор чинить забор, чтоб не лазили во двор.

Шла Саша по шоссе и сосала сушки.

Шли три попа, три Прокопия попа, три Прокопиевича. Говорили про попа, про Прокопия попа, про Прокопиевича.

Шли сорок мышей, нашли сорок грошей, две мыши поплоше нашли по два гроша.

Эта река широка как Ока. Как так Ока? Так как Ока!

Яшма в замке замшела.

32. «Колокол». Движением всей руки «ударяем» в колокол[5] и слушаем долгий отзвук: *мамммм-мумммммм-мэмммммм-мимммммм; бомммммм-бумммммм-бамммммм*.

33. «Звонок». Попробуйте, не отрывая пальца от воображемого звонка, одним длинным звуком позвонить в дверь: *з-з-з-з-з-з-з-з-з-з-з-з-з*; позвоните, как к себе домой; позвоните к подруге; позвоните к незнакомым людям (как участковый инспектор). Как вы будете звонить, если вам долго не открывают?

34. В целях улучшения выразительности голоса произнесите *здравствуйте* с различными оттенками: уважения, страха, удивления, упрека, радости, неудовольствия, иронии, безразличия. Можно угадывать, с каким оттенком произнесена фраза. С какими интонациями вы можете произнести «да» и «нет»?

35. Произнесите тактично, беспристрастно, с уважением и понижением тона.

Здравствуйте! Сержант милиции Снегирев. Предъявите, пожалуйста, ваши документы.

Инспектор ГАИ старший лейтенант Жезлов. Предъявите, пожалуйста, ваши водительские права. Вы нарушили скорость движения.

Гражданин! Пройдемте в отделение милиции для выяснения вашей личности.

В упражнениях, где требуется физическое действие руками, обязательно его делать. Речеручной рефлекс помогает овладевать активностью голосо-речевого аппарата, частичным мышечным напряжением, координацией речи и мышления, характером звучания.

36. Начните свое краткое выступление перед воображаемой аудиторией, понижая голос в конце фразы.

Уважаемые коллеги! Поздравляю вас с Днем белорусской милиции!

Внимание! Совещание по оперативным вопросам состоится послезавтра в 14.30.

Дамы и господа! Товарищи! Коллеги! Позвольте от имени всех присутствующих поблагодарить вас за участие в торжественном вечере.

Уважаемые представители средств массовой информации! Разрешите открыть сегодняшний брифинг. Его тема – итоги работы милиции в истекшем году. Представляю присутствующих.

37. Подчеркните положительные характеристики тембра и тона голоса: *басовитый, высокий, грубый, вульгарный, визгливый, безжизненный, бодрый, безразличный, гнусавый, воркующий, вкрадчивый, громкий, бархатный, бархатистый, запальчивый, заносчивый, злой, злобный, звонкий, детский, заигрывающий, заискивающий, задорный, задумчивый, дрожащий, залихватский, интимный, дружеский, дружелюбный, истеричный, живой, каркающий, ласковый, ледяной, менторский, низкий, недовольный, натужный, надтреснутый, нежный, надменный, наглый, нахальный, начальственный, поучающий, насмешливый, плаксивый, суровый, резкий, шипящий, самоуверенный, раскатистый, громогласный, слабый, сонный, старческий, срывающийся, ровный, робкий, спокойный, сиплый, сердитый, расстроенный, рассерженный, строгий, утробный, трепетный, усталый, уверенный, теплый, фамильярный, тихий, приглушенный, язвительный, шамкающий, безвольный, хриплый, холодный, шутливый, монотонный, радостный, грустный, удивленный, замогильный, веселый, упавший, сникший, приветливый, добродушный, капризный, сюсюкающий, нудный, резкий, металлический, скрежещущий, писклявый, невнятный, сварливый, сухой, испуганный, глухой, гортанный, приглушенный, охрипший, гундосый, убаюкивающий, рокочущий, невинный, настойчивый, распевный, настырный, равнодушный, мягкий, теплый, бесстрастный, сильный, хороший, красивый, ломающийся, издевательский, унылый, усталый, заговорщический, простуженный, сорванный, севший, скрипучий, грудной, ворчливый, пропитый, прокуренный, елейный, изумленный, торжественный, патетический, лукавый, сдавленный, саркастический, заплетающийся и т. д.*

38. Сожмите губами карандаш или ручку и постарайтесь максимально членораздельно и отчетливо прочитать какое-нибудь четверостишие или абзац прозаического текста.

39. Прочитайте первый куплет стихотворения «Три круга» нормальным темпом, второй – более быстрым, третий – скорочтением. При этом соблюдайте дикцию и интонацию.

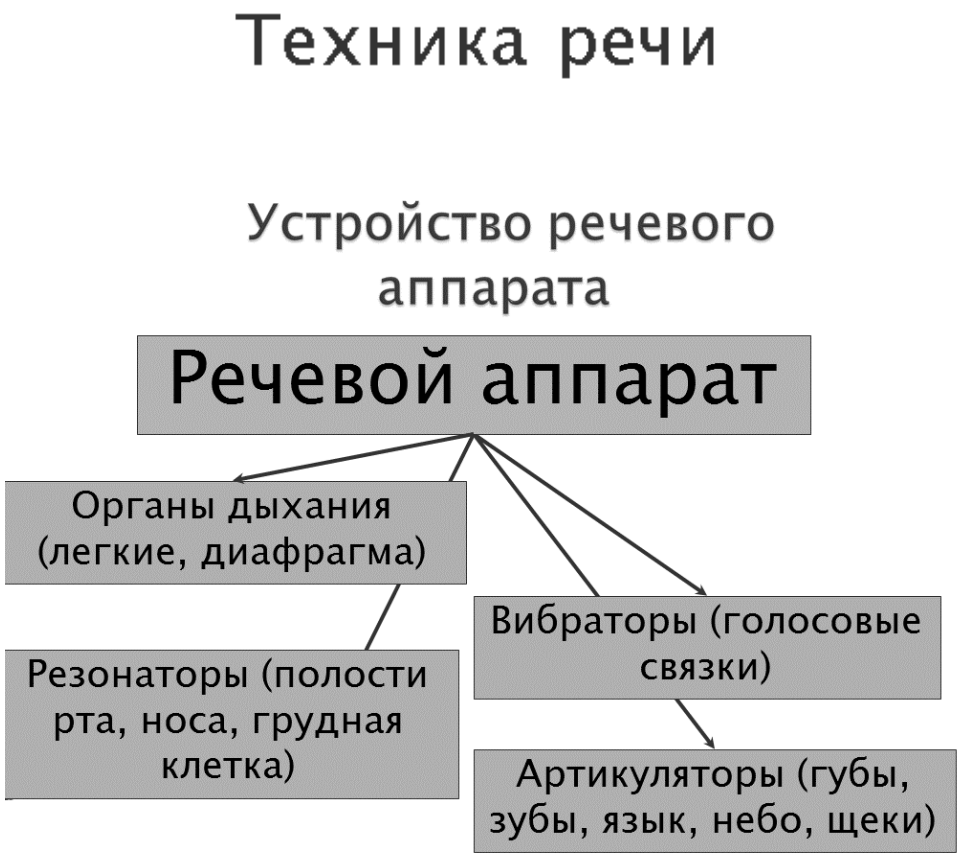
Темп речи убыстрять учусь,
Сейчас три круга я промчусь.
Вот в первый круг пустился я.
Хоть речь и быстрая моя,
Но до предела далеко,
Я говорю слова легко
И на пути ни оговорки,
В том помогли скороговорки.
Вот в круг вступил теперь второй,
Ускорился темп речи мой.
Все собранней, короче слово,
Точна предельно мысль моя,
И интонация готова
Все выразить, что вижу я.
Вот третий круг еще быстрее,
Чтоб финиша достичь скорее!
Слова строчат из пулемета:
«Тра-та-та-та!» Язык наметан.
Весь речевой мой аппарат,
Готовый к бою. Только рад,
Когда пред ним трудней задача.
Тренироваться – есть удача!
Кто ж тренингом пренебрегал,
Тот в мастерстве своем отстал.

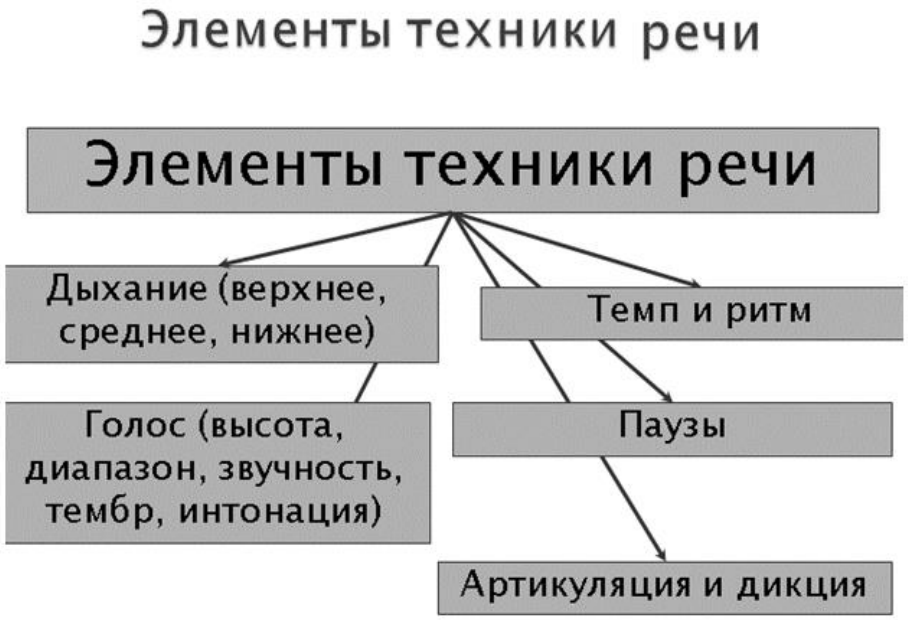
40. Четкой дикцией и членораздельным произношением отделите разные по смыслу понятия: *постель – пастель, под идеалом – под одеялом, заместитель – замеситель, Ганнибал – каннибал, пятница – пьяница, телеком – целиком, цветная – свиная, что в имени твоем – в вымени, лонгет – лангет, клуб – клупп, оппозиция – аппозиция, эротический – эрратический.*

41. Четко произнесите: *сотрудничество с компанией «Эл-джи» (но не лжи), шарманка-чужестранка, одномандатный округ, разгосударствление.*

Несколько заключительных советов, связанных с техникой речи. Произношение не должно сильно отличаться от общеупотребительного: оно должно быть осредненным литературным, голос только звучным, мощным и четким, обладать оттенками. Речь должна быть плавной и выразительной. Следует остерегаться чрезмерных восклицаний, хмыканья, рычания, кашля – они вредны для голоса. Зоной риска оратора являются разлетающиеся брызги изо рта.

Опорные схемы





Литература

1. Введенская, Л. А. Культура и искусство речи/ Л.А. Введенская, Л.Г. Павлова. Ростов н/Д, 1996.
2. Голуб, И.Б. Риторика/ И.Б. Голуб. М., 2005.
3. Голубев, В.Л. Риторика: речевой потенциал сотрудника органов внутренних дел: практ. пособие/В.Л.Голубев, О.В. Бурибо. Минск: Акад. МВД, 2013.
4. Далецкий, Ч.Б. Практикум по риторике/Ч.Б.Далецкий. М., 1996.
5. Никольская, С.Т. Техника речи / С.Т. Никольская. М., 1978.
6. Подобед, А.С. Практическая риторика/ А.С. Подобед. Минск, 2001.
7. Рубаник, Т.В. Техника речи/Т.В.Рубаник, В.Ю.Дылевская, И.В.Таяновская, С.А.Шантарович. Минск, 2015

Глава X. Культура речи и речевой этикет

Понятие культуры речи – критерии – содержательность – лаконичность – благозвучие – лексическое богатство – чистота – образность – выразительность – риторические фигуры – орфоэпическая – грамматическая, лексическая, орфографическая, стилистическая, пунктуационная правильности – речевой этикет.

План

1. Качества хорошей речи.
2. Правильность речи.
3. Речевой этикет сотрудника органов внутренних дел.

10.1. Качества хорошей речи

Культура речи – это комплекс знаний, навыков, умений обращаться со словом, выбор наилучших языковых средств и умелая их организация, соответствие речи самым высшим ожиданиям аудитории.

Под культурой речи понимаются два основных аспекта: качества, соответствующие хорошей речи (объективность, рациональность структуры, логическая стройность, повышение напряжения речи к ее окончанию, владение техникой речи, поведение оратора) и нормативная правильность речи.

Речь также характеризуется содержательностью, информативной насыщенностью, лаконичностью, уместностью, ясностью, доступностью, лексическим богатством, образностью, выразительностью, благозвучием и чистотой.

Никакая речь не является хорошей настолько, чтобы ее нельзя было улучшить, поэтому надо стремиться к безупречности слога.

В зависимости от темы, от насыщения ее фактами, доказательствами, примерами, от глубины раскрытия и актуальности слушатели оценивают, насколько полезным и содержательным было выступление.

Все слова в речи несут смысловую нагрузку, т. е. имеют информативное значение. Язык выступает средством, передающим мысли. Иногда бывает слов много, а информации явно недостаточно, и она не вызывает интерес. Например, студент спешит на лекцию. Его встречает однокурсник: «Молодец! Лекция великое дело. Она полезна, информативна, для преподавателя затратна по времени, а для студента

дает максимум информации за минимум времени. Лекции пропускать нельзя» и т. д. В этом случае встречный сокурсник проявляет неуместное пустословие, так как навязывает хорошо известные истины, раздражая собеседника. Другое дело, если бы однокурсник сообщил информацию о том, что лекция не состоится или переносится на другое время.

Бывают случаи, когда и в больших, и в малых речах встречается *многословие,* или *речевая избыточность,* например: в январе месяце (слово месяц лишнее), держу в своих руках (слово своих лишнее), обмен имеющимся опытом (лишнее слово имеющимся) и т. д. Подобные лишние слова идут вразрез с информативностью, заслоняя главную мысль высказывания.

Нередко многословие становится *пустословием.* Классическим примером являются слова из песни, сочиненной солдатами французского маршала маркиза Ля Палиса, погибшего в 1525 г.: Наш командир еще за 25 минут до своей смерти был жив. Он скончался в среду; проживи он еще один день, он умер бы в четверг. Данный перевод, приводимый во многих изданиях, говорит о комичности, нелепости, полной безинформативности высказывания. Отсюда нарицательное название «ляпалиссиада», допустить «ляпу», «ляпсус».

Если во фразе встречаются несколько близких по смыслу слов и одно из них является лишним, тогда многословие приобретает форму *плеоназма.* Так, фразы передовой авангард, предчувствовать заранее, бесполезно пропадает, свободное волеизъявление, молча, без слов, мертвый труп, главная суть, ценные сокровища, темный мрак, расцеловал и облобызал, юный вундеркинд, опытный профессионал, нормальный человек, проведенное дознание установило, физически развит хорошо являются типичными примерами излишеств.

Тавтология также является разновидностью плеоназма, означает повторение того же самого другими словами, не уточняющее смысла, например: спрошу у преподавателя вопрос, пешеходы переходят улицу по пешеходным переходам, внутренний интерьер. Но иногда тавтология используется как стилистический прием, украшающий речь. Часто газетные заголовки состоят из тавтологических фраз, например: «Звезды о звездах», «Человеческое не чуждо человеку», «Крайности крайнего Севера» и др. В поговорках нельзя обойтись без таких повторений, как ходить ходуном, битый не битого везет, горе горькое, век живи, век учись, сослужить службу, всякая всячина, за добро добром платят. Тавтологических разновидностей существует множество, поэтому словесные повторы в речи могут выполнять самые различные функции.

Встречаются тавтологические сочетания, употребление которых неизбежно: словарь иностранных слов, звеньевая пятого звена, следственные органы расследуют.

Иногда как средство юмора употребляются лексические повторы, имеющие тавтологический оттенок. Например: очень важно уметь вести себя в обществе. Если приглашая даму на танец, вы наступили ей на ногу и она сделала вид, что не заметила этого, то вы должны сделать вид, что не заметили, как она заметила, но сделала вид, что не заметила.

Чем больше по объему текст, тем больше в нем разнообразной информации, однако существуют и жанры с минимальной информативностью, например объявление. В нем всегда содержатся ответы лишь на три вопроса: что, где, когда? Малоинформативные формы речей называются л а п и д а р н ы м и, л а к о н и ч н ы м и.

Важным условием хорошей речи является ее *л а к о н и ч н о с т ь*, или *н е м н о г о с л о в и е*. Слово «лаконизм» произошло от греческой местности Лакония, где жили спартанцы. Они были приверженцами краткости и врагами многословия. Существует легенда, согласно которой в Лаконию в голодный год прибыл человек из другого города и долго рассказывал спартанцу, как трудно живется людям его местности, что им нечего есть, и попросил мешок зерна. Спартанец ответил: «Мы забыли начало твоей речи, а потому не поняли ее до конца». Второй посланник показал пустой мешок и всего-навсего сказал: «Видите, он пуст. Положите в него хоть что-нибудь». Желание, конечно, исполнили, но предупредили, чтобы в следующий раз просьбы были покороче, ибо и так видно, что мешок пуст и не стоит упоминать о его наполнении.

Много говорить – не значит многое сказать. Например, в одном из африканских племен существовала традиция: говорить столько, сколько сможешь стоять на одной ноге. Плутарх предлагал говорить или короче, или как можно приятней, а Шекспир указывал: где мало слов, там они весомы.

Этот принцип древние римляне называли multa paucis, который означал многое в немногих словах.

Известны примеры противоположного свойства. М.С. Горбачев на партийном съезде коммунистов читал четырехчасовой доклад. Ф. Кастро на митингах и съездах в Гаванне неоднократно выступал до 6 ч без перерыва. В 1962 г. А. Моро на съезде христианских демократов в Неаполе продержался на трибуне также 6 ч. В 1911 г. германский депутат Антрику затратил 8 ч на выступление, но дольше всех держал аудиторию в венском рейхстаге австриец Лехер – 14 ч. Это своеобразный рекорд.

Д л и н н а я р е ч ь является результатом недостаточной подготовки и не вписывается в психологию восприятия слушателей. Любую длинную

речь, даже если она представляет интерес, можно сделать короче. Ведь устная речь – не литературный роман. Мудро высказался А.П. Чехов: «Краткость – сестра таланта». В своих произведениях он свято следовал этой заповеди.

В настоящее время диапазон длительности выступлений колеблется от 5–7 мин в прениях, торжественных и митинговых речах; в докладах, отчетах, учебных лекциях – до 60–90 мин.

Длинноты в речах появляются по причине неумелого конструирования предложений. Часто вместо простых конструкций речь изобилует сложными предложениями со множеством придаточных. Сложное предложение – явление чисто книжное. Как говорил М. Горький, речь распространенная, плавная дает «читателю ясное представление о происходящем, о постепенности и неизбежности изображаемого процесса[1]».

В литературных произведениях мастером подробности и детализации был Л.Н. Толстой. В то же время от устной речи он требовал краткости: «Краткие мысли тем и хороши, что они заставляют дума[2]».

Другая причина появления длиннот кроется в неумении концентрироваться на главном. Неопытные ораторы вносят в речевой текст множество дополнительных мыслей, перескакивают с одного на другое, уходят в сторону. Следует взять за правило: все дополнительное, второстепенное, не относящееся к теме – исключать. Умение же выделять главное свидетельствует о напряженном мышлении.

Длинная речь – не что иное, как бестактность к слушателям.

Таким образом, идеальный стиль устного выступления представляется немногословным, легким, он не должен быть перегружен тяжеловесными сложными конструкциями предложений и излишними подробностями.

Цицерон утверждал, что в речи так же, как и в жизни, надо всегда иметь в виду то, что уместно. А француз Ларошфуко в книге «Максимы» писал: истинное красноречие заключается в том, чтобы сказать все, что необходимо и не более, чем необходимо.

Люди по-разному строят свою речь, и выбор слов зависит от обстоятельств и собеседника. Нельзя использовать языковые средства, если они имеют определенную стилевую прикрепленность, например то, что уместно в научном докладе, вовсе не годится для разговора в домашней обстановке.

---

1 Цит. по: Голуб И.Б.,Розенталь Д.Э. Указ. соч. С. 14.

2 Там ж. С. 18.

Уместность речи – это такая организация языковых средств, которая наилучшим образом соответствует ситуации высказывания, сиюминутным обстоятельствам.

С уместностью тесно связаны стили речи. Например, для научного стиля характерно использование терминов, отсутствие образности; художественный текст представляет собой яркую, живописную картину, явления показываются образно; публицистический стиль – экономный, лаконичный, информативно насыщенный, доходчивый, отсутствует индивидуальность стиля, здесь также не уместны исключительная научность или подлинная художественность. То же можно сказать про деловой, формально-штампованный юридический, разговорный стили. Все они характеризуются целенаправленным отбором речевых средств.

Нередко на собраниях, лекциях и в кругу друзей вместо простых и ясных слов приходится слышать тяжеловесные и недоступные для понимания фразы, например: Реформа образования назрела давно в силу нашего отставания и продвижения вперед к европейским образцам. Эта фраза не будет услышана присутствующими, потому что высказывание построено из заштампованных и псевдонаучных выражений.

Ясность и *простота* неразлучны, а *точность* придает речи ясность. О точности заботится выступающий, ясность оценивается слушателем. Если неточно слово, то непонятна мысль, и наоборот, непонятна мысль – непонятно и слово.

Эпикур завещал не искать ничего, кроме ясности. Ему вторил Аристотель, утверждая, что ясность – главное достоинство речи. Древние римляне называли неясную речь имплицитной, т. е. запутанной.

Точность высказывания связана с объективностью оратора: насколько он достоверно освещает события и факты.

Речь будет точной, если говорящий станет употреблять слова в соответствии с их значениями, иначе исказится смысл высказывания. Л.Н.Толстой по этому поводу шутил, что все писатели, не могущие объяснить употребленные слова, должны получить по 100 ударов розог и лишиться права писать.

Часто неточность возникает в результате построения двусмысленных словесных конструкций, например: приглашаем на консультацию всемирно известных врачей-офтальмологов клиники С. Федорова. Из предложения совершенно не ясно, кого приглашают на консультацию: врачей или пациентов.

Причиной неясности может быть сложная лексика, канцеляризмы, новомодные словечки, словотворчество. Иногда специалисты употребляют термины и говорят неясно, чтобы скрыть свое конкретное мнение.

Неправильный порядок слов в предложениях также может быть причиной неясности, например: Подлог, взятки, мошенничество – всем этим занимается отдел по борьбе с экономическими преступлениями.

Смысловая неясность возникает в беспредложных сочетаниях, например: письмо матери (кто кому писал?), критика чиновника (кто кого критиковал?), портрет Пикассо (его портрет или портрет его работы?).

Точность требует конкретности: не собака, а серая немецкая овчарка; не Минск – театральный город, а город, в котором более десяти театров, филармония, пять концертных залов, три специализированных вуза; не он был скуп,а у него зимой снега не выпросишь; не шел, а бежал, ковылял, плелся, тащился. Подобные фразы вызывают образы, усиливают качество публичного выступления.

Очень часто ораторы создают путаницу в понятиях, так как некоторые слова являются многозначными.

Доступность речи представляет собой соответствие сложности материала интеллекту, пониманию слушателей. Возможны ситуации, когда «прозрачный» для говорящего материал совершенно недоступен для понимания аудитории или ее части. Такими бывают научные доклады в неподготовленной аудитории, хотя излагаются простым, ясным языком.

Таким образом, доходчивость и доступность для адресата являются критерием ясности.

Благозвучие, или *эвфония*, – непременный признак хорошей речи. По оценкам психологов, в повседневной жизни человека звучащая речь значительно преобладает над письменной: в среднем в день на чтение отводится 16 % суточного бодрствования, на восприятие звучащей речи – 45%, на говорение – 30 %[1].

Работая над текстом речи, следует обращать внимание на нюансы, мешающие благозвучию. Режет слух предложение, в котором в словах много одинаковых окончаний, например: Большое значение имеет продолжение изучения употребления предлогов. Может навредить случайная рифма в тексте, например: Чили вручили верительные грамоты. В Анталии из-за талии Наталии возникли баталии. На вакацыі пад акацыяй па традыцыі сядзела міліцыя і чытала Гарацыя. Нарушает благозвучие речи сочетание четырех и более согласных на стыке двух слов, что не вкладывается в естественное русское звучание, например: Я недавно был у нее и ее брата. Обычны в русском языке сочетания из двух согласных, реже трех. Труднопроизносимыми являются сочетания [тлз], [джр], [врж], [мкртч], например: «Битлз», Стржельчик, Мкртчян. Звуковой строй речи нарушает зияние – ситуация, когда рядом стоят

1 См.: Голуб И.Б.,Розенталь Д.Э. Указ. соч. С. 261.

несколько гласных звуков, например: Папаиоанну, Панатиноикос, Маас и др.

Неблагозвучными являются шипящие и свистящие звуки, особенно в сочетании с причастиями и деепричастиями, например: Ознакомившись с документами только что прибывшей женщины, явно не работавшей на железной дороге, исполняющий обязанности начальника вокзала поморщился. Труднопроизносимы сочетания, где много гласных, несколько букв ь и й, например: Льюльяйльяко. Отдельные трудные сочетания составляют техническую основу произнесения скороговорок. Традиционное «сладкогласие» может нарушаться при создании сложносокращенных слов – аббревиатур, например: РОВД, МВШ, ОАО, МВРЗ, СДЮШОР и др. В интересах благозвучия рекомендуется заменять труднопроизносимые сочетания звуков целыми слогами или частично раскрывать аббревиатуры. Стоящие рядом одинаковые слоги также не украшают звучание, например: свыше полутораста стычек. Нередко соседние слова могут не очень приятно звукосочетаться: с раннего детства;с ранчо ковбой поскакал; настоящий пир духа; нас целая орда, а нас рать(из квн); Герда Каю в «Снежной королеве»: пока,Кай; начал с экскурса в историю и т.п.

Требования благозвучия речи сформулированы еще в античное время: написанное должно легко произноситься, не выходить за рамки привычных артикуляций.

Благозвучие речи – это не только эстетический вкус говорящего, но и одно из требований культуры речи как науки о наиболее удачном и целесообразном языковом выражении мысли.

Эффект речи зависит от степени ее выразительности. Выразительно в речи все то, что выделяется на общем привычном речевом фоне.

Выделяют четыре способа достижения *выразительности* любой речи:

– лексический, который проявляется в точности высказываний, нестандартном подборе слов, использовании риторических фигур и тропов;

– фонетический, связанный с отчетливым произношением;

– грамматический, заключающийся в разнообразии словесных оборотов, употреблении уменьшительно-ласкательных форм, афоризмов, пословиц и поговорок;

– эмоциональный, с помощью которого слушателю передается интонация, экспрессия, юмор выступающего.

Произнести яркую речь – одно дело, а произнести ее ярко – другое. Людям нравятся лихость, афористичность, ирония, метафоричность, доступная зашифрованность речи. Метко сказанное слово восхищает.

Иные слова «поют», «играют», «трепещут», «кипят». Например: «Изба-старуха челюстью порога жует пахучий мякиш тишины» (Есенин). В сознании сразу появляются образные картинки одинокой, глухой, покосившейся избы. *Образность* речи – это ее наглядность, зримость, впечатляемость. Например, «Конституционный суд – это мощная прививка от тоталитарной привычки» (Д.А. Медведев); безответственность истории, огрубление действительности; шум верхушек таежных деревьев (пошумели, пошумели, ничего не изменилось); это противоестественно как переселение рыбы в горы(М. Зощенко).

Античным риторам казалось: как у человеческого тела есть одно естественное положение – руки по швам, а все остальное – уже позы, так и у речи есть один естественный простейший склад, а все отклонения от него – это ее позы, фигуры, которые являются отступлениями от нейтрального способа изложения с целью эмоционального и эстетического воздействия. Фигуры сознательно культивировались в речах и литературных произведениях Возрождения, эпохи барокко, классицизма. Потом было замечено, что разговорная речь изобилует ими не меньше и что грань между естественной речью и фигурными отклонениями от нее очень трудно определима. В XIX–XX вв. фигуры перестали изучаться. Сегодня заново переосмысляется опыт теории фигур на основе понятий современного языкознания.

Прежде всего выделяются *фигуры мысли*, к которым относятся антитеза, обращение, риторические восклицания и вопросы, умолчание.

Антитеза – резкое сопоставление контрастных или противоположных образов, понятий и ситуаций, например: Где стол был яств, там гроб стоит (Державин); Горька работа, да сладок хлеб (русская пословица); иметь холодную голову и горячее сердце (Дзержинский). Обычно антитезные понятия выражаются противоположными по смыслу словами – антонимами, прямо или косвенно указывающими на конфликты, например: «Отцы и дети» (Тургенев); «Война и мир» (Л. Толстой); «Преступление и наказание» (Достоевский); «Живые и мертвые» (Симонов); «Красное и черное» (Стендаль); «Принц и нищий» (Твен).

Антитезными парами могут быть, например: преимущество – недостаток, видимость – действие, замысел – результат, теория – практика, индивидуум – общество, большинство – меньшинство, слово – дело, позитивное – негативное, цель – достижимость, естественное право – закон, внутренняя политика – внешняя политика и т. д.

На антитезе построены пословицы и поговорки, например: Труд кормит – лень портит. Антитеза выступает как средство эмоционального

воздействия в речах: Мир хижинам – война дворцам (лозунг Великой французской революции 1789–1794 гг.). Иногда антитеза распространяется на целый диалог. Таков, например, жанр прений, споров, дебатов. Разновидностью этой риторической фигуры является оксюморон – стилистический оборот, состоящий в подчеркнутом соединении противоположностей, логически исключающих друг друга, например: пышное природы увяданье (Пушкин); живой труп (Л. Толстой); мертвые души (Гоголь); красноречивое молчание; горькая радость; сладкая скорбь; образец тупого упрямство; в постели виднелись ноги лица кавказской национальности (из протоколов) и т. п.

Наконец, антитеза может быть пародийной, когда восходит к фольклору, например: Я ему про Фому, а он мне про Ерему; спутать божий дар с яичницей.

Обращение – это слово или сочетание слов, адресованное кому-нибудь. Обращениями служат собственные имена, названия лиц по степени родства, положению в обществе, профессии, занятию, должности, званию, национальному или возрастному признаку и т. д.; названия или клички животных; названия предметов или явлений неживой природы, например: Ты не пой, косарь, про широку степь (Кольцов); О, первый ландыш, из-под снега ты просишь солнечных лучей (Фет); Скажи, болван, чем ты оправдаешься? (Фонвизин) и др.

Риторическое восклицание – не что иное, как показное выражение эмоций, способ привлечь внимание слушателя и побудить его разделить негодование, изумление, восхищение, например: О, если б в небо хоть раз подняться! (Горький); О времена, о нравы! (Цицерон); Здорово, очень здорово!;

Риторический вопрос – это экспрессивное утверждение или отрицание, например: Станет ли связываться в будущем со сбербанком человек, чьи сбережения в нем погорели? На фоне повествовательных предложений он выделяется структурно и интонационно, что вносит в речь элемент неожиданности, театральности и тем самым усиливает ее выразительность. Открытый риторический вопрос провоцирует слушателя на ответ, стимулирует мысли.

Умолчание понимается как оборот речи, не до конца выражающий мысль, предоставляя слушателю самому догадаться, что именно осталось невысказанным.

Другой группой фигур являются фигуры *прибавления слов.* К ним относятся повторы, анафора, эпифора и др.

Повтор – это повторение слов или словосочетаний, благодаря чему на них фиксируется внимание слушателей. Он усиливает эмоциональное воздействие и подчеркивает важность мысли. Чаще всего

употребляются смысловые повторы. Бывают буквальные повторы (слово в слово), повторы как столкновения в одной фразе паронимов (слов близких по звучанию, но разных по значению), повторы-слова в разных падежных формах и др.

Особый вид повтора – *тавтология*. В некоторых случаях она делает речь более образной и выразительной.

Если повтор находится в начале фразы, то он называется *анафорой*.

Когда умирают кони – дышат,
Когда умирают травы – сохнут,
Когда умирают солнца – огни гаснут,
Когда умирают люди – поют песни (Хлебников).

Повторение в конце фразы называется *эпифорой*:

Милый друг, и в этом тихом доме
Лихорадка бьет меня.
Не найти мне места в тихом доме
Возле мирного огня (Блок).

Повтор может быть точным и неточным (эхом), зеркальным (в обратном порядке).

Если при повторе происходит сжатие первоначального текста, то это *редукция*, а если растяжение – *амплификация*. Соединение в речевом отрезке анафоры и эпифоры называется *симплокой*, например: Во поле береза стояла, во поле кудрявая стояла; никогда не говори никогда.

Неоправданным прибавлением слов является *плеоназм* (излишество), о котором говорилось ранее.

Третьей группой стилистических фигур являются *фигуры убавления слов*: эллипс, зевгма, бессоюзие и т. д.

Эллипс – пропуск слова в высказывании, легко восстанавливается в контексте, например: Шампанского! (Чехов); Во всех окнах – любопытные, на всех крышах – мальчишки (А. Толстой).

Зевгма объединяет неоднородные слова в общем подчинении, например: У кумушки глаза и зубы разгорелись (Крылов).

Бессоюзие связано с опущением вспомогательных слов, например: Швед, русский – колет, рубит, режет (Пушкин).

Четвертая группа украшающих речь фигур – *фигуры перемещения* слов. Здесь наиболее распространена *инверсия*. Обычный порядок слов в предложении нарушается с целью усиления выразительности, например: Помогла им чистейшая случайность; За родину сражались герои-партизаны. Часто к инверсии прибегают при написании религиозных текстов и речей.

Пятой группой риторических фигур являются *фигуры переосмысления*. Они называются *тропами*, основой которых служит переносное, смещенное значение. У тропа есть второй план, просвечивающийся за буквальным значением.

Самое важное место среди тропов занимает *метафора* – слово или выражение, которое употребляется в переносном значении на основе сходства двух предметов либо явлений в каком-либо отношении, например: газетная шапка, сладкий голос, блистать эрудицией. Она рассчитана на небуквальное восприятие и требует от слушателя умения понять и почувствовать создаваемый ею образно-эмоциональный эффект. В метафоре скрыто сравнение, на ее основе могут строиться аллегории.

Аллегория – иносказание, близкий к метафоре троп. В этом случае одно явление характеризуется через другое. Примером служит богиня Фемида – глаза завязаны, в руке весы, она олицетворяет правосудие. Изображение змеи и чаши – аллегория врачевания, медицины и т. д. Аллегория применяется в баснях, сказках, притчах, романах.

Конкурирующим с метафорой тропом является *метонимия*. Если первая осуществляет перенос по сходству, то вторая – по смежности, например: Звонил офис, просил… (вместо звонили сотрудники из офиса), ранний Пушкин (вместо начало творчества А.С. Пушкина). Метонимия распространена в разговорной речи, так как позволяет экономить речевые усилия.

Частным приемом метонимии является *синекдоха*, когда имя переносится с целого на его часть и наоборот. Она повышает стилистический ранг высказывания, а при описании отрицательных явлений придает иронический оттенок, например: Золотая, дремотная Азия опочила на куполах; Все флаги будут в гости к нам; Мы все глядим в Наполеоны (Пушкин); Кремль дал понять. Граница между метонимией и синекдохой условна.

Еще одним приемом метонимии является *антономазия* – переименование, когда собственное имя употребляется в значении нарицательного, например: обломовщина, хлестаковщина, донжуан и т. д.

Ирония также является риторической фигурой и представляет выражения, употребленные в обратном смысле в целях насмешки, например: Отколе, умная, бредешь ты голова [осел]? (Крылов). С иронией связаны антономазия, антифразис. Предельным, наиболее резким и жестким выражением иронии является *сарказм.*

К тропам относится и *олицетворение*, которое состоит в приписывании неодушевленным предметам признаков и свойств живых существ, например: «О чем ты воешь, ветер ночной, о чем так сетуешь безумно?» (Тютчев).

Гипербола, или преувеличение, обеспечивает словесную наглядность, усиливает значение высказывания, например: Я тебе тысячу раз говорил об этом; один с отбойным молотком – пятеро командуют. Прием рассчитан не на буквальное понимание, а на эмоциональное воздействие. Гипербола – важный способ обрисовки характеров, способ соединения мысли и чувства, средство создания того прочного сплава, который В. Маяковский называл «чувствуемой мыслью».

Противоположный прием – преуменьшение – называется *литотой*, например: Я на минутку.

Тропом, усиливающим эмоциональную выразительность, является *эмфаза*: создает напряжение в речи, выделяет какой-либо элемент через интонацию или повторение, например: Тут нужен герой, а он только человек (т. е. трус). Эмфаза сужает значение.

Самым противоречивым и сложным тропом в образной речи является *перифраза* – описательное выражение, употребляемое вместо того или иного слова. Известно несколько видов перифраз, например: царь зверей (лев), Туманный Альбион (Англия), творец «Травиаты» (Верди), песняр Беларуси (Мулявин), Страна лимонов (Италия), яйцеголовые (об интеллектуалах) и т. д. Употребление сложных перифраз может стать причиной неясности высказывания или исказить мысль оратора.

Украшают речь художественные образные определения – *эпитеты*, также являющиеся видом тропа, например: веселый ветер; седая старина; холодный, как айсберг в океане; мороз-воевода; голос звучал мощно, взволнованно, звонко. Изобразительность таких определений очевидна и иногда не уступает метафорическим эпитетам.

Еще одним тропом является *сравнение*. Оно бывает положительным или отрицательным. В сравнениях содержатся два элемента: то, что сравнивается, и то, с чем сравнивается. Этим оно отличается от метафор, где присутствует только второй элемент. Границы между ними подвижны. Когда говорят о метафоричности стиля, то имеют в виду широкое применение метафор и сравнений.

Сравнение не является доказательством, оно эмоционально и служит для создания зрительных образов.

Итак, при употреблении тропов следует соблюдать чувство меры. Только умелое их использование может сделать речь хорошей.

Многие риторические фигуры и тропы применяются неосознанно, однако при подготовке речей их следует использовать обдуманно. Ораторские приемы должны присутствовать в выступлении в полном объеме.

Не является фигурой и тропом речи в полном смысле, но влияет на ее образность *аллюзия*, которая представляет собой эффективный прием, проясняющий высказывание, часто носит политический характер. В ней может упоминаться факт, но не разъясняться подробно, содержаться намек, который по цензурным соображениям нельзя высказать прямо. Порой высказывания складываются в так называемый эзоповский язык. В нем применяются ирония, иносказание, метафора, умолчания, недомолвки в целях маскировки – псевдонимы.

В образном строе речи неоценимы афоризмы, пословицы, поговорки, притчи и т. п., так как в них заложен гигантский интеллект множества людей и даже целых народов.

Так, секрет привлекательности и особой силы *афоризма* кроется в сочетании глубины и значимости мысли с краткостью и отточенностью ее словесного воплощения, например: Счастливые часов не наблюдают; Услужливый дурак опаснее врага. Многие афоризмы имеют авторство.

Пословицы, поговорки и притчи не имеют автора, точного времени появления, места создания, но без них не обходится живая разговорная речь. Они присутствуют в полемике, политических докладах, философских трактатах, в них заключена народная мудрость и опыт поколений, им присущи афористическая сжатость, точность суждения, меткость, лаконичность.

Пословица – самая большая по объему и содержанию знаковая единица и в то же время – самое маленькое поэтическое произведение. По мнению В.И. Даля, пословица не сочиняется, а «вынуждается силой обстоятельств, как крик души или возглас[1]». Проза и поэзия соединились в пословицах: Век живи, век учись; Терпение и труд все перетрут; Без труда не выловишь и рыбку из пруда; Кто не работает, тот не ест; Кончил дело – гуляй смело.

Поговорка в отличие от пословицы не имеет нравоучительного, поучающего смысла. В.И. Даль писал: «Поговорка по народному определению цветочек, а пословица – ягодка[2]», например: убил двух зайцев, семь пятниц на неделе, семь гряд – один буряк, заблудился в трех соснах, после дождика в четверг, зарделась как маков цвет.

Притча – небольшой рассказ, содержащий поучение в иносказательной форме.

Многие ораторы используют пословицы, поговорки, афоризмы как средство активизации внимания слушателей посредством образного и выразительного слова.

1Словарь юного литературоведа. М., 1987. С. 216.

[2] Там же. С. 217.

Интонация относится к эмоциональному способу достижения выразительности. Иногда в тоне голоса, глазах, во всей атмосфере, которую создает оратор, также много красноречия.

Неприятен властный, командный, безучастный, монотонный, елейный, заискивающий, слабый голос. Некоторые люди интонационно одинаково и поздравляют, и выражают соболезнования. Интонацией важно подчеркивать основные смыслы, формулировки, риторические вопросы, повторы.

Выражая различные эмоции, интонация раскрывает ритмико-мелодические нюансы, оттенки голосового тембра.

Об эмоциональной силе интонации, свойственной известному адвокату Ф. Плевако, писал В. Вересаев: «Главная его сила заключалась в интонациях и неодолимой, прямо колдовской заразительности чувств, которыми он умел зажечь слушателя[1]».

Юмор – еще одно эмоциональное средство выразительности. В нем проявляется противоречие между видимым и сущим, в его власти развенчать или возвеличить, он ценен отсутствием стереотипов, эксцентрической игрой словами. Юмор в речи – это анекдот, шутка, веселый рассказ, каламбур и др. Острота хороша лишь на серьезной основе.

Успех любой речи определяет слово, совокупность слов. «Слово – великая сила, но надо заметить, что это союзник, всегда готовый стать предателем». Чем большим запасом слов обладает оратор, тем легче ему в нужный момент подобрать самое точное, поэтому необходимо «богатеть ежедневно[2]».

Первым критерием богатства или бедности речи является количество, или словарный запас слов, которые мы используем. В русском языке всего около 400 тыс. словесных форм, речевых оборотов и фразеологизмов. Опытный оратор, например, владеет 10–12 тыс. слов, в обиходе используется 700–1000 слов. А.С. Пушкин пользовался 21 290 словами, студенты наибольшее количество слов знают в периоды сессий, а наименьшее – после каникул и отпусков.

Частоупотребляемые слова относятся к активной лексике, а редкоупотребляемые – к пассивной. Слова и выражения могут переходить из одной лексики в другую.

Для того чтобы свободно владеть словом, нужна речевая практика. Если она отсутствует, то выступающий долго подыскивает слова, неточно

---

[1] Сергеич П. Указ. соч. С.37

2 Сергеич П. Указ. соч. С.38

обозначает понятия, его речь становится многословной, изобилует повторами и раздражает слушающих.

Лучшая речь тогда, когда слова просятся на язык сами собой, льются легко и непринужденно, «кажутся подсказанными самой правдой». А.Ф. Кони по этому поводу писал: «Пусть не мысль ваша ищет слова и в этих поисках теряет время и утомляет слушателей, пусть, напротив, слова покорно и услужливо предстоят перед вашей мыслью в полном распоряжении».

Каждый оратор обязан приумножать богатства родного языка, овладевать его секретами, учиться открывать в его словах новые значения и оттенки.

Что надо знать о языке, пополняя свой словарный запас? Прежде всего то, что в русском языке существует *многозначность* слова, или *полисемия*. У отдельных слов может быть до десяти значений. Употребление многозначной лексики в речи, с одной стороны, говорит о богатом словарном запасе оратора, а с другой – новые оттенки значений в словах придают языку гибкость, живость, выразительность.

С многозначностью не следует смешивать *омонимию*, т. е. совпадение в звучании и написании совершенно различных по значению слов:

Снег сказал:
– Когда я стаю,
Станет речка голубей,
Потечет, качая стаю
Отраженных голубей (Пушкин).

Использование омонимов усиливает действенность речи, так как столкновение «одинаковых, но разных слов» притягивает к ним особое внимание.

Русский язык богат *синонимами* – словами, имеющими одинаковое или близкое значение, например: кружиться, крутиться, вертеться, вращаться, виться и т. д. Чем больше синонимов употреблено в речи, тем она с точки зрения выразительности ценнее. Синонимы не только делают речь разнообразной, но и уберегают от повторов.

Наряду с синонимами особое место в русском языке принадлежит *антонимам* – словам, противоположным по значению, например: умный – глупый, добрый – злой, ранний – поздний и т. п.

Еще более трудными для освоения являются *паронимы* – однокоренные слова, близкие по звучанию, принадлежащие одной части речи, но не совпадающие по значению, например: обсудить – осудить, красочный –

красящий, одеть – надеть, длинный – длительный. Употребляя паронимы, лектору необходимо знать лексическое значение каждого слова, чтобы не допустить неточного их применения, например: внеочередной вместо неочередной.

Расширяют лексический багаж оратора эмоционально-окрашенные слова-эпитеты. Русский язык в отличие от других на треть состоит из имен прилагательных, а также из уменьшительно-ласкательных и преувеличенно-оценивающих явление слов и оборотов.

Наконец, русский язык богат словообразовательными ресурсами, многообразием синтаксических конструкций, фразеологических оборотов. Они выступают важными компонентами речевой деятельности и служат выразителями мыслей, чувств, эмоциональных оценок, ярких, образных характеристик, способов эмоционального воздействия. И русский так же, как и английский языки ежегодно расширяются на несколько тысяч слов. Так, в 2016 году, например, в их лексику вошло популярное слово «брексит» и по аналогии «фрексит», «герсит».

По употреблению фразеологизмов можно составить социально-психологический портрет оратора[1]:

– кластер положительного поведения, например: жить своим умом, держать себя в узде, бороться с самим собой, заглядывать вперед и т. п.;

– кластер неадекватности понимания внешнего мира, например: строить воздушные замки, не видеть дальше своего носа, витать между небом и землей и т. п.;

– кластер затруднения собственной активности, например: толочь воду в ступе, переливать из пустого в порожнее, бить баклуши, валять дурака и т. д.;

– кластер субъективной оценки собственного поведения, например: сесть в лужу, поджать хвост, плакать в жилетку, сидеть на бобах и т. д.;

– кластер аморальности, например: загребать жар чужими руками, рыться в чужом белье, держать камень за пазухой, плевать в душу, подложить свинью, валить с больной головы на здоровую и т. п.;

– кластер обмана, например: втирать очки, обводить вокруг пальца, брать на пушку, пускать пыль в глаза, ловить рыбу в мутной воде и т. д.;

– кластер конформизма, например: и вашим и нашим, держать нос по ветру, идти по пути наименьшего сопротивления и др.

«По отношению каждого человека к своему языку, – писал К.Г.Паустовский, – можно совершенно точно судить не только о его культурном уровне, но и о его гражданской ценности. Истинная любовь к своей стране немыслима без любви к своему языку. Человек, равнодушный к своему языку, – дикарь. Он вредоносен по самой своей

1См.:Курбатов В.И. Указ. соч. С. 205.

сути потому, что его безразличие к языку объясняется полнейшим безразличием к прошлому, настоящему и будущему своего народа[2]».

Речь должна быть не только лексически богатой, но и чистой.

В первую очередь требуют уничтожения *слова-паразиты,* например: ну, вот, также, как бы, значит, вообще, так сказать. Они не несут никакой смысловой нагрузки и мешают восприятию. Не украшают речь звуки назализации или размышления (э-э-э, а-а, хм), покашливание. Они произносятся тогда, когда возникает пауза в говорении, когда оратор мучительно соображает, что сказать дальше. Слова-паразиты и лишние звуки – это «костыли хромого оратора[2]».

Не годятся для выступления речевые *штампы* (шаблонные и трафаретные слова и фразы), например: в работе предприятия имели место отдельные недостатки; в последнее время отмечается усиление воспитательной работы; бурные и продолжительные аплодисменты; широкое распространение; стражи порядка. Не надо путать речевые штампы и клише. *Клише* – это речевой стереотип, стандарт, от которого нельзя отказаться, особенно в юриспруденции, бизнесе, деловой переписке.

Засоряют литературную речь индивидуальное и бюрократическое словотворчество. Подобно Алисе из «Страны чудес» Л. Кэрролла, некоторые выступающие обозначают предметы и явления свежевыдуманными псевдонаучными словами. Для Алисы это была игра.

Варкалось. Хливкие шорьки
Пырялись по наве.
И хрюкотали зелюки,
Как мюмзики в мове.

Для серьезных людей подобная практика непозволительна. Неуместны в публичной речи такие слова, как книгоединица, переполив, недоперевыполнение, обилечивание, переорганизация, микрушка (микроавтобус), бус (автобус), бумер (автомобиль марки BMW), сникерснуть, аферировать, расфрендить, комбинированный парикмахер, сникерснуть, жить охрустенно, миксуй реально, энергоинфекция, пассажировместимость (сколько вмещает в себя пассажир? Не лучше ли – вместимость салона?) и т. п. Псевдонаучность приводит к комизму,

[2] Цит.по: Михайличенко Н.А. Указ. соч. С. 35.

[2] Матвиенко Е.А. Судебная речь. Минск,1972. С. 236

например: Лестница – специфическое помещение межэтажных связей; В карточках больных не проставлен годаж.

Вредит устной речи и *канцелярское красноречие.* Оно переносится из протоколов, других документов и утяжеляет текст, например: в данный момент, контроль со стороны администрации, в целях осуществления, руководствуясь мероприятиями и др.

Одним из недостатков, требующих устранения, являются социальные наречия воров, нищих, проституток и др. Такая речь чужда литературному языку и может употребляться лишь в качестве иллюстрации. К сожалению, разговорная и публичная речь изобилует жаргоном социального дна (арго). Часто жаргон осужденных (зэковский) широко используется водителями, студентами, строителями и др.

Воровской язык есть внешнее выражение сущности преступника, его души. А душу преступника сотрудник органов внутренних дел обязан изучать. Заимствуя этот слог, работники милиции, молодые граждане не всегда точно передают его смысл. Так, слово лох у молодежи означает бестолковый, а у отбывающих наказание – жертву шулеров, разиню, потерпевшего. Слово тащиться молодыми людьми употребляется в значении получать удовольствие, а на самом деле – находиться в болезненном состоянии, не принимая наркотиков.

В воровском языке имеется около двухсот слов, обозначающих сотрудника милиции: пес, легавый, красная шапка, петух, подлипало, попкарь, салмак, сапог, синичка и т. п. Милицейский автомобиль называют салазками, скорой, санками, телегой и т. п.

Милицейская практика создала свой собственный жаргон: терпило – потерпевший; конченый, алкаш – алкоголик; подснежник – труп; чайник – неопытный водитель; кишка – резиновая палка; заграбастать – арестовать; глухарь – трудно расследуемое дело; стукач – доносчик; ствол – оружие; макруха – убийство, уголовное дело; косить – работать в ГАИ; морда – съемная панель с автомагнитолы; грузить лоха – обводить «вокруг пальца»; пасечник – участковый инспектор; прикатать вату – ничего не делать; санаторий «Незабудка» – медвытрезвитель; опер; следак и т. п.

Сотрудники органов внутренних дел должны минимально, особенно в присутствии посторонних граждан, употреблять свой жаргон, лексику осужденных и научиться переключаться из одного стилевого регистра в другой.

Пример текста, который построен на тюремном арго: «В городе Питере стояла посреди платца юрса, и было в ней легавых всего полкан жирный да в подчинении у него кум-фитиль и штымпов десяток. И вот как-то вызывает полкан своих штымпов на сборку и ботает: «Что-то вы совсем нюх потеряли, по всем хатам пара щипачей да мокрушник. Так что

завтра их напряжем, по гопам пошершерим, авось кого-нибудь и вывинтим».

К словам-сорнякам относятся в некоторой степени и *профессионализмы*. Любая профессия имеет свою терминологию, которая уместна лишь в выступлениях перед специалистами. Перед массовой аудиторией такую лексику лучше не использовать. Прежде всего это относится к медицинским и финансовым работникам.

Источником засорения речи являются *неологизмы* – заимствованные из других языков слова. Об обилии их говорит даже примитивная сатирическая считалка.

Рокер, брокер, баксы, дилер,
Популизм, консенсус, бартер,
Референдум, клиринг, киллер,
Пролонгация и чартер,
Панки, бомжи, сервелат,
Йогурт, лобби, демократ
Политический раздрай:
Кого хочешь – выбирай!

Добавьте сюда сэйл, дисконт, флэш-моб, корпоратив, фейс-контроль, грим-рум. Неужели слово интеграция лучше русского объединение, апологет – защитника, инвестор – вкладчика, нонсенс – нелепости, дефект – недочет, прерогатива – право, превалировать – преобладать, фиаско – крах, котироваться – оцениваться, доминировать – господствовать, инцидент – случай.

Иногда иностранные слова употребляются неточно. Так, киллер переводится с английского просто – убийца, но не наемный убийца, как часто понимается в кино, в профессиональной практике. Если бы звучали эти понятия по-русски: убийца и наемный убийца, то отношение к подобным преступлениям было бы разным, к киллерам относились бы более нравственно. Иначе, присутствует искаженное представление о цене человеческой жизни.

Английское слово «фликер» переводится как «вспышка, мерцание», а применяется в смысле «световозвращатель». Использование новомодного словечка не совсем в том смысле привело даже к судебным разбирательствам о праве использования названия. Существует русский синоним – отражатель. Почему его не использовать? Журналисты в шутку предложили и другие названия: бликер, сияюшка и т. п.

Игра в новые слова порой оборачивается откровенными нелепостями. Отсюда вывод: то, без чего не обойтись, – уместно, то, что возможно заменить словом из родного языка, – желательно.

В языке ничего нельзя разрешить или запретить, он живет и развивается по своим законам. Несомненно, наши предки употребляли матерные выражения, поэтому они и дошли до наших дней. Широко распространено убеждение, что русский мат имеет татарские корни. Научные исследования это мнение опровергают. *Матерная лексика (обсценология)* в своих истоках гораздо древнее первых контактов восточных славян с татарами.

В старину предназначение ругательных слов было совсем иным, чем теперь, например: слово брань (ругань) означало также битва. По древнему славянскому обычаю перед битвой происходило «задразнивание» врага, его словесное оскорбление, также важно было и «саморазжигание» на битву, и желание выманить противника на открытый бой.

Матерщина часто использовалась в качестве оберега, т. е. заклинания от злых духов, болезни и бед. В языческие времена и позднее с помощью непристойных слов и выражений изгоняли из дома разную нечисть, спасали скот от бесплодия, а поля и пашни – от засухи. Сексуальная направленность мата ассоциировалась с идеей оплодотворения матери-земли и, по представлениям древних, способствовала усилению родящего начала. Попусту такими словами не разбрасывались: боялись накликать беду на себя и близких. Ритуальная брань сопровождала также свадебный обряд для охраны молодых от злых сил, обеспечения деторождения и т. д.

Однако с принятием христианства эти нейтральные слова превратились в матерщину, непристойную и богохульную. Такую окраску имеет сквернословие и по сей день. Оно – признак бескультурья.

В одном английском медицинском журнале более ста лет назад писалось, что тот, кто первым на свете обругал своего соплеменника вместо того, чтобы, не говоря худого слова, раскроить ему череп, тем самым заложил основы нашей цивилизации. И эта мысль появилась не случайно, ведь ругательство – это своего рода предохранительный клапан для переполняющих нас эмоций. Вот и американский писатель Дж. Лондон утверждал, что хорошее ругательство, сказанное к месту и изредка, весьма полезно. С помощью ругательств человек как бы сбрасывает свое зло, раздраженность, снимает психологические перегрузки, избегает стресса. Однако данное высказывание не оправдывает употребления в речи бранных слов.

Опросы показывают, что чаще других употребляют матерные слова водители грузового автотранспорта, строители, военнослужащие и сотрудники органов внутренних дел. В среднем на 14 слов – одно бранное. На Руси такие словеса называли «черными», «греховными». У некоторых руководителей «крепкое словцо» тоже в ходу. Мат нельзя прощать

никому, ибо он оскорбляет человеческое достоинство. Мат есть неприкрашенная, мелкая, дешевая гадость, признак дикой первобытной культуры.

Не зря в ходу поговорки: надо язык мыть мылом; мат – не наш формат; не будь приматом – не ругайся матом.

10.2 Правильность речи

Правильной называется речь, в которой соблюдаются все нормы литературного языка (нормы произношения, ударения, словоупотребления, формообразования, построения словосочетаний и предложений).

Литературная норма характеризуется рядом особенностей.

- норма исторически изменчива, но вместе с тем устойчива. Она обеспечивает постоянность литературного языка во времени;
- норма не всегда совпадает с широко распространенными вариантами речи;
- нормы закреплены в словарях, справочной и учебной литературе;
- норма поддерживается коллективными усилиями говорящих; при этом решающую роль играют языковые взгляды, вкусы, суждения писателей, ученых, актеров, учителей.
- норма связана с оценкой говорящими и слушающими выбранного варианта;
- норма обязательна для всех кто стремиться овладеть литературным языком.

Орфоэпия – это раздел языкознания, занимающийся изучением нормативного литературного произношения; совокупность правил, устанавливающих единообразное произношение. Русская орфоэпия включает в себя правила произношения безударных гласных, звонких и глухих, твердых и мягких согласных, сочетаний с непроизносимыми согласными, правила произношения отдельных грамматических форм, особенности произношения слов иноязычного происхождения и т. д.

Важнейшие черты русского литературного произношения сложились в первой половине XVII в. на основе разговорного языка Москвы. Московские нормы произношения передавались в другие регионы в качестве образца и там усваивались на почве местных диалектов. Так складывались произносительные черты, не свойственные московской традиции. Особенно выделялось произношение в Петербурге.

В формировании литературного произношения огромную роль играют театр, радио, телевидение, кино, которые служат мощным средством распространения орфоэпических норм и поддержания их

единства. Велико значение орфоэпических словарей, дающих наиболее полную информацию о нормах произношения.

Итак, речевая культура начинается с правил произношения. Их очень много, поэтому будут рассмотрены лишь некоторые.

Аканье, оканье, яканье – наиболее распространенные фонетические явления, связанные с произношением [а], [о], [е]. В различных местностях произносят одни и те же слова по-разному: в Поволжье окают, Москве акают, на Витебщине якают. В столице скажут слово около с окончанием на [а], в волжских деревнях четко обозначат [о]. По-московски допустимо произносить через [а] большинство слов, которые пишутся с буквой о, например: п[а]эт, м[а]дерн, д[а]сье, пр[а]гресс и т. д. Это и литературная норма. На Витебщине и в других местах Беларуси жители вместо [е] произносят [я]: н[я]пойду, н[я]поеду, н[я]скоро. Такое произношение является диалектным.

Национальные привычки также имеют немаловажное значение в артикуляции. По произношению специалисты могут безошибочно определить принадлежность человека к той или иной стране, нации, местности. Белорусы, например, вместо [д’] произносят [дз’]: [дз’]ень, [дз’]еньги, [дз’]ятел, вместо взрывного [г] – фрикативный [г].

В публичной речи орфоэпическое смешение нежелательно.

Сокращение и добавление звуков в словах зависят от орфоэпических правил. Литературная норма допускает говорить встретил Иван Петровича, Андреич сказал. Нередко, отступая от нормы, говорящие вставляют в слова ненужные звуки. Такая процедура называется э п е н т е з а. Например, нельзя произносить с[т]рам, компроме[н]тирующий, дерма[н]тин, конста[н]тировать, инци[н]дент, преце[н]дент и др.

Произношение похожих по звучанию, но разных по написанию и значению слов также подчиняется орфоэпическим нормам. Следует очень внятно произносить звуки, чтобы не нарушить смысловую точность слова, например: клу[б] и клу[пп] (инструмент для нарезания резьбы вручную); компл[и]мент и компл[е]мент (белковое вещество, содержащееся в сыворотке крови); л[а]нгет и л[о]нгет (съемная повязка из гипса, используемая при сращивании сломанных костей); дипломат и диплома[н]т; адресат и адреса[н]т; э[ра]тические и э[рра]тические (валуны, перенесенные ледником на большие расстояния); [о]ппозиция и [а]ппозиция (термин в лингвистике).

Гиперкорректность в произношении также может присутствовать в орфоэпии. Приставка гипер- указывает на превышение нормы. Нежелательно произносить: вве[р']х, четве[р']г, [ри]ба, п[ри]щик и др.

Произношение аббревиатур также устанавливается правилами литературного языка. По возможности их надо расшифровывать. Всем известные аббревиатуры можно произнести по буквам, при этом буквы читаются так, как предполагает норма. Например, [кагэбэ] – не [кэгэбэ]; [эфэргэ] – не [фээргэ]; [эсэсэсэр] – не [сэсэсэр]; [сша] – не [сэша]; [эфпэка] – не [фэпэка]; [ровэдэ] – не [эр овд].

Непонятные аббревиатуры желательно расшифровывать. Неправильно произносить: вас слушает и. о. зам. рика Иванова (исполняющая обязанности заместителя райисполкома); правительство по МРОТ не выполнило обязательств (минимальный размер оплаты труда); писать таблички на дверях: ИУВОВОВО (инвалиды, участники Великой отечественной войны обслуживаются вне очереди) и т. д.

Произношение [е] и [э] нередко вызывает трудности, устранить которые можно с помощью орфоэпического или орфографического словаря. Например, правильно надо говорить д[э]фис, стюард[э]сса, шин[е]ль, Од[е]сса, фан[е]ра, диспанс[э]р, гренад[е]р, аф[е]ра, на[ё]м, деб[е]лый, голол[е]дица, иноплем[е]нный, л[е]ска, кр[ё]стный (отец), акуш[е]р (устар. акуш[ё]р), акуш[е]рка, никч[ё]мный, бел[ё]сый, бл[ё]клый, ж[ё]рдочка, ман[ё]вры, коне[ш]но, було[ш]ная, скворе[ш]ник, яи[ш]ница и т. д.

От ударения в словах – выделения силой голоса одного из слогов в составе слова – также зависит правильность речи. Наибольшее количество орфоэпических ошибок ораторы допускают именно в его постановке. Неправильный акцент в слове может изменить смысл высказывания, например: кредúт предоставляется в банке, а кре́дит является правой стороной бухгалтерских отчетов, ха́ос в мифологии (беспорядочная материя, неорганизованная стихия, из которой впоследствии образовалось все существующее) и хао́с (нагромождение, скопление чего-нибудь, беспорядок).

Существуют слова только с одним вариантом ударения, например: свёкла, досу́г, жалюзú, экспе́рт, а также с возможными двумя: ми́зерный и мизе́рный, му́скулистый и мускули́стый, апарта́менты и апартаме́нты и т. д.

В глаголах, относящихся к существительным женского рода, ударение ставится на последний слог, например: была́, взяла́, дала́, отдала́, отнесла́, предприняла́, собрала́ и т. п.

Грамматическая правильность речи определяет правила образования слов и форм слова, употребления частей речи и их форм, построения синтаксических конструкций. Грамматическая норма подвижна и изменчива. Раз в три-четыре десятка лет новые нормы грамматики обретают официальную жизнь.

Грамматические ошибки возникают в следствие того, что вначале люди усваивают специальную языковую норму, не всегда правильную, а затем уже постигают литературную. Нередко можно встретить такие слова и фразы, как разбуваться, он был послабже, последние две темы были уже по содержанию, будем поехать к вам, ехай, убираюсь в доме, жажда к славе, в голову не влаживается, не зная падежов, не говори глупостев и т. д.

Наиболее часто встречаются ошибки, связанные с неправильным использованием форм имен существительных (рода, падежа, числа).

Колебания в роде имен существительных наблюдаются при употреблении иностранных слов, например: тюль, шампунь, кофе, аэрозоль относятся к мужскому; авеню, мозоль, кольраби, салями, гантель – к женскому; суфле, кашне, портмоне – среднему; в парных наименованиях бухгалтер – бухгалтерша, секретарь – секретарша, доктор – докторша, инженер – инженерша форма женского рода является разговорной.

Конкурирующим бывает употребление окончания -у (-ю) или -а (-я) существительных мужского рода в родительном падеже единственного числа:

– у существительных при указании на количество, т. е. для обозначения части целого, например: родина чая Индия, но стакан чаю, завод по производству сахара, но килограмм сахару, я хотел купить сыру, сахару, изюму и мармеладу, но ни сыра, ни сахара, ни изюма не было;

– у собирательных существительных, например: много народу;

– у отвлеченных имен существительных, если они имеют количественный оттенок, например: много шуму;

– в устойчивых фразеологических оборотах, например: нагнать страху;

– после предлогов из, от, с при обозначении причины действия, например: крикнуть с испугу, проводить до дому;

– в отрицательных предложениях, например: не показывать виду, не хватает духу.

Существуют варианты окончаний предложного падежа единственного числа у существительных мужского рода, например: на дубе или на дубу; в отпуске или в отпуску, в цехе или в цеху. Разговорные варианты оканчиваются на -у (-ю), литературные только на -е.

В современном русском языке наблюдаются также варианты окончаний именительного падежа множественного числа у существительных мужского рода, например: инженеры – инженера́, слесари – слесаря́, столяры – столяра́, шоферы – шофера́, пекари – пекаря́, договоры – договора́, бухгалтеры – бухгалтера́, инструкторы – инструктора́.

Форма на -ы (-и) свойственна книжной, преимущественно письменной речи, а значит, и публичной, форма же на -а (-я) – устно-разговорной, профессиональной.

Из форм на -а (-я) наиболее употребительны в нормативном плане следующие: адресá, паспортá, профессорá, докторá, директорá, кителя и др.

Некоторые слова имеют окончание -ы (-и) или -а (-я) в зависимости от значения, например: тóрмозы (препятствия) – тормозá (приборы), прóпуски (недосмотры) – пропускá (документы), кóрпусы (туловища) – корпусá (здания).

Многие существительные в родительном падеже множественного числа имеют форму слова без окончания, что важно знать лектору, например: (пара) ботинок, чулок, но носков; (много) англичан, грузин, армян, молдован, болгар, но чеченцев, ингушей, белорусов и т. д.; (группа) солдат, гусар, кирасир, улан, партизан, но (пять) гусаров, кирасиров, уланов, гренадеров.

В парах дверями – дверьми, дочерями – дочерьми, лошадями – лошадьми первые слова рассматриваются как книжные и устарелые, а вторые – как более употребительные.

Правильным будет написание и произношение [о] в следующих словах: обезбóливать, уполномóчивать, подытóживать, услóвливаться и др.

В русском языке существует более 600 слов, употребляемых только во множественном числе, например: выборы, дебаты, потемки, сумерки, именины, смотрины, жмурки, прятки, каникулы, сутки, санки, ножницы, белила, дрожжи, дрова, духи, макароны, опилки, сливки, чернила, брюки, вилы, грабли, качели, очки, перила, тиски, часы, шахматы, шашки, щипцы, Альпы, Афины, Балканы, «Жигули», Карпаты, Пиренеи, Поставы, близнецы, весы и др.

Весьма распространенной ошибкой у ораторов, дикторов, корреспондентов является образование форм имен числительных. При склонении сложных числительных каждая часть склоняется как простое числительное, например: Пожары бушевали на шестистах шестидесяти семи тысячах семистах девяноста четырех гектарах леса; Новые паспорта получены восемьюстами тридцатью девятью тысячами двумястами сорока семью гражданами.

Часто неверно произносится фраза в двухтысячно десятом году, следует произносить в две тысячи десятом году.

Нельзя образовывать степени сравнения, как более выше, более лучше, правильно – наивысший, лучший, наилучший, самый хороший, самый лучший.

Нередко лекторы допускают ошибки в употреблении местоимений, пропускают необходимое слово себя (например: плохо вел … на уроке;

как сегодня … чувствуете?) или добавляют лишнее слово (например: риторика, она является учебной дисциплиной).

Следует избегать двусмысленности при употреблении местоимений, например: Аркадий и Борис вновь заспорили, и его удивило, как тихо звучит его речь. Предложение может быть воспринято в четырех вариантах.

Существует еще одна распространенная ошибка – нарушение видо-временных отношений глаголов, например: когда наступил декабрь, погода резко изменяется.

Говоря о грамматической культуре речи, следовало бы упомянуть о трудностях в употреблении причастий, деепричастий, предлогов, наречий, союзов, согласовании слов и т. д. М.В. Ломоносов говорил: «Тупа оратория, косноязычна поэзия, неосновательна философия, неприятна история, сомнительна юриспруденция без грамматики».

Лексическая правильность речи определяет правила употребления слов в соответствии с их значением и сочетания слов в речи. Нельзя, например, говорить кавалькада машин, так как слово кавалькада означает группа всадников; в помещении висели красивые флаконы, вместо плафоны; в XIX в. Африка была канализирована, нужно – колонизирована и т. д.

Основными лексическими проблемами речи выступают: нарушение требований точности словоупотребления, смешение паронимов, неразличение оттенков значения синонимов, плеоназмы и тавтология.

Причинами употребления слова в несвойственном ему значении являются:

– незнание «возраста» слова – отнесение его к чуждой исторической эпохе, например: Курагин шлялся по барам; Хлестаков появился в отеле;

– незнание значения слова, например: наши товары постоянно экспонируются в другие страны; сунул ноги в удила и поскакал;

Достоевский – писатель-психиатр;

– неосознание паронимических оттенков, например: одеть – надеть, абонент – абонемент и др.;

– неосознание синонимических оттенков слов, например: рейд выявил целую плеяду жуликов (слово плеяда употребляется лишь в положительном значении, уместнее слово ряд); элита преступного мира (элита – в положительном значении); полукриминальные элементы (криминальные или некриминальные).

– неточное конструирование фразеологических оборотов, например: в поезде женщину начало бить, она упала, когда пробило, она поднялась; поскользнувшаяся студентка, упав, произнесла: «Какая я падшая

женщина»; не нравится учиться, меняйте ориентацию; на кладбище требуется сторож; жилплощадь предоставляется по месту работы и т. д.;
– неверное употребление лексических повторов, если они неоправданы, то мешают речи или создают комическую ситуацию, например: Я оглянулся посмотреть, не оглянулась ли она, чтоб посмотреть не оглянулся ли я.

Основными причинами лексических ошибок, связанных с сочетаемостью слов, являются:
– противоречия слов друг другу в одной фразе, например: танцевальная песня, ужасно хороший вечер, в силу слабости женского пола;
– несовместимость слов, когда одно оценивается положительно, а другое отрицательно, например: полчища тружеников; наше законодательство – целая кладезь проблем и нестыковок;
– стилистическая разнородность, например: в колхозе возвели новый коровник и воздвигли баню;
– несовместимость по традиции, например: сильная привязанность, любовь, страсть, но не может быть сильной дружбы.

Примерами лексической неправильности речи также являются: в районе пяти часов; «Спартак» опустил «Динамо» (Киев); фешенебельная девушка; газета крупным петитом набрала текст.
Нельзя также употреблять собрание вместо сборище, поездка вместо вояж, закручивать вместо заворачивать, качаться вместо валяться, класть вместо ложить, опять вместо обратно и т. д., а также города и населенные пункты; политики и общественные деятели; автобусы и машины; философ и мыслитель; мораль и нравственность.

Много лексических неточностей в речах юристов, например: дело не заводят, а возбуждают; откладывают не дело, а разбирательство дела; собственноручные показания не дают, а записывают; дела не объединяют и разделяют, а соединяют и выделяют; наказание не определяют, а назначают и применяют; имущество не арестовывают, на него налагают арест; приговор оставляют не в силе, а без изменения; закон знает лишь исключительную меру наказания, а не высшую; расследуют преступления, а не дела; похищают имущество, а не собственность.

О значении слова в предложениях говорил Б. Франклин: «Если подвернется нога, ты быстро оправишься, если подвернется слово, ты не оправишься никогда».

Тайна хорошего оратора в том, что, употребляя обыкновенные слова, он произносит необыкновенную речь.

Стилистическая культура определяет выбор речевых средств в соответствии с содержанием и ситуацией.

Различают устную и письменную речь. Говорение более разнообразно, обладает сиюминутностью звучания, является более живым и образным. Его стиль ясный, обозримый, гибкий.

В устной речи не стоит стремиться к литературным высотам, но также нельзя опускаться до употребления вульгаризмов и просторечных слов. Стиль должен быть адекватным реальному содержанию и ситуации.

Большинство слов в публичной речи относится к межстилевым, нейтральным, так как они лишены стилистической окраски.

Разностилевая лексика может быть использована для произведения комического эффекта. Раздражает слушателей канцелярский, раболепный, напыщенный, неестественный стиль. Вычурными и тяжеловесными являются чиновничий и юридический язык. Витиеватая речь ведет к высокопарному слогу.

После упорных упражнений у ораторов развивается индивидуальный стиль, делающий их узнаваемыми. Хорошие ораторы неповторимы.

В любом стиле риторический фурор может произвести меткая фраза, в основе которой содержится необыкновенно точная мысль.

Большинство стилистических неточностей связаны с нарушением коммуникативной целесообразности высказываний: употреблением слов иной стилевой окраски, неуместным употреблением эмоционально-экспрессивной лексики, неоправданным использованием просторечных и диалектных слов, привычкой к штампам, смешением лексики разных исторических эпох и др.

Улучшать стиль своей речи – значит как можно лучше высказывать свои мысли.

Орфографическая культура связана прежде всего с письменной речью (документами, письмами, протоколами, справками, заявлениями) и определяет правила написания слов. За то время, что действует свод правил русского правописания (был принят в 1956 г.), люди стали говорить и писать несколько иначе.

К началу XXI в. Институт русского языка Российской академии наук собрал достаточно материалов для подготовки варианта нового свода. Лингвисты решают вопросы упрощения и оживления официального литературного языка. Предполагается, что основные изменения должны коснуться таких нюансов правописания, как употребление дефисов, слитно-раздельного написания, пунктуации, переноса слов, заглавных букв. До сих пор в сводах не было точного указания, как писать недавно появившиеся в русском языке первые части сложных слов, например: медиа-. Возможно, после приставок пост- и контр- появится твердый знак. Введение нового кодекса правописания – долгое дело, связанное с

согласованием и утверждением в нескольких самых высоких инстанциях, как научных, так и законотворческих.

Пока же все должны соблюдать существующую орфографию и избегать ошибок, которые великая актриса Ф. Раневская образно сравнивала с «клопами на белой блузке». К сожалению, в документах, бегущей телевизионной строке, афишах, объявлениях, рекламе можно увидеть многочисленные грамматические ляпсусы, например: по хищенное имущество, ихнее имущество, уполномочий инспектор, этот аэрозоль поможет вам, девчёнка, мелицыя, Азейбарджан, каркулятор, квортира, хулеганство и т. д.

Ошибки в письме – признак отсутствия должной культуры, своеобразное оскорбление читающего.

Пунктуационная культура речи определяет правила постановки знаков препинания в письменном тексте и озвучивание их в устном.

Знаки препинания дают некоторое представление о естественных остановках в речи, но оратор не может всецело полагаться на них. В живой речи приходится делать паузы в интересах ясности и выразительности чаще, чем это соответствует знакам препинания в ее письменном изложении.

Так, логическая пауза увязывается со смыслом и необязательно с запятыми и тире. Несовпадение можно проиллюстрировать хорошо известным примером: На поле // он косил траву, // Поля // кипели жаром. Неправильно сделанная логическая пауза приведет к нелепице: Наполеон косил траву, Поляки пели жаром.

Иногда логическая пауза совпадает с пунктуацией, например: казнить,// нельзя помиловать; казнить нельзя, // помиловать; платить, // нельзя терпеть; платить нельзя, // терпеть.

Психологические паузы связаны с эмоциональной интерпретацией текста и тоже не всегда совпадают со знаками препинания. Логическая пауза служит уму, а психологическая – чувству.

Пунктуацию, паузы и логическое ударение с интонацией К.С. Станиславский называл «звуковыми светотенями».

Отдельные авторы фетишизируют пунктуацию, используя ее для создания собственного стиля письма. Ярким примером выступает творчество писателя В. Пелевина, который составляет целые рассказы из одного сложного предложения. Примером может служить небольшой фрагмент предложения, которое в книге составляет более 12 страниц. Рассказ называется «Водонапорная башня»:

Водонапорная башня вполне может оказаться тем первым, с чего начнется все остальное, потому что предметы появляются тогда, когда становятся известны их названия, и происходящее за окном сразу

приобретает смысл – солдаты заканчивают работу, выкладывая белым кирпичом цифру «1928» на толстой верхней части каменного цилиндра, и даже не догадываются, что кто-то следит за тем, что они делают, думая об этом почти без помощи слов, но очень серьезно: любая башня или даже труба сначала строится таким образом, будто должна подняться до самого неба, чем обязательно завершилось бы простое добавление новых кирпичных колец изо дня в день, если бы не решение строителей уйти, приводящее к тому, что какой-то кирпич обязательно становится последним, а я – единственным свидетелем остановки работ, потому что…

Читать такие тексты весьма затруднительно.

10.3 Речевой этикет сотрудника органов внутренних дел

Речевой этикет – это совокупность правил, принципов и конкретных форм общения. Слово «этикет» французского происхождения и означает так называемый порядок проведения какой-либо церемонии. В русский язык оно вошло в XVIII в. как свод правил, принятых при дворах монархов. В настоящее время понятие речевого этикета толкуется как принятые в обществе культурные нормы общения и поведения. Речевой этикет – синоним культуры общения. Применительно к сфере социальной работы – это совокупность норм культурного делового общения.

Деловое общение должно отвечать ряду требований. Среди них ориентация на конструктивный результат, стремление разрешить конфликт, спорное положение, достигнуть договоренности. Противоположностью конструктивному стилю является деструктивный стиль, сводящий общение к конфронтации, конфликту, межличностному противостоянию. В деловом общении отношение к обсуждаемой проблеме не зависит от отношения к партнеру по обсуждению. Это предполагает выявление проблемы в «чистом виде», оценку спорного вопроса, исходящую из объективных критериев, независимую экспертизу ситуации, формулирование заключения, исходя из принципиального равенства, толерантности, допустимости права иной стороны на свое собственное мнение. Речевой этикет в деловом общении предполагает лояльное, уважительное отношение к собеседнику, использование общекультурных норм общения, суждения, формы выражения.

В речевом этикете наблюдается определенная технология ведения беседы, разговора, переговоров. Он связан с деловыми манерами знакомства, обращения, приветствия, прощания. Культурные нормы речевого этикета предполагают упорядоченность благодарности, пожелания, извинения, просьбы, приглашения. Содержание деловой беседы кроме обсуждения конкретных практических вопросов

предполагает умение в корректной форме выразить утешение, соболезнование, а также сформулировать комплимент, одобрение, несогласие.

Приветствие – элемент речевого этикета, с которого начинается любой вид речевого общения независимо от того, были или не были до этого представлены друг другу собеседники. Золотым правилом здесь является следующее: приветствует, здоровается первым тот, кто первым заметил партнера.

Отсутствие всякого внимания к приветствию посетителя – акт пренебрежения, унижения его достоинства, невыполнения требований речевого этикета и, в конечном счете, плохой стиль делового общения.

Обращение – элемент речевого этикета, связанный с началом общения, который выражается в адресации к собеседнику по имени, отчеству, фамилии, должностному или профессиональному признаку.

Знакомство – акт взаимного самоопределения в общении между людьми, ранее не представленными друг другу. Технология знакомства начинается с приветствия.

Приглашение – элемент речевого этикета, связанный с предложением о встрече, об установлении отношений, выходящих за рамки служебной субординации, или же, напротив, для установления этих рамок, с шагом навстречу для разрешения конфликта или достижения соглашения. Приглашение должно формулироваться открыто, без намеков, но не прямолинейно. Прямолинейное приглашение не оставляет выбора собеседнику.

Комплимент – элемент речевого этикета, в котором содержится некоторое преувеличение положительных качеств человека. По сути, комплимент содержит в себе психологический механизм внушения, создания аттракции. Механизм комплимента включает: произнесение приятных слов, преувеличивающих качества собеседника, вызывающих у него чувства удовлетворения, образующих положительные эмоции, создающих расположение к себе или к обсуждаемому вопросу. Самый эффективный комплимент – это комплимент на фоне антикомплимента себе самому.

Поздравление – элемент этикета речевого общения, содержащего в себе похвалу, комплимент, выражение заслуг и качеств собеседника, подчеркивание его положительных качеств, успеха, упоминание о знаменательной дате в его жизни или производственной и творческой биографии.

Прощание – элемент речевого этикета, которым завершается любой вид речевого общения. Первым прощается тот, кто уходит, покидает помещение или кому это удобнее сделать. Формы прощания, как

и формы приветствия, могут быть вербальными (до свидания, всего хорошего и т. п.) и невербельными, связанными с дополнением сказанных слов легким поклоном, жестом руки и т. д.

Речевой этикет сотрудника органов внутренних дел

Приветствия

Здравия желаю, товарищ майор! (генерал и т. д.)
Честь имею.
Здравствуйте, коллеги!
Добрый день! С новым днем!
Рад вас приветствовать!
Приветствую всех!
Разрешите приветствовать Вас!

Обращения

Товарищ министр! (генерал, полковник и т. д.)
Иван Степанович!
Лейтенант Петров!
Алла Борисовна, позвольте…
Уважаемый профессор!
Простите, можно вас спросить?
Гражданин!
Уважаемые коллеги, дамы и господа, товарищи!
Глубокоуважаемые генералы, офицеры и рядовые, ветераны органов внутренних дел, дорогие гости, коллеги!

Просьбы

Будьте любезны. Не откажите в любезности.
Сделайте одолжение…
Прошу вас, пожалуйста.
Не сочтите за труд.
Не возражаете, если я…
Не согласились бы вы…
У меня к вам большая просьба: вы не могли бы…
Мы очень рассчитываем на вашу помощь в…
Мы хотим обратиться к вам с просьбой о…

Благодарность и ответы на благодарность

Выражаю вам благодарность.
Благодарю вас за службу.
Я вам очень благодарен (обязан).
Чрезвычайно признателен.
Разрешите поблагодарить вас.
Тронут вашим вниманием.
Не стоит благодарности.
Благодарю за оценку (признание моих достоинств).
Вы так предупредительны.
Рад был помочь.

Поздравления

Позвольте вас поздравить.
Поздравляю с повышением по службе, получением нового воинского звания, с новой должностью!
Примите мои поздравления.
Мне бы хотелось поздравить вас.
Разрешите вас поздравить.
Поздравляю от имени…

Согласие и несогласие

Совершенно с вами согласен.
У меня возражений нет.
С большим удовольствием.
Я не возражаю. Я с вами солидарен.
Я разделяю ваши сомнения.
Тут не может быть двух мнений.
Не могу с вами согласиться.
Простите, вы не совсем правы.
У меня несколько иная точка зрения (иной взгляд).
Не совсем в этом уверен.
Сомневаюсь в вашей правоте.

Уточнения

Простите, пожалуйста, я не расслышал.
Простите, не могли бы вы повторить.

Сочувствие

Мне очень жаль, поверьте.
Примите мои соболезнования.

Примите мои сожаления. Я сожалею.
Скорблю вместе с вами.

Знакомство-представление

Представляю Вам вновь назначенного начальника…
Разрешите представить подполковника милиции Иванова Геннадия Николаевича.
Капитан милиции Дорожный, старший инспектор ГАИ Партизанского РОВД.
Лейтенант Миронов по вашему приказанию прибыл.
Разрешите представиться.
Моя фамилия Соколова. Уделите мне, пожалуйста, несколько минут.
Капитан милиции Николаев. Слушаю вас (по телефону).
Дежурная часть Советского РОВД (по телефону).
Милиция. Старший лейтенант Коноплев (по телефону).

Извинения

Простите, пожалуйста…
Приношу вам свои извинения.
Примите мои извинения.
Я должен извиниться перед вами за…
Мы искренне сожалеем о случившемся.
Извините! (Ни в коем случае не «извиняюсь».)

Прощание

До свидания! Всего доброго. До встречи. Всего хорошего.
Позвольте откланяться (удалиться, проститься).
Разрешите попрощаться с присутствующими!

Трафареты (схемы) для выступлений по различным поводам

Вступительная фраза

Я высоко ценю предоставленную мне возможность встречи с вами, дамы и господа, и глубоко благодарен за оказанные мне честь и доверие.

По случаю прибытия

Мы счастливы приветствовать вас (делегацию…). Надеемся, что вам понравится в нашем городе (стране), а визит будет взаимополезным. Мы сделаем все возможное, чтобы вы почувствовали теплоту и гостеприимство. Сердечно желаем, чтобы ваш визит оставил у вас самые приятные воспоминания.

Поздравление

По случаю… годовщины создания уголовного розыска позвольте обратиться со словами поздравления ко всем сотрудникам, к тем, чей мужественный труд позволил достичь больших успехов в борьбе с криминальным сообществом. Пусть вам сопутствует удача в работе. Пусть счастье и здоровье будут с вами долгие годы.

Вручение ценного подарка

Примите этот подарок в знак расположения и глубокого уважения и как память о наших добрых взаимоотношениях. Желаем вам…

Вручаем вам ценный подарок за проявленное мужество, смекалку, профессионализм, высокие моральные качества, которые вы проявили при задержании опасного преступника и явили собой пример для подражания. Желаем вам… Благодарю за службу!

Выступление на проводах на пенсию или в отставку

Ваше решение уйти в… воспринято нами с глубоким сожалением.

Для нас это большая потеря. Не так просто разорвать связь, созданную долгими годами совместной службы (работы). Вам, человеку большой энергии, преданного делу, было нелегко принять такое решение (воспринять этот приказ). Пусть же вас утешает мысль о том, что вы всегда умело, профессионально и со знанием дела выполняли все, за что ни брались. Вы заняли достойное место в истории нашей службы (отдела, подразделения, организации). Поэтому мы говорим: «Всего хорошего! Спасибо Вам!»

Рекомендуемые образцы официальных писем

Письма-просьбы

Обращаемся к Вам с просьбой (об отправке в наш адрес, о предоставлении нам, о скорейшей передаче).

Просим Вас (сообщить, выслать, срочно представить министру, немедленно доложить, известить, проинформировать или в случае приказа – сообщите, вышлите, доложите и т. п.).

Прошу Вашего согласия на… (назначение Петрова на должность, командирование, отправку в адрес, проведение, предоставление, ознакомление, передачу…).

Просим Вашего содействия (в рассмотрении, получении, скорейшей отправке, предоставлении дополнительной информации).

Прошу Ваших указаний (на заключение договора, выдачу со склада, оформление документов и т. п.).
В связи с обращением в наш адрес…
В соответствии с достигнутой ранее договоренностью…
Принимая во внимание наше долголетнее сотрудничество…
Учитывая…
Согласно приказу №…
Убедительно (настоятельно, в виду чрезвычайных обстоятельств, срочно, в виде исключения) прошу (просим)…
В ответ на Ваше письмо (исх. №…) сообщаем…

Письма-сообщения

Сообщаю Вам (об имевшем место, об изменениях, о необходимости, о фактах, о результатах, о предпринятых нами мерах).
Представляю (проект, план, программу, предложения, перечень, материалы, отчет, доклад, сведения о… и т. д.).
Направляю (указание, приказ, распоряжение, выписку из приказа, копию директивы, экземпляр документа, решение, протокол, резолюцию).
Направляем для использования в работе…
Доводим до Вашего сведения…
Считаем своим долгом сообщить…
Полагаем необходимым направить в Ваш адрес…
Имеем честь представить…
Нам доставляет особое удовольствие сообщить Вам…
Извещаем Вас о…

Письма-подтверждения

Подтверждаем(ю) (факт получения, получение, участие, прибытие, отправку и т. п.).
Мы получили…
Имеем честь подтвердить…
С благодарностью (удовлетворением) подтверждаем…
Настоящим письмом подтверждается…
Направляем Вам подтверждение…

Повторные письма, письма-отказы

Нами до сих пор не получен…
Полученные нами материалы (сведения) неполны (недоукомплектованы)…
Документы и вещественные доказательства поступили в неудовлетворительном состоянии.

Присланные Вами сведения утратили свою актуальность и пригодность для…
К большому сожалению, Вашу просьбу разрешить положительно не представляется возможным по причине (в силу)…
К сожалению, мы (наименование ведомства, учреждения и т. д.) вынуждены отказать в силу…

Сопроводительные письма

Направляем(ю) (высылаем, представляем) документацию (выписку, копию, извлечение из, материалы на, указания, приказ, план, каталог, тезисы, прайс-лист, буклет, аттестацию Петрова, характеристику Иванова, личное дело Сидорова).
Прошу подтвердить получение…
Прошу руководствоваться в постоянной деятельности…
Прошу использовать в соответствии с прямым назначением.
Прошу возвратить по истечении срока (миновании надобности).
Прошу обеспечить сохранность конфиденциальной информации.
Прошу уничтожить по истечении срока хранения.
Прошу информировать в установленном порядке.

Правила телефонного разговора

Телефонные звонки нередко напоминают незваного гостя. Они нарушают нормальный режим работы, мешают решению важных вопросов.

При разговоре по телефону вы лишаетесь невербальных средств общения (мимики, жестов, выражения глаз, позы и т. д.), зато обостряются все недостатки речи. Теперь особое значение приобретают тон, тембр голоса, интонация. Обращайте внимание не только на то, что говорит собеседник, но и на то, как он это говорит, чтобы понять, в каком психологическом состоянии он находится.

Телефон является одним из самых сильных психологических раздражителей на работе. И дело тут даже не в тех или иных известиях, а в напряжении нервной системы (или ожидание звонка, или неожиданный звонок). Лучше снимать трубку сразу: во-первых, есть стеснительные люди, которые боятся быть надоедливыми; во-вторых, звонок не будет мешать вашим коллегам.

Для сокращения времени разговора нужно всегда иметь под рукой бумагу, ручку, документы, календарь, данные, на которые, возможно, надо будет ссылаться, телефоны и адреса организаций и лиц. Если вы ждете звонка, то подготовка идет такая же, как и к встрече-беседе. Вопросы, записанные заранее, помогут вам вернуться к нужной теме и не упустить

чего-то важного.

Повторные звонки (типа «я забыл сказать-спросить») не очень хорошо характеризуют звонящего как делового партнера. По домашнему телефону звонить не принято.

Чтобы произвести хорошее впечатление, тон должен быть доброжелательный, тембр приятный, ритм речи неторопливый.

Возможно интригующее обещание-выгода: «У нас для вас интересное предложение…»; «Хотим сделать вам взаимовыгодное предложение...». Затем необходимо спросить, располагает ли тот, кому звонят, временем для разговора или лучше перезвонить и когда это лучше сделать.

Если звонят не вам и вы не можете помочь в решении вопроса, надо оставить записку с координатами звонившего, с вопросом и указать время звонка. Если вы отложили трубку, чтобы кого-то пригласить к телефону, старайтесь не забыть о ней. Если вам надо подобрать литературу или навести справки, обязательно предупредите собеседника, как долго ему придется ждать, возможно, ему удобнее было бы перезвонить позднее.

Если произошло неправильное соединение, помните, что вас побеспокоили неумышленно, можно сразу же уточнить, какой номер человек набирает. Возможно, дело не в технических неполадках, а в неправильно записанном номере.

Если звоните вы

Уточните, попали ли вы туда, куда хотели.

Представьтесь и кратко изложите причину звонка. Искусство заключается в том, чтобы за минимальное временя сообщить все, что вы хотели, и получить необходимую информацию. Исследователи утверждают, что человек принимает решение о продолжении разговора в первые 4 с.

При сбивчивом ответе задайте наводящие вопросы: «Нужно ли...?», «Есть ли...?». Запомните, что длинные вопросы и сложные предложения тяжело воспринимаются на слух. Говорите отчетливо, не торопясь, негромко. Если на одном конце провода говорят тихо, то и отвечать тоже будут вполголоса, а если громко, то и ответ будет дан повышенным тоном. Числа, имена собственные, согласные произносите особенности отчетливо. Жаргонные слова типа «добро, «идет», «о´кей», «ладно» создают впечатление несерьезности партнера, его легкомысленного отношения к делу.

Если вы звоните человеку, который просил вас позвонить, а его не оказалось на месте или он не может подойти к телефону, передайте ему, чтобы он вам перезвонил. Серьезное нарушение этикета – заставлять

ждать у телефона, грубое – не перезвонить. Если у вас посетитель, то на звонок надо ответить, обязательно извинившись.

Учтите, что при длительном телефонном общении может возникнуть напряженность. Не пренебрегайте законом «пресыщения». Признаки: усилие беспричинного недовольства партнером, раздражительность, обидчивость.

Завершая разговор, постарайтесь в любом случае оставить о себе хорошее впечатление. Фраза: «Надеюсь, что наши контакты будут полезными…» оставит приятное впечатление.

По этикету разговор завершает его инициатор. Но если вы чувствуете, что время разговора уходит впустую или диалог превратился в монолог, постарайтесь дать понять это собеседнику: «Думаю, мы выяснили основные детали…».

По мобильному телефону звонят, не мешая другим. Официальные разговоры предпочтительно вести по служебным телефонам. Разговор по мобильной связи должен быть коротким и по существу. Неэтично громко и долго общаться в городском транспорте, поезде, самолете, театре, ресторане, на остановке и т. д. Для личного разговора желательно удалиться на некоторое расстояние от находящихся рядом людей.

Если звонят вам

Представьтесь от имени организации, учреждения.

Если вам не представились и причину не назвали, уточните эти данные в корректной форме: «Простите, представьтесь, пожалуйста».

Нельзя спрашивать звонящего: «С кем я говорю…» или «Что вам нужно…».

Демонстрируйте внимание к словам собеседника репликами «да», «понимаю», «совершенно верно».

Не стоит говорить: «Я не знаю»; «Мы не можем это сделать»; «Вы должны…»; «Подождите секунду»; «Нам это не интересно» и т. д. Лучше сказать: «Мне нужно уточнить»; «В настоящее время это довольно сложно»; «Для вас имеет смысл лучше…»; «Чтобы найти эти материалы, мне понадобится минуты три-четыре»; «Сейчас мы занимаемся деятельностью иного профиля» и т. д.

Правила поведения в виртуальном мире

Интернет – это первая в истории цивилизации среда общения, порядок в которой поддерживается самими пользователями. Для этого ими выработаны правила поведения в сети – виртуальный этикет, которые в

значительной мере определяются практикой. В виртуальном мире правила вежливости несколько иные.

В большей мере правила виртуального этикета касаются электронной почты, поэтому:

регулярно проверяйте содержимое своего почтового ящика;

безотлагательно отвечайте на каждое письмо, адресованное непосредственно вам. Соблюдайте лаконичность, иногда вполне достаточно нескольких слов. Отсутствие ответа равносильно тому, как если бы вы проигнорировали приветствие, отказались бы пожать протянутую руку или повернулись бы спиной к своему собеседнику;

в электронном послании всегда надо указывать его основную тему. Это правило появилось не сразу, оно выработалось постепенно, явившись результатом определенных практических требований. Необходимо учитывать, что письма, не снабженные четко сформулированной темой, могут быть проигнорированы;

высылая письмо незнакомому адресату, пользуйтесь обычным текстовым кодом, иначе не исключено, что он просто не сможет его получить, и услуги связи будут стоить дешевле;

в конце каждого электронного послания обязательно следует указать свое имя, фамилию, должность и место работы, ваш номер электронной почты, а также телефон и обычный почтовый адрес, эти сведения не должны превышать четырех строк;

не перегружайте электронное послание дополнительными материалами (фотографиями, рисунками и т. д.);

правильно выбирайте формат текста (текстовый формат займет в сто раз меньше места, чем документ любого приложения);

большой объем дополнений высылайте только с согласия или по просьбе адресата. Уточните, имеет ли его почтовый ящик ограничения на принимаемую информацию;

послания с приложенными исполнимыми файлами (*.exe, *.com), а также документы Microsoft Office могут нести компьютерные вирусы, как правило уничтожающие содержимое компьютера адресата;

для быстрого ответа на электронное послание достаточно воспользоваться кнопкой «Ответ», чтобы получить готовое к отправлению письмо;

отвечая на письмо, не следует повторять всю корреспонденцию целиком, достаточно воспроизвести только те ее фрагменты, на которые вы хотите сослаться (такое цитирование вовсе не обязательно, но является определенным жестом вежливости по отношению к вашему виртуальному корреспонденту, который мог и забыть суть своего послания или отдельных аргументов в дискуссии);

каждое электронное послание одного корреспондента другому является частным, поэтому каждым пользователем должно соблюдаться правило на тайну переписки (т. е. прежде чем передать его содержание другим лицам, необходимо получить разрешение автора);

на корреспонденцию, не адресованную лично вам и не от автора послания, отвечать не следует, чаще всего вам навязывается ненужная коммерческая информация.

Итак, в интернете постарайтесь по возможности не отнимать время у других и не позволяйте никому отнимать его у вас, и тогда общение в виртуальном мире будет плодотворным и радостным.

Контрольные вопросы и задания

1. Что вы понимает под культурой речи сотрудников органов внутренних дел?
2. Раскройте смысл содержательности, информативный насыщенности и лаконичности речи.
3. Как проявляются точность, ясность, простота и доступность в речи?
4. Почему благозвучие является признаком хорошей речи?
5. Какие выразительные средства речи вы знаете?
6. Почему речь юриста, сотрудника ОВД должна быть лексически богатой?
7. На что следует обращать внимание, чтобы сделать свою речь чистой?
8. Назовите нормы литературного произношения(орфоэпическая правильность речи).
9. Что определяет грамматическая правильность речи?
10. Что подразумевается под стилистической правильностью речи?
11. Как влияет орфографическая правильность речи на качество юридического документа?
12. Каким вам представляется речевой этикет сотрудника органов внутренних дел?
13. Какова ваша реакция на неправильное произношение, неграмотную речь, нецензурные выражения?
14. Бывает ли, по вашему мнению, сквернословие к месту, «по делу»?
15. Соблюдение деловой этики в профессиональном общении – роскошь или необходимость?
16. Какое место, на ваш взгляд, занимает культура речи в системе профессиональной компетенции сотрудников органов внутренних дел?
17. Замените подчеркнутые слова близкими по смыслу (приведены ниже):

главная задача;
видный деятель;
огромные успехи;
Важный, большой, первоочередной, первостепенный, известный, колоссальный, выдающийся, громадный, актуальный, основной, насущный, значительный, замечательный.

18. Расположите синонимы в порядке усиления признака действия:
неприятный, отталкивающий, омерзительный, отвратительный, противный; учтивый, деликатный, обходительный, любезный;
оцепенеть, остолбенеть, окаменеть, окоченеть, окостенеть, застыть, замереть; хохотать, фыркать, хихикать, прыскать, гоготать.

19. Подберите русские синонимы к иностранным словам:
амбиция, анализ, библиотека, вердикт, вестибюль, детальный, диалог, импорт, лексикон, мемуары, пунктуальный, фауна, экспорт, киллер, фликер, трансформация, мониторинг, парламент, брифинг, спонсор, коррупция, менталитет, инспирировать, квота, прерогатива, кворум, ротация, импичмент, паритет, имидж, реноме, менеджмент, рейтинг, обструкция, проформа, статус-кво, юрисдикция, визави, тет-а-тет, тендер, кредит, шоу, круиз.

20. Составьте словосочетания со следующими словами иноязычного происхождения: адаптация, альянс, апартеид, брифинг, дестабилизация, инсинуация, конфронтация, манипуляция, статус-кво, элита, эмбарго.

21. Подберите определения к словам:
рояль, фамилия, бра, картофель, кофе, тюль, толь, молодежь, кафе, рельс, туфля, какаду, шимпанзе, пальто, шоссе, метро, депо, мозоль, купе, пианино, меню, такси, бюро, жюри, леди, «опер», «дежурка».

22. Распределите следующие слова по группам с положительной и отрицательной эмоциональной окраской:
похождения, подвиги, преступления, деляги, труженики, расправляться, ограбление, единомышленники, связаться, сборище, нашествие, творить, кладезь, собрание, соучастники, содружество, проделки, сотрудничество.

23. Ответьте, когда употребляются нижеприведенные слова:
закручивать и заворачивать;
валяться и качаться;
эффектный и эффективный;
класть и ложить;
одеть и надеть;
иметь значение и играть роль;
маркетолог и маркетер;
адресат и адресант;
описка и отписка;

сходить и выходить;

тотальный и тоталитарный;

верить и веровать;

садись и присаживайся;

опять и обратно.

24. Раскройте скобки, выбирая подходящее слово. Обоснуйте свой выбор. За справкой обращайтесь к словарям.

(Исполнительская, исполнительная) власть на местах должна активизировать свою работу.

Качество холодильника улучшено за счет некоторых (конструкторских, конструктивных) решений.

Такая (планировка, планирование) сроков выполнения работ оказалась преждевременной.

От разгоревшегося (пожарища, пожара) посветлело на улице.

Многие наши фильмы получили (большую признательность, большое признание) за рубежом.

Ниже своих возможностей (сработали, работали) в декабре строители.

С (большой раздражительностью, большим раздражением) встретил критику в свой адрес этот человек.

В конце учебника был приведен список (рекомендательной, рекомендованной, рекомендуемой) литературы.

(Решимость, решительность) его поступка удивила всех.

На (сборочном, сборном) пункте было много народу.

Он (сыскал, снискал) к себе уважение сокурсников.

Мы услышали (потрясающие, дикие, неистовые) крики.

Нельзя (опасаться, пугаться, бояться, страшиться, трусить, робеть, трепетать) всего на свете, надо быть (смелым, храбрым, отважным, решительным, дерзким, бесстрашным).

25. Исправьте лексические и логические ошибки, грамматические неточности в предложениях.

Уделять на это большое внимание.

Параллельно с футболом играли в волейбол.

В театре на спектакле были не просто зрители, взысканные зрители.

Моя мать заядлая грибница.

В ближайшую декаду потеплеет, столбик термометра сползет до минус десяти градусов.

Директор посетовал, что выборы идут нормально.

Возьмите с полторы тысячи сдачи.

Разрубили напополам.

В этой посуде можно хранить продукты до 5 раз больше.

Элита преступного мира.

Закатали руки и принялись за дело.
Послушаем что-либо из Укупника.
Требуется вожатый с опытом лагерной работы.
Няня, пед. образ (объявление).
Наши футболисты почти все вышли из зоны.
Продается мотоцикл после столкновения с Белазом (объявление).
Меня критикуют о том, что я опоздал на занятия.
Поступило сообщение из более вышестоящих органов.
Читая роман, невольно приходит в голову мысль.
Никогда не езжу «зайцем», всегда оплачиваю за проезд.
Вывод напрашивается сам на себя.
Подлог, взятки, мошенничество – всем этим занимается отдел по борьбе с экономическими преступлениями.
Женьшень восстанавливает половую слабость у мужчин.
При Сталине наша экономика оказалась на краю пропасти. С тех пор она шагнула далеко вперед.
В предновогодние дни продавцы пользуются ажиотажным спросом.
Наше законодательство – это целая кладезь проблем и нестыковок.
На руках у вратаря были черные перчатки и синие трусы.
Своими грязными ручонками они творят весь этот ужас.
Вешая китель в шкафу, он обнаружил пропавшую шубу.
Я несколько раз прыгал с парашюта (на парашюте).
До куда ты едешь?
Так хочется побыть на солнце в теплоте.

26. Поставьте нижеприведенные слова в форме множественного числа:
год, крейсер, прожектор, цех, трактор, конструктор, лектор, ректор, редактор, штурман, бухгалтер, кондуктор, лагерь, пропуск, учитель, «опер», инженер, токарь, слесарь, шофер, орден, должность, ордер, якорь, адрес, отпуск, кондуктор, договор, рапорт, тренер, инспектор, аэропорт.

27. Выделите в предложениях речевые штампы.
Взятые обязательства коллектив комбината перевыполнил.
Обмен имеющимся опытом был полезен.
Мы намечаем встречу в районе 18 часов.
На профсоюзной конференции присутствовало 120 человек делегатов.
На данный момент в городе проживает миллион человек.
Преступник выстрелил в область лица, но не попал.

28. Объясните смысл фразеологизмов и крылатых выражений.
Закрывать глаза (на что-нибудь).
Собираться с мыслями.
Не за страх, а за совесть.

Сам не свой.
Кожа да кости.
Быть на ножах (с кем-нибудь).
Как в воду опущенный.
Как кур в ощип.
Скрепя сердцем.
Держать порох сухим.
Боевое крещение.
Несолоно хлебавши.

29. Произнесите правильно следующие слова:

Рерих, темп, диспансер, термин, Сервантес, шинель, кодекс, депо, декада, проект, Одесса, Рембрандт, Брехт, юриспруденция, тенор, патент, идентификация, конфиденциальный.

30. Расставьте ударения в следующих широкоупотребляемых словах (допускается пять неточностей):

алкоголь, бряцать, втридорога, возбуждено, гражданство, диспансер, досуг, жалюзи, законнорожденный, заплесневеть, иконопись, кладовая, ломоть, металлургия, мускулистый, некролог, облегчить, опошлить, откупорить, премировать, планер, обеспечение, свекла, сливовый, таможня, украинский, умерший, феномен, хаос, эксперт, судей, приговор, договор, деньгами, осужденный, звонишь, включишь, заводский (заводской), запасный (запасной), наркомания, осведомить, вы правы, на зиму, на пол, на ночь, ходатайство, средства, уставный (уставной), оптовый, аэропорты,рапорты(а), предприняла, инструктажа, шприцы, Ахиллесова пята, подошва, овен, Сергий Радонежский.

31. Разберитесь с «коварными» буквами [е] и [ё].

киоскер или киоскёр;
акушер или акушёр;
афера или афёра;
гололедица или гололёдица;
леска или лёска;
плес или плёс;
гренадер или гренадёр;
заторможенный или заторможённый.

32. Прочитайте. Запомните, какие слова к какому роду относятся. Через день повторите.

Мужской род			
аэрозоль	коллега (и жен.)	пони	толь

бренди (и ср.)	комвзвода	портье	тореро
буржуа	корректив	пресс-атташе	торнадо
вышибала	кофе	пуант	транжира (и жен.)
галифе (и мн.)	лампас	пьяница (и жен.)	тюль
денди	ласт	работяга (и жен.)	убийца (и жен.)
домина	лебедь	рельс	утиль
домище	мафиози	рикша	фламинго
евро	маэстро	салага	хачапури
забияка (и жен.)	мессия	сапропель	хиппи (и жен.)
зав. кафедрой (и жен.)	мокасин	сатана	человечище
заводила (и жен.)	мокко (и ср.)	сирокко	черевичек
заводище	мцыри	сиртаки (и ср.)	шампунь
зам. министра (и жен.)	нехристь	спазм (и жен. спазма)	шевалье
зомби	облоно	староста	шимпанзе (и жен.)

имбирь	офицеришка	старшина	электрокар (и жен. электрокара)
инкогнито	пенальти (и ср.)	стиляга (и жен.)	эполет (и жен. эполета)
каналья (и жен.)	пергидроль	судья	янки
кед	погон	сулугуни (и ср.)	толь
кладезь	подпевала (и жен.)	тамада	тореро

Женский род

банкнота (и муж. банкнот)	мозоль	тапочка	шаль
вермишель	персоль	травести	штиблета
вуаль	промилле (и ср.)	туфля	экспо
иваси	протеже (и муж.)	фейхоа	эмаль
консоль	салями	финифть	
координата	сандалия	фланель	
	тапка	цифирь	

Средний род

бигуди (и мн.)	суфле	сабо	харчо
биде (нескл.)	табу	саке	цинандали
бикини	такси	сальдо	цунами
боржоми (нескл.)	неглиже	сальто	чадо
буги-вуги	ноу-хау	самбо	чахохбили
виски	оргбюро	сари	ча-ча-ча
жалюзи (и мн.)	пенсне	спагетти (и мн.)	шапито
индиго	плиссе	татами	шасси
кантри	портмоне	ткемали	эмбарго
кашне	ралли	факсимиле	
манго	рубаи (нескл.)	харакири	

33. Укажите род (мужской, женский, средний) следующих слов:

кофе	лунь	сирота	метастаз(а)
торнадо	Лукоморье	плакса	банкнот(а)
тюль	акварель	авокадо	вермишель
шампунь	пеня	манго	тапочек (чка)
лоно	мозоль	глава	тапок (тапка)

государства

аэрозоль киви тезка баранок(нка)

34. Слова (существительные), которые употребляются только в форме множественного числа, называются «плюралиа тантум». Их около 600. Выберите правильный вариант:
написал чернилом или чернилами;
достал из холодильника банку консервы или консервов;
варили макарон или макароны;
пара чулок или чулков;
пара носок или носков;
пара колгот или колготок?

35. Подберите правильно предлоги, исправьте предложения.
Дети пришли со школы домой.
Я приехал в Минск на поезде.
В Турцию мы летели на самолете.
Я живу не в казарме, а на городе.
Остановите на «институте культуры».
Этот товар служит до трех раз больше.
Карикатура на известного политика.
Притормозите на повороте.
Вежлив к людям.
Аттестация на Иванова.
Характеристика на Петрова.
Учебник по физике.
Поговорим за жизнь.
Озабочены, что...
Спустимся на вестибюль.
Контроль над несением службы.
Настаивал о своей невиновности.
Вопрос поднятый из самой жизни.
За пять дней раньше срока.

36. Прочитайте правильно окончания.

На главн… авеню – уютн… кафе «Розов… фламинго». За столиком, над которым висит изящн… бра, сидят юн… леди и лохмат… хиппи. На леди – свободн… кимоно, на хиппи – потертые джинсы и грязноват… кашне. Оба жуют бутерброды с аппетит… салями и салат их свеж… кольраби. Перед

леди стоит креп.. черн… кофе, перед хиппи – не менее крепк… виски.

37. Правильно ли подобраны приставки к словам:
подстричь, подчерк, подскользнуться, надсмехаться.

Исправьте слова, в которых есть ошибки:
дермантин, инциндент, прецендент, компосировать (билет), компроментировать, константировать, летоисчисление, полуумный, междуведомственный.

Что должно стоять в корне слова (*о* или *а*):
обезб…ливать, осп…ривать, уполном…чивать, приур…чивать, растом…живать, усл…вливаться, опл…ченный, подыт…живать, обусл…вливать?

38. Исправьте фразы:
ему грозит 8 лет тюрьмы;
живу в городе Витебске;
от снега пострадали линии электропередач;
извиняюсь за вторжение;
согласно распоряжения начальника;
желание забыть о брате;
удостоен высокой наградой;
встретились по прибытию поезда;
никто не польстился на его приглашение;
милиционеры понимают о необходимости борьбы с преступностью;
поздравляю от лица присутствующих;
в библиотеке поражает оснащение техники;
она испытывает ностальгию по родине;
что вы знаете про меня;
удельный вес женщин в парламенте;
в силу слабости женского пола;
наступила половина зимы;
полукриминальные элементы подчинили все московские рынки;
он сунул ноги в удила и поскакал;
рейд выявил целую плеяду жуликов;
он получил удар в плечи и другие жизненноважные органы;
в верхней одежде не обслуживаем;

39. Правильно прочитайте текст (упражнение на согласование числительных).

Гражданка Мухина, найдя кошелек с 562 093 рублями, приобрела самовар стоимостью около 250 600 рублей, а также чай, сахар и кондитерские изделия на сумму свыше 340 900 рублей. Собравшимся у Мухиной 187 гостям было предложено роскошное угощение. На 38-й минуте пира на хозяйку напал некто Пауков, но гости, увлеченные едой не

обратили на это никакого внимания. Спас Мухину оперуполномоченный Комаров. Это его 265-я подобная операция.

Мухиной напоминаем: найденные деньги следует сдавать в «Стол находок». За последний год это было сделано 789 440 гражданами.

40. Произнесите правильно.

Прибыл поезд с 287 пассажирами.

Длина окружности равна 422 сантиметрам.

Фермер владел 243 982 гектарами земли.

22 (сутки); 31,2 %; 42,6 %; факт датируется 2017 годом.

2 (женщина), 5 (животное), 3 (стол).

41. Устраните тавтологию и речевую избыточность.

Свои сограждане.

Вступительная преамбула.

Медицинская аптека.

Очень прекрасный день.

Коренные аборигены.

Молодежь – передовой авангард.

Будущая перспектива.

Старые ветераны второй мировой.

Старик негодовал от возмущения.

Держу в своих руках.

Целый кусок мяса.

В январе месяце.

Сотрудник ГАИ обратился к собравшимся с обращением носить фликеры.

По сведениям из осведомленных источников, завтра будет незапланированный строевой смотр.

К концу конкурса профмастерства в более лучшем положении оказались конкурсанты, представляющие Брестское УВД.

Пресса высоко позитивно оценивает итоги выборов.

Эксперт-криминалист был уволен из органов за прогулы без уважительной причины.

Подсудимый стал пинать ногами потерпевшую.

На сегодняшний день специфические особенности.

Печатная пресса.

Полный аншлаг.

Демобилизация из армии.

Трудоустройство на работу.

Предварительный прогноз.

Букет цветов.

Бесплатный подарок.

Удивительный сюрприз.

Сувенир на память.
Не подтвержденные слухи.
Поднимается вверх.
Установленный факт.
Военная оккупация.
Устойчивая стабилизация.

42. Определите, в чем проявляется неблагозвучие следующих фраз.
Та цитата из Тацита.
С раннего детства.
Нас рано мама разбудила, с ранцами в школу проводила.
Я съел ту пиццу.
И сказал писцу я.
Это самый настоящий пир духа.
С ранчо ковбой направился.
Герда сказала: «Пока, Кай».
Нас целая орда, а нас – рать! (из КВН).
Не тяните нити, нити.

43. Прочитайте предварительное краткое объявление (анонс) о новом фильме. Оцените текст и попробуйте передать содержание понятным языком.

Команда рулеров порвала толпу задротов на турнире по киберспорту. Разрабы вручают им приз: неипаццо артефакт – крутейшую новую гамку. Они запускают гаму, и тут случается мирикл. Пацаны теперь могут перенести свои абилсы и скилы из виртуалити в реальный мир. Прикиньте, все те же бэст файтеры, шутеры и драйверы, но на этот раз в РЕАЛЕ. Данный ивент не остался незамеченным. Могучие БОССЫ начинают всячески обхаживать гамеров. Им удается убалтать чуваков выполнить пару квестов для себя и завалить несколько ботов.

44. Определите, почему строки М.Ю. Лермонтова считаются образцом благозвучия.

Русалка плыла по реке голубой,
Озаряема полной луной.
И пыталась она доплеснуть до Луны
Серебристую пену волны.

45. Прочитайте правильно слова с непроизносимыми *в, г, д, й, л, с, т* (орфоэпическая правильность речи):

здравствуй, здравствовать, чувство, чувствовать;

гамбургский, оренбургский, петербургский;

безвозмездно, звездный, голландцы, ирландцы, таиландский, финляндский, шотландский, мундштук, поздний, поздно, праздник,

праздновать, сердце; пожалуйста; солнце; сумасшедший; агентство, анархистский, журналистский, пропагандистский, сепаратистский, областной, бессовестный, завистливый, известный, лестно, постный, уместный, частный, частник, честный, честность.

46. Скажите иными словами следующие фразы.
Извините меня.
Я с вами не согласен.
Нет, товарищ майор.
Я все равно сделаю по-своему.
Мне не нравится ваш костюм.
Вы ничего не понимаете в этом вопросе.
Разрешите войти.
Вы свободны?
Ты меня совершенно не понимаешь.
Не лезь не в свое дело.
Это мое личное дело.
Тебя сюда не звали.
Привет, братва!

47. Представьте ситуацию, что вы докладываете начальнику о прибытии на аттестацию четко, внятно, глядя ему в лицо, чуть ниже глаз:

Товарищ подполковник! Старший лейтенант милиции Говоров для прохождения аттестации прибыл.

48. Прочитайте и запомните.

Произносится [э]: абитуриент, бижутерия, бутерброд, детектив, идентичный, кодекс, компьютер, лазер, проект, стюардесса.

Произносится [е]: академия, музей, термин, юриспруденция, шинель, Одесса, патент, конфиденциальный.

Допускается двоякое произношение: девальвация, декада, сессия, террор, лотерея, энергия.

49. Какие вопросы могут возникнуть при чтении протокола осмотра места преступления?

Комод, со слов хозяев квартиры, стоит на своем обычном месте. На его верхней крышке клочки рваной бумаги и маслянистые пятна. Они издают неприятный резкий запах. Верхний ящик комода закрыт на ключ, на нем отпечатки пальцев. Средний ящик вынут и лежит на подоконнике, справа от него разбитая ваза, на ее осколках также отпечатки пальцев. Нижний ящик открыт и пуст, на нем сломан замок. Шкаф передвинут от стены к двери, на ней свежие пятна темного цвета. Дверца шкафа сломана. Зеркало на ней разбито, на его осколках также отпечатки пальцев.

Пуговицы на всех пальто и шубах срезаны. Они брошены у окна. Остальные вещи, со слов хозяев, находятся на своих обычных местах. Они не пострадали.

50. С психологической точки зрения отказывать людям в просьбе и говорить «нет» достаточно трудно. Попробуйте отказать в следующих ситуациях, соблюдая речевой этикет:

у вас хотят взять деньги взаймы;

вас просят передать небольшой пакет в соседний кабинет, в котором пока никого нет;

вас просят передать просьбу начальнику;

начальник просит связать его с вашим знакомым из банка (специалистом-компьютерщиком или авторитетным врачом);

откажитесь участвовать в совместном проекте;

вас, начальника, просят помочь трудоустроиться на имеющуюся вакансию;

вас просят отпустить по уважительной причине в отпуск на несколько дней;

у вас просят путевку или материальную помощь.

51. Под диктовку напишите следующую фразу и проверьте наличие орфографических ошибок.

На дощатой террасе, близ конопляника, веснушчатая Агриппина Саввична, сидя на оттоманке, потчевала небезызвестного коллежского асессора Аполлона Филипповича винегретом и ассорти с моллюсками под аккомпанемент аккордеона и виолончели.

52. Оцените диалог Ноздрева с исправником из романа Н.В. Гоголя «Мертвые души» (глава четвертая) с точки зрения речевого этикета.

– Позвольте узнать, кто здесь господин Ноздрев?

– Позвольте прежде узнать, с кем имею честь говорить?

– Капитан-исправник.

– А что вам угодно?

– Я приехал к вам объявить сообщенное мне извещение, что вы находитесь под судом до времени окончания решения по вашему делу.

– Что за вздор, по какому делу?

– Вы были замешаны в историю по случаю нанесения помещику Максимову личной обиды розгами в пьяном виде.

– Вы врете! Я и в глаза не видел помещика Максимова!

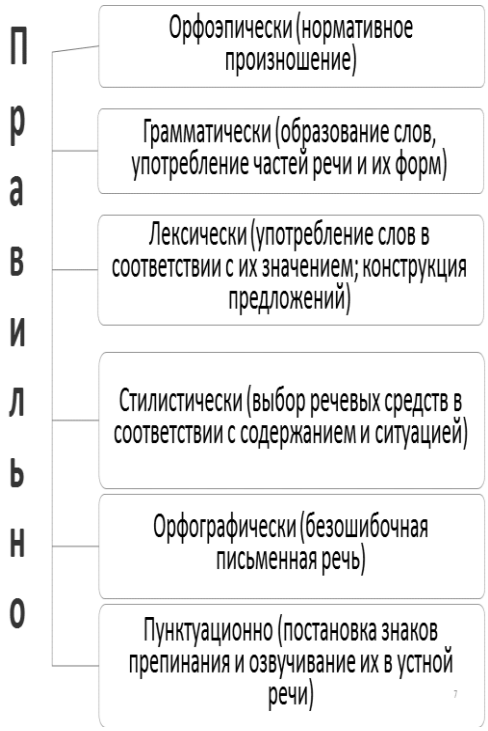
– Милостивый государь! Позвольте вам доложить, что я офицер. Вы можете это сказать вашему слуге, а не мне!

Опорные схемы

Средства выразительности речи

- **Фигуры речи:** повтор, инверсия, градация, антитеза, риторический вопрос, анафора, эпифора и т.д.
- **Тропы речи:** эпитет, сравнение, метафора, ирония, метонимия, гипербола, олицетворение, перифраз и т.п.
- **Фразеологические единицы:** пословицы, поговорки, афоризмы, крылатые выражения
- **Комическое:** юмор, сатира, ирония, сарказм и т.п.

Правильность речи



Речевой этикет сотрудника ОВД

Речевой этикет

Совокупность правил, принципов и конкретных форм общения

Элементы речевого этикета
Приветствие
Обращение
Знакомство
Приглашение
Комплимент
Поздравление
Прощание
Несогласие
Соболезнование
Просьба
Благодарность
Уточнение
Сочувствие
Представление
Извинение

Литература

1. Васильева, А.Н. Основы культуры речи/ А.Н. Васильева. М., 1990.
2. Введенская, Л.А. Риторика и культура речи/ Л.А.Введенская, Л.Г. Павлова. Ростов н/Д, 2003.
3. Голуб, И.Б. Риторика/ И.Б. Голуб М., 2005.
4. Голубев, В.Л. Риторика: речевой потенциал сотрудника органов внутренних дел: практ. пособие/В.Л. Голубев, О.В. Бурибо. Минск: Акад. МВД, 2013.
5. Граудина, Л.К. Культура русской речи: учебник/Л.К.Граудина. М., 2006.
6. Губаева, Т.В. Язык и право. Искусство владения словом в профессиональной юридической деятельности/ Т.В. Губаева. М., 2003.
7. Ивакина, Н.Н. Профессиональная речь юриста/ Н.Н. Ивакина. М., 2008.
8. Писарук, Г.В. Риторика: от теории к практике. /Г.В.Писарук. Брест, 2012.
9. Практическая риторика для сотрудников органов внутренних дел: учеб. пособие/ И.Ф. Колонтаевская [и др.]. Домодедово, 2008.
10. Таранов, П.С. Искусство риторики: универсальное пособие для умения говорить красиво и убедительно. М., 2002.
11. Формановская, Н.И. Речевой этикет и культура общения/ Н.И. Формановская. М., 1989.