

Серия
«Высшее образование»

Л. А. ВВЕДЕНСКАЯ,
Л. Г. ПАВЛОВА

Риторика и культура речи



Издание 12-е,
стереотипное

Рекомендовано
Министерством образования
Российской Федерации
в качестве учебного пособия
для студентов высших учебных заведений

Ростов-на-Дону
«Феникс»
2012

УДК 80(075.8)
ББК 83.7 + 81.2Рус-923
КТК 810
В24

Рецензент:

доктор филологических наук *Н. П. Колесников*

Введенская Л. А.

В24 Риторика и культура речи / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. — Изд. 12-е, стер. — Ростов н/Д : Феникс, 2012. — 537, [1] с. — (Высшее образование).

ISBN 978-5-222-19445-4

В пособии рассказывается о деловом общении, об ораторском искусстве, об основах полемического мастерства. Особое внимание уделяется речевой культуре, методам подготовки различных видов публичных выступлений, умению вести конструктивный диалог.

Предназначено для студентов вузов, а также учащихся школ, лицеев, гимназий. Может быть использовано в работе школ менеджеров, на курсах повышения квалификации деловых людей. Представляет интерес для широкого круга читателей, всех, кто желает самостоятельно научиться говорить правильно и убедительно.

Прежнее название книги — «Культура и искусство речи. Современная риторика».

ISBN 978-5-222-19445-4

УДК 80(075.8)
ББК 83.7 + 81.2Рус-923

© Введенская Л. А., Павлова Л. Г., 2010
© Оформление: ООО «Феникс», 2012

Наше время — время активных, предприимчивых, деловых людей.

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

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

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

Человек, обладающий риторическими навыками и умениями, чувствует себя уверенно в самых различных ситуациях бытового, социального, делового и профессионального общения. Такому человеку намного легче установить контакт и найти взаимопонимание с родными и друзьями, со знакомыми и незнакомыми людьми, с подчиненными и начальством. А это очень важно для достижения успеха в любом деле.

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

В нем представлены все разделы современной риторики. Книга включает в себя следующие части: культура и этика общения, основы культуры речи, основы ораторского искусства, звучащая речь и ее особенности, основы полемического мастерства.

В каждой части излагается теоретический материал, даются практические советы и рекомендации, тексты для анализа, задания для самостоятельной работы, приводится рекомендательный список литературы по теме.

Пособие строится на богатом иллюстративном материале, содержит много интересных сведений из истории отечественной и зарубежной культуры.

Надеемся, что эта книга будет полезной для тех, кто желает овладеть великим искусством устного слова.

Первое и второе издание этой книги вышло под названием «Культура и искусство речи. Современная риторика» (1995–1999 гг.)

Без общения, как без воздуха, человек не может существовать.

Способность общаться с другими людьми позволила человеку достичь высокой цивилизации, прорваться в космос, опуститься на дно океана, проникнуть в недра земли.

Общение дает возможность человеку раскрыть свои чувства, переживания, рассказать о радостях и горестях, о взлетах и падениях.

Общение для человека – его среда обитания. Без общения невозможно формирование личности человека, его воспитание, развитие интеллекта.

Общение помогает организовать совместную работу, наметить и обсудить планы, реализовать их.

Овладение искусством общения, искусством слова, культурой устной и письменной речи необходимо для каждого человека независимо от того, каким видом деятельности он занимается или будет заниматься.

Уметь общаться особенно важно для преподавателей, журналистов, деловых людей, предпринимателей, менеджеров, организаторов производства, людей, занятых в сфере управления.

Один из самых известных представителей делового мира США, президент крупнейшего в мире автогиганта, компании «Форд» и «Крайслер», Ли Якокка в своей книге «Карьера менеджера» подчеркивает:

Управление представляет собой не что иное, как настраивание людей на труд.

Единственный способ настраивать людей на энергичную деятельность – это общаться с ними [29, 78].

Глава 1

Общение и его слагаемые

Что же представляет собой общение, каковы его слагаемые? Вдумаемся в такие слова:

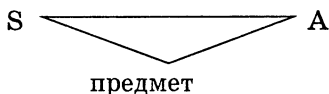
Дар речи – одна из самых удивительных и самых человеческих способностей. Мы настолько привыкли постоянно пользоваться этим чудесным даром природы, что даже не замечаем, насколько он совершенен, сложен и загадочен. У человека рождается мысль. Чтобы передать ее другому, он произносит слова. Не удивительно ли, что акустическая волна, рожденная голосом человека, несет в себе все оттенки его мыслей и чувств, достигает слуха другого человека, и тотчас все мысли и чувства становятся доступными этому человеку, он постигает их потаенный смысл и значение?! Как же это происходит? [19, 152].

О каких условиях, необходимых для общения, идет речь в цитате? Чтобы ответить, вернемся к тексту. «У человека рождается мысль... чтобы передать ее другому». Значит, разговор состоится, если в нем участвует не менее двух человек:

(субъект) S \longleftrightarrow A (адресат)

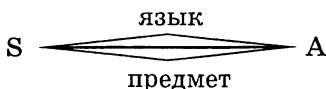
Это – первое условие.

У одного из них должна появиться мысль, возникнуть в сознании предмет разговора, тема для обсуждения:



Это – второе условие.

Третье – необходимо знание языка, на котором общаются. Только тогда мысли и чувства говорящего становятся доступными и понятными другому.



Таким образом, чтобы общение состоялось, необходимо наличие субъекта, адресата, общего языка и предмета разговора. Однако присутствие этих слагаемых еще не является гарантией успеха общения. Чтобы общение было эффективным, необходимо знать, от чего это зависит, какие условия необходимо соблюдать собеседникам.

Общение — сложный процесс взаимодействия людей, явление далеко не однозначное. Поэтому особенности поведения людей в процессе общения, применение различных методов и приемов, использование речевых средств во многом определяются видом общения, с которым придется иметь дело в каждом конкретном случае.

Существуют различные подходы к классификации общения.

Прежде всего выделяют бытовое и деловое общение, т. е. общение, связанное с нашей повседневной жизнью, с обиходом, и общение на работе, при исполнении служебных обязанностей, при решении производственных вопросов и т. п.

Бесспорно, эти виды общения взаимосвязаны друг с другом и взаимообусловлены. Иногда невозможно провести четкую грань между ними. Умение общаться в домашней обстановке, в кругу семьи, родных, друзей является зачастую хорошей опорой и в деловом общении. И наоборот, навыки делового общения порой помогают человеку с честью справиться со сложной ситуацией, возникающей дома, на улице, в общественном месте.

В зависимости от различных признаков как бытовое, так и деловое общение можно разделить на следующие виды:

- 1) *контактное — дистантное* (по положению коммуникантов в пространстве и времени);
- 2) *непосредственное — опосредованное* (по наличию или отсутствию какого-либо опосредующего «аппарата»);

- 3) *устное – письменное* (с учетом формы используемой речи);
- 4) *диалогическое – монологическое* (в зависимости от переменной и постоянной позиции: я – говорящего и ты – слушающего);
- 5) *межличностное – массовое* (с точки зрения количества участников) и др.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Назовите основные слагаемые общения.
2. Какие классификации общения вы знаете?

Глава 2

Бытовое общение

В жизни большинства людей преобладает бытовое общение. Оно – самое распространенное. Не только дома, в кругу семьи, но и на работе, на улице, в городском транспорте, в электричке, особенно когда дорога дальняя, мы часто вступаем в контакт с окружающими, чтобы о чем-то спросить, что-то узнать, посоветоваться, рассказать, как говорят, отвести душу, наконец, просто скоротать время. Но всегда ли такой разговор удается? Всегда ли мы бываем им довольны?

§1. Условия эффективности разговора

Разберем несколько ситуаций, описанных И.С. Тургеневым. Вспомним роман «Отцы и дети».

Евгений Базаров приезжает в родительский дом после трехлетней разлуки с бесконечно любящими его родителями. Перечитаем те места, в которых автор показывает

отношение Базарова к желанию отца и матери поговорить, пообщаться с ним.

Василий Иванович, <..> прикорнув на диване в ногах у сына, собирался было поболтать с ним, но Базаров тотчас его отослал, говоря, что ему спать хочется, а сам не заснул до утра.

..Нет! – говорил он на следующий день Аркадию, – уеду отсюда завтра. Скучно, работать хочется, а здесь нельзя. Отправлюсь опять к вам в деревню, я же там все свои препараты оставил. У вас по крайней мере запереться можно. А то здесь отец мне твердит: «Мой кабинет к твоим услугам – и никто тебе мешать не будет», а сам от меня ни на шаг. Да и совестно как-то от него запирается. Ну и мать тоже. Я слышу, как она вздыхает за стеной, а выйдешь к ней – и сказать ей нечего.

На следующий день Базаров действительно уехал. Во второй приезд ситуация несколько изменяется, но результат тот же.

– Я к тебе на целых шесть недель приехал, старина, – сказал ему Базаров, – я работать хочу, так ты уж, пожалуйста, не мешай мне.

– Физиономию мою забудешь, вот как я тебе мешать буду! – отвечал Василий Иванович.

Он сдержал свое обещание. Поместив сына по-прежнему в кабинет, он только что не прятался от него и жену свою удерживал от всяких лишних изъявлений нежности. «Ты, матушка моя, – говорил он, – в первый приезд Енюшки ему надоела маленько: теперь надо быть умней». Арина Васильевна соглашалась с мужем, но немного от этого выигрывала, потому что видела сына только за столом и окончательно боялась с ним заговаривать. «Енюшенька!» – бывало скажет она, – а тот еще не успеет оглянуться, как уж она перебирает шнурками ридикюля и лепечет: «Ничего, ничего, я так», – а потом отправится к Василию Ивановичу и говорит ему, подперши щеку: «Как бы, голубчик, узнать: чего Енюша желает сегодня к обеду, щей или борщу?» – «Да что ж ты сама у него не спросила?» – «А надоем!»

Во всех сценах, как видим, разговор не получается. Отсутствует одно из необходимых условий: **обоюдное желание** вести диалог. В первый приезд Базаров тяготится разговором с родителями, при втором посещении отец и

мать из опасения помешать ему, вызвать неудовольствие сына сами избегают разговора с ним.

Подобные ситуации в нашей жизни встречаются довольно часто. Они разнообразны. Например, сидит человек на скамейке в парке или едет в автобусе, троллейбусе, в электричке. Рядом садится гражданин и заводит разговор (особенно если он навеселе). Ему односложно отвечают из вежливости, давая понять, что не хотят поддерживать разговор, а он назойливо лезет с вопросами, что-то рассказывает. Остается в таких случаях только встать и поменять место или уйти.

Да иногда и дома нет желания разговаривать даже с близкими, отвечать на вопросы, выслушивать их рассказы. Причины этому бывают разные: недомогание, усталость, хандра, необходимость сосредоточиться на каком-то деле, обдумать его.

В таких случаях следует помнить о культуре общения. Не надо навязываться с разговором. Чувствуете, что собеседник не проявляет интереса, прекратите разговор, подождите, когда у партнера появится необходимость в общении.

Теперь осмыслим другую ситуацию, описанную И.С. Тургеневым в том же романе.

Базаров гостит у Одинцовой. Между ними завязывается оживленный разговор.

Одинцова сидела, прислонясь к спинке кресел, и, положив руку на руку, слушала Базарова. Он говорил, против обыкновения, довольно много и явно старался занять свою собеседницу, что опять удивило Аркадия. <..> Он ожидал, что Базаров заговорит с Одинцовой, как с женщиной умною, о своих убеждениях и воззрениях: она же сама изъявила желание послушать человека, «который имеет смелость ничему не верить», но вместо того Базаров толковал о медицине, о гомеопатии, о ботанике. Оказалось, что Одинцова не теряла времени в уединении: она прочла несколько хороших книг и выражалась правильным русским языком. Она навела речь на музыку, но, заметив, что Базаров не признает искусства, потихоньку возвратилась к ботанике, хотя Аркадий и пустился было толковать о значении народных мелодий. <..> Часа три с лишком длилась беседа, неторопливая, разнообразная и живая.

Какое же условие общения чуть было не нарушила Одинцова? Как она вышла из созданного ею положения?

Базаров говорил о медицине, о гомеопатии, о ботанике, т. е. о том, что он хорошо знал, чем занимался, это было ему близко. Предмет разговора интересовал и Одинцову. Но вот она заговорила о музыке. Базаров отрицал искусство, поэтому он мог или уйти от разговора, замолчать, или высказать свое резкое суждение и тем самым обострить беседу. Ни того, ни другого Одинцова не хотела, поэтому она «потихоньку возвратилась к ботанике».

Отсюда делаем вывод: успех общения зависит от того, насколько удачно выбрана тема разговора, представляется ли она актуальной и интересной для собеседников, в какой степени предмет обсуждения известен каждому из разговаривающих.

А вот еще одна ситуация.

Иногда Базаров отправлялся на деревню и, подтрунивая по обыкновению, вступал в беседу с каким-нибудь мужиком. «Ну, — говорил он ему, — излагай мне свои воззрения на жизнь, братец: ведь в вас, говорят, вся сила и будущность России, от вас начнется новая эпоха в истории, — вы нам дадите и язык настоящий и законы». Мужик либо не отвечал ничего, либо произносил слова вроде следующих: «А мы можем... Тоже, потому, значит... какой положен у нас, примерно, придел». — «Ты мне растолкуй, что такое есть ваш мир? — перебивал его Базаров, — и тот ли это самый мир, что на трех рыбах стоит?» — «Это, батюшка, земля стоит на трех рыбах, — успокоительно, с патриархально-добродушной певучестью, объяснял мужик, — а против нашего, то есть, миру, известно, господская воля: потому вы наши отцы. А чем строже барин взыщет, тем милее мужику».

Выслушав подобную речь, Базаров однажды презрительно пожал плечами и отвернулся, а мужик побрел восвояси.

— О чем толковал? — спросил у него другой мужик средних лет и угрюмого вида, издали, с порога своей избы, присутствовавший при беседе его с Базаровым. — О недоимке, что ль?

— Какое о недоимке, братец ты мой! — отвечал первый мужик, и в голосе его уже не было следа патриархальной певучести, а, напротив, слышалась какая-то небрежная суровость, — так, болтал кое-что: язык почесать захотелось. Известно, барин, разве он что понимает?

— Где понять! — отвечал другой мужик и, тряхнув шапками и осунув кушаки, оба они принялись рассуждать о своих делах и нуждах.

Как же можно охарактеризовать разговор Базарова с мужиком? Собственно разговора не получилось, поскольку говорили они на разных языках. Почему это происходит? А вот почему. Общепонятный русский язык — сложное явление. Высшая его форма — литературный язык, которым владеют люди, получившие образование. Затем, как средство общения в среде недостаточно грамотных людей, преимущественно жителей городов, используется просторечие, а в сельской местности, особенно в деревнях, — различные диалекты. Существуют еще жаргоны. Есть профессиональные жаргоны, молодежные (школьный, студенческий), жаргон воровской, тюремный.

Речь Базарова строится по нормам литературного языка, в ней встречаются отвлеченные, книжные слова, не все понятные собеседнику: *воззрение, будущность, излагать, эпоха, история, закон*. Базаров употребляет слово *мир* в значении «земной шар, земля», а мужик толкует его по-своему. Ему известно только одно значение — «община, общество крестьян». Не поняв Базарова, он не знает, что отвечать. Его первая реплика сбивчива, состоит почти из одних вводных слов, местоимений, союзов. Ответ же на второй вопрос более осмыслен, но он строится как бы по пословице «Я ему про Фому, а он мне про Ерему».

Когда же заговорили два мужика, то они сразу нашли общий язык, и не только потому, что объяснялись на знакомом им деревенском просторечии или местном диалекте, но и потому, что они одинаково мыслили, их волновали одни и те же события, заботы.

Подобные ситуации в общении описывает известный немецкий писатель эпохи позднего европейского Просвещения Адольф фон Книгге в своей знаменитой остроумной работе «Об обращении с людьми». Эта книга представляет собой своеобразный свод правил поведения и наставлений в житейской мудрости, охватывающий различные сферы повседневной жизни человека. Она и сегодня вызывает большой интерес у читателя.

Во введении к первой части книги автор рассказывает о поведении простодушного Провинциала, который «по прошествии нескольких лет имеет обязанность по долгу звания своего явиться ко двору». Он пытается с кем-то поговорить, пообщаться, но ему это не удастся:

Он подходит к другой группе людей, которые, по-видимому, говорят с чистосердечием и живостью. В сих разговорах хочет он принять участие, но все, что он слышит: предметы, язык, выражения, обороты, — все остается для него непонятным. Здесь на полуфранцузском языке судят о таких вещах, на которые никогда не обращал внимания и вовсе даже не воображал, чтобы возможно было ими заниматься благородному человеку. Скука и нетерпение его возрастают ежеминутно, пока он, наконец, не оставит сего несносного для него места.

Но прекратим сей пример и представим себе какого-нибудь, впрочем, благородных свойств придворного в деревне — в обществе простодушных чиновников, провинциальных дворян. Здесь господствуют непринужденная веселость, искренность и свобода; говорят всегда только о том, что ближе всего к селянину. Нет никаких утонченных оборотов. Шутят всегда остро, но без колкости и притворства. Придворный намерен им подражать; вмешивается в их разговоры; но в выражениях его, кажется, нет откровенности и простосердечия. Что в их поступках казалось невинным, то в нем оскорбительно. Он чувствует это и хочет их заставить подражать себе. В городе считают его приятным собеседником, и он всеми силами старается и здесь тем же блеснуть; но пустые анекдоты, черты нежности, им инде обнаруживаемые, здесь вовсе неизвестны, остаются безуспешными. Он здесь кажется насмешником, между тем как в городе никто не обвинит его в сем пороке. Самые острые, по мнению его, комплименты кажутся притворными. Ласки, щедро расточаемые им перед женщинами, и которые только учтивы и ловки, кажутся насмешкою. Вот как велико различие тона между двумя только классами людей! [11, 6].

Таким образом, чтобы общение было эффективным, надо хорошо знать не только язык, но и нравы, обычаи, особенности людей, с которыми ведешь разговор.

§ 2. Народные раздумья о собеседовании

Общение сопровождает человека всю его жизнь. В былинах, сказках, песнях, пословицах и поговорках народ вы-

разил свое понимание значения общения в процессе труда, определил его положительные и отрицательные качества, показал, что влияет на успех общения, какие требования следует предъявлять к участникам общения. В этом отношении особенно показательны пословицы и поговорки.

Осмысление народной мудрости позволяет нам лучше ориентироваться в сложных жизненных ситуациях и находить наиболее верные решения.

Собеседование, общение, речь, по мнению народа, должны обогащать человека, развивать его интеллект, содержать в себе что-то новое, неизвестное, поучительное. Тогда общение приносит удовлетворение собеседникам, рождает взаимное уважение, обогащает жизненный опыт. «В чужой беседе всяк ума наберется».

Отсюда предупреждение, определяющее отношение к словам, речи, языку: «Слово не зря молвится», «Когда говоришь – думай», «Не бросай слов на ветер», «Не следует слова тратить попусту», «Не спеши языком, торопись делом», «Коня на вожжах удержишь, а слова с языка не воротишь».

Содержательная, умная беседа доставляет человеку наслаждение, приносит радость, создает хорошее настроение. Народ говорит: «Красно поле пшеном, а беседа умом», «Хорошую речь хорошо и слушать».

К сожалению, нередко люди занимаются пустыми разговорами, перемывают косточки своим знакомым, сплетничают. Пословицы выражают отрицательное отношение к таким разговорам: «Говорит день до вечера, а слушать нечего», «Во многословии не без пустословия», «Много наговорено, да мало сказано».

Сколько юмора, иронии заключает в себе пословица «Из пустого в порожнее переливать». Пустое дело подобно пустому разговору. И от того и от другого никакой пользы, и то и другое не приносит радости, удовлетворения. «Наговорили, что наварили, а глянь – ан и нет ничего».

Общение – двусторонний процесс. В нем участвуют по меньшей мере два человека, и от каждого из них зависит, каким будет собеседование.

Каждый по собственному опыту знает, что собеседники бывают разные. С одними нам легко вести разговор, а с другими тяжело; одному можно рассказать обо всем, поделиться самым сокровенным, а другому даже о незначительных событиях из личной жизни поостережешься говорить. Пословицы показывают, какими качествами должен обладать собеседник, чтобы беседа приносила удовлетворение, не была в тягость.

«Умей вовремя сказать, вовремя смолчать», то есть знай меру в разговоре, не утомляй собеседника, дай возможность и ему высказаться.

Очень неприятно, когда тебя не слушают, но еще хуже, когда один из участников диалога, не дослушав, включается в разговор, и одновременно звучат два голоса. Такое общение похоже скорее на базар, а не на беседу уважающих друг друга людей. Особенно плохо, когда подобное наблюдается на заседаниях, собраниях, дискуссиях. Пословица предостерегает: «Петь хорошо вместе, а говорить порознь».

Что ценит народ в собеседнике, что порицает?

Ответ находим в пословицах: «Он на ветер слова не молвит» или «Он на ветер слов не бросает», «Он за словом в карман не ползет».

Ответственное отношение к сказанному, отсутствие пустозвонства, похвальбы, находчивость при разговоре — положительные качества говорящего.

А вот всезнайство («У него на всякий спрос есть ответ»), неумение и нежелание понять собеседника («Наш разговор — разговор глухих», «Мы говорим на разных языках»), упрямство в отстаивании своих суждений («С ним натоцак не сговоришься», «С тобой говорить надо, гороху наевшись»), отсутствие логики в разговоре («Я ему про Фому, а он мне про Ерему»), непоследовательность изложения, противоречивость высказывания («Ты ему слово, а он тебе десять») — все это качества нежелательные, не создающие комфорта при общении.

И вновь пословица предупреждает: «Лучше ногою запнуться, нежели языком». Поэтому следует быть осторож-

ным в выборе слов, помнить: «Слово не стрела, но пуще стрелы разит», «Рана от ножа залечивается, перед раной, нанесенной словом, врач бессилён», «В ссорах да во вздорах пути не бывает», «Много бранился, а добра не добился».

Но если ссоры не удалось избежать, пословицы призывают к примирению: «Всякая ссора красна миром», «С кем побранюсь, с тем и помирюсь», «Кстати бранись, а и не кстати мирись», «С людьми мирись, а с грехами бранись».

Слово *браниться* многозначно. Помимо значения «ссориться», оно означает «произносить бранные слова, ругаться». Отношение к брани у народа двойственное. С одной стороны, пословицы подчеркивают, что брань — обычное дело («Брань не запас, а без нее ни на час»), она особого вреда никому не приносит («Брань не дым — глаза не выест», «Брань очей не выест», «Брань на вороту не виснет»).

Брань как бы даже помогает в работе, без нее не обойдешься («Не выругавшись, дела не сделаешь», «Не обругавшись, и замка в клетки не отопрешь»).

С другой стороны, пословицы поучают: «Спорить спор, а браниться грех», «Не бранись: что исходит из человека, то его и поганит», «Брань не смола, а саже сродни: не льнет, так марает», «С брани люди сохнут, а с похвальбы толстеют», «Горлом не возьмешь, бранью не выпросишь».

Бывают и такие случаи, когда разговор переходит в ссору, ссора в брань, а брань в драку. Пословицы не одобряют такого поведения: «Языком как хочешь, а рукам воли не давай», «Браниться бранись, а рукам воли не давай», «Языком и щелкай и шипи, а руку за пазухой держи».

Как видим, пословицы призывают к сдержанности в разговоре, к уважительному отношению, к взвешенному и доказательному спору.

«Сколько ни толковать, а всего не перетолковать», «Сколько ни говорить, а с разговором сытым не быть».

Действительно, все имеет конец. И как ни интересно бывает общение, как ни забываем мы о времени, увлеченные беседой, важно не затянуть разговор, вовремя его прекратить.

Общение и общество – родственные слова. Именно объединение людей, их совместная работа, добывание пищи, защита от нападений, стихийных бедствий и породили необходимость общения. Слово *общение* (как и общество) восходит к слову *общий*. Это не случайно. При общении должны быть:

- общая необходимость и заинтересованность в передаче и получении информации;
- общая тема разговора;
- общий язык, с его системой звуков и знаков, с особым «голосом», позволяющим передать тончайшие оттенки мыслей и чувств человека.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Назовите основные условия эффективности разговора.
2. Какие стороны общения отражены в пословицах и поговорках?
3. Как народ характеризует участников разговора?
4. В каких пословицах выражено отношение народа к слову?

Глава 3

Деловое общение

Деловое общение занимает значительное место в жизни многих людей. Ведь постоянно приходится обсуждать вопросы, связанные с организацией производства, с жизнью трудового коллектива, выполнением должностных и служебных обязанностей, с предпринимательской деятельностью, заключением различного рода сделок, договоров, принятием решений, оформлением документов и т. д.

Умелое деловое общение во многом определяет успех деятельности. Чем же характеризуется деловое общение?

§ 1. Особенности делового общения

У Н.В. Гоголя в «Мертвых душах» есть великолепное описание разных форм обращения, принятых в чиновничьей среде царской России. Приведем этот отрывок:

Надобно сказать, что у нас на Руси если не угнались еще кой в чем другом за иностранцами, то далеко перегнали их в умении обращаться. Пересчитать нельзя всех оттенков и тонкостей нашего обращения. Француз или немец век не смекнет и не поймет всех его особенностей и различий; он почти тем же голосом и тем же языком станет говорить и с миллионщиком, и с мелким табачным торгашом, хотя, конечно, в душе поподличает в меру пред первым. У нас не то: у нас есть такие мудрецы, которые с помещиком, имеющим двести душ, будут говорить совсем иначе, нежели с тем, у которого их триста, а с тем, у которого их триста, будут говорить опять не так, как с тем, у которого их пятьсот, а с тем, у которого их пятьсот, опять не так, как с тем, у которого их восемьсот, — словом, хоть восходи до миллиона, все найдутся оттенки. Положим, например, существует канцелярия, не здесь, а в тридевятом государстве, а в канцелярии, положим, существует правитель канцелярии. Прошу посмотреть на него, когда он сидит среди своих подчиненных, — да просто от страха и слова не выговоришь! Гордость и благородство, и уж чего не выражает лицо его? Просто бери кисть да и рисуй: Прометей, решительный Прометей! Высматривает орлом, выступает плавно, мерно. Тот же самый орел, как только вышел из комнаты и приближается к кабинету своего начальника, куропаткой такой спешит с бумагами под мышкой, что мочи нет. В обществе и на вечеринке, будь все небольшого чина, Прометей так и останется Прометеем, а чуть немного повыше его, с Прометеем сделается такое превращение, какого Овидий не выдумает: муха, меньше даже мухи, уничтожился в песчинку! «Да это не Иван Петрович, — говоришь, глядя на него. — Иван Петрович выше ростом, а этот и низенький и худенький; тот говорит громко, басит и никогда не смеется, а этот черт знает что: пищит птицей и все смеется. Подходишь ближе — точно Иван Петрович! «Эхе-хе», — думаешь себе...»

На чем строятся описанные отношения? Что лежит в основе поведения чиновника?

Чинопочитание, раболепие, лесть, угодничество перед начальством и высокомерие, чванство перед подчиненными — вот его нравственные установки в общении с людьми.

Бесспорно, такие отношения не могут способствовать успеху дела. Они сковывают инициативу, принижают человеческое достоинство, убивают интерес к деятельности. Как ни вспомнить при этом знаменитые слова Грибоедова ского Чацкого: «Служить бы рад, — прислуживаться тошно».

Деловое общение должно строиться на **партнерских началах**, учитывать взаимные запросы и потребности его участников, исходить из интересов дела.

Деловое общение, основанное на принципах сотрудничества и взаимопонимания, повышает деловую и творческую активность людей, является важным фактором технологического процесса производства.

Специфической особенностью делового общения является его **регламентированность**, т. е. подчинение установленным правилам и ограничениям.

Эти правила определяются видом делового общения, степенью его официальности, целями и задачами конкретной встречи, национальными и культурными традициями.

Существуют так называемые «писанные» и «неписанные» правила поведения в той или иной ситуации общения. Например, довольно часто приходится слышать такие выражения, как «согласно протоколу», «в соответствии с протоколом», «по протоколу» и под.

Слово *протокол* — это термин, который используется в области международных отношений. *Дипломатический протокол* — это совокупность правил, условностей, традиций, регулирующих порядок совершения дипломатических актов.

Многие тонкости общения, представленные протоколом, учитываются и в других сферах деловых отношений.

Все большее распространение в деловых кругах получает **деловой этикет**, отражающий накапливающийся опыт, нравственные представления и вкусы определенных социальных групп.

Деловой этикет включает в себя правила приветствия и представления, регламентирует поведение во время презентации, на приеме, за столом; предписывает, как дарить и принимать сувениры, как пользоваться визитными карточками, вести деловую переписку и т. д.

Большое внимание в этикете уделяется внешнему виду деловых людей, их одежде, умению управлять отрицательными и положительными эмоциями, манере разговаривать.

Знание правил делового этикета позволяет человеку чувствовать себя уверенно и непринужденно, не испытывать неловкости из-за промашек и неправильных действий, избежать насмешек со стороны окружающих.

Регламентированность делового общения требует и более строгого отношения к использованию его участниками речевых средств. В деловом общении не допускаются бранные слова и нецензурные выражения, просторечие, нежелательным является употребление слов ограниченной сферы употребления (жаргонизмов, диалектизмов, профессионализмов), не следует злоупотреблять терминами и иностранными словами.

Умение пользоваться языком включает в себя также знание и соблюдение **речевого этикета**.

Под речевым этикетом понимаются разработанные обществом правила речевого поведения, система устойчивых речевых формул общения.

Действительно, различные ситуации требуют использования определенных речевых оборотов. Вот, к примеру, выражения, которые могут употребляться при знакомстве:

Давайте познакомимся (будем знакомы)

Позвольте (разрешите) познакомиться с вами

Позвольте (разрешите) представиться

Познакомьте, пожалуйста, меня с ...

Представьте меня вашему (вашей)...

Познакомьтесь, пожалуйста. Это мой (моя)...

Позвольте (разрешите) познакомить вас...

Позвольте (разрешите) представить вам моего...

Очень приятно

Счастлива (рада) познакомиться с вами

Я давно хотела познакомиться с вами

Мне знакомо ваше лицо: наверное, мы где-то встречались

Ваше лицо мне кажется знакомым

Мне кажется, мы уже встречались где-то

Конечно, нельзя просто механически заучить эти выражения. Очень важно учитывать, насколько та или иная формула речевого этикета уместна в конкретной ситуа-

ции, соответствует ли она социальному статусу говорящего, его индивидуальным особенностям, приемлема ли для собеседника.

Использование этикетных речевых оборотов помогает собеседникам установить контакт, наладить взаимопонимание, создать благоприятную психологическую обстановку, поддерживать общение в определенной тональности в соответствии с социальными ролями его участников.

Именно об этом рассуждает один из героев романа А. Крона «Бессонница». Обратите внимание, какое большое значение придает он использованию речевого этикета:

Казалось бы, нет никакой практической необходимости в том, чтобы знакомые, а тем более незнакомые люди при встрече желали друг другу здоровья, никакого реального влияния на соматическое состояние организма такое пожелание иметь не может. Однако наше сознание четко регистрирует данные зрения (поклон или небрежный кивок), слуха (о, тысячи оттенков!) и даже осязания — древнейший обряд рукопожатия приобрел в наше время новый, не менее важный смысл, и когда с вами перестали здороваться люди, которых вы раньше едва удостаивали кивком, это было для вас настоящим потрясением. Вы неистовствовали. Люди безразличны к тому, кто, как и в какой последовательности их приветствуют, обращаются к ним с просьбой или приказывают, благодарят за услугу или воспринимают ее как должное, просят прощения даже за невольный ущерб или довольствуются своей безнаказанностью. *«Здравствуйте», «пожалуйста», «спасибо» и «извините»* — внедрение в обиход этих четырех слов я считаю важнее собирания макулатуры, и было бы совсем неплохо, если б коллективными усилиями физиологов и гуманитариев было создано нечто вроде кодекса бытовой социальной гигиены.

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

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

Следует учесть, что речевой этикет имеет национальную специфику. Каждый народ создал свою систему правил

речевого поведения. Например, В. Овчинников в книге «Ветка сакуры» так описывает своеобразие японского этикета:

В разговорах люди всячески избегают слов «нет», «не могу», «не знаю», словно это какие-то ругательства, нечто такое, что никак нельзя высказать прямо, а только иносказательно, обиняками.

Даже отказываясь от второй чашки чая, гость вместо «нет, спасибо» употребляет выражение, дословно обозначающее «мне уже и так прекрасно»...

Если токийский знакомый говорит: «Прежде чем ответить на ваше предложение, я должен посоветоваться с женой», то не нужно думать, что перед вами поборник женского равноправия. Это лишь один из способов не произнести слова «нет».

К примеру, вы звоните японцу и говорите, что хотели бы встретиться с ним в шесть вечера в пресс-клубе. Если он в ответ начинает переспрашивать: «Ах, в шесть? Ах, в пресс-клубе?» и произносить какие-то ничего не значащие звуки, вы должны тут же сказать: «Впрочем, если вам это неудобно, можно побеседовать в другое время и в другом месте».

И вот тут собеседник вместо «нет» с превеликой радостью скажет «да» и ухватится за первое же предложение, которое ему подходит.

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

Регламентированность делового общения означает и ограниченность его определенными временными рамками. Не случайно в народе говорят: «Время – деньги». Деловые люди знают цену времени, стараются использовать его рационально и обычно расписывают свой рабочий день по часам и минутам. Поэтому, как правило, деловые встречи имеют строгий регламент. А чтобы отведенное время было использовано эффективно, важно четко определить круг обсуждаемых проблем и тщательно подготовиться к встрече.

Дейл Карнеги в книге «Как приобретать друзей и оказывать влияние на людей» приводит слова одного из руководителей школы бизнеса:

Я предпочту лучше два часа ходить по тротуару перед конторой делового партнера, с которым у меня должна состояться встреча, чем войду в его контору, не имея абсолютно ясного представления о том, что собираюсь сказать ему я и что он, исходя из моего знания его интересов и побуждений, может ответить.

Деловое общение требует соблюдения принципов эффективного слушания.

«Умение слушать – редкая способность и высоко ценится. Гораздо чаще стремятся перебить...» – пишет Д. Гранин в романе «Картина». Может быть, у кого-то эти слова вызовут недоумение. Действительно, что здесь особенного – уметь слушать? Ведь все люди, обладающие нормальным слухом, слышат друг друга, разговаривают, общаются. Однако слышать и слушать – не совсем одно и то же. Слышать означает физически воспринимать звук, а слушать – это не просто направлять слух на что-либо, а сосредоточиться на воспринимаемом, понимать значение принимаемых звуков. Большинство людей, по мнению ученых, плохо умеют слушать слова других, особенно если они не затрагивают их реальных интересов. Исследования показывают, что умением выслушать собеседника спокойно и целенаправленно, вникнуть в сущность того, что говорится, обладают не более десяти процентов людей [20, 112].

Нетрудно заметить, что когда мы мысленно не соглашаемся с говорящими, то, как правило, прекращаем слушать и ждем своей очереди высказаться, подбираем доводы и аргументы, готовим достойный ответ. А когда начинаем спорить, то увлекаемся обоснованием своей точки зрения и тоже не слышим собеседника, который вынужден подчас прерывать нас фразой: «Да выслушайте же вы меня, наконец!»

Между тем умение слушать – это необходимое условие правильного понимания позиции оппонента, верной оценки существующих с ним разногласий, залог успешного ведения переговоров, беседы, существенный элемент культуры делового общения.

Прочитируем отрывок из романа И.С. Тургенева «Рудин»:

Рудин слушал, покуривая папироску, и молчал, лишь изредка вставляя в речь разболтавшейся барыни небольшие замечания. Он умел и любил говорить; вести разговор было не по нему, но он умел также слушать. Всякий, кого он только не запугивал сначала, доверчиво распускался в его присутствии: так охотно и одобрительно следил он за нитью чужого рассказа.

Вот что важно: Рудин умел слушать, к тому же умел слушать «охотно и одобрительно». Уметь слушать, как и уметь говорить, — тоже искусство, которому надо учиться.

Что же такое слушание с психологической точки зрения, каковы его основные принципы и какие приемы так называемого хорошего слушания необходимо усвоить каждому?

Слушание представляет собой процесс восприятия, осмысления и понимания речи говорящего. Это возможность сосредоточиться на речи партнера, способность выделить из его сообщения идеи, мысли, эмоции, отношение говорящего, умение понять своего собеседника. Это психологическая готовность к контакту с другим человеком. Как говорят психологи, слушание — это тяжелый труд, но и ценнейший дар, которым можно одарить другого.

Манера слушать, или так называемый стиль слушания, во многом зависит от личности собеседников, от характера и интересов слушателей, от пола, возраста, служебного положения участников общения. Например, подчиненные, как правило, более внимательны и сосредоточены в разговоре с «начальством», нежели наоборот, они далеко не всегда решаются прервать своего оппонента, остановить его в споре.

Психологи установили также существенные различия в поведении мужчин и женщин. Они считают; что в разговоре мужчина перебивает женщину почти в 2 раза чаще. Примерно одну треть времени разговора женщина собирается с мыслями, пытается восстановить ход прерванного разговора. Мужчины чаще сосредоточиваются на содержании разговора, а женщины больше внимания уделяют

самому процессу общения. Мужчины любят слушать самих себя. Они склонны слишком быстро давать готовые ответы, не выслушивая собеседника до конца и не задавая ему вопросов.

Различаются два вида слушания: нерефлексивный и рефлексивный. Нерефлексивный состоит в умении внимательно молчать, не вмешиваться в речь собеседника своими замечаниями. На первый взгляд такое слушание кажется пассивным, но оно требует значительного физического и психологического напряжения. Нерефлексивное слушание обычно используется в таких ситуациях общения, когда один из собеседников глубоко взволнован, желает высказать свое отношение к тому или иному событию, хочет обсудить наболевшие вопросы, испытывает трудности в выражении своих проблем. Однако такое слушание не всегда бывает уместным. Ведь молчание можно принять за знак согласия. Нерефлексивное слушание порой ошибочно истолковывают как принятие позиции оппонента. Поэтому намного честнее сразу прервать собеседника, открыто высказать свою точку зрения, чтобы впоследствии избежать недоразумений. Кроме того, следует иметь в виду, что некоторые собеседники не имеют достаточного желания высказывать собственное мнение, другие, напротив, ждут активной поддержки, одобрения своим словам. В таких случаях рекомендуют применять другой вид слушания – рефлексивный. Суть его заключается в активном вмешательстве в речь собеседника, в оказании ему помощи выразить свои мысли и чувства, в создании благоприятных условий для общения, в обеспечении правильного и точного понимания собеседниками друг друга.

Важно уметь выбрать вид слушания, наиболее уместный в данной ситуации общения. Проанализируйте два диалога между сотрудниками одного отдела.

И. Сотрудник. Почему я опять должен это делать? Сколько можно!

Начальник отдела. Почему вы всегда возмущаетесь?

Сотрудник. Это несправедливо! У меня и так много поручений.

Начальник отдела. Как вы разговариваете?

Сотрудник. Я не буду делать! Я сегодня не могу остаться!

Начальник отдела. Да вам всегда некогда! Идите и делайте!

(Сотрудник хлопает дверью и уходит).

II. Сотрудник. Почему я опять должен это делать? Сколько можно!

Начальник отдела. Да?!

Сотрудник. Да-да!! Это несправедливо. У меня и так много разных поручений. К тому же, мне сегодня некогда. Я не могу остаться.

Начальник отдела. А что у вас? Случилось чтонибудь?

(Сотрудник объясняет, почему не может остаться и выполнить поручение, но соглашается сделать это завтра.)

В первом случае начальник отдела фактически не слушает сотрудника, не дает ему высказаться, перебивает его. Во втором случае начальник слушает рефлексивно, пытается понять сотрудника, выясняет причину его отказа. Это приводит к положительному результату.

Необходимое условие эффективного слушания – **зрительный контакт между собеседниками**. Нормы русского этикета требуют, чтобы говорящие смотрели друг на друга, причем не «пустыми глазами», а внимательно и заинтересованно. Если у собеседника «бегают глаза», создается впечатление, что он говорит неправду, если отводит глаза, кажется, что он неискренен, что-то утаивает и т. п. Можно сказать, что глаза слушателя показывают «температуру» разговора. А вот в японском этикете правила слушания несколько иные. Например, при официальных отношениях нижестоящему не разрешается смотреть в глаза вышестоящему. Это рассматривается как вызов, дерзость, непочтение. А чтобы подтвердить свое внимание во время разговора, японцы выработали специальный прием: они все время кивают головой и говорят «хай» (да). Американцы, европейцы воспринимают такое этикетное поведение в соответствии со своими нормами, поэтому их нередко шокирует отказ японцев в конце разговора. Как же так, в продолжение всего разговора кивали головой, говорили «да» и вдруг дали отрицательный ответ.

Когда речь идет об эффективном слушании, то целесообразно обращать внимание и на позу участников общения. Она может выражать желание и нежелание слушать оппонента. У вашего собеседника естественная, непринужденная поза. Он корпусом слегка наклонился в вашу сторону, его вид говорит о том, что он весь внимание. Все это создает благоприятные условия для разговора. Напротив, собеседник откинулся назад, отвернулся, малоподвижен, не смотрит на говорящего, то есть всем своим видом подчеркивает нежелание обсуждать выдвинутые проблемы.

Следует учитывать и такой важный фактор в общении, как межличностное пространство, расстояние, на котором собеседники находятся по отношению друг к другу. Исследователи определяют предел допустимого расстояния между собеседниками следующим образом: межличностное расстояние (для разговора друзей) — 0,5–1,2 м; социальное расстояние (для неформальных социальных и деловых отношений) — 1,2–3,7 м; публичное расстояние — 3,7 м и более. В зависимости от вида взаимодействия выбирается то или иное расстояние, наиболее благоприятное для контакта.

Дополнительные сведения о внутреннем состоянии собеседника, его отношении к предмету обсуждения, о реакции на наши слова могут дать также его мимика, жесты, интонация. Все это повышает эффективность слушания и, следовательно, позволяет лучше понять суть позиции оппонента. Поэтому неслучайно один из основных принципов хорошего слушания звучит так: «Старайся сконцентрироваться на человеке, который говорит с тобой; обращай внимание не только на слова, но и на звук голоса, мимику, жесты, позу и т. д.»

Другой важный принцип хорошего слушания психологи сформулировали следующим образом: **«Покажи говорящему, что ты его понимаешь»**. Чтобы реализовать этот принцип, рекомендуют использовать различные приемы рефлексивного слушания.

Можно обратиться к говорящему за уточнениями, используя такие фразы, как: *Я вас не понял; Не повторите ли вы еще раз?; Что вы имеете в виду?*

Целесообразно сформулировать мысли говорящего своими словами, чтобы уточнить сообщение. Перефразирование обычно начинается словами: *Как я вас понял...; Как я вас понимаю; По вашему мнению...; Другими словами, вы считаете...*

Иногда необходимо понять и отразить чувства говорящего: *Мне кажется, что вы чувствуете...; Вероятно, вы чувствуете...; Не чувствуете ли вы себя несколько...; Вы, вероятно, расстроены...*

Можно использовать и так называемый прием **резюмирования**. Слушающий подытоживает основные идеи и чувства говорящего: *То, что вы сказали, может означать...; Вашими основными идеями, как я понял, являются...; Если теперь обобщить сказанное вами, то...* Это создает уверенность в правильном восприятии сообщения, особенно в ситуациях, когда между собеседниками есть разногласия, отсутствует единая точка зрения, назревает конфликт.

Академик Д.С. Лихачев в своей книге «Письма о добром и прекрасном» обращает внимание читателей на то, что, внимательно выслушивая своего противника и переспрашивая его, уточняя его позицию, спорящий достигает трех целей: во-первых, противник не может возразить, что его «неправильно поняли», что он «этого не утверждал»; во-вторых, спорящий своим внимательным отношением к мнению противника сразу завоевывает симпатии среди тех, кто наблюдает за спором, и, в-третьих, спорящий, слушая и переспрашивая, выигрывает время для того, чтобы обдумать свои собственные возражения, а это тоже немаловажно.

К сожалению, названный принцип часто нарушается. Люди, не затрудняя себя, нередко не вслушиваются в слова оппонента, не уточняют его позиции, не взвешивают его доводов, иногда придают им другое значение и, следовательно, отвечают не на его, а на свои собственные мысли. В этом случае оппонент вынужден вновь возвращаться к ранее сказанному, заново формулировать высказанные положения.

Из-за неумения слушать друг друга общение превращается в какие-то нелепые диалоги, когда каждый го-

ворит о своем, не принимая во внимание слова другого. Это напоминает беседу героев знаменитого писателя эпохи Возрождения, жившего в Нидерландах в XVI веке, Эразма Роттердамского, описанную в его известных «Разговорах запросто»:

Анний. Я слышал, ты был на свадьбе Панкратия с Альбиной.

Левкий. Никогда еще не бывало у меня такого неудачного плавания, как в этот раз.

Анний. Что ты говоришь? Так много собралось народу?

Левкий. И никогда еще жизнь моя не стоила дешевле.

Анний. Смотри, что делает богатство! Ко мне на свадьбу пришло всего несколько человек, да и то все люди мелкие.

Левкий. Едва мы вышли в море, налетел страшный вихрь.

Анний. Прямо собрание богов какое-то! Столько, говоришь, князей, столько благородных дам?

Левкий. Борей разодрал и сорвал парус.

Анний. Невесту я знаю. Красивее и вообразить невозможно!

Левкий. Потом волною сбило кормовое весло.

Анний. Это общее мнение. Говорят, что и жених красотой почти ей не уступает...

У каждого участника этого диалога своя тема разговора. Анния интересуется только свадьба, а Левкия беспокоит его неудачное плавание. Герои не слушают друг друга. Главное для них – говорить о том, что их волнует. Так они и делают.

Обратите внимание и на такой принцип хорошего слушания: «Не давай оценок, не давай советов». Психологи утверждают, что оценки и советы, даже когда они даются из самых лучших побуждений, обычно ограничивают свободу высказываний. А это может снизить активность участников диалога, оказать давление на мнение присутствующих и в результате помешать эффективному обсуждению проблемы.

Полезно познакомиться также с основными приемами хорошего слушания. Они выработаны практикой общения людей друг с другом и описаны специалистами. Так, английский психолог И. Атватер в книге «Я Вас слушаю...»

дает следующие рекомендации, как надо и как не надо слушать:

– Не принимайте молчание за внимание. Если собеседник молчит, то это не означает, что он слушает. Он может быть погружен в собственные мысли.

– Будьте физически внимательными. Повернитесь лицом к говорящему. Поддерживайте с ним визуальный контакт. Убедитесь в том, что ваша поза и жесты говорят о том, что вы слушаете.

– Не притворяйтесь, что слушаете. Это бесполезно, как бы вы ни притворялись, отсутствие интереса и скука неминуемо проявятся в выражении лица или жестах.

– Дайте собеседнику время высказаться. Сосредоточьтесь на том, что он говорит. Старайтесь понять не только смысл слов, но и выводы собеседника.

– Не перебивайте без надобности. Большинство из нас в социальном общении перебивают друг друга, делая это подчас неосознанно.

– Если вам необходимо перебить кого-нибудь в серьезной беседе, помогите затем восстановить прерванный вами ход мыслей собеседника.

– Не делайте поспешных выводов. Это один из главных барьеров эффективного общения. Воздержитесь от оценок и постарайтесь понять точку зрения собеседника или ход его мыслей до конца.

– Не будьте излишне чувствительными к эмоциональным словам. Слушая сильно взволнованного собеседника, будьте осторожны и не поддавайтесь воздействию его чувств, иначе можно пропустить смысл сообщения.

– Если собеседник уже высказался, повторите главные пункты его монолога своими словами и поинтересуйтесь, то ли он имел в виду. Это гарантирует вас от любых неясностей и недопонимания.

– Не заостряйте внимания на разговорных особенностях собеседника.

Таким образом, постарайтесь выработать у себя готовность выслушивать мнение оппонента и учитывать его во время обсуждения. Такая психологическая установка поможет вам наладить контакт с оппонентом, понять его точку зрения, вникнуть в суть разногласий между вами.

Осмыслите основные принципы хорошего слушания. Руководствуйтесь ими в процессе общения со своими оппонентами. Это позволит сделать ваш диалог более плодотворным.

Запомните приемы хорошего слушания. Активно пользуйтесь ими. Они помогут вам глубже понять поступающую информацию, извлечь из нее больше необходимых данных, принять правильные решения.

Тренируйте систематически свои навыки хорошего слушания, контролируя свое поведение во время общения. Помните, что для этого требуется время и терпение.

«Научись слушать, и ты можешь извлечь пользу даже из тех, кто говорит плохо», – утверждал Плутарх. Не забывайте эти слова древнегреческого историка.

§ 2. Виды делового общения

Д. Гранин в романе «Картина» подробно описывает, как один из руководителей городского масштаба готовится к **деловой беседе** с областным начальником. Перед Лосевым стоит очень сложная задача – убедить Уварова сделать Жмуркину завод, участок, имеющий историко-художественную ценность для города, заповедным местом, не сносить дом Кислых, перенести строительство филиала в другое место. Лосев обратился за помощью к своему дяде Аркадию Матвеевичу, и они вместе разрабатывают стратегию и тактику предстоящего разговора:

Аркадий Матвеевич предлагал с Уваровым не хитрить, выложить ему все как есть и про картину не скрывать, потому что, если Уваров что-то слышал, получится некрасиво. Следует продумать последовательность разговора. Аркадий Матвеевич всегда советовал выкладывать дела в определенном порядке. Обговорили, как мотивировать просьбу. <...>

Далее Аркадий Матвеевич просил не поддаваться соблазну уговоров. Люди, когда хотят убедить кого-нибудь принять их точку зрения, слишком много говорят сами. Лучше дать возможность высказаться собеседнику. Правда, уговорить Уварова нелегко. Уваров любит слушать и, пока слушает, составляет мнение, готовит решение. Аркадий Матвеевич напомнил «Метод Сократа»: строить беседу так, чтобы получать один за другим утвердительные ответы и тем самым приучать собеседника соглашаться. Хорошо было бы разговорить Уварова, чтобы он высказался о надеждах и планах, которые он связывает с филиалом и с самой фирмой ЭВМ, да беда в том,

что Уваров не в пример другим начальникам молчун, для него собеседник даже в неслужебной обстановке прежде всего источник полезной информации. Он нетипичен, ибо, как правило, человек после сорока лет предпочитает хороших слушателей. <..>

Обговорили прочие детали, например, что на прием записаться лучше на конец дня, когда не подпирают следующие посетители.

По словам Аркадия Матвеевича, ум делал Уварова высокомерным, одиноким, и в то же время он, как умный человек, скрывал свой ум, пользуясь административными штампами. «Как это точно», — думал Лосев, удивляясь, почему он сам не мог этого определить, хотя Уварова знал давно.

Племянник Аркадия Матвеевича не переставал удивляться — справедливое, ясное дело, а сколько приготовлений, сложностей.

Какие же советы дает Аркадий Матвеевич Лосеву? Выделим основные из них:

- *продумать последовательность разговора;*
- *мотивировать просьбу;*
- *не поддаваться соблазну уговоров;*
- *дать возможность высказаться собеседнику;*
- *использовать «Метод Сократа», т.е. приучить собеседника соглашаться;*
- *говорить о том, что интересует собеседника;*
- *стараться получить как можно больше информации от собеседника;*
- *продумать организационные вопросы, например, когда записаться на прием и т.п.*

Анализ данного отрывка помогает лучше понять, что же представляет собой деловая беседа и каковы ее особенности.

Деловая беседа — это форма межличностного общения, предполагающая обмен взглядами, точками зрения, мнениями, информацией, направленная на решение той или иной проблемы.

«Словарь современного русского литературного языка» в 20 т. определяет основное значение слова *беседа* как «разговор (обычно продолжительный), обмен мнениями». Это подчеркивает диалогический характер беседы, обязательное участие в обсуждении двух сторон.

Успех беседы во многом зависит от того, насколько хорошо собеседники знают друг друга, правильно ли уяснили особенности характера своего партнера и выбрали верный тон разговора с ним.

П. Милич в книге «Как проводить деловые беседы» дает любопытную классификацию возможных типов собеседников и советует, как лучше вести себя с партнером определенного типа.

Приведем этот материал полностью, так как считаем, что он вызовет интерес у читателей и будет полезен им в практической деятельности:

Вздорный человек, «нигилист». Такой собеседник часто выходит за профессиональные рамки беседы. В ходе ее он нетерпелив, несдержан и возбужден. Своей позицией и подходом он смущает собеседников и неосознанно наводит их на то, чтобы они не согласились с его тезисами и утверждениями. По отношению к нему следует вести себя таким образом: обсудить с ним и обосновать спорные моменты, если они известны, до начала общей беседы;

всегда оставаться хладнокровным и компетентным;

неукоснительно следить за тем, чтобы по возможности решения формулировать его словами (при вашем содержании); когда есть возможность, предоставить другим опровергать его утверждения, а затем отклонить их;

привлечь его на свою сторону, попытаться сделать из него позитивного участника беседы;

беседовать с ним с глазу на глаз в перерывах и паузах переговоров и совещаний, чтобы узнать истинные причины его негативной позиции;

в экстремальных случаях настоять на том, чтобы деловая беседа была приостановлена, а позднее, когда наиболее горячие головы, и в первую очередь «нигилист», остынут, продолжить ее;

за столом или в зале заседаний поместить его в «мертвый угол».

«Позитивный» человек. Это, конечно, самый приятный тип собеседника, добродушный и трудолюбивый, он позволяет вместе с ним подвести итоги беседы и спокойно и обоснованно провести дискуссию. По отношению к нему нужно занять следующую позицию:

вместе выяснить и завершить рассмотрение отдельных случаев;

следить за тем, чтобы все остальные собеседники были согласны с этим позитивным подходом в данной деловой беседе;

в трудных и спорных вопросах и ситуациях искать помощь и поддержку у собеседника этого типа;

в группе собеседников посадить его там, где есть свободное место.

«Всезнайка». Этот думает, что он все знает наилучшим образом. Обо всем у него есть свое мнение, он всегда требует слова.

В общении с ним следует придерживаться нижеперечисленных правил:

посадить его рядом с ведущим беседу;

время от времени напоминать ему, что другие тоже хотят высказаться;

попросить его, чтобы он дал и остальным собеседникам немного потрудиться над решением;

дать ему возможность вывести и сформулировать промежуточные заключения;

при смелых и рискованных утверждениях дать возможность остальным собеседникам выработать и выразить свою точку зрения;

иногда задавать ему сложные специальные вопросы, на которые в случае необходимости может ответить тот, кто ведет беседу.

«Болтун». Такой собеседник часто бестактно и без всякой видимой причины прерывает ход беседы. Не обращает внимания на время, которое тратит на свои выпады. Чтобы его нейтрализовать, надо:

как и «всезнайку», посадить поближе к ведущему беседу или к другой авторитетной личности;

когда он начнет отклоняться в сторону, его нужно тактично остановить;

когда он отойдет от темы беседы, спросить его, в чем он видит связь между только что сказанным и предметом обсуждения;

спросить поименно участников беседы, каково их мнение;

в случае необходимости ограничить время отдельных выступлений и всей беседы;

следить, чтобы «болтун» не переворачивал проблемы «с ног на голову» только затем, чтобы посмотреть на них под новым углом зрения.

«Трусихка». Этот тип собеседника отличается недостатком уверенности в себе во время публичных выступлений. Он охотнее промолчит, боясь сказать что-нибудь такое, что, по его мнению, может выглядеть глупо или даже смешно. С таким

собеседником нужно обходиться очень деликатно, с чувством меры:

задавать ему легкие информативные вопросы;

одобрить его, чтобы он развил свое замечание или вставленное слово в ряд предложений;

помогать ему формулировать мысли;

решительно пресекать любые попытки насмешки над ним или его высказываниями;

применять ободряющие формулировки типа «все бы хотели услышать и ваше мнение»;

специально благодарить его за любой вклад в беседу или замечание, но не делать этого свысока.

Хладнокровный, непрístupный собеседник. Такой человек замкнут, часто чувствует себя вне времени и пространства, а также вне темы и ситуации конкретной деловой беседы, так как все это ему кажется недостойным его внимания и умственных усилий.

Что делать в таком случае?

Любым способом необходимо:

заинтересовать его в обмене опытом;

спросить его: «Кажется, вы не совсем согласны с тем, что было сказано. Конечно, нам всем было бы интересно узнать, почему?»;

в перерывах и паузах беседы попытаться выяснить причины такого его поведения.

Незаинтересованный собеседник. Тема беседы его вообще не интересует. Он бы охотнее «проспал» всю беседу. Поэтому нужно:

задавать ему вопросы информативного характера;

придать теме беседы интересную и привлекательную форму;

задавать ему стимулирующие вопросы;

попытаться выяснить, что интересует лично его.

«Важная птица». Такой собеседник не выносит критики — ни прямой, ни косвенной. Он чувствует и ведет себя как личность, стоящая выше остальных собеседников. Существенным элементом нашей позиции по отношению к такому собеседнику является тактика, в соответствии с которой:

нельзя позволять ему разыгрывать в ходе беседы роль гостя;

нужно незаметно предложить ему и дать возможность занять равноправное с остальными участниками беседы положение;

не допускать никакой критики в адрес присутствующих или отсутствующих руководителей и других лиц;

всегда четко понимать, что речь идет только об одной деловой беседе, и помнить, кто является инициатором данной беседы;

очень полезно в диалоге с таким человеком пользоваться методом «да — но».

«Почемучка». Кажется, что этот собеседник только для того и создан, чтобы сочинять и задавать вопросы независимо от того, имеют ли они реальную основу или надуманны. Он просто сгорает от желания спрашивать все и вся. Как справиться с таким собеседником? Здесь может помочь следующее:

всегда все вопросы, относящиеся к теме беседы, сразу же направлять на всех собеседников, а если он один, то переадресовывать вопрос ему самому;

на вопросы же информативного характера отвечать сразу;

сразу признавать его правоту, если нет возможности дать ему нужный ответ.

Конечно, на практике все оказывается намного сложнее. Опыт показывает, что собеседники, которых можно было бы безусловно отнести к тому или иному типу, встречаются довольно редко. В большинстве случаев приходится иметь дело с людьми, сочетающими в себе черты разных типов, и можно говорить лишь о преобладании у них каких-либо характеристик. Поэтому один и тот же человек в различных ситуациях общения может вести себя по-разному: «важная птица» стать «почемучкой», а «почемучка» превратиться в «незаинтересованного собеседника» и т. д.

Все это необходимо учитывать, разрабатывая методику проведения конкретной беседы, чтобы стимулировать в собеседнике проявление тех качеств, которые будут способствовать решению проблем.

А теперь рассмотрим, как строится деловая беседа. Ее структуру можно представить следующим образом:

1. Начало беседы (установление контакта, создание благоприятного для беседы «климата отношений»).
2. Изложение своей позиции и обоснование ее.
3. Выяснение позиции собеседника.
4. Совместный анализ проблемы (устранение сомнений собеседника, опровержение его замечаний, поиск вариантов решения и т. д.).
5. Принятие решений.

При проведении беседы ее участники нередко допускают различного рода ошибки. Назовем наиболее типичные из них:

- проявляют авторитарность, не считаются с мнениями других;
- игнорируют состояние собеседника;
- не учитывают мотивы поведения собеседника;
- не проявляют интереса к проблеме собеседника;
- не слушают собеседника;
- перебивают говорящих;
- говорят, не будучи уверенными, слушают ли их;
- говорят долго;
- ограничиваются одним предложением (не используют всего банка идей).

Деловые переговоры – это обсуждение с целью заключения соглашения между кем-либо по какому-либо вопросу. Так толкуется это слово в четырехтомном академическом «Словаре русского языка».

Переговоры являются важным видом делового общения. С их помощью устанавливаются деловые связи, заключаются договоры, принимаются важные решения, подписываются ответственные документы, координируется совместная деятельность различных фирм, учреждений, предприятий.

Переговоры – эффективное средство разрешения конфликтов, спорных вопросов, установления доброжелательных отношений и налаживания сотрудничества.

Однако следует иметь в виду, что переговоры – это не спор, не поле битвы, не театр военных действий, поэтому садиться за стол переговоров с настроением одержать верх над противником недопустимо.

Переговоры необходимы для принятия совместных решений. Как подчеркивают многие специалисты по ведению переговоров, успешные переговоры – это, прежде всего, взаимовыгодные решения, т. е. наиболее приемлемые для той и другой стороны в данной ситуации.

Миллионер Харви Маккей в своей книге «Как уцелеть среди акул», бестселлере № 1 на рынке экономической литературы в США, пишет следующее:

Сделку *всегда* можно совершить, если стороны считают ее взаимовыгодной.

Девять из десяти судебных исков обычно завершаются до рассмотрения в суде, поскольку даже самые ожесточенные противники сядут за один стол, если их удастся убедить, что для них самих переговоры выгоднее, чем схватка.

Что бы вы ни пытались купить или продать, сделка состоится, если вы сумеете продемонстрировать другой стороне, чем она для нее выгодна.

Рассказывают, что когда Моисей спустился после того, как получил от Господа Десять заповедей, он сказал: «Так вот, мы это обсудили вместе. Я уговорил Его ограничиться десятью, но запрещение прелюбодеяния все-таки осталось» [17, 77–78].

«Краткий курс ведения переговоров» Харви Маккея заканчивается словами: «Кто выигрывает? Как всегда, тот игрок, у которого больше информации, лучше план и выше мастерство».

В этой лаконичной формуле названы важнейшие слагаемые успеха деловых переговоров.

На первый план автор выдвигает владение информацией, которая является самым эффективным орудием, самым ценным достоянием в любых переговорах. Диалог может быть плодотворным только в том случае, если обе стороны хорошо разбираются в обсуждаемой проблеме, компетентны в данной области. Кроме того, очень важно, чтобы получаемая информация не была односторонней и не искажала реальной действительности.

Участникам переговоров приходится прилагать немалые усилия для сбора необходимой информации, но чем большей информацией они располагают, тем увереннее себя чувствуют.

Положительные результаты будут зависеть и от умело разработанного плана ведения переговоров. Поэтому не нужно жалеть времени на подготовку к деловым переговорам, необходимо тщательно продумать все тонкости и детали предстоящего обсуждения, подобрать возможные аргументы для обоснования своей позиции, наметить, как лучше использовать те или иные приемы воздействия на оппонента.

И, конечно, в переговорах выигрывают, как правило, те участники, которые имеют хорошую подготовку, боль-

шой опыт, владеют культурой устной и письменной речи, правилами делового этикета и т. д., одним словом, у кого «выше мастерство».

Исследователи обращают внимание еще на один очень важный аспект ведения переговоров. Они считают, что в переговорах главным является не анализ позиций оппонентов, хотя это, бесспорно, важно и необходимо, а учет интересов сторон, т. е. «на первый план выдвигается поиск баланса интересов, их соотношения», основной вопрос состоит в том, «как разрешить противоречия интересов и в наиболее полном объеме реализовать их совпадение» [15].

В зарубежных пособиях по переговорам дается такой пример. Две сестры спорят о том, как разделить апельсин. Каждая приводит аргументы, обосновывающие, что она должна получить если не весь апельсин, то по крайней мере его часть. В конце концов, они решают разделить его пополам. Решение кажется справедливым. Однако оказывается, что одна сестра хотела съесть апельсин, другой же нужна была от него лишь кожура для того, чтобы приготовить торт.

О чем говорит этот пример? Стороны долго и упорно обсуждают позиции, не затрагивая вопроса о том, зачем им это надо, и даже не задумываются над этим, т. е. не учитывают интересов друг друга.

Поэтому важно научиться раскрывать интересы оппонированных сторон, уметь находить общие и координировать несовпадающие. И, конечно, необходимо, прежде всего, четко уяснить свои собственные интересы. Не следует забывать, что главное в переговорах — это не утверждение нашей собственной позиции, а удовлетворение наших интересов.

Специалист в области переговоров и урегулирования конфликтов Уильям Юри в конце своей книги «Преодолевая «нет» или переговоры с трудными людьми» рассказывает поучительную историю:

Один человек оставил в наследство трем сыновьям семнадцать верблюдов. Половина верблюдов должна была отойти

старшему сыну, треть – среднему, а девятая часть – младшему. Братья принялись делить наследство, но не смогли договориться, ведь семнадцать не делится ни на два, ни на три, ни на девять. В конце концов, сыновья обратились за советом к мудрой старухе. Обдумав положение, она сказала: «Поглядим, что выйдет, если вы возьмете моего верблюда». Таким образом, у сыновей оказалось восемнадцать верблюдов. Старший сын забрал свою половину, то есть девять. Средний сын взял треть, то есть шесть. А младший получил девятую часть – двух верблюдов. Девять, шесть и два в сумме дают семнадцать. Один верблюд оказался лишним.

Они вернули его мудрой старухе.

Как и задача с семнадцатью верблюдами, – пишет автор, – переговоры могут казаться безнадежными. Тогда, подобно мудрой старухе, вам надо отступить в сторону, посмотреть на проблему под свежим углом зрения и найти восемнадцатого верблюда [28, 110].

Не стоит отчаиваться, если переговоры зашли в тупик. Какими бы безнадежными они сначала ни казались, при желании сторон всегда можно найти правильное и взаимовыгодное решение. Помочь в таких переговорах, по словам У. Юри, может так называемая стратегия прорыва. В чем ее суть? Она требует поступков, противоположных нашим естественным побуждениям:

Необходимо сдерживаться, когда очень хочется нанести ответный удар, выслушать, когда подмывает сказать, задавать вопросы, когда уже готовы все ответы, преодолевать различия, когда хочешь настоять на своем, просвещать вместо того, чтобы раздувать конфликт [28, 116].

Стратегия прорыва основана на уважении к оппоненту. Важно не заставить принять его решение, а дать возможность самому сделать свой выбор, а для этого нужно соответствующим образом изменить обстановку, трансформировать переговоры, превратить противника в партнера по конструктивным переговорам.

У. Юри приводит такой пример:

Во время Гражданской войны в Америке Авраам Линкольн выступил с речью, в которой сочувственно отозвался о мятежниках-южанам. Пожилая дама, ярая юнионистка, обвинила его в том, что он с симпатией говорит о врагах, вместо того, чтобы уничтожать их. Его ответ стал классическим: «Отчего же, мадам, – отвечал Линкольн, – разве я не уничтожаю врагов, делая их своими друзьями?»

Когда говорят о переговорах, то, как правило, рассматривают подготовку к ним и сам процесс их ведения.

Подготовительный этап включает в себя отработку как организационных моментов, так и содержательной стороны переговоров.

В процессе подготовки необходимо решить, кто будет принимать участие в переговорах, кто возглавит делегацию, распределить обязанности между членами делегации. Нужно определить место, время встречи, составить программу переговоров, уточнить регламент работы, дать поручения сотрудникам, обслуживающим переговоры и т. д.

Особое внимание нужно уделить содержанию предстоящей встречи, т. е. проанализировать проблему, досконально изучить состояние дел, четко сформулировать цели и задачи переговоров, определить общую позицию делегации, выработать собственную позицию, подобрать убедительные аргументы, найти возможные варианты решения, подготовить предложения, составить необходимые документы и т. д.

Практика и опыт проведения самых разнообразных переговоров, как в нашей стране, так и за рубежом, позволили отработать наиболее оптимальную модель процесса переговоров. Назовем ее основные структурные элементы:

- 1. Приветствие участников, представление сторон друг другу.*
- 2. Изложение проблем и целей переговоров.*
- 3. Диалог участников, включающий в себя уточнение, обсуждение и согласование позиций, выяснение взаимных интересов.*
- 4. Подведение итогов и принятие решений.*
- 5. Завершение переговоров.*

После проведения переговоров целесообразно проанализировать их результаты.

Телефонные разговоры — один из видов делового общения. Однажды в одной из газетных публикаций рассказывалось, как автор статьи звонил по телефону какому-то руководящему товарищу. Не очень высокого ранга, во вся-

ком случае, секретарша ему по штату не положена. Набрал нужный номер, и в трубке раздалось: «Обожди!»

Он еще моего голоса не слышал, не знает, с кем будет говорить — с мужчиной или женщиной, с молодым человеком или заслуженным ветераном, — и тем не менее: «Обожди!» — с возмущением пищет корреспондент. — Пустяк? Да нет, не могу согласиться. У человека воспитанного, строгого к себе и не только свою персону уважающего, не может быть в обиходе привычки так начинать разговор. Если же подобная форма общения уже стала нормой, то как не проникнуться тревогой за авторитет должности да и за авторитет всей организации, где сей человек служит.

Телефонные разговоры занимают значительное место в деловой жизни. По подсчетам специалистов, на них тратится до 27 процентов рабочего времени. А сколько деловых разговоров приходится вести по телефону дома, находясь на отдыхе и т. д.! И если человек не владеет культурой телефонного общения, не знает элементарных правил его ведения или сознательно пренебрегает ими, то это может существенно подорвать его авторитет, навредить карьере, снизить эффективность его деятельности.

Сформулируем основные требования, предъявляемые к разговору по телефону:

- *Лаконичность*
- *Логичность*
- *Информативность*
- *Отсутствие повторов и длинных*
- *Дружелюбный тон*
- *Четкое произношение слов, особенно фамилий и чисел*
- *Средний темп речи*
- *Обычная громкость голоса*

Деловому человеку следует знать, что телефонный разговор имеет свою структуру, строится по определенному образцу. Вот основные элементы композиции разговора по телефону:

1. Взаимные представления (20 ± 5 секунд).
2. Введение собеседника в курс дела (40 ± 5 секунд).
3. Обсуждение ситуаций (100 ± 15 секунд). (Необходимо иметь тщательно продуманный перечень главных и

второстепенных вопросов, требующих короткого и конкретного ответа).

4. Заключительное слово (20±5 секунд).

Необходимо освоить и основные правила ведения телефонного разговора. В этом вам поможет приводимый ниже тест. В нем даются формулировки наиболее распространенных правил. Если вы *всегда* соблюдаете данное правило, запишите себе два балла (2), *иногда* – один балл (1), *никогда* – ноль баллов (0), а затем подсчитайте количество баллов.

Тест «Культура телефонного общения»

1. Я набираю номер телефона только тогда, когда твердо уверен в его правильности.
2. Я тщательно готовлюсь к деловому телефонному разговору, добиваясь максимальной краткости.
3. Перед особо ответственными телефонными переговорами делаю нужные записи на листе бумаги.
4. Если предстоит долгий разговор, спрашиваю собеседника, располагает ли он достаточным временем и, если нет, переношу разговор на другой, согласованный день и час.
5. Добившись соединения по телефону с нужным учреждением, называю себя и свое предприятие.
6. Если я «не туда попал», извиняюсь, а не вешаю молча трубку.
7. На ошибочный звонок вежливо отвечаю: «Вы ошиблись номером» и кладу трубку.
8. Работая над важным документом, выключаю телефон или переключаю его на секретаря.
9. В деловых телефонных переговорах «держу себя в руках», даже если до этого был чем-то раздосадован.
10. Находясь на службе, в качестве отзыва на телефонный разговор, называю свою фамилию.
11. Во время продолжительного монолога собеседника по телефону время от времени подтверждаю свое внимание краткими репликами.
12. Завершая деловой разговор по телефону, благодарю собеседника и желаю ему успеха.

13. Если коллега, которого спрашивают по телефону, отсутствует, спрашиваю, что ему передать и оставляю записку на его столе.
14. Если во время беседы с посетителем звонит телефон, я, как правило, прошу перезвонить позже.
15. В присутствии сотрудников стараюсь говорить по телефону вполголоса.
16. Если собеседника плохо слышно, прошу говорить громче или перезвонить.

Ключ к тесту

1. **25 и более баллов** – вы вполне владеете культурой телефонного общения.
2. **От 20 до 24 баллов** – в целом вы владеете искусством телефонного разговора, но еще есть резервы для совершенствования.
3. **Менее 20 баллов** – целесообразно еще раз изучить правила [22].



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Назовите основные особенности делового общения и охарактеризуйте их.
2. Сформулируйте принципы эффективного слушания.
3. Расскажите, как надо и не надо слушать. Приведите примеры.
4. Какие виды делового общения вы знаете?
5. Назовите характерные особенности деловой беседы, переговоров, телефонного разговора.

Глава 4

Невербальные средства общения

Эффективность общения определяется не только степенью понимания слов собеседника, но и умением правильно оценить поведение участников общения, их мимику, жесты, движения, позу, направленность взгляда, то есть понять язык **невербального** (*вербальный* – «словесный, устный») общения. Этот язык позволяет говорящему полнее выразить свои чувства, показывает, насколько участники диалога владеют собой, как они в действительности относятся друг к другу.

Встретишь, к примеру, надменный и насмешливый взгляд, сразу осечешься, слово застрянет в горле. А если на лице собеседника еще и презрительная улыбочка, то уже никак не захочешь изливать душу, делиться сокровенным. Другое дело – взгляд сочувствующий, поощряющий, заинтересованный. Он внушает доверие, располагает к откровенному разговору. Ваш собеседник безнадежно махнул рукой, отвел взгляд в сторону, и вы понимаете без слов, что он не верит вам, считает создавшееся положение безнадежным. И как ни стараются отдельные люди контролировать свое поведение, следить за мимикой и жестами, удается это не всегда. Невербальное общение «выдает» собеседников, ставит порой под сомнение то, что было сказано, обнажает их истинное лицо. Поэтому надо учиться понимать этот язык.

На какие же невербальные элементы следует обращать внимание во время общения?

Главным показателем чувств говорящего является **мика**. В «Частной риторике» профессора русской и латинской словесности Н. Кошанского (С.-Петербург, 1840) есть такие слова: «Нигде столько не отракаются чувства

души, как в чертах лица и взорах, благороднейшей части нашего тела. Никакая наука не дает огня очам и живого румянца ланитам, если холодная душа дремлет в ораторе... Телодвижения оратора всегда бывают в тайном согласии с чувством души, со стремлением воли, с выражением голоса».

Мимика позволяет нам лучше понять оппонента, разобраться, какие чувства он испытывает. Так, поднятые брови, широко раскрытые глаза, опущенные вниз кончики губ, приоткрытый рот свидетельствуют об удивлении; опущенные вниз брови, изогнутые на лбу морщины, прищуренные глаза, сомкнутые губы, сжатые зубы выражают гнев.

Печаль отражают сведенные брови, потухшие глаза, слегка спущенные уголки губ, а счастье — спокойные глаза, приподнятые внешние уголки губ.

Для каждого, участвующего в беседе, с одной стороны, важно уметь «расшифровывать», «понимать» мимику собеседника. С другой стороны, необходимо знать, в какой степени он сам владеет мимикой, насколько она выразительна.

В связи с этим рекомендуется изучить и свое лицо, знать, что происходит с бровями, губами, лбом. Если вы прилькните хмурить брови, морщить лоб, то постарайтесь отучиться собирать складки на лбу, расправляйте почаще нахмуренные брови. Чтобы ваша мимика была выразительной, систематически произносите перед зеркалом несколько разнообразных по эмоциональности (печальных, веселых, смешных, трагических, презрительных, доброжелательных) фраз. Следите, как изменяется мимика и передает ли она соответствующую эмоцию.

О многом может сказать и **жестикуляция** собеседника.

Мы даже не представляем, сколько разнообразных жестов использует человек при общении, как часто он ими сопровождает свою речь. И вот что удивительно.

Языку учат с детства, а жесты усваиваются естественным путем, и хотя никто предварительно не объясняет, не расшифровывает их значение, говорящие правильно по-

нимают и используют их. Вероятно, объясняется это тем, что жест используется чаще всего не сам по себе, а сопровождает слово, служит для него своеобразным подспорьем, а иногда уточняет его.

Понятна ли будет фраза, сказанная без жеста: «Дочь у меня вот тут сидит»? Нет, непонятна. Где «тут»? В углу комнаты, за столом, у телевизора или еще где? Указательное местоимение требует уточнения. Но если говорящий сопровождает эти слова жестом (постучит ребром ладони ниже затылка по шее), тогда сказанное приобретает смысл, что дочь находится на полном его иждивении, непомерно обременяет его.

В русском языке существует немало устойчивых выражений, которые возникли на базе свободных словочетаний, называющих тот или иной жест. Став фразеологизмами, они выражают состояние человека, его удивление, равнодушие, смущение, растерянность, недовольство, обиду и другие чувства, а также различные действия. Например: *опустить голову, вертеть головой, поднять голову, покачать головой, рука не поднимается, развести руками, опустить руки, махнуть рукой, положить руку на сердце, приложить руку, протянуть руку, погрозить пальцем, показать нос.*

Знаменитый оратор древности Демосфен на вопрос, что нужно для хорошего оратора, ответил так: «**Жесты, жесты и жесты!**»

Не случайно, что в различных риториках, начиная с античных времен, выделялись специальные главы, посвященные жестам. Теоретики ораторского искусства в своих статьях о лекторском мастерстве также обращали особое внимание на жестикуляцию. А.Ф. Кони в «Советах лекторам» пишет: «*Жесты* оживляют речь, но ими следует пользоваться осторожно. Выразительный жест (поднятая рука, сжатый кулак, резкое и быстрое движение и т. п.) должны соответствовать смыслу и значению данной фразы или отдельного слова (здесь жест действует заодно с тоном, удваивая силу речи). Слишком частые, однообразные, суетливые, резкие движения рук неприятны, приедаются, надоедают и раздражают».

Как видно из цитаты, Кони подчеркивает значение жеста: жест уточняет мысль, оживляет ее, в сочетании со словами усиливает ее эмоциональное звучание, способствует лучшему восприятию речи. В то же время А.Ф. Кони отмечает, что не все жесты производят благоприятное впечатление. Действительно, плохо, если говорящий дергает себя за ухо, потирает кончик носа, поправляет галстук, вертит пуговицу, то есть повторяет какие-то механические, не связанные со смыслом слов жесты.

Механические жесты отвлекают внимание слушателя от содержания речи, мешают ее восприятию. Нередко они бывают результатом волнения говорящего, свидетельствуют о его неуверенности в себе.

В зависимости от назначения жесты подразделяются на *ритмические, эмоциональные, указательные, изобразительные и символические*.

Ритмические жесты связаны с ритмикой речи. Понаблюдайте за выступающими по телевидению, посмотрите, как часто говорящий в такт речи размахивает рукой.

Ритмические жесты подчеркивают логическое ударение, замедление и ускорение речи, место пауз, то есть то, что обычно передает интонация.

Произнесите, например, пословицы:

Говорит, что воду цедит;

Строчит, как из пулемета,

сопровождая их ритмическими жестами.

Произнося первую пословицу, мы делаем несколько замедленное движение рукой в правую сторону. При этом и гласные звуки произносятся несколько растянуто. Во втором случае производим частые вертикальные движения ребром ладони правой руки, напоминающие рубку капусты.

Речь наша часто бывает эмоциональной. Волнение, радость, восторг, ненависть, огорчение, досада, недоумение, растерянность, замешательство — все это проявляется не только в подборе слов, в интонации, но и в жестах. Жесты, передающие разнообразные оттенки чувств, называются **эмоциональными**. Некоторые из них закреплены в устойчивых сочетаниях, поскольку такие жесты стали об-

щезающими. Например: *бить себя в грудь, стукнуть кулаком по столу, хлопнуть (ударить) себя по лбу, повернуться спиной, пожать плечами, развести руками, указать на дверь*.

Скажите, можно ли выполнить приказания: «Открой то окно», «Эту книгу не бери, возьми вон ту», если они произносятся без жеста? Ответ будет один: «Нельзя!» В таких ситуациях требуется **указательный жест**. Им говорящий выделяет какой-то предмет из ряда однородных, показывает место — рядом, наверху, над нами, там, подчеркивает порядок следования — по очереди, через одного.

Указать можно взглядом, кивком головы, рукой, пальцем (указательным, большим), ногой, поворотом тела.

Некоторые указательные жесты имеют условный характер. Так, когда говорящий показывает себе на грудь — слева, где сердце, говоря: «У него тут (жест) ничего нет», то понятно, речь идет о бессердечном, бесчувственном человеке.

Бывают случаи, когда расшифровка жеста определяется ситуацией. Вот несколько примеров:

Идет лекция. Один из слушателей, поймав взгляд другого, показывает пальцем место на руке, где носят часы. Догадались, о чем он спрашивает? Он хочет узнать, который час.

Другая ситуация. Ассистент лектора делает ему тот же знак, но жест уже равнозначен словам: «Время истекло. Пора заканчивать лекцию».

Наконец, этот же жест может означать: «Поторопись! Настало время уходить».

Указательный жест рекомендуется использовать в очень редких, необходимых случаях, когда есть предмет (или наглядное пособие), на который можно указать.

А теперь проведем эксперимент. Задайте тому, кто находится сейчас рядом с вами или близко от вас, вопрос: «Что такое винтовая лестница и рябь на воде?» В ответ услышите: «Это лестница вот такая (делается вращательное движение правой рукой по вертикали). А рябь... (волнообразное движение рукой по горизонтали)». Задавайте

этот вопрос кому угодно и сколько угодно раз, и вы убедитесь, что почти все без жеста не могут обойтись, хотя уж и не так сложно дать словарную дефиницию (толкование): *винтовая лестница – лестница, идущая спиралью, винтообразно; рябь – незначительное колебание водной поверхности, а также легкие волны от такого колебания.* Но жест нагляднее, он как бы изображает предмет, показывает его, поэтому и отдается предпочтение жесту, который называется **изобразительным**.

Изобразительные жесты появляются в случаях:

- если не хватает слов, чтобы полностью передать представление;
- если одних слов недостаточно по каким-либо причинам (повышенная эмоциональность говорящего, невладевание собой, несобранность, нервозность, неуверенность в том, что адресат все понимает);
- если необходимо усилить впечатление и воздействовать на слушателя дополнительно и наглядно.

Однако, пользуясь изобразительными жестами, нужно соблюдать чувство меры: нельзя этими жестами подменять язык слов.

Вы, несомненно, не один раз были в театре, на концерте, смотрели выступление актеров по телевидению. Вспомните, как они жестикулируют, заканчивая выступление, прощаясь с публикой. Самый частый жест – поклоны, как символ благодарности за теплый прием, за аплодисменты. Или, стоя на авансцене, актер широко разводит руки в стороны, как бы заключая в свои объятия сидящих в зале. Используется еще такой жест: руку (руки) прижимают к груди и низко кланяются. Этот жест символизирует сердечное отношение, любовь актера к зрителям.

Другая картина. Передача КВН. Ведущий Александр Масляков представляет судей. Один, когда называют его, встает, поворачивается к сидящим в зале, делает кивок головой; другой поднимает обе руки вверх, соединяет ладони и покачивает руками; третий кланяется; четвертый приветливо машет рукой.

Такие жесты условны и называются они **символическими**.

Некоторые из них имеют вполне определенное значение. Например, скрещенные руки указывают на защитную реакцию. Руки, заведенные за голову, выражают превосходство. Руки в боки – символ непокорности. Обхватить руками голову – признак неприятности или беды.

Символический жест нередко бывает характерен для ряда типовых ситуаций. Так, существует жест **предельности (категоричности)** – сабельная отмашка кистью правой руки. Он сопровождает выражения: *Никогда не соглашусь; Никто не знал; Нигде вы не найдете; Это совершенно ясно; Абсолютно не об этом.*

Жест **интенсивности** – рука сжимается в кулак (вариант: два кулака). Он используется, когда говорят: *Он очень упорный; Какая она упрямая; В нем чувствуется такая собранность, активность; Честолюбив он страшно.*

Известен также жест **отказа, отрицания** – отгалкивающие движения рукой или двумя руками ладонями вперед. Этот жест сопровождает выражения: *Нет, нет, нет! Не надо, не надо, прошу вас; Никогда, никогда туда не поеду!*

Жест **противопоставления, антонимичности** – кисть руки исполняет движение в воздухе «там» и «здесь»: *Пришли и молодые и старые; Нечего туда – сюда ходить; Одно окно на север, другое на юг. Годятся скамейки и большие и маленькие.*

Жест **разъединения, расподобления** – ладони раскрываются, «разъезжаются» в разные стороны: *Это совершенно разные приемы; Это надо различать; Мы это разъединили; Они разошлись; Братья разъехались.*

Жест **объединения, сложения, суммы** – пальцы соединяются в щепоть или соединяются ладони рук: *Они хорошо сработались; Очень они подходят друг к другу; Мы с вами умеем находить контакты; А если вместе это положить? Давайте соединим усилия; Только объединившись, можем победить.*

Если изобразительный жест связан с конкретными внешними признаками, то жест-символ связан с абстракцией

и имеет национальный характер. Его содержание понятно только какому-то народу или определенному коллективу. Это – приветствия, прощания, утверждения, отрицания, призыв к молчанию, предвкушение приятного.

Так, русские в знак согласия покачивают головой вперед-назад, а болгары влево-вправо. О различии между жестом прощания в России и во Франции узнаем из произведения И.С. Тургенева «Новь»:

Нежданов наклонил голову, а Сипягин простился с ним на французский манер, несколько раз сряду быстро поднес руку к собственным губам и носу, и пошел далее, бойко размахивая тростью и посвистывая <..>

О национальном характере некоторых жестов свидетельствует такой факт. В Австралии, Новой Зеландии, Великобритании два разведенных пальца (указательный и средний) с ладонью, повернутой от себя, служат знаком победы. Но если ладонь повернуть к себе, то жест равнозначен выражению «А иди ты подальше!» Жители Европы воспринимают этот жест, независимо от того, куда обращена ладонь, как знак победы. Поэтому, если англичанин сделает оскорбительный жест, то европеец может только удивиться, не понимая, на какую победу намекают. И еще. Во многих странах Европы этот жест равнозначен цифре «2». В связи с этим возможна такая ситуация. Недовольный обслуживанием англичанин, желая выразить свой гнев, показывает бармену-европейцу два пальца с повернутой ладонью к себе – знак оскорбительный, – а бармен в ответ на этот жест наливает две кружки пива.

При всем разнообразии жестов, их вариативности, они проявляют устойчивость в своем воплощении. Однако бывают случаи, когда характер жеста несколько изменяется и утрачивает свою национальную окраску. Так, за последние тридцать лет жест прощания (махание кистью руки вперед-назад) заменился движением руки влево-вправо в одной плоскости с ладонью, обращенной к уходящим. Этот жест заимствован с Запада. Но дети, когда им говорят: «Помаши тете ручкой», еще старательно машут так, как махали при прощании с давних пор на Руси.

Поль Сопер в книге «Основы искусства речи» выделяет еще **подражательные** жесты. Это жесты, которые оживляют описание. Например, лектор говорит о выступлении какого-то политического деятеля, известного ученого, художника и старается изобразить его. Другими словами, оратор перевоплощается, как актер, он изменяет и голос и манеры, стремясь наглядно представить образ того, о ком рассказывает.

Нам кажется, в таком случае следует говорить не об особом виде жестов, а об элементах актерской игры, театрализации лекции.

Высказывания могут сопровождаться не одним, а несколькими жестами. Возьмем предложение «Меня это не касается». При слове *меня* используется указательный жест (ладонь движется к середине груди), *это* сопровождается тоже указательным жестом (рука отбрасывается вперед от себя ладонью вверх) *не касается* — символический жест (покачивание рукой из стороны в сторону).

Жесты, как и слова, бывают очень экспрессивными, придают речи грубоватый, фамильярный характер. Такими жестами, например, считаются: поднятый большой палец, когда остальные сжаты в кулак, как высшая оценка чего-либо; щелканье пальцем по шее с правой стороны — «выпить бы»; кручение пальцем около виска, что означает «из ума выжил», «разума лишился».

Заканчивая разговор о жестах, подчеркнем, что каждый из них в речи должен свидетельствовать о движении мысли и чувств оратора, являться физическим выражением его творческих усилий.

Неоправданный жест, жест ради жеста не украшает речь, «вызывает смех и унижает идею». Вот почему уже в первых руководствах по красноречию давались советы, как использовать жесты. Так, в «Теории красноречия» А. Галлича (1830) сказано: «Носа и губ, языка и ушей никогда нельзя употреблять без оскорбления благопристойности», «приличие запрещает грудь и брюхо выдвигать, спину кривить, плечами подергивать», «..благопристойность воспрещает театральные кривлянья».

Следует учитывать, что жестикуляция обусловлена и характером говорящего. Некоторые люди от природы подвижны, эмоциональны. Естественно, лектор с таким характером не может обойтись без жестов. Другому же, хладнокровному, спокойному, сдержанному в проявлении своих чувств, жесты несвойственны.

Лучшим жестом считается тот, которого не замечают, который органически сливается со словом и усиливает его воздействие на слушателей.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что понимается под невербальными средствами общения?
2. Какие типы жестов бывают и чем они различаются?



ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Познакомьтесь с формулами речевого этикета. Какие из них вы используете в различных ситуациях бытового и делового общения? Назовите, какие еще речевые обороты употребляются при общении.

Нейтрально

Официально

Извинения

Прости(-те)	Простите, пожалуйста, я...
Извини(-те)	Приношу вам свои извинения
Прошу прощения (чаще у людей старшего поколения)	Мне надо принести вам свои извинения
Простите, я не хотел(-а)!	
Ради бога, простите	

Просьбы

Пожалуйста	Будьте любезны
Будьте добры	Не откажите в любезности
Разрешите (+ инфинитив)	Сделайте одолжение (в речи людей старшего поколения)
Можно (+ инфинитив)	

Я могу (позвонить)?
Прошу вас
У меня к вам просьба
Разрешите, пожалуйста

Не будете ли вы так любезны
Не сочтите за труд
Не возражаете, если я...
Не согласились бы вы...
У меня к вам большая просьба:
вы не могли бы...

Благодарность

Спасибо
Спасибо вам!
Спасибо, Андрей
Спасибо, Иван Петрович
Большое спасибо
Большое вам спасибо
Я вам бесконечно благодарен

Очень (крайне, чрезвычайно)
признателен
Очень тронут вашим вниманием
Разрешите поблагодарить вас
Я вам очень обязан

Ответы на благодарность

Пожалуйста
Не стоит
На здоровье (в ответ на
благодарность за угощение)
За что меня благодарить!

Не стоит благодарности
Вы очень любезны
Вы так предупредительны (чаще
в речи лиц старшего поколения)

Согласие и поддакивание

Да
Да-да
Конечно
Да, конечно
Верно
Вы правы
Правильно (с кивком головы)
Хорошо
Да, хорошо!
Я не против
Решено
Значит, решено
С удовольствием
Охотно
Не возражаю

Вы правы
Несомненно
Совершенно с вами согласен
У меня возражений нет
С большим удовольствием
Я не возражаю
Тут (здесь) не может быть двух
мнений
Я разделяю ваши сомнения
(колебания)
Я с вами солидарен

Несогласие

Нет	Не могу с вами согласиться
Нет-нет!	Простите, вы не совсем правы
По-моему, вы не правы	Не знаю, верно ли это
Это неверно	Я не вполне уверен в этом
Что-то не верится	Сомневаюсь, правы ли вы
Едва ли это верно	Сомневаюсь в вашей правоте
Мне кажется, это не так	
Нет, я не согласен	
Нет, как можно	

Приветствия

Здравствуйте, Лидия Ивановна	Здравствуйте, коллеги
Добрый день	Рад вас приветствовать
Здравствуй, Игорь	Приветствую вас
Добрый вечер!	Разрешите приветствовать вас
Доброе утро!	
С добрым утром!	

Прощание

До свиданья(-ия), Лидия Ивановна	Позвольте откланяться
Всего доброго	(преимущественно в речи лиц старшего поколения)
Всего хорошего	Позвольте попрощаться
Будьте здоровы	Разрешите попрощаться
До встречи!	Разрешите проститься
До скорой встречи!	Разрешите удалиться
Прощайте (при длительной разлуке)	

Переспросы

Что? Что вы?	Простите?
Я вас не понял	Простите, пожалуйста, я не расслышал
Что вы сказали?	
Как вы сказали?	
Я вас не расслышал	
Повторите, пожалуйста, как (что) вы сказали	

Поздравления

Поздравляю вас, Лидия Ивановна	Позвольте вас поздравить
--------------------------------	--------------------------

С праздником!

Примите мои поздравления

С праздником вас!

Разрешите вас поздравить

Сочувствие

Жаль. Жалко

Очень вам сочувствую

(Я) сочувствую вам (тебе)

Очень вас понимаю

Очень жалко, что так случилось

Примите мои соболезнования

Мне очень жаль

Примите мои сожаления

Поверьте, мне очень жаль

Какое несчастье!

Знакомство — представление

Познакомьтесь, пожалуйста

Разрешите вам представить

Представляю вам нашего

Хочу вас представить

нового сотрудника:

Разрешите представиться

Петр Иванович Иванов

Моя фамилия Петрова

Отклик: Очень приятно

Примечание: обмен рукопожатиями обязателен лишь в официальных ситуациях

Просьба поговорить

Можно вас?

Простите, вы не могли бы

Можно вас спросить?

уделить мне несколько минут?

Разрешите спросить

Вы не заняты?

Телефонные стереотипы

Отклики: Алло!

Да! (Да-а!)

Слушаю. Я слушаю! Слушаю вас!

Я вас слушаю (*офици.*)

Иванов слушает (*офици.*)

В учреждениях: Дежурный

(дается название) Институт

Приемная и т. п.

Просьбы: Будьте добры Петра Ивановича

Можно позвать профессора Иванова? (*офици.*)

Можно попросить Петра Ивановича?

Нельзя ли попросить к телефону директора? (*офици.*)

Ответы на просьбу: Пожалуйста
 Сейчас позову
 Я сейчас посмотрю
 Сейчас узнаю (*в учреждениях*)
 Сейчас проверю (*офиц.*)
 Одну минуту
 Петров в командировке (*офиц.*)
 Смирнов на совещании (*офиц.*)
 Он в отпуске

При ошибках: Вы не туда попали
 Вы ошиблись
 Вы ошиблись номером
 Куда вы звоните?
 Вы какой номер набираете?
 Вы перепутали номер

Задание 2. Познакомьтесь с основными случаями употребления «вы» и «ты» в общении. Приведите примеры правильного и неправильного использования их в различных видах общения.

Вы	Ты
1. К незнакомому, мало-знакомому адресату 2. В официальной обстановке общения 3. При подчеркнуто вежливом, сдержанном отношении к адресату 4. К равному и старшему (по возрасту, положению) адресату	К хорошо знакомому адресату В неофициальной обстановке общения При дружеском, фамильярном, интимном отношении к адресату К равному и младшему (по возрасту, положению) адресату

Задание 3. Проиграйте предложенные ролевые ситуации. При обсуждении и разборе выполненного задания обратите внимание на поведение его участников, их мимику, жесты, интонацию, соблюдение этикетно-речевых правил.

а) Вы — студент 1 курса. Вам необходимо обратиться с просьбой: к ректору, декану, заведующему кафедрой, преподавателю, товарищу.

б) Вы — председатель профсоюзного комитета организации. К вам пришел: ваш старый друг (подруга), старый знакомый ваших родителей, незнакомый мужчина (женщина), незнакомый молодой человек (девушка), руководитель организации, технический работник. Примите их.

в) Вы — работник администрации. Вам необходимо по телефону попросить:

— ветерана Великой Отечественной войны принять участие в празднике;

— ученого из университета выступить на научно-практической конференции;

— преподавателя вуза выступить с лекцией перед работниками администрации;

— руководителя предприятия оказать помощь в проведении городского мероприятия.

г) Вы руководитель коммерческой структуры. У вас в фирме есть вакантное место. Вам необходимо побеседовать с 3–4 претендентами на это место. Они пришли по объявлению.

Задание 4. Назовите, какие формулы речевого этикета вы используете, если вам придется обратиться:

1) к пожилому человеку, чтобы узнать, который час; 2) к милиционеру, чтобы уточнить, как проехать на выставку; 3) к секретарю в приемной, чтобы узнать, когда начнется совещание у начальника; 4) к руководителю организации, чтобы узнать решение по вашему заявлению; 5) к приятелю, чтобы попросить у него учебник; 6) к преподавателю, чтобы попросить его принять у вас досрочно экзамен.

Задание 5. Определите, что означают указательные жесты и какими словами, восклицаниями, возгласами они обычно сопровождаются:

— себе за правое плечо большим пальцем правой руки;
— себе под ноги;
— поднятым большим пальцем правой руки вверх;
— себе в середину груди пальцами правой руки с одновременным кивком головой.

Задание 6. Проверьте на своих знакомых, угадают ли они, что вы имеете в виду, если жестом изобразите предметы, указанные в списке.

Например: «У меня кончилась...» (изображается как чистят зубы). Ответ — зубная паста.

Штопор, петля, молоток, веник, пила, зубило, пишущая машинка, ножницы, подушка, телефон, топор, автомобиль, губная помада, карандаш, мыло, стакан, скрипка, дирижер, фортепьяно, вентилятор.

Задание 7. Произведите жест, который бы соответствовал содержанию предложения, и найдите его характеристику в списке описаний жестов:

Вареники лепят вот так.

Ну, это что-то такое огромное, необъятное.

Замкнутый круг какой-то.

Машинка шьет зигзагом.

Есть у вас дырокол?

Его надо держать крепко, а то разболтается.

Полюбуйтесь-ка на него.

Описание жеста: жест вытянутой ладони; указательным пальцем правой руки описывается круг; разводящие движения обеими руками в воздухе; жест сжатого кулака; жест в воздухе указательным пальцем налево-направо снизу вверх или сверху вниз; движение сжатой в кулак правой руки вниз с нажимом; защипывающие движения пальцами.

Задание 8. Определите, какие жесты могут быть использованы при произнесении фраз:

Все это не для меня.

Стучат, стучат и вверху и внизу.

Пришли и те и другие.

Пусть это останется между нами.

Мы-то с тобой пойдем друг друга.

Пускай, пускай, оставь его.

Да что там, ну пусть.

Избавьте меня от этого, я этого не хочу.

Нет- нет, ни за что.

Так все напутано, такая неразбериха.

Никто ничего не поймет, полная сумятица.

Все это не совсем так.

Тут как-то все, знаете, эдак.

Задание 9. Определите, к какому виду жестов (ритмический, указательный, эмоциональный, изобразительный, символический) относится каждый из описанных И. С. Тургеньевым в романе «Новь»:

«— И откуда взялся, черномазый, паскудный, усы как у таракана... — Тут Пуфка показала своими толстыми короткими пальцами, какие у него усы».

«Соломин повел сперва одним плечом — потом другим; у него была такая повадка, когда он не тотчас решался отвечать».

— Без сомнения, — промолвил он наконец, — вы, господин Паклин, обиды никому причинить не можете — и не желаете; и к господину Голушкину почему же вам не пойти? Мы, я полагаю, там с таким же удовольствием проведем время, как и у ваших родственников; да и с такой же пользой».

Паклин погрозил ему пальцем.

— О! да и вы, я вижу, злой!»

«За наше... наше предприятие!» — воскликнул Голушкин, мигая при этом глазом и указывая головою на слугу, как бы давая знать, что в присутствии чужого надо быть осторожным!»

«— Я вот к нему. — Он указал на Маркелова, который стоял неподвижно, скрестив руки на груди».

«— Ах, если б кто-нибудь мог почувствовать, до какой степени я несчастлив! — Маркелов ударил себя кулаком в грудь, и в ней словно что застонало. — Нежданов! будь великодушен! Дай мне руку... Не откажись простить меня!»

Нежданов протянул ему руку — нерешительно, но протянул. Маркелов стиснул ее так, что тот чуть не вскрикнул».

«Ведь если взвешивать наперед все последствия, — наверное, между нами будут какие-либо дурные. Например, когда наши предшественники устроили освобождение крестьян — что ж? могли они предвидеть, что одним из последствий этого освобождения будет появление целого класса помещиков-ростовщиков, которые продают мужику четверть прелой ржи за шесть рублей, а получают с него (тут Маркелов пригнул один палец): во-первых, работу на все шесть рублей, да сверх того (Маркелов пригнул другой палец) — целую четверть хорошей ржи — да еще (Маркелов пригнул третий) с прибавкой! то есть высасывают последнюю кровь

из мужика!»

«— Да, я решил! — повторил он, с размаху ударив по колену своим волосатым, смуглым кулаком, — я ведь упрямый. Я недаром наполовину малоросс».

«— Ну, так чем же вы решили?

Нежданов пожал плечами.

— Да я тебе сказал уже, что пока — ничем, надо будет еще подождать».

«— Гм! — произнес Сипягин. — Это ты про студентика?

— Про господина студента.

— Гм! разве у него тут (он повертел рукою около лба) ... что-нибудь завелось? А?»

Задание 10. Скажите, о каких жестах пишет в «Кратком руководстве к риторике» М.В. Ломоносов, когда они используются и что означают?

Что ж надлежит до положения частей тела, то во время обыкновенного слова, где не изображаются никакие страсти, стоят искусные риторы прямо и почти никаких движений не употребляют, а когда что сильными доводами доказывают и стремительными или нежными фигурами речь свою предлагают, тогда изображают оную купно руками, очами, головою и плечьями. Протяженными кверху обеими руками или одною приносят к богу молитву или клянутся и присягают; отвращенную от себя ладонь протягивая, увещевают и отсылают; приложив ладонь к устам, назначают молчание. Протяженною же рукою указуют; усугубленным оныя тихим движением кверху и книзу показывают важность вещи; раскинув оные на обе стороны, сомневаются или отрицают; в грудь ударяют в печальной речи; кивая перстом, грозят и укоряют. Очи кверху возводят в молитве и восклицании, отвращают при отрицании и презрении, сжимают в иронии и посмеянии, затворяют, представляя печаль и слабость. Поднятием головы и лица кверху знаменуют вещь великолепную или гордость; голову опустивши, показывают печать и унижение; ею потряхнувши, отрицают. Стиснувши плечи, боязнь, сомнение и отрицание изображают.



ЛИТЕРАТУРА

1. Атватер И.Я. Я Вас слушаю... 2-е изд. М., 1988.
2. Анцупов А.Я., Шипилов А.И. Конфликтология: Учебник для вузов. М., 1999.

3. Бландел Р. Эффективные бизнес-коммуникации. Принципы и практика в эпоху информации. СПб., 2000.
4. Браим И.Н. Этика делового общения: Учебное пособие. Минск, 1996.
5. Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Деловая риторика. Учебное пособие для вузов. 2-е изд. Ростов н/Д, 2002.
6. Вердербер Р., Вердербер К. Психология общения. 11-е международ. изд. СПб., 2003.
7. Дональдсон М.К., Дональдсон М. Умение вести переговоры / Пер. с англ., Киев, 1998.
8. Казарцева О.М. Культура речевого общения: Теория и практика обучения. 4-е изд. М., 2001.
9. Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. М., 1989.
10. Ключев Е.В. Речевая коммуникация: Учебное пособие для университетов и вузов. М., 1998.
11. Книгге А. Об обращении с людьми. М., 1994.
12. Колтунова М.В. Язык и деловое общение. Нормы, риторика, этикет. Учебное пособие для вузов. М., 2002.
13. Кузин Ф.А. Культура делового общения: Практическое пособие. 5-е изд., перераб., доп. М., 2000.
14. Куницына В.П., Казаринова Н.В., Погольша В.М. Межличностное общение: Учебник для вузов. СПб., 2001.
15. Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры. М., 1993.
16. Лэйхифф Дж. М., Пенроуз Дж. М. Бизнес-коммуникации. СПб., 2001.
17. Маккей Х. Как уцелеть среди акул. М., 1991.
18. Милич П. Как проводить деловые беседы. М., 1983.
19. Морозов В.П. Занимательная биоакустика. 2-е изд., доп., перераб. М., 1987.
20. Не повторить ошибок. Практические советы руководителю. М., 1988.
21. Ниренберг Дж. И. Гений переговоров. М., 1997.
22. Ножин Е.А. Деловое общение — генератор деловой активности. Пермь, 1992.
23. Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности. СПб., 1999.
24. Пиз А. Язык жестов. Что могут рассказать о характере и мыслях человека его жесты / Пер. с англ. Воронеж, 1992.
25. Психология и этика делового общения: Учебник для вузов / Под ред. В.М. Лавриненко. 2-е изд., перераб и доп. М., 1997.
26. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или переговоры без поражения. М., 1992.
27. Холодова Т.И., Лебедева М.М. Протокол и этикет для деловых людей. М., 1994.
28. Юри У. Преодолевать «нет» или переговоры с трудными людьми / Пер. с англ. М., 1993.
29. Якокка Л. Карьера менеджера. / Пер. с англ. М., 1991.



В художественном фильме «Дневник директора школы» есть два любопытных эпизода, имеющих прямое отношение к предмету нашего разговора.

Первый эпизод. Жена директора школы спрашивает мужа, принял ли он на работу учительницу младших классов. Он ей отвечает: «Нет» и добавляет: «К тому же она «транвай» говорит».

Второй эпизод. Директор школы беседует с молодой учительницей, которая подала заявление с просьбой принять ее на работу. Директор задает своей собеседнице на первый взгляд совершенно безобидный вопрос: «Каким транспортом вы доехали до школы?» Она отвечает: «Троллейбусом». «Каким еще транспортом можно доехать до школы?» — спрашивает директор. «Трамваем», — последовал ответ. Директор удовлетворенно кивнул головой и сказал: «Все в порядке». Показательно, что для директора школы речевая культура — это своеобразная характеристика профессиональной пригодности.

Повышение речевой культуры учителя — необходимая составная часть совершенствования его педагогического мастерства.

Но разве только преподаватели должны в совершенстве владеть культурой речи? Разве только преподаватели заинтересованы в успехе своего выступления, в положительном результате общения? Речевая культура — показатель профессиональной пригодности и для дипломатов, юристов, для ведущих различного рода передачи по телевидению и радио, для дикторов, журналистов. Культурой речи

важно владеть всем, кто по своей должности связан с людьми, организует и направляет их работу, ведет деловые переговоры, воспитывает, заботится о здоровье, оказывает людям различные услуги.

Глава 1

Что такое культура речи?

Под культурой речи понимается совокупность таких качеств, которые оказывают наилучшее воздействие на адресата с учетом конкретной обстановки и в соответствии с поставленной задачей. К ним относятся:

- *богатство (разнообразие) речи,*
- *ее чистота,*
- *выразительность,*
- *ясность и понятность,*
- *точность и правильность.*

Как видно из данного определения, речевая культура не ограничивается только понятием правильности речи и не может быть сведена, по словам В.Г. Костомарова, к перечню запретов и догматическому определению «правильно – неправильно». Понятие «культура речи» тесно связано с закономерностями и особенностями развития и функционирования языка, а также с речевой деятельностью во всем ее многообразии. Оно включает в себя еще и определенную, предоставляемую языковой системой возможность находить для выражения конкретного содержания в каждой реальной ситуации речевого общения новую речевую форму. Культура речи вырабатывает навыки регулирования отбора и употребления языковых средств в процессе речевого общения, помогает сформировать сознательное отношение к их использованию в речевой практике.

Для построения объективной, чуждой вкусовым оценкам теории культуры речи, — пишут в статье «Теория речевой деятельности и культура речи» В.Г. Костомаров, А.А. Леонтьев и Б.С. Шварцкопф, — необходимо обращение к психолингвистике или — шире — к теории речевой деятельности. Центральное понятие «правильность» речи — литературно-языковая норма — не может быть определено, исходя лишь из внутренних системных факторов языка и требует изучения, в частности, психологических законов, управляющих речевой деятельностью. Наряду с социологическими факторами эти последние в значительной степени определяют «норму» и — шире — «культурность» литературного выражения» [23, 300].

Поэтому каждый, кто желает повысить свою культуру речи, **должен понять:**

- что такое национальный русский язык,
- в каких формах он существует,
- чем письменная речь отличается от устной,
- какие разновидности характерны для устной речи,
- что собой представляют функциональные стили,
- почему в языке существуют фонетические, лексические, грамматические варианты,
- в чем заключается их различие.

Усвоить и развить:

- навыки отбора употребления языковых средств в процессе общения.

Овладеть:

- нормами литературного языка.

Основой культуры речи является **литературный язык**. Он составляет высшую форму национального языка. В научной лингвистической литературе выделены основные признаки литературного языка. К ним относятся:

- обработанность;
- устойчивость (стабильность);
- обязательность для всех носителей языка;
- нормированность;
- наличие функциональных стилей.

Литературный язык обслуживает разные сферы человеческой деятельности: политику, науку, словесное искусство

во, образование, законодательство, официально-деловое общение, неофициальное общение носителей языка (бытовое общение), межнациональное общение, печать, радио, телевидение.

В зависимости от целей и задач, которые ставятся в процессе общения, происходит отбор различных языковых средств. В результате создаются своеобразные разновидности единого литературного языка, называемые **функциональными стилями**.

Термин *функциональный стиль* подчеркивает, что разновидности литературного языка выделяются на основе той функции (роли), которую выполняет язык в каждом конкретном случае.

Обычно различают следующие функциональные стили: 1) научный, 2) официально-деловой, 3) газетно-публицистический, 4) разговорно-обиходный.

Стили литературного языка чаще всего сопоставляются на основе анализа их лексического состава, так как именно в лексике заметнее всего проявляется различие между ними.

Закрепленность слов за определенным стилем речи объясняется тем, что в лексическое значение многих слов, помимо предметно-логического содержания, входит и эмоционально-стилистическая окраска. Сравните: *мать, мама, мамочка, мамуля, ма; отец, папа, папочка, папуля, па*. Слова каждого ряда имеют одно и то же значение, но различаются стилистически, используются в разных стилях. *Мать, отец* преимущественно употребляются в официально-деловом стиле, остальные слова – в разговорно-обиходном.

Если сопоставить синонимические слова: *обличье – облик, нехватка – дефицит, напасть – злоключение, потеха – развлечение, переделка – преобразование, вояка – воин, глазник – окулист, врун – лжец, большущий – гигантский, растрянжирить – расточить, плакаться – сетовать*, то нетрудно заметить, что эти синонимы тоже отличаются друг от друга не по смыслу, а своей стилистической окраской. Первые слова каждой пары употребля-

ются в разговорно-обиходной, а вторые – в научно-популярной, публицистической, официально-деловой речи.

Помимо понятия и стилистической окраски, слово способно выражать чувства, а также оценку различных явлений реальной действительности. Выделяются две группы эмоционально-экспрессивной лексики: слова с положительной и отрицательной оценкой. Сравните: *отличный, прекрасный, превосходный, чудесный, изумительный, роскошный, великолепный (положительная оценка) и скверный, гадкий, отвратительный, безобразный, наглый, нахальный, противный (отрицательная оценка)*. Приведем слова с разной оценкой, которые характеризуют человека: *умница, герой, богатырь, орел, лев и глупец, пигмей, осел, корова, ворона*.

В зависимости от того, какая эмоционально-экспрессивная оценка выражается в слове, оно употребляется в различных стилях речи. Эмоционально-экспрессивная лексика наиболее полно представлена в разговорно-обиходной речи, которая отличается живостью и меткостью изложения. Характерны экспрессивно окрашенные слова и для публицистического стиля. Однако в научном и официально-деловом стилях речи эмоционально окрашенные слова, как правило, неуместны.

В обиходно-бытовом диалоге, характерном для устной речи, употребляется преимущественно разговорная лексика. Она не нарушает общепринятых норм литературной речи, однако ей свойственна известная свобода. Например, если вместо выражений *промокательная бумага, читальный зал, сушильный аппарат* употребить слова *промокашка, читалка, сушилка*, то, вполне допустимые в разговорной речи, они неуместны при официальном, деловом общении.

Помимо слов, составляющих специфику разговорного стиля во всем объеме их значения и не встречающихся в других стилях, например: *крохобор, буквоед, огорошить*, – имеются и такие слова, которые являются разговорными только в одном из переносных значений. Так, слово *развинченный* (причастие от глагола *развинтить*) в основном зна-

чении воспринимается как стилистически нейтральное, а в смысле «утративший способность сдерживаться» — как разговорное.

Слова разговорного стиля отличаются большой смысловой емкостью и красочностью, придают речи живость и экспрессивность.

Разговорные слова противопоставляются книжной лексике. К ней относятся слова научного, газетно-публицистического и официально-делового стилей, представленных обычно в письменной форме. Лексическое значение книжных слов, их грамматическая оформленность и произношение подчиняются установившимся нормам литературного языка, отклонение от которых недопустимо.

Сфера распространения книжных слов неодинакова. Наряду со словами, общими для научного, газетно-публицистического и официально-делового стилей, в книжной лексике есть и такие, которые закреплены только за каким-нибудь одним стилем и составляют их специфику. Например, терминологическая лексика употребляется главным образом в научном стиле. Ее назначение состоит в том, чтобы дать точное и ясное представление о научных понятиях (например, технические термины — *биметалл, центрифуга, стабилизатор*; медицинские термины — *рентген, ангина, диабет*; лингвистические термины — *морфема, аффикс, флексия* и др.).

Для публицистического стиля характерны отвлеченные слова с общественно-политическим значением (*гуманность, прогресс, народность, гласность, миролюбивый*).

В деловом стиле — официальной переписке, правительственных актах, речах — употребляется лексика, отражающая официально-деловые отношения (*пленум, сессия, решение, постановление, резолюция*). Особую группу в составе официально-деловой лексики образуют канцеляризмы: *заслушать* (доклад), *зачитать* (решение), *препрожить*, *входящий* (номер).

В отличие от разговорно-бытовой лексики, для которой характерна конкретность значения, книжная лексика является преимущественно абстрактной. Термины книж-

ная и разговорная лексика являются условными, так как они не обязательно связываются с представлением только об одной какой-либо форме речи. Книжные слова, типичные для письменной речи, могут употребляться и в устной форме речи (научные доклады, публичные выступления и др.), а разговорные — в письменной (в дневниках, бытовой переписке и т. д.).

К разговорно-обиходной примыкает просторечная лексика, которая находится за пределами стилей литературного языка. Просторечные слова употребляются обычно в целях сниженной, грубоватой характеристики явлений и предметов реальной действительности. Например: *братва, обжора, барахло, брехня, мразь, глотка, плюгавый, бузить* и др. В официально-деловом общении эти слова недопустимы, а в обиходно-разговорной речи их следует избегать.

Однако не все слова распределяются между различными стилями речи. В русском языке имеется большая группа слов, употребляемых во всех стилях без исключения и характерных как для устной, так и для письменной речи. Такие слова образуют фон, на котором выделяется стилистически окрашенная лексика. Их называют **стилистически нейтральными**. Сопоставьте приведенные ниже нейтральные слова с их стилистическими синонимами, относящимися к разговорной и книжной лексике:

Разговорная лексика	Стилистически нейтральная лексика	Книжная лексика
брести	идти	шеествовать
уйма	много	множество
морда	лицо	лик
гляделки	глаза	очи

Если говорящие затрудняются определить, можно ли данное слово употребить в том или ином стиле речи, то они должны обратиться к словарям и справочникам. В толковых словарях русского языка даются пометы, указывающие на стилистическую характеристику слова: «книж.» — книжное, «разг.» — разговорное, «офиц.» —

официальное, «спец.» – специальное, «прост.» – просторечное и др. Например, в «Словаре русского языка» АН СССР с такими пометами даются слова:

автократ (книж.) – лицо с неограниченной верховной властью, самодержец;

баловник (разг.) – шалун, проказник;

исходящий (офиц.-дел.) – документ, бумага, отправляемые из учреждения;

замерить (спец.) – произвести измерение чего-л.;

балаганищина (прост.) – грубое, пошлое шутовство.

Различие между стилями обнаруживается и при анализе морфологических форм. Так, в научном стиле предпочтение отдается глаголам несовершенного вида 3-го лица настоящего времени (*ученые исследуют, рассматривают; анализ подтверждает; факты свидетельствуют*); часто используются причастия и деепричастия, краткие прилагательные, сложные предлоги и союзы (*в заключение; в продолжение; благодаря тому что; несмотря ни на что*).

В официально-деловом стиле так же, как и в научном, часто встречаются причастия и деепричастия. Помимо этого для официально-делового стиля характерно: отсутствие форм глаголов и личных местоимений 1-го и 2-го лица, а формы 3-го лица глагола и местоимения выступают в неопределенном значении; употребление отыменных предлогов (*в связи, в соответствии, согласно...*); использование существительных мужского рода для обозначения лиц женского пола по их должности, званию, профессии (*директор, врач, парикмахер, профессор, доцент*).

Для газетно-публицистического стиля характерно: речь часто ведется от первого лица; глагол в первом лице настоящего времени используется для описания событий, происходивших в прошлом; прилагательные нередко даются в превосходной степени (*самый лучший, прекраснейший, суперсовременный*); существительные в родительном падеже выступают в роли несогласованных определений (*голос народа, страны ближнего зарубежья*).

Разговорно-обиходный стиль имеет свои особенности. К ним относятся: преобладание глаголов над существитель-

ными; частое употребление личных местоимений (*я, ты, мы*), частиц (*же, вот, ну, ведь*), притяжательных прилагательных (*сестрин костюм, Настин платок*); использование междометий в качестве сказуемых (*он прыг в воду*); употребление настоящего времени в значении прошедшего (*случилось вот что: иду смотрю, а он стоит и прячется*); наличие особых звательных форм (*Саш! Жень!*), а также неизменяемых форм (*настроение так себе*); отсутствие причастных, деепричастных и кратких форм прилагательных. Только в текстах разговорно-обиходного стиля допустимо упрощение склонения словосочетаний (*у меня нет сто двадцати пяти рублей, Спросите у Егор Петровича*), употребление падежных окончаний на -у (*выйти из дому, быть в отпуску*; ср.: *выйти из дома, быть в отпуске*), на -а в именительном падеже множественного числа (*договора, сектора*; ср.: *договоры, секторы*) и в родительном падеже множественного числа нулевых окончаний в некоторых словах (*апельсин, помидор, килограмм*; ср.: *апельсинов, помидоров, килограммов*); использование форм сравнительной степени на -ей и с приставкой *по-* (*сильней, быстрее, получше, попроще*; ср. *сильнее, быстрее, лучше, проще*).

Каждый стиль отличается не только в лексическом, морфологическом отношении, но и в синтаксическом.

Так, для научного стиля характерно: наличие прямого порядка слов; преобладание сложных предложений; широкое использование вводных слов и выражений (*безусловно, бесспорно, в сущности, во-первых, во-вторых, если можно так сказать, само собой разумеется*).

Официально-деловой стиль отличается использованием номинативных предложений, осложненных обособленными оборотами и рядами однородных членов; употреблением условных конструкций, особенно в различного рода инструкциях.

В синтаксисе разговорно-обиходного стиля реализуются общие свойства – экспрессивность, оценочность, стремление к экономии языковых средств, неподготовленность. Это проявляется в частом употреблении неполных (*Я в*

магазин; вам кофе или чаю?), безличных (*Жарко сегодня*), вопросительных (*Когда вернешься?*), побудительных (*Давай скорей!*) предложений, свободном порядке слов (*К центральному рынку как пройти?*), в особых сказуемых (*А она опять плясать; он сидит читает; знать не знает*), пропуске в главной части сложноподчиненного предложения соотносительного слова (*Положи, где взяла; ср.: Положи туда, откуда взяла*), в употреблении вводных, вставных конструкций (*Я, наверно, не приду; Зойка придет (она моя сестра двоюродная)*), междометий (*Надо же!*). По подсчетам ученых, бессоюзные и сложносочиненные предложения преобладают в разговорных текстах над сложноподчиненными (сложноподчиненные предложения в разговорных текстах составляют 10 %, в текстах других стилей – 30 %). Но самыми распространенными являются простые предложения, длина которых в среднем колеблется от 5 до 9 слов.

Глава 2

Основные качества речи

§ 1. Богатство русского языка

Русский язык принадлежит к числу наиболее развитых и обработанных языков мира, обладающих богатейшей книжно-письменной традицией. Много прекрасных слов о русском языке находим в произведениях, статьях, письмах, речах прогрессивных общественных и политических деятелей, выдающихся писателей и поэтов:

Повелитель многих языков, язык российский не токмо обширностию мест, где он господствует, но купно и собственным своим пространством и довольствием велик перед всеми в Европе <..>. Карл Пятый, римский император, говаривал, что испанским языком с богом, французским – с друзьями,

немецким — с неприятельми, итальянским — с женским полом говорить прилично. Но если бы он российскому языку был искусен, то, конечно, к тому присовокупил бы, что им со всеми оными говорить пристойно, ибо нашел бы в нем великолепие испанского, живость французского, крепость немецкого, нежность итальянского, сверх того богатство и сильную в изображениях краткость греческого и латинского языка (М. Ломоносов).

Не должно мешать свободе нашего богатого и прекрасного языка (А.С. Пушкин).

Дивишься драгоценности нашего языка: что ни звук, то и подарок, все зернисто, крупно, как сам жемчуг и, право, иное название еще драгоценней самой вещи (Н.В. Гоголь).

...нет слова, которое было бы так замашисто, бойко, так вырвалось бы из-под самого сердца, так бы кипело и животрепетало, как метко сказанное русское слово (Н.В. Гоголь).

Берегите наш язык, наш прекрасный русский язык, этот клад, это достояние, переданное нам нашими предшественниками <..>. Обращайтесь почтительно с этим могущественным орудием, в руках умелых оно в состоянии совершать чудеса! (И.С. Тургенев).

Русский язык — настоящий, сильный, где нужно — строгий, серьезный, где нужно — страстный, где нужно — бойкий и живой (Л.Н. Толстой).

С русским языком можно творить чудеса. Нет ничего такого в жизни и в нашем сознании, что нельзя было бы передать русским словом. Звучание музыки, спектральный блеск красок, игру света, шум и тень садов, неясность сна, тяжкое гроыхание грозы, детский шепот и шорох морского гравия. Нет таких звуков, красок, образов и мыслей — сложных и простых, — для которых не нашлось бы в нашем языке точного выражения (К.Г. Паустовский).

Русский народ создал русский язык, яркий, как радуга после весеннего ливня, меткий, как стрелы, певучий и богатый, задушевный, как песня над колыбелью <..>. Что такое Родина? — это весь народ. Это его культура, его язык (А.К. Толстой).

Сегодня трудно поверить, что было время, когда приходилось отстаивать и завоевывать право преподавания различных предметов в университетах на русском языке. Так, еще в 1755 году профессор философии Н.Н. Поповский, ученик Ломоносова, во вступительной лекции убеждал аудиторию в том, что пора лекции по философии в

Московском университете читать не на латинском, а на русском языке:

Прежде она (философия) говорила с греками; из Греции переманили ее римляне; она римский язык переняла весьма в короткое время и несметною красотой рассуждала по-римски, как не задолго прежде по-гречески. Не можем ли и мы ожидать подобного успеха в философии, какой получили римляне?.. Что же касается до изобилия русского языка, в том перед нами римляне похвалиться не могут. Нет такой мысли, кою бы по-русски изъяснить было невозможно.

...Итак, с Божиим споспешествованием, начнем философию не так, чтобы разумел только один из всей России, или несколько человек, но так, чтобы каждый, русский язык разумеющий, мог удобно ею пользоваться.

Н.Н. Поповский стал **читать лекции на русском языке**. Такое нововведение вызвало недовольство со стороны профессоров-иностранцев. Спор о том, можно ли читать лекции на русском языке, тянулся свыше десяти лет. Только в 1767 году Екатерина II разрешила читать лекции в университете на русском языке. Однако и позже их продолжали читать на латинском и немецком языках.

В чем же заключается богатство русского языка, какие свойства лексического состава, грамматического строя, звуковой стороны языка создают его положительные качества?

Богатство любого языка определяется, прежде всего, **богатством словаря**. К.Г. Паустовский отмечал, что для всего, существующего в природе, — воды, воздуха, облаков, солнца, дождей, лесов, болот, рек и озер, лугов и полей, цветов и трав — в русском языке есть великое множество хороших слов и названий.

Лексическое богатство русского языка отражено в различных лингвистических словарях. Так, «Словарь церковнославянского и русского языка», изданный в 1847 году, содержит около 115 тыс. слов. В.И. Даль включил в «Словарь живого великорусского языка» более 200 тыс. слов.

Богатство языка определяется и **смысловой насыщенностью слова**, которая создается явлениями *многозначности, омонимии, синонимии* и др.

В русском языке немало многозначных слов. Причем число значений одного слова бывает самым различным. Так, в «Толковом словаре русского языка» под редакцией Д.Н. Ушакова глагол *идти* имеет 40 значений.

Очень богат наш язык *синонимами*, т. е. словами, близкими по своему значению. В одной из своих работ академик Л.В. Щерба писал:

Возьмем, например, цикл слова *знаменитый* (в применении к человеку), с которым конкурируют *известный*, *выдающийся*, *замечательный* и *большой*. Все эти слова обозначают, конечно, одно и то же, но каждое подходит к одному и тому же понятию с несколько особой точки зрения: *большой* ученый является как бы объективной характеристикой; *выдающийся* ученый подчеркивает, может быть, то же, но в аспекте несколько более сравнительном; *замечательный* ученый говорит об основном интересе, который он возбуждает; *известный* ученый отмечает его популярность; то же делает и *знаменитый* ученый, но отличается от *известный* ученый превосходной степенью качества [32, 122].

Каждый из синонимов, таким образом, отличаясь оттенком значения, выделяет какую-то одну особенность качества предмета, явления или какой-то признак действия, а в совокупности синонимы способствуют более глубокому, всестороннему описанию явлений действительности.

Синонимы делают речь красочнее, разнообразнее, помогают избегать повторения одних и тех же слов, позволяют образно выразить мысль. Например, понятие о большом количестве чего-либо передается словами: *много* (яблок), *тьма* (книг), *пропасть* (работы), *прорва* (дел), *туча* (комаров), *рой* (мыслей), *океан* (улыбок), *море* (флагов), *лес* (труб). Все приведенные слова, за исключением слова *много*, создают образное представление о большом количестве.

Немало в русском языке слов, которые передают **положительное или отрицательное отношение** говорящего к предмету мысли, т. е. обладают экспрессией. Так, слова *блаженство*, *роскошный*, *великолепный*, *неустрашимый*, *очаровать* заключают в себе положительную экспрессию, а слова *болтун*, *недотепа*, *бестолковщина*, *мазня* характеризуются отрицательной экспрессией.

Очень много в русском языке слов, эмоционально окрашенных. Это объясняется тем, что наш язык богат различными суффиксами, передающими чувства человека: ласку, иронию, пренебрежение, презрение. Об этой отличительной черте русского языка писал еще М.В. Ломоносов:

... умалительных имен, как дворик, платице, девушка, не во всяком языке равное довольствие. Российский и итальянский весьма оными богаты, немецкий скуден, французский еще скуднее.

Необыкновенно богат русский язык образной фразеологией. Выражения «положить в долгий ящик», «мамаево побоище», «тяжела ты, шапка Мономаха», «аракчеевский режим», «вот тебе, бабушка, и Юрьев день» и многие другие, получившие переносное значение, связаны с историей русского народа, его прошлым. Сколько тонкого народного юмора, иронии содержат фразеологизмы: «попасть пальцем в небо», «сесть в калошу», «переливать из пустого в порожнее», «прийти к шапочному разбору», «пожарная каланча», «от горшка два вершка».

Богатая русская фразеология представлена во «Фразеологическом словаре русского языка» под редакцией А.И. Молоткова (М., 2001). В нем содержится 4 тыс. словарных статей.

А сколько изумительных пословиц и поговорок содержится в русском языке! Так, в сборнике пословиц русского народа у В.И. Даля одной лишь теме «Русь-Родина» посвящено около 500 изречений («Родимая сторона – мать, чужая – мачеха», «С родной земли – умри, не сходи» и др.).

Словарь русского языка постоянно обогащается новыми словами. Если русский язык сравнить с другими языками, то он выгодно отличается по разнообразию и количеству способов образования новых слов. Новые слова создаются с помощью приставок, суффиксов, чередования звуков в корне, сложением двух или нескольких основ, путем переосмысления (*звено, пионер*), расщепления слов на омонимы (*месяц – луна и месяц – отрезок времени*) и т. д. Наиболее продуктивным является морфоло-

гический способ образования, с помощью которого от одного и того же корня создаются десятки новых слов. Так, от корня *уч-* образованы слова: *учитель, изучать, выучить, поучать, обучать, переучивать, заучивать, приучить, научить, учение, ученость, ученик, ученичество, ученый, учитель, учебный, наука, научный* и др. По данным «Словообразовательного словаря русского языка» А.Н. Тихонова, словообразовательное гнездо с этим корнем включает более 300 слов.

Богатством, гибкостью и выразительностью отличается и грамматический строй языка. Возьмем для примера категорию вида. В отличие от категории времени, которая указывает на отношение действия к моменту речи, категория вида обозначает способ протекания действия. Так, в видовой паре *прочитать – прочитывать* глаголы характеризуют действие по-разному. Глагол *прочитать* (совершенный вид) указывает на действие, которое исчерпало себя и дальше продолжиться не может. Глагол *прочитывать* (несовершенный вид) указывает на действие, которое не ограничено.

Об этой особенности русского языка интересно пишет поэт В. Брюсов:

Сила русского глагола в том, что школьные грамматики называют видами. Возьмем четыре глагола одного корня: *стать, ставить, стоять, становиться*. От них при помощи приставок *пред-, при-, за-, от-* и др., флексии «возвратности» и суффиксов «многократности» можно образовать около 300 глаголов, которые будут, по грамматике, разными «видами» одного и того же глагола. Ни на один современный язык нельзя перевести всех оттенков значения, какие получаются таким образом... Как, например, передать по-французски разницу между: «я переставляю стулья», «я перестановляю их», «я перестанавливаю их», «переставил», «перестановил»? Или удастся ли найти в другом языке слова одного корня, чтобы передать фразу: «Когда настойка настоялась, я настоял, что настало время наставить рабочих, как должно наставлять воронку на бутылку?»

Богатство, разнообразие, оригинальность и самобытность русского языка позволяют каждому сделать свою речь богатой и оригинальной.

Стократ прав К.И. Чуковский, написавший в книге «Живой как жизнь»:

«Не для того наш народ вместе с гениями русского слова — от Пушкина до Чехова и Горького — создал для нас и наших потомков богатый, свободный и сильный язык, поражающий своими изощренными, гибкими, бесконечно разнообразными формами, не для того нам оставлено в дар это величайшее сокровище нашей национальной культуры, чтобы мы, с презрением забросив его, свели свою речь к нескольким десяткам штампованных фраз.

Сказать это нужно с категорической строгостью».

§ 2. Точность – необходимое качество речи

Точность как признак культуры речи определяется умением четко и ясно мыслить, знанием предмета речи и законов русского языка. Точность речи чаще всего связывается с точностью словоупотребления, правильным использованием многозначных слов, синонимов, антонимов, омонимов. При отборе лексических средств рекомендуется учитывать следующие факторы:

- значение слова;
- его многозначность;
- сочетаемость с другими словами;
- эмоционально-экспрессивную окраску;
- стилистическую характеристику;
- сферу употребления;
- грамматическую оформленность, особенность аффиксов.

Несоблюдение основных критериев отбора лексических средств приводит к ошибкам в словоупотреблении. Наиболее типичными из них являются такие: употребление слов в несвойственном им значении; неустраненная контекстом многозначность, порождающая двусмысленность; плеоназмы и тавтология; смещение паронимов; ошибки в стилистической оценке слов; ошибки, связанные с сочетаемостью слов; употребление слов-спутников, слов в универсальном значении и др.

Например, в предложении «Хозяин пристально следит за чистотой в своем офисе», слово *пристально* употреблено без учета присущего ему в языке значения. Слово *пристальный* означает «сосредоточенный, напряженный». Сосредоточенно и напряженно, т. е. пристально (пристальным взглядом), обычно смотрят на кого-то. Следить же за чем-то можно только внимательно, делая что-то тщательно, старательно, добросовестно.

Неточно употреблено слово *отдельные* в предложении «Отдельные члены танцевального кружка не пришли на смотр художественной самодеятельности». *Отдельный* значит «обособленный, самостоятельный, не являющийся частью чего-либо целого, единого». Следовало сказать: «Некоторые члены танцевального кружка...»

Особо следует обратить внимание на явление *омонимии*. Употребление в речи омонимов, т. е. слов, различных по значению, но одинаковых по звучанию и написанию, может привести к смысловой неточности, двусмысленности высказывания. Например, предложение «Издали закон об упразднении транспортных судов» звучит двусмысленно из-за наличия в языке лексических омонимов: *судов* — форма родительного падежа множественного числа существительного *суд* и *судов* — форма родительного падежа множественного числа существительного *судно*. Возникает вопрос, что упразднили — транспортные суды или транспортные суда? Неудачное употребление омонимов может привести к комическому эффекту. Так, фраза «Совместный отдых, как и труд, спаивает людей» обязательно вызовет нежелательную реакцию.

Определенную опасность в речи таит и синтаксическая омонимия. Например, предложения «Назначение председателя всем показалось удачным» и «Характеристика Васильева точно соответствовала действительности» заключают в себе двойной смысл. Непонятно: председателя назначили или председатель кого-то назначил; характеристика, данная Васильеву или Васильевым. По-разному может быть воспринято и предложение «Газеты сообщили об отъезде гостя из Сенегала» (отъезд сенегальского гостя или лица, гостившего в Сенегале).

Снижает точность речи незнание о существовании паронимов, неумение нейтрализовать это явление.

Паронимами (para — «рядом», onoma — «имя») называются слова, близкие по звучанию и написанию, но разные по значению. Например: *кворум* — *форум*, *экскаватор* — *эскалатор*, *контакт* — *контракт*. В отличие от омонимов паронимы полностью не совпадают в произношении и на письме. Паронимами могут быть как слова одного корня (*описка* — *отписка*, *поглотить* — *проглотить*, *внеклассный* — *внеклассовый*, *чувственный* — *чувствительный*), так и разнокорневые (*агат* — *гагат*, *зубр* — *изюбр*).

Паронимические отношения возникают и между собственными именами. Например: *Эйзенштейн* — *Эйнштейн*, *Абакан* — *Абадан*, *Капри* — *Кипр*, *Швеция* — *Швейцария*.

Австрийский географ Людвиг Кренек, вспоминая о своем пребывании в Индии, рассказывал: «Мы давно уже перестали называть себя австрийцами, потому что об Австрии никто здесь и понятия не имел, и все принимались сразу говорить об Австралии».

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

Так, в газете «Известия» в различных публикациях было напечатано: 1. *Калужный не раз ловил соседних цыплят*. Слово *соседний* означает «расположенный, находящийся рядом» или «живущий по-соседству с кем-либо». Следовало использовать прилагательное *соседский* — «относящийся к соседу, принадлежащий ему». 2. «*Барса-Кельмес*» значит: *Пойдешь — не вернешься. Так называется солончаковый котлован на плато Устюрт*. Неточность заключается в том, что *котлован* — выемка в земле, произведенная для закладки фундамента или иных сооружений. В предложении речь идет о впадине в земной поверхности, которая называется *котловиной*. 3. *На политической арене заглавные роли играют два представителя государства — центр и 89 регионов*. Сочетание *заглавная роль* означает «названный в заглавии» (*Заглавную роль в пьесе «Гамлет» блестяще играл Владимир Высоцкий*). По-

этому в предложении слово *заглавный* следует заменить словом *главный*.

Следить за точностью выражения своих мыслей должен каждый говорящий. Вспомним слова Л.Н. Толстого:

Единственное средство умственного общения людей есть слово, и для того, чтобы общение это было возможно, нужно употреблять слова так, чтобы при каждом слове несомненно вызывались у всех соответствующие и точные понятия [25, 285].

§ 3. Чистота речи

Чистота речи — отсутствие в ней лишних слов, слов-«сорняков», слов-«паразитов». Конечно, в языке этих слов нет, такими они становятся в речи говорящего из-за частоты, неуместного их употребления. К сожалению, многие вставляют в свою речь «любимые словечки»: *так сказать, значит, вот, собственно говоря, видите ли, понятно, да, так, понимаете* и др. Это производит очень неприятное впечатление.

Один из читателей газеты «Неделя» обратил внимание на то, что в выступлениях журналистов по радио и ЦТ слишком часто стали звучать вводные словосочетания *скажем так, будем так говорить*, например: «Каждая школа получила возможность, *скажем так*, стать яркой, самобытной», «Я посетил, *будем так говорить*, сувенирный цех», «Обсуждение проектов законов затягивается, *скажем так*», «Момент действительно, *скажем*, весьма своеобразен».

Пристрастие к лишним словам может служить речевой характеристикой человека. Вспомним образ почтмейстера из «Мертвых душ» Н.В. Гоголя:

Впрочем, он был остряк, цветист в словах и любил, как он сам выражался, уснастить речь. А уснащал он речь множеством разных частиц, как-то: «сударь ты мой, эдакой какой-нибудь, знаете, понимаете, можете себе представить, относительно так сказать, некоторым образом» и прочими, которые сыпал он мешками; уснащивал он речь тоже довольно удачно подмаргиванием, прищуриванием одного глаза, что все придавало весьма едкое выражение многим его сатирическим намекам.

Иногда привычка вставлять в речь одно какое-либо слово, например, *понимаешь, однозначно*, становится отличительным признаком говорящего. Если же он занимает высокий пост, ответственную должность, то эта особенность речи служит объектом пародирования. В последнее время наблюдается пристрастие к слову *буквально* и словосочетанию *по большому счету*. Их используют и где нужно, и где не нужно. Так, в газете «Известия» читаем: «Вас выдернули из отпуска *буквально* прямо с пляжа». Здесь *буквально* лишнее, достаточно сказать *прямо с пляжа*. Особенно часто *буквально* относится к словам, указывающим на время: «*Буквально* на днях я встречался с Виктором Хлыстуном»; «К системе *буквально* на днях подключены первые пользователи»; «*Буквально* на следующий день последовало заявление начальника»; «Не надо забывать, что *буквально* завтра не появятся трубопроводы»; «*Буквально* через несколько дней меня посетил представитель товарищества». Один из ведущих ОРТ даже сказал: «*Буквально* сегодня-завтра».

Слова-сорняки не несут никакой смысловой нагрузки, не обладают информативностью. Они просто засоряют речь говорящего, затрудняют ее восприятие, отвлекают от содержания высказывания. Кроме того, лишние слова психологически действуют на слушателей, которые незаметно для себя начинают подсчитывать количество таких слов в устном выступлении. Подобную ситуацию описал журналист А. Суконцев в одном из своих фельетонов:

Мой знакомый, человек с юмором, пришел однажды с лекции.

— Ну как, — спросил я, — понравилась?

Он молча положил передо мной листок бумаги, испещренный крестиками и кружочками.

— Что это?

— Крестик — это «значит», а кружочек — «так сказать». Сто восемьдесят крестиков и сто восемьдесят четыре кружочка за два часа...

Сами понимаете, о содержании лекции говорить как-то не хотелось.

Почему же все-таки слова-сорняки появляются в нашей речи? Причиной может быть волнение, но может быть

и неумение мыслить публично, подбирать нужные слова для оформления своих мыслей и, конечно, бедность индивидуального словаря говорящего. Забота о чистоте речи повышает качество речевой деятельности.

Не способствует восприятию речи и так называемое «меканье-беканье». Об этом не без юмора написал читатель газеты «Известия» С. Беляков:

Уважаемая, а-а-а-а-э-э-э-э, редакция!

Давно я-а-а-а собирался вам, м-м-м-м, написать письмо по-о-о-о поводу вот такого, э-э-э-э, оборота речи, а-а-а-а, тех, кто выступает, м-м-м-м, перед телезрителями ежедневно, ежедневно с у-у-у-утра до, м-м-м-м, глубокой ночи...

Признайтесь, достал?

А каково тем, кто слушает и смотрит по ТВ ежедневно ведущих и ведомых, ученых и не очень, Шандыбиных и политических деятелей разного уровня и... даже, э-э-э-э, педагогов словесности? Разных людей, но, увы, с одними и теми же речевыми недостатками.

К большому сожалению, удивлению, огорчению, приходится констатировать: Шендеровичей, Сванидзе, Шарapedовых, Сорокиных, Познеров, Пономаревых, Зайцевых, Леонтьевых — еди-ни-цы! А не менее 90 процентов — экающих, бэкающих, укающих, окающих, мычащих, жующих, бормочущих...

Довела меня до точки кипения и заставила-таки сесть за это письмо только что просмотренная телепередача «Российские тайны: следствие ведет ТВЦ». Не бекал и не мекал лишь один — ведущий Олег Вакуловский. Остальные — ученые, экстрасенсы, приглашенные журналисты известных газет — грешили в этом плане безбожно.

Многие слова в русском языке не только называют предмет, явление, но и положительно или отрицательно характеризуют его. Ср.: *красавица* — *урод*, *доброта* — *жадность*, *щедрость* — *скупость*, *умница* — *глупец*. Среди слов, содержащих отрицательную оценку (*зануда*, *выскачка*, *недотена*, *осел*, *болван*, *кретин*), выделяются бранные слова, часть из которых входит в состав литературного языка, а часть находится за его пределами.

Церковь, правительственные учреждения, официальные инстанции всячески препятствовали употреблению бранных, особенно нецензурных, непечатных слов. Во времена

советской власти нецензурные слова запрещено было печатать в художественной литературе, в газетах, в журналах, использовать в передачах по радио и телевидению.

Однако в повседневной жизни эта лексика встречалась не только в речи недостаточно культурных людей, но и тех, кто владел литературным языком. В какие-то периоды засорения языка бранными словами получало особое распространение и вызывало протест со стороны писателей, ученых, преподавателей и всех тех, кого волновала судьба русского языка, состояние общей культуры речи. Так, в 1981 г. «Литературная газета» печатает статьи о наводнении литературного языка диалектизмами, жаргонизмами, просторечием. Вот что пишет В. Круппин:

У нас же матерщина повсеместна, причем вот грустное замечание – все больше ругаются женщины и даже девочки, девушки, и их отнюдь не единицы. И даже странно, к женщинам меньше пристают жаргоны, вроде словотворчество в просторечной области – дело мужчин, а вот ругань – на поди!

Подростки, вырастая, превращаясь в отцов и однажды с ужасом услышав, как крохотные губы маленького сыночка повторяют вслед за ними ругательство, прикусывают себе язычок.

Со времени опубликования этого материала многое изменилось в стране, в обществе. Отменили цензуру, принят закон о печати и других средствах массовой информации. Люди стали свободнее выражать свои мысли, смелее принимать участие в обсуждении общественно значимых вопросов, речь стала раскованнее. Но вместе с тем свободу слова многие восприняли как вседозволенность. Именно об этом пишет Н. Потапов в статье «Мат в переплете», опубликованной в «Правде»:

...мат становится предметом любования. Прозаик, изысканный стилист, говорит о «благородных кристаллах мата». Это взято из журнала «Знамя». Там же можно прочесть такой пассаж: «И авторы, допустим, журнала «Вестник новой литературы», газет «Русский курьер» и «Гуманный фонд» матерятся, что называется, открытым текстом, с чарующей – и, кажется, зачаровывающей их самих – невозбранностью».

И далее:

Когда мат «в законе», легитимизирован — это для всех облегчение. Если при дамах и детях звучит что-нибудь «грязное», рыцарски настроенному юноше или человеку чести постарше вовсе не надо в гневе сжимать вспотевшие кулаки, думать о звонком соприкосновении собственной ладони с щекой матерщинника. Это недемократично! Да и опасно.

Как же следует все это понимать? Значит, когда человек матерится, он выражает уважительное отношение к собеседнику? Это должно радовать его, быть приятным? А если воспринимается как неуважение, оскорбление? А если матерщина повергает в уныние, порождает мысль «как были хамами, так ими и остаемся»?

Почему в Великобритании создали «Общество вежливости»? Почему англичане организуют национальные дни вежливости? Почему они призывают проявлять такт по отношению к другим, приложить все усилия к тому, чтобы сделать приятное друг другу? По их представлениям, «национальная вежливость» способствует сокращению стрессов и болезней, смягчению семейных ссор, снижению транспортных происшествий.

Собственный корреспондент газеты «Комсомольская правда» А. Куприянов пишет:

Почти за год жизни в Англии меня никто не обхамил в автобусе, мне не нагрубил ни один чиновник или продавец, а если и толкали в толпе, то тут же оборачивались со словами извинения.

А мы потакаем матерщинникам, считаем брань характерной, отличительной чертой русского народа. Только положительная или отрицательная эта черта? Созиданию она способствует или разрушению? Свидетельствует о высокой нравственной культуре или о полном бескультурье, о нарушении норм поведения человека?

Предлагаем вам высказать свое мнение. И соответственно решить, как поступать: совершенствовать ли свои знания в этой области или искоренять дурную привычку, освобождаться от нее и помогать другим поступать так же.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Раскройте содержание понятия «культура речи»?
2. В чем состоит богатство речи?
3. Что означает «точность речи»?
4. Какое содержание вкладывается в понятие «чистота речи»?

Глава 3

Ясность, понятность —

существенные признаки культуры речи

Среди требований, предъявляемых к языку говорящего, выделяется его общепонятность. М.М. Сперанский в «Правилах высшего красноречия» подчеркивал, что говорить так, чтобы нас не понимали, «есть нелепость, превосходящая все меры нелепостей».

Соблюдение данного требования важно потому, что оно связано с действенностью, эффективностью устного слова.

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

§ 1. Слова ограниченного и неограниченного употребления

Огромный словарь русского языка с точки зрения сферы употребления можно разделить на две большие группы — лексику неограниченной сферы употребления, в которую входят общеупотребительные, понятные для всех слова,

и лексику **ограниченного употребления**, в которую включены диалектизмы, жаргонизмы, термины, т. е. слова, употребляемые в определенной сфере – территориальной, социальной, профессиональной.

Лексика неограниченной сферы употребления состоит из общеупотребительных слов, которые в определенных социальных условиях должны быть понятны всем носителям данного языка во всех случаях: *хлеб, семья, город, сад, тетрадь, школьник, врач, мороз, луна, птица, любовь, сила*. Общеупотребительный словарный фонд русского языка огромен. Он-то и делает нашу речь общедоступной для каждого, кто владеет русским языком.

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

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

Более известны диалектные слова, встречающиеся не в отдельных говорах, а в том или другом наречии. Например, для северорусского наречия характерны такие слова, как *баско* (красиво), *рига* (помещение для сушки снопов), *потолок* (чердак). Южнорусскому наречию свойственны слова, не встречающиеся на севере: *кочет* (петух), *курень* (дом особой постройки), *кошара* (помещение для овец), *баз* (загон для скота) и др.

Составляя основу того или иного говора, диалектные слова в отдельных случаях могут употребляться и носителями литературного языка. Такие слова называются **диалектизмами**. Термин *диалектизм* используется для обозначения диалектных слов, употребляемых в языке художественной литературы. Этим термином обозначаются и диалектные слова, встречающиеся в речи людей, недостаточно владеющих нормами литературного языка.

Некоторые диалектные слова входят в нашу речь, становятся общеупотребительными. Так, из территориальных диалектов в прошлом веке вошли в литературный язык слова: *детвора, задира, зазнайка, измываться, клянчить, мальчуган, нудный, самодур, тайга* и др. Постепенно лишились признаков диалектности слова: *затемно, изморозь, косовица, новосел, отгул, путина*.

Жаргонизмы – слова и выражения, принадлежащие какому-либо жаргону. В современной лингвистической литературе слово *жаргон* обычно употребляется для обозначения различных ответвлений общенародного языка, которые служат средством общения различных социальных групп.

Возникновение жаргонов связано со стремлением отдельных групп противопоставить себя обществу или другим социальным группам, отгородиться от них, используя средства языка. В отличие от общенародного языка, призванного содействовать широкому общению людей, жаргон – «тайный» язык, цель которого – скрыть смысл произносимого от «чужака». Таков, к примеру, появившийся на Руси жаргон староверов-раскольников, преследуемых государством и церковью. Ими был создан так называемый «офеньский язык» – тайный язык офеней – торговцев раскольничьими книгами и иконами. Вот как описывает это явление известный знаток раскольничьего быта, видный русский писатель П.И. Мельников-Печерский:

...Прибежит в лавку, ровно с цепи сорвавшись, какой-нибудь паренек и, ни с кем не здороваясь, никому не поклонясь, крикнет хозяину:

– Хлябышь и дудоргу хандырит, пельмиги шишлять!..

И хозяин вдруг встревожится, бросится в палатку и почнет там наскоро подальше прибирать, что не всякому можно показывать. Кто понял речи прибежавшего паренька, тот, ни слова не молвив, сейчас же из лавки вон... Сколько бы кто ни учился, сколько бы ни знал языков, ежели он не офеня и не раскольник, ни за что не поймет, чем паренек так напугал хозяина. А это он ему по-офеньски вскричал: «Начальство в лавку идет бумагу читать».

Часто говорят и пишут о молодежном жаргоне. Вряд ли это явление можно назвать жаргоном, ибо оно не имеет

социальных корней. Молодежь, особенно подростки, в целях возрастного «самоутверждения» начинает употреблять слова и словечки, отличающиеся от общепринятой речевой нормы. В ход идут элементы разноплановой лексики: иностранные слова, профессионализмы (моряков, музыкантов), вульгаризмы, диалектизмы и в какой-то мере жаргонизмы. Употребляются они как некий признак принадлежности к определенному «клану» — возрастной группе. Применяются эти слова бездумно, неосознанно, смысл их весьма приблизителен, а происхождение чаще всего неизвестно для говорящего. Вряд ли кто-нибудь, употребляя модное в свое время словечко «клёво», подозревал, что оно давно известно в рязанских, владимирских, тамбовских говорах, обозначая в них «хорошо».

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

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

Диалектные слова, а тем более жаргонизмы и арготизмы, как правило, недопустимы в речи. Эти элементы ограниченной сферы употребления могут быть введены в речь только с определенной целью, например, в качестве выразительных средств, подчеркивающих отношение говорящего, но делать это следует осторожно, с пониманием це-

лесообразности и уместности такого применения в каждом конкретном случае.

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

Термины — это слова, которые являются точным обозначением определенного понятия какой-либо специальной области науки, техники, искусства, общественной жизни и т. п. Напомним, что понятие — это мысль об общих существенных свойствах, связях и отношениях предметов или явлений объективной действительности. Как форма мышления понятие неразрывно связано с языком. Всякое понятие формируется и реализуется в слове или словосочетании. Формирование понятий является важнейшим условием научного знания. Без овладения системой научных понятий невозможно усвоение соответствующей науки.

Значительное расширение сферы влияния научно-технической революции, особенности общения людей в разных областях их деятельности, широкая пропаганда научных знаний в печати, по радио и телевидению способствуют активному проникновению терминов в устную речь. В настоящее время происходит, с одной стороны, терминологизация литературного языка (в него входят не одиночные, а целые группы, серии терминов), а с другой, «олитературивание» терминов. По утверждению лингвистов, широкое употребление терминов является общеевропейской современной тенденцией.

§ 2. Что такое иллюзия понятности

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

ятия. Наиболее опасной особенностью восприятия семантики слов в речи, особенно устной, является «иллюзия понятности» — несоответствие нашего понимания смысла слов его действительному содержанию при уверенности в правильном понимании этого слова.

Приведем для иллюстрации следующий факт. В разных аудиториях читались строчки стихотворения А.С. Пушкина: «Погасло дневное светило. На море синее вечерний пал туман. Шуми, шуми, послушное ветрило. Волнуйся подо мной, угрюмый океан». Слушателям задавался вопрос: есть ли в тексте непонятные, неизвестные слова? Все единодушно отвечали, что таких слов нет. Тогда следовал вопрос, что означает слово *ветрило*? Большинство опрошенных отвечало, что *ветрило* — это «ветер»; некоторые считали, что это слово означает «мельница», и только незначительное количество давало правильный ответ: *ветрило* — «парус». Проведенный эксперимент показывает: все опрошенные были уверены в том, что они знают значение слова *ветрило*, а на деле для большинства из них это было только «иллюзией понятности».

«Иллюзия понятности» означает, во-первых, соотнесение слова не с тем референтом, с которым оно действительно соотносится; во-вторых, незнание отличительных (видовых) признаков референта. Отсюда следует, что «иллюзия понятности» возникает в том случае, когда воспринимающий речь соотносит слово с референтом, с которым оно в действительности не соотносится, и когда воспринимающий речь не может назвать отличительных признаков референта или называет какие-то несущественные признаки, хотя слово кажется ему понятным.

Неумение дать определение слову — главный критерий «иллюзии понятности». В данном случае речь идет не о строгом логическом определении лексического значения слова, а о незнании как второстепенных, так и существенных признаков референта или об указании признаков, которые никогда референту не были свойственны. Например, при анкетном опросе значение ряда слов объяснялось следующим образом: *беспрецедентный* — «беспринципный,

возмутительный, безразличный»; *экспансионизм* – «равнодушные, высшая стадия сионизма»; *пацифисты* – «люди, имеющие свои взгляды на действительность».

Эти толкования не имеют ничего общего с реальным значением указанных слов. Для сравнения приведем данные из «Словаря русского языка» С.И. Ожегова:

Беспрецедентный – не имеющий прецедента в прошлом (прецедент – случай, служащий примером, оправданием для последующих случаев этого же рода).

Экспансионизм – политика экспансий (экспансия – 1. политика распространения своего политического и экономического влияния на другие страны вплоть до насильственного захвата чужих территорий; 2. расширение, распространение чего-н. за какие-н. первоначальные пределы).

Пацифисты – сторонники пацифизма (пацифизм – политическое течение и мировоззрение, осуждающее любые войны, в том числе справедливые, освободительные; антивоенное движение, участники которого считают главным средством предотвращения войн осуждение их аморального характера).

Некоторые понимают слово *реквизиция* как «изъятие чего-либо», и им кажется, что они знают данное слово. Но *реквизиция* – не просто «изъятие», а «принудительное отчуждение за плату» (в отличие от конфискации) или «временное изъятие государственными органами имущества отдельных граждан или юридических лиц».

Аналогичный пример. Слово *альтернатива* определяют как «выбор правильного решения», «выбор варианта», «выбор между чем-либо». Но ведь *альтернатива* – это «необходимость выбора между взаимоисключающими возможностями; каждая из исключаящих друг друга возможностей».

«Иллюзия понятности», как правило, связана с восприятием слов, которые часто используются средствами массовой информации. К ним, прежде всего, относится общественно-политическая лексика, которая постоянно звучит в передачах радио и телевидения, в публичных выступлениях, встречается на страницах периодической печати.

Воспринимая знакомое звучание слова, человек не вдумывается в его смысл, не вникает в суть понятия, обозначенного этим словом. Воспринимающему кажется, что он знает и понимает слово, но на деле это не всегда так.

Английский просветитель, крупнейший философ-материалист Джон Локк считал, что тот, кто употребляет слова без ясного и неизменного смысла, тот вводит себя и других в заблуждение. А тот, кто делает это умышленно, является врагом истины и познания. Особенно недопустимо неправильное употребление слов, утверждал философ, в спорах.

Заглянем во всякого рода полемические книги, — писал он в «Опыте о человеческом разумении». — Мы увидим там, что результатом неясных, неустойчивых, двусмысленных терминов является лишь шум и спор из-за звуков, который не убеждает и не совершенствует разума. Ведь если говорящий и слушающий не согласились насчет идеи, которую обозначают слова, спор касается не вещей, а названий. При всяком употреблении такого слова, значение которого у них не установлено, тождественным для их разума является лишь звук, ибо вещи, о которых они думают в это время, что их выражает данное слово, совершенно различны.

Наряду с явлением «иллюзии понятности», следует учитывать также, что некоторые просто могут не знать отдельных терминов. Поэтому необходимо ответственно относиться к использованию в речи терминологии, особенно общественно-политической. Рекомендуются тщательно отбирать термины, необходимые для раскрытия содержания, не перегружать речь научной терминологией. Говорящий должен сам хорошо знать смысл каждого термина. Незнание точного смысла термина приводит к речевым ошибкам, искажает содержание высказывания.

Так, при проведении беседы о соблюдении санитарно-гигиенических правил была произнесена фраза: «Эмбрион холеры очень опасен». Эта фраза вызвала недоумение у слушателей. Известно, что эмбрион — это зародыш животных и человека. В выступлении же речь шла о возбудителе холеры — вибрионе (бактерии, имеющей форму спирально изогнутой палочки или запятой), поэтому следовало сказать: «Вибрион холеры очень опасен».

§ 3. Приемы объяснения терминов

Используемые термины нужно уметь объяснить. Наиболее рациональным способом толкования научных терминов считается **логическое определение**.

Рассмотрим, как строится логическое определение.

Возьмем, к примеру, определение двух понятий: *логика* – наука о законах и формах правильного мышления; *педагогика* – наука о воспитании, образовании и обучении. Прежде всего, называется род определяемого понятия, т. е. дается ответ на вопрос «что это такое?» – *наука*. Затем указываются признаки видового понятия этого же рода – «о законах и формах правильного мышления» (логика); «о воспитании, образовании и обучении» (педагогика). Достоинство логического определения состоит в том, что перечисляются не все, а только отличительные видовые признаки определяемого понятия.

Интересно отметить, что в дореволюционных логиках, изданных специально для молодых людей, уделялось большое внимание умению давать логическое определение.

Так, в «Логике, содержащей начала логические в пользу обучающегося юношества» Иакова Факчиолата (М., 1794) читаем:

Три вещи наблюдать должно в определении полном и совершенном. Во-первых, чтобы определение не было ни теснее, ни обширнее вещи определяемой; но чтобы было взаимобратное, например, всякий человек есть животное разумное. Всякое разумное животное есть человек.

Во-вторых, чтобы было ясно и кратко, только чтобы не было недостатка в нужном; т. е. чтобы оно состояло из ближайшего рода и удельной разности.

В-третьих, чтобы определение состояло из слов яснейших и известнейших, нежели вещь определяемая. Поелику неизвестное через неизвестное изъяснить не можно.

Посредством сих правил Логики составляют определение, которое есть следующее: определение есть вещь, состоящая из рода и удельной разности, через которую вопрошающему о сущности вещи ответствуется.

А.С. Никольский в «Логике и риторике, кратким и для детского возраста удобопонятным образом расположенные,

изъясненные и в пользу юношества изданные» (СПб., 1790) наставляет:

Определение должно содержать в себе, во-первых, род определяемой вещи, которым она будет отличена от всех вещей, не содержащихся под тем же родом; а после главное отличительное определяемой вещи свойство, которым она будет различена от всех вещей одного с нею рода.

Последуем указаниям авторов процитированных пособий. Представим себе, что нам необходимо дать толкование словам *табурет, стул, кресло, шезлонг*. Начинаем с определения родового признака. Это все предметы мебели. Далее выделяем видовые признаки, часть из которых должна быть общей для всех, а часть — отличать один предмет от другого.

Что же объединяет названные предметы? То, что они предназначены для сидения. Это первый общий признак. Не составит труда назвать и второй. Все они имеют сиденье и ножки. Выделенные признаки позволяют определить значение первого слова. *Табурет* — предмет мебели, имеющий ножки и предназначенный для сидения.

Чтобы построить дефиницию (логическое определение) второго слова, необходимо установить, чем стул отличается от табурета и внести указание на это различие в толкование. Ответ прост: у стула есть спинка. Следовательно, *стул* — предмет мебели на ножках, со спинкой, предназначенный для сидения.

Теперь нетрудно будет дать толкование слову *кресло*, у которого отличительный признак — подлокотники. Несколько сложнее определить значение слова *шезлонг*, поскольку этот предмет мебели отличается несколькими признаками: это кресло, но раздвижное, имеет длинную натягивающуюся матерчатую спинку и служит для сидения полулежа.

Чтобы закрепить полученный навык строить логическое определение, постарайтесь дать дефиницию словам *книга, брошюра, журнал, газета*.

Распространенным является синонимический способ, т. е. объяснение с помощью слов, различных по звуча-

нию, но имеющих общее значение. Например, **конфронтация** – противопоставление, противоборство (социальных систем, идейно-политических принципов и др.), столкновение; **агрессивный** – наступательно-захватнический; **альянс** – союз, соединение. Это позволяет через слово, знакомое слушателям, раскрыть значение научного термина, сделать его понятным.

Вот как, к примеру, лекторы объяснили редко встречающиеся слова *дегидратация*, *катализатор*.

«Если воду, израсходованную на образование пота, не восполнять, в ход пойдут внутренние резервы, и над организмом нависнет угроза дегидратации – обезвоживания».

«Как известно из химии, всякий медленный процесс требует катализатора, то есть ускорителя».

О действенности данного приема писал еще Аристотель:

Далее полезна замена одного имени другим, более понятным, например, вместо «тщательное» в ответах употребить «точное» и вместо «суетности» – «хлопотливость», ибо, чем более понятным становится сказанное, тем легче спорить против тезиса. И этот топ применим для того и другого – и для обоснования, и для опровержения [3, 379].

Довольно часто при объяснении терминологии применяют **описательный способ**, при котором смысл понятия, обозначенного термином, передается посредством описания данного понятия. Так, общественно-политический термин *конформизм* толкуется как «приспособленчество, пассивное принятие соответствующего порядка вещей, господствующих мыслей и т. д.» и далее подчеркивается, что *конформизм* означает отсутствие собственной позиции, беспринципное и некритическое следование любому образцу, обладающему наибольшей силой (мнение большинства, признанный авторитет, традиция и т. п.).

А вот как один лектор объяснил слово *патерностер*:

В конце XIX века в Гамбурге был построен патерностер.

Это подъемник так называемого непрерывного действия. Состоит он из множества кабинок без дверей, которые движутся между этажами только в одну сторону – вверх или вниз. Входят и выходят пассажиры на ходу.

Нередко в такое толкование говорящий вкладывает свое понимание данного понятия. Удивительно точные слова, к примеру, нашел А. Куприн, объясняя своему собеседнику, что такое Родина.

— Родина? Она вот что... — сказал я и на минуту задумался. — Родина — это первая испытанная ласка, первая сознательная мысль, осенившая голову, это запах воздуха, деревьев, цветов и полей, первые игры, песни и танцы. Родина — это прелесть и тайна родного языка. Это последовательные впечатления бытия: детства, отрочества, юности, молодости и зрелости. Родина — как мать. Почему смертельно раненный солдат, умирая, шепчет слово «мама», то самое имя, которое он произнес впервые в жизни. А почему так радостно и гордо делается на душе, когда наблюдаешь, понимаешь и чувствуешь, как твоя Родина постепенно здоровеет, богатеет и становится мощной. Нет, я все-таки говорю не то, что нужно. Чувство Родины — это необъяснимое. Оно — шестое чувство. Детские хрестоматии учили нас, что человек обладает пятью чувствами.

— Зрением, слухом, обонянием, осязанием и вкусом, — подсказал матрос.

— Так. Ну, а вот родина — это шестое чувство, и природа его так же необъяснима, как и природа первых пяти (Юность. 1988. №3. С. 43.).

Объяснением происхождения слов занимается специальная область науки о языке — **этимология**. Обращение к ней позволяет глубже понять сущность используемых слов, их точный смысл, границы применения. Недаром сам термин происходит от греческих слов: *etymon* истинный, верный и *logos* смысл, значение. Таким образом, этимология учит нас понимать истинный смысл слова, уточняет его. Наука эта не только устанавливает исходное значение слова, его первоначальный смысл, но и исследует историю его применения, причины изменений, которые оно претерпело.

Возьмем для примера слово *джинсы*. Когда оно возникло? Что обозначало? Когда пришло в русский язык? История слова такова. В XVI в. в Европе появился особый вид гонуэзской бумазеи — хлопчатая саржа диагонального переплетения. Название материала *jean* образовалось от топонима *Генуя* (*Genua* по-латински). Из этой ткани в

Сан-Франциско в 1850 году стали шить брюки особого покроя, которые называли *jeans* – «штаны». Это форма множественного числа от *jean*. В XX в. такого покроя брюки попали в Россию, а их название в русском языке несколько изменилось, приобретя русское окончание множественного числа *-ы* – *джинсы* (по типу *штаны, брюки*).

Поясняя значение слова, иногда хорошо обратиться к его **этимологии**. Именно так, например, поступил философ И.А. Ильин, разъясняя понятие «федерация»:

Латинское слово «фёдус» означает *договор* и *союз*, и, далее, – *порядок* и *закон*. В науке государственного права федерацией называется союз государств, основанный на договоре и учреждающий их законное, упорядоченное единение.

К этимологии обратились и герои романа И. Тургенева «Отцы и дети», пытаясь осмыслить значение слова *нигилист*:

– Что такое Базаров? – Аркадий усмехнулся. – Хотите, дядюшка, я вам скажу, что он собственно такое?

– Сделай одолжение, племянничек.

– Он нигилист.

– Как? – спросил Николай Петрович, а Павел Петрович поднял на воздух нож с куском масла на конце лезвия и остался неподвижен.

– Он нигилист, – повторил Аркадий.

– Нигилист, – проговорил Николай Петрович. – Это от латинского *nihil*, ничего, сколько я могу судить; стало быть, это слово означает человека, который... который ничего не признает?

– Скажи: который ничего не уважает, – подхватил Павел Петрович и снова принялся за масло.

– Который ко всему относится с критической точки зрения, – заметил Аркадий.

– А это не все равно? – спросил Павел Петрович.

– Нет, не все равно. Нигилист – это человек, который не склоняется ни перед какими авторитетами, который не принимает ни одного принципа на веру, каким бы уважением ни был окружен этот принцип.

§ 4. Особое внимание иностранным словам

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

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

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

Например, из греческого языка вошли в русский язык слова, связанные с бытом (*котел*, *кровать*, *баня*), научные термины (*философия*, *математика*, *история*, *грамматика*, *логика*), термины искусства (*стихи*, *комедия*) и т. д.

Латынь дала нам целый ряд политических терминов: *республика, пролетариат, диктатура*. Тюркские языки принесли нам слова: *кумир, казна, жемчуг, бисер, деньги, базар, таз, утюг, аршин, чулок* и др. Из Западной Европы пришли слова: *клевер, верстак* (немец.); *пальто, гарнизон, котлета* (франц.); *пельмени, пурга* (фин.); *гитара, томат* (испан.); *тенор, ария, макароны* (ит.); *матрос, зонтик, флаг, галстук* (голланд.) и многие другие.

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

Место иноязычных слов в русском языке, их дальнейшая судьба неодинакова и определяется их назначением. Заимствования по степени их проникновения в словарный состав русского языка можно разделить на три группы.

Первую из них составляют иноязычные слова, прочно вошедшие в русский язык. Они заимствованы давно, усвоены всем народом и не воспринимаются как иноязычные. Эти слова — единственные наименования жизненно важных понятий. К этой группе относятся не только бытовые слова *кровать, сахар, капуста, свекла, фонарь, тарелка, чулок, каблук, кукла, сарай, базар*, но и слова, связанные с производством, образованием: *шахта, цех, фабрика, класс, тетрадь, карандаш* и др. От многих из этих слов в русском языке возникли производные слова: *газета* (итал.) — *газетный, газетчик, роман-газета, стенгазета; культура* (латин.) — *культурность, бескультурье, физкультура, физкультурник, культпоход, культфронт, культурный, некультурный, культурно-бытовой, культурно-просветительный*.

Вторую группу составляют слова, широко распространенные в русском языке и также являющиеся единственными наименованиями обозначаемых понятий, но осознающиеся как иноязычные: *тротуар, пижама, сервиз, абажур, радио, стенд, троллейбус, контейнер, лайнер* и др.

В третью группу входят иноязычные слова, которые не получили широкого распространения. К ним относятся и слова, имеющие русские параллели, но отличающиеся от них объемом, оттенком значения или сферой употребления. Сравним, например, слова *ревизовать*, *контракт*, *консервативный*, *константный*, *пунктуальный*, *утрировать*, с синонимичными словами: *проверить*, *договор*, *косный*, *устойчивый*, *точный*, *преувеличивать*. *Ревизовать* чаще означает проверку материальных ценностей, денежных документов. Поэтому нельзя сказать: «ревизовать работу преподавателей в школе». Здесь уместен глагол *проверить*. Заимствованным словом *контракт* в отличие от русского *договор* называют только письменно оформленное соглашение, а *консервативный* в сравнении с синонимичным ему словом *косный* означает не просто «тяготеющий к старому, привычному, не восприимчивый к новому, прогрессивному», а «враждебный новому и активно, по убеждению отстаивающий старое». Иначе складываются отношения между синонимами *константный* и *устойчивый*, *пунктуальный* и *точный*, *утрировать* и *преувеличивать*. Иноязычные ялова отличаются сферой употребления, преимущественно используются в книжной речи.

Рассмотрим, какие ошибки встречаются в речи при употреблении иностранных слов. Неправильное использование иноязычных слов чаще всего связано с незнанием точного их смысла. Например: «Его представили этаким полиглотом: он и физик, и математик, и поэт». Известно, что *полиглот* — это человек, владеющий многими языками. Поэтому употребление слова *полиглот* в данном случае неуместно.

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

Непонимание значений иностранных слов может привести к тавтологическим выражениям в нашей речи. Так, в лекции о новейших достижениях науки и техники было сказано: «Ученые, инженеры, рационализаторы, изобретатели призваны двигать вперед научно-технический прогресс». Слово *прогресс* означает движение вперед, поэтому неправильно сказать *двигать вперед прогресс*. Подобная же ошибка допущена в предложении: «Все это крайне затрудняет предсказание точного прогноза путины». *Прогноз* означает «предвидение, предсказание, основанное на определенных данных». Следовало сказать: «Все это крайне затрудняет точный прогноз».

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

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

Употребляя иностранные слова, надо быть уверенным, что они понятны слушателям. Поэтому важно умело ввес-

ти иностранное слово в свою речь. Необходимо давать соответствующие пояснения значений использованных слов.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что такое «общепонятность», «общедоступность» речи?
2. Охарактеризуйте лексику русского языка с точки зрения сферы ее употребления.
3. Расскажите об использовании в речи диалектизмов, жаргонизмов.
4. Что такое «иллюзия понятности»?
5. Назовите основные способы толкования терминов.
6. Как вы относитесь к употреблению в речи иностранных слов? Какие ошибки встречаются в речи при их использовании?

Глава 4

*Правильность —
важнейший признак культуры речи*

§ 1. Нормативность речи

Правильность речи определяется соблюдением норм, свойственных литературному языку.

Что же такое норма? Какие нормы бывают? В чем их особенность? Как нормы рождаются? Вот вопросы, на которые необходимо дать ответ.

Норма — правила использования речевых средств в определенный период развития литературного языка.

Норма — единообразное, образцовое, общепризнанное употребление элементов языка (слов, словосочетаний, предложений).

Норма обязательна как для устной, так и для письменной речи и охватывает все стороны языка.

Различаются нормы:



Языковые нормы – **явление историческое**. Изменение литературных норм обусловлено постоянным развитием языка. То, что было нормой в прошлом столетии и даже 15–20 лет назад, сегодня может стать отклонением от нее. Например, в 30–40-е годы употреблялись слова *дипломник* и *дипломант* для выражения одного и того же понятия: «Студент, выполняющий дипломную работу». Слово *дипломник* было разговорным вариантом слова *дипломант*. В литературной норме 50–60-х годов произошло разграничение в употреблении этих слов: прежнее разговорное *дипломник* теперь обозначает учащегося, студента в период защиты дипломной работы, получения диплома. Слово *дипломант* стали называть преимущественно победителей конкурсов, призеров смотров, состязаний, отмеченных дипломом (например, *дипломант Всесоюзного конкурса пианистов*, *дипломант Международного конкурса вокалистов*).

Изменилась и норма употребления слова *абитуриент*. В 30–40-е годы *абитуриентами* называли и тех, кто оканчивал среднюю школу, и тех, кто поступал в вуз, так как оба эти понятия в большинстве случаев относятся к одному лицу. В послевоенные годы за оканчивающими среднюю школу закрепилось слово *выпускник*, а слово *абиту-*

риент в этом значении вышло из употребления. *Абитуриентами* стали называть тех, кто сдает вступительные экзамены в вузе и техникуме.

Интересна в этом отношении история слова *диалектический*. В XIX в. оно было образовано от существительного *диалект* и означало «принадлежащий к тому или иному диалекту». От философского термина *диалектика* также образовалось прилагательное *диалектический*. В языке появились омонимы: *диалектический* (*диалектическое слово*) и *диалектический* (*диалектический подход*). Постепенно слово *диалектический* в значении «принадлежащий к тому или иному диалекту» устарело, было заменено словом *диалектный*, а за словом *диалектический* закрепилось значение «свойственный диалектике; основанный на законах диалектики».

В одном из номеров «Литературной газеты» в статье о правильности речи был рассказан такой случай. На трибуну поднялся лектор и начал говорить так: «Некоторые плюют на нормы литературной речи. Нам, мол, все позволено, мы семьями так говорим, нас так и похоронят. Я вздрогнул, услышав такое, но не стал выступать против...»

Сперва аудитория недоумевала, затем послышался ропот возмущения и, наконец, раздался смех. Лектор подождал, пока аудитория успокоится, и сказал: «Вы зря смеетесь. Я говорю самым лучшим литературным языком. Языком классиков...» И он стал приводить цитаты, в которых находились «неправильные» слова из его лекции, сопоставляя их с показаниями словарей той поры. Таким приемом выступающий продемонстрировал, как за 100 с лишним лет изменилась норма языка.

Изменяются не только лексические, акцентологические, но и морфологические нормы. Возьмем для примера окончание именительного падежа множественного числа имен существительных мужского рода:

огород — огороды, сад — сады, стол — столы, забор — заборы, рог — рога, бок — бока, берег — берега, глаз — глаза.

Как видим, в именительном падеже множественного числа существительные имеют окончание *-ы* или *-а*. Нали-

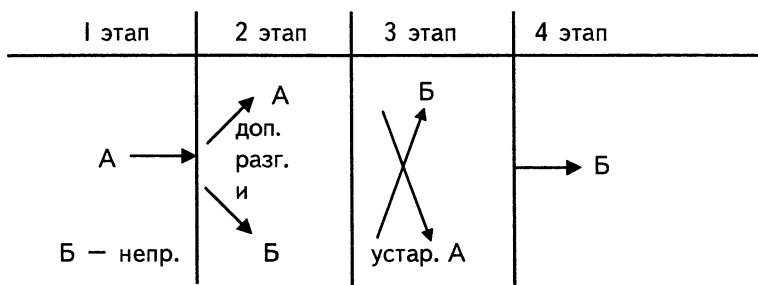
чие двух окончаний связано с историей склонения. Дело в том, что в древнерусском языке, помимо единственного и множественного, было еще двойственное число, которое употреблялось в том случае, когда речь шла о двух предметах: *стол* (один), *стола* (два), *стола* (несколько). С XIII века эта форма начинает разрушаться и постепенно устраняется. Однако следы ее обнаруживаются, во-первых, в окончании именительного падежа множественного числа существительных, обозначающих парные предметы: *рога*, *глаза*, *рукава*, *берега*, *бока*; во-вторых, форма родительного падежа единственного числа имен существительных при числительных *два* (*два стола*, *два дома*, *два забора*) исторически восходит к форме именительного падежа двойственного числа. Это подтверждается различием в ударении: *два часа́* и *ча́са не прошло*, *в два ряда́* и *вышел из ряда́*.

После исчезновения двойственного числа наряду со старым окончанием *-ы* у существительных мужского рода в именительном падеже множественного числа появилось новое окончание *-а*, которое как более молодое стало распространяться и вытеснять окончание *-ы*.

Так, в современном русском языке *поезд* в именительном падеже множественного числа имеет окончание *-а*, в то время как в 19 веке нормой было *-ы*. «Поезды на железной дороге останавливаются по причине больших выпавших снегов на четверо суток», — писал Н.Г. Чернышевский в письме отцу 8 февраля 1855 года. Но не всегда окончание *-а* побеждает старое окончание *-ы*. Например, слово *трактор* было заимствовано в XX веке из английского языка, в котором *traktor* — суффиксальное производное от латинского *traho, trahere* — «тянуть, тащить». В 3-м томе «Толкового словаря русского языка», вышедшем в 1940 году, как литературная форма признается только *тракторы*, а окончание на *-а* (*трактора*) считается просторечной. Через двадцать три года выходит 15 том «Словаря современного русского литературного языка». В нем обе формы (*тракторы* и *трактора*) даются как равноправные, а еще через двадцать лет «Орфоэпи-

ческий словарь русского языка» (1983 г.) окончание *-а* ставит на первое место как более распространенное. В других случаях форма именительного падежа множественного числа на *-а* так и остается за пределами литературного языка, квалифицируется как неправильная (*инженера*) или жаргонная (*шофера*).

Если старую, первоначальную норму обозначить буквой А, а конкурирующий вариант буквой Б, то соревнование между ними за место в литературном языке проходит в четыре этапа и графически выглядит так:



На первом этапе господствует единственная форма А, ее вариант Б находится за пределом литературного языка и считается неправильным. На втором этапе вариант Б уже проникает в литературный язык, считается допустимым (помета *доп.*) и в зависимости от степени его распространения квалифицируется как разговорный (помета *разг.*) по отношению к норме А или равноправный с ней (помета *И*). На третьем этапе старшая норма А теряет свою главенствующую роль, окончательно уступает место младшей норме Б и переходит в разряд устаревших норм. На четвертом этапе Б становится единственной нормой литературного языка.

Источники изменения норм литературного языка различны: живая, разговорная речь; местные говоры; просторечие; профессиональные жаргоны; другие языки.

Изменению норм предшествует появление их вариантов, которые реально существуют в языке на определенном этапе его развития, активно используются его носителями. Ва-

рианты норм отражаются в словарях современного литературного языка.

Например, в «Словаре современного русского литературного языка» как равноправные фиксируются акцентные варианты таких слов, как *нормировать* и *нормировать*, *маркировать* и *маркировать*, *мышление* и *мышление*. Некоторые варианты слов даются с соответствующими пометами: *творог* и (разг.) *твóрог*, *договор* и (прост.) *дóговор*. Если же обратиться к «Орфоэпическому словарю русского языка» (М., 1997), то можно проследить за судьбой этих вариантов. Так, слова *нормировать* и *мышление* становятся предпочтительными, а *нормировать* и *мышление* имеют помету «доп.» (допустимо). Из вариантов *маркировать* и *маркировать* становится единственно правильным *маркировать*. В отношении *творог* и *твóрог* норма не изменилась. А вот вариант *дóговор* из просторечной формы перешел в разряд разговорной, имеет в словаре помету «доп.».

Сдвиги в нормировании наглядно прослеживаются на примере произношения сочетания — *чн*.

Представим это в таблице.

Слово	Толк. сл. рус. яз. 1935–1940	Орфоэпический словарь рус. яз. 1997
будничный	[шн]	[чн] и доп. [шн]
булочная	[шн]	[шн] и доп. [чн]
закусочная	[шн]	[чн]
игрушечный	[шн]	[чн]
нарочно	[шн]	[шн]
порядочно	[шн]	[шн и чн]
порядочный	[шн]	[шн и чн]
сливочный	[шн]	доп. устар. [шн]
яичница	[шн]	[шн]
яблочный	[шн]	доп. [шн]

Как видим, из 10 слов только в двух (*нарочно*, *яичница*) сохраняется произношение [шн]; в одном случае (*булочная*) преимущество отдается произношению [шн], но допускается и [чн], в двух — оба произношения счита-

ются равноправными (см. *порядочно, порядочный*), в остальных пяти побеждает произношение [чн], при этом в двух словах (*закусочная, игрушечный*) оно считается единственно правильным, а в трех (*будничный, сливочный, яблочный*) допускается и произношение [шн].

Показатели различных нормативных словарей дают основание говорить о трех степенях нормативности:

- норма 1 степени – строгая, жесткая, не допускающая вариантов;
- норма 2 степени – нейтральная, допускает равнозначные варианты;
- норма 3 степени – более подвижная, допускает использование разговорных, а также устаревших форм.

Историческая смена норм литературного языка – закономерное, объективное явление. Оно не зависит от воли и желания отдельных носителей языка. Развитие общества, изменение социального уклада жизни, возникновение новых традиций, совершенствование взаимоотношений между людьми, функционирование литературы, искусства приводят к постоянному обновлению литературного языка и его норм.

По свидетельству ученых, процесс изменения языковых норм особенно активизировался в последние десятилетия.

§ 2. Орфоэпические нормы

Произносительные нормы устной речи изучает **орфоэпия** (греч. *orthos* правильный и *epos* речь). Она исследует закономерности литературного произношения.

Один из крупнейших советских исследователей произносительных норм Р.И. Аванесов определяет орфоэпию как

совокупность правил устной речи, обеспечивающих единство ее звукового оформления в соответствии с нормами национального языка, исторически выработавшимися и закрепившимися в литературном языке [1, 13].

Соблюдение единообразия в произношении имеет важное значение. Орфоэпические ошибки всегда мешают воспринимать содержание речи: внимание слушающего от-

влекается различными неправильностями произношения, и высказывание во всей полноте и с достаточным вниманием не воспринимается. Произношение, соответствующее орфоэпическим нормам, облегчает и ускоряет процесс общения. Поэтому социальная роль правильного произношения очень велика, особенно в настоящее время в нашем обществе, где устная речь стала средством самого широкого общения на различных собраниях, конференциях, съездах.

Каковы же правила литературного произношения, которых надо придерживаться, чтобы не выйти за рамки общепринятого, а следовательно, и общепонятного русского литературного языка?

Основной закон **произношения гласных звуков** — закон редукции (ослабленной артикуляции) всех безударных гласных.

В русской речи лишь ударные гласные произносятся в полном соответствии с фонетической нормой. Все безударные гласные произносятся с ослабленной артикуляцией, менее четко и длительно, чем ударные, а иногда даже заменяются другими гласными, также редуцированными. Приведем примеры.

Гласные [а] и [о] в начале слова без ударения и в первом предударном слоге произносятся как [ǎ]: *о*враг — [ǎ]враг, *а*втономия — [ǎ]вт[ǎ]но́мия, *мо*локо — м[ǎ]л[ǎ]кó.

В остальных безударных слогах, т. е. во всех безударных слогах, кроме первого предударного, на месте буквы *о* и *а* после твердых согласных произносится очень краткий (редуцированный) неясный звук, который в разных положениях колеблется от произношения, близкого к [ы], к произношению, близкому к [а]. Условно этот звук обозначается буквой [ъ]. Например: *го*лова — г[ъ]ло́ва, *сто*рона — ст[ъ]ро́на, *до*рогой — д[ъ]ро́гой, *го*род — го́р[ъ]д, *сто*рож — сто́р[ъ]ж.

Буквы *е* и *я* в предударном слоге обозначают звук, средний между [е] и [и]. Условно этот звук обозначается знаком [и^е]: *пя*так — п[и^е]та́к, *пе*ро — п[и^е]ро́.

Гласный [и] после твердого согласного, предлога или при слитном произношении слова с предыдущим произ-

носятся как [ы]: *мединститут* – мед[ы]нститут, из искры – из[ы]скры, *смех* и *горе* – смех [ы] горе. При наличии паузы [и] не переходит в [ы]: *смех* и *горе*.

Отсутствие редукции гласных мешает нормальному восприятию речи, так как отражает не литературную норму, а диалектные особенности. Так, например, побуквенное (нередуцированное) произношение слова [молоко́] воспринимается нами как окающий говор, а замена безударных гласных на [а] без редукции – [малако́] – как сильное аканье.

Основные законы произношения согласных – оглушение и уподобление.

В русской речи происходит обязательное оглушение звонких согласных в конце слова. Мы произносим хле[п] – *хлеб*, са[т] – *сад*, смо[к] – *смог*, любо[ф'] – *любовь* и т. д. Это оглушение является одним из характерных признаков русской литературной речи. Нужно учесть, что согласный [г] в конце слова всегда переходит в парный ему глухой звук [к]: лё[к] – *лёг*, поро[к] – *порог* и т. д. Произнесение в этом случае звука [х] недопустимо как диалектное. Исключение составляет слово *Бог* – Бо[х].

В положении перед гласными, сонорными согласными и [в] звук [г] произносится как звонкий взрывной согласный. Только в нескольких словах, старославянских по происхождению – Бо[γ]а, [γ]осподи, бла[γ]о, бо[γ]атый и производных от них, звучит фрикативный заднеязычный согласный [γ]. Причем в современном литературном произношении и в этих словах [γ] вытесняется [г]. Наиболее устойчивым он является в слове [γ]осподи.

[Г] произносится как [х] в сочетаниях гк и гч: лё[хк']ий – *лёгкий*, ле[хк]о – *легко*.

В сочетаниях звонкого и глухого согласных (так же, как и глухого, и звонкого) первый из них уподобляется второму.

Если первый из них звонкий, а второй – глухой, происходит оглушение первого звука: ло[ш]ка – *ложка*, про[п]ка – *пробка*. Если первый – глухой, а второй – звонкий, происходит озвончение первого звука: [з]доба – *сдоба*, [з]губить – *сгубить*.

Перед согласными [л], [м], [н], [р], не имеющими парных глухих, и пред [в] уподобления не происходит. Слова произносятся так, как пишутся: све[тл]о, [шв]ырять.

Уподобление происходит и при сочетании согласных. Например: сочетания *си* и *зи* произносятся как долгий твердый согласный [ш̄]: ни[ш̄]ий – *низший*, вы[ш̄]ий – *высший*, ра[ш̄]уметься – *расшуметься*.

Сочетание *сж* и *зж* произносятся как двойной твердый [ж̄]: ра[ж̄]ать – *разжать*, [ж̄]изнью – *с жизнью*, *сжарить* – [ж̄]арить.

Сочетания *зж* и *жж* внутри корня произносятся как долгий мягкий звук [ж̄']. В настоящее время вместо долгого мягкого [ж̄'] все шире употребляется долгий твердый звук [ж̄]: по[ж̄']е и по[ж̄]е – *позже*, дро[ж̄']и и дро[ж̄]и – *дрожжи*.

Сочетание *сч* произносится как долгий мягкий звук [ш̄'], так же, как звук, передаваемый на письме буквой щ: [ш̄']астье – *счастье*, [ш̄']ет – *счет*.

Сочетание *зч* (на стыке корня и суффикса) произносится как долгий мягкий звук [ш̄']: прика[ш̄']ик – *приказчик*, обра[ш̄']ик – *образчик*.

Сочетания *тч* и *дч* произносятся как долгий звук [ч̄']: докла[ч̄']ик – *докладчик*, ле[ч̄']ик – *летчик*.

Сочетания *тц* и *дц* произносятся как долгий звук [ц̄]: два[ц̄]ать – *двадцать*, золо[ц̄]е – *золотце*.

В сочетаниях *стн*, *здн*, *стл* согласные звуки [т] и [д] выпадают: преле[сн]ый – *прелестный*, по[зн]о – *поздно*, че[сн]ый – *честный*, уча[сл]ивый – *участливый*.

Сочетания *дс* и *тс* на стыке корня и суффикса произносятся как [ц]: горо[ц]кой – *городской*, све[ц]кий – *светский*. Сочетание *тс* на стыке окончания 3 лица глаголов с частицей *-ся* произносится как долгий [ц̄]: катя[ц̄] – *катятся*, бере[ц̄] – *берется*. Так же произносится группа *-ться* (на стыке окончания г- неопределенного склонения и частицы *-ся*): учи[ц̄] – *учиться*.

Следует обратить внимание на сочетание *чн*, так как при его произношении нередко допускаются ошибки. В произношении слов с этим сочетанием наблюдается ко-

лебание, что связано с изменением правил старого московского произношения.

По нормам современного русского литературного языка сочетание *чн* обычно так и произносится [чн], особенно это относится к словам книжного происхождения (*алчный, беспечный*), а также к словам, появившимся в недавнем прошлом (*маскировочный, посадочный*).

Произношение [шн] вместо орфографического чн в настоящее время требуется в женских отчествах на *-ична*: Ильини[шн]а, Лукини[шн]а, Никити[шн]а, Сав-ви[шн]а, Фомини[шн]а, – и сохраняется в отдельных словах: горчи[шн]ый, коне[шн]о, пере[шн]ица, праче[шн]ая, пустя[шн]ый, скворе[шн]ик, яи[шн]ица.

Некоторые слова с сочетанием *чн* в соответствии с современными нормами литературного языка произносятся двояко: було[шн]ая и було[чн]ая, копее[шн]ый и копее[чн]ый, моло[шн]ый и моло[чн]ый, порядо[шн]ый и порядо[чн]ый, сливо[шн]ый и сливо[чн]ый.

В отдельных случаях различное произношение сочетания *чн* служит для смысловой дифференциации слов: сердце[чн]ый удар – сердце[шн]ый друг.

Заемствованные слова, как правило, подчиняются орфоэпическим нормам современного русского литературного языка и только в некоторых случаях отличаются особенностями в произношении. Наиболее существенное из них – сохранение в произношении звука [о] в безударных слогах и твердых согласных перед гласным переднего ряда [е].

В безударном положении звук [о] сохраняется, например, в таких словах, как м[о]дель, м[о]дерн, [о]азис, б[о]а, [о]тель, ф[о]нема, м[о]дернизм и в иностранных собственных именах: Фл[о]бер, В[о]льтер, Т[о]льятти, Ш[о]пен, М[о]пассан. Такое же произношение [о] наблюдается и в заударных слогах: кака[о], ради[о]. Однако большинство заимствованной лексики, представляющее собой слова, прочно усвоенные русским литературным языком, подчиняется общим правилам произношения [о] и [а] в безудар-

ных слогах: б[ǎ]кал, к[ǎ]стюм, к[ǎ]нсервы, б[ǎ]ксер, р[ǎ]яль, пр[ǎ]гресс, к[ъ]бинет, ф[ъ]рмулировать и др.

В большинстве заимствованных слов перед [е] согласные смягчаются: ка[т']ет, па[т']ефон, факульт[т']ет, [т']еория, [д']емон, [д']еспот, [н']ервы, пио[н']ер, [с']екция, [с']ерия, му[з']ей, га[з']ета, [р']ента, [р']ектор.

Всегда перед [е] смягчаются заднеязычные согласные: па[к'е]т, [к'е]гли, [к'е]кс, ба[г'е]т, [г'е]рцог, с[х'е]-ма. Звук [л] также обычно произносится в этом положении мягко: [л'е]ди, мо[л'е]кула, ба[л'е]т и т. п.

Однако в ряде слов иноязычного происхождения твердость согласных перед [е] сохраняется: ш[тэ]псель, о[тэ]ль, с[тэ]нд, ко[дэ]кс, мо[дэ]ль, ка[рэ], [дэ]миург, [дэ]мпинг, каш[нэ], э[нэ]ргия, [дэ]марш, мор[зэ], к[рэ]до и др. Причем обычно в заимствованных словах сохраняют твердость перед [е] зубные согласные [т], [д], [с], [з], [н], [р].

Описание орфоэпических норм можно найти в литературе по культуре речи, в специальных лингвистических исследованиях, например, в книге Р.И. Аванесова «Русское литературное произношение», а также в толковых словарях русского литературного языка, в частности, в однотомном «Толковом словаре русского языка» С.И. Ожегова и Н.Ю. Шведовой.

§ 3. Акцентологические нормы

Снижает культуру устной речи не только неправильное произношение, но и неправильное ударение в словах.

Особенности и функции ударения изучает отдел языкознания, который называется **акцентологией** (от лат. *accentus* ударение).

Ударение в русском языке **свободно**, что отличает его от некоторых других языков, в которых ударение закреплено за каким-то определенным слогом. Например, в эстонском, латышском, чешском, финском ударным всегда бывает первый слог, в польском, грузинском — предпоследний, в армянском, французском — последний. В русском языке ударение может падать на любой слог, поэто-

му его называют **разноместным**. Сопоставим ударения в словах: *ко́мпас, добы́ча, докуме́нт, меди́камéнт*. В этих словах ударение соответственно падает на первый, второй, третий, четвертый слоги. Разноместность его, как отмечает Р.И. Аванесов, делает ударение в русском языке индивидуальным признаком каждого отдельновзятого слова.

Кроме того, ударение в русском языке бывает подвижным и неподвижным. Если в различных формах слова ударение падает на одну и ту же часть, то такое ударение является неподвижным (*берегу́, бережёшь, бережёт, бережём, бережёте, берегут* — ударение закреплено за окончанием). Ударение, меняющее свое место в разных формах одного и того же слова, называется подвижным (*пра́в, пра́вы, права́; могу́, мо́жешь, мо́гут*).

Большая часть слов русского языка имеет неподвижное ударение: *де́лать, де́лаю, де́лала, сде́лал, отде́лка, переде́лка* и т. п. Закономерности перемещения ударения в определенных категориях слов с основы на окончание или на приставку, с окончания на основу и т. д. отражены в правилах, с которыми вы можете познакомиться самостоятельно, изучая специальную литературу.

Наиболее подробно об ударении написано в книге Н.А. Федяниной «Ударение в современном русском языке». В предисловии к книге автор пишет:

Ударение — поистине душа слова. Отнимите у слова ударение, и его не станет. Поставьте неправильное ударение — разрушится все слово.

В книге формулируются правила русского ударения. В приложении приводится список слов с подвижным ударением, который можно использовать как справочник по ударению наиболее употребительных русских слов.

В публичных выступлениях, деловом общении, обиходной речи довольно часто наблюдается отклонение от норм литературного языка. Неверное ударение мешает восприятию смысла. Например, нередко нарушается норма ударения в таких словах, как *валово́й, догово́ренность, нача́л, нача́ла, по́нял, поня́ла, при́нял, приня́ть, призы́в, созы́в*.

Затруднение вызывает постановка ударения в именительном падеже множественного числа существительных *догово́ры (догово́р), ле́кторы (ле́ктор), инстрúкторы (инстрúктор), шофёры (шофёр), инспекторá (инспéктор)*.

Некоторые ошибаются, считая, что надо говорить *срédства производства*, но *денежные средствá*, прошли *три кварта́ла*, но *третий квар́тал этого года*. Слова *срédства* и *кварта́л* независимо от значения имеют только одно ударение.

Ошибки в ударении могут привести к искажению смысла высказывания. Например, в одной из телепередач продемонстрировались произведения испанских художников. Показали картину, на которой был изображен берег реки, дерево с богатой кроной, сквозь листья которой просматривалось голубое небо и зелень других растений. Под деревом сидел монах. Ведущий передачу сказал: «Эта картина называется «Отшельник в пусты́не». Каждый, кто смотрел передачу, вероятно, удивился и подумал: какая же это пусты́ня? Все дело в том, что на картине изображена не пустыня, а уединенное, безлюдное место, где живет отшельник, которое называется *пу́стынь* или *пу́стыня*. Неправильно произнесенное слово создало впечатление о несоответствии названия картины ее содержанию.

Ошибки в ударении могут быть вызваны различными причинами, которые необходимо учитывать.

1. Ошибки, связанные с незнанием ударения, присущего тому языку, из которого данное слово заимствовано. Слово *мизерный*, к примеру, происходит от французского слова *мизёр* и произносится с ударением на е — *мизéрный*.

2. Ошибки, связанные с отсутствием в печатном тексте буквы ё. Буква ё всегда принимает на себя ударение. Ликвидация двух точек над е в печатном тексте привела к тому, что многие слова стали произноситься с буквой е, а ударение перешло на случайное место: стали говорить, к примеру, *желчь*, *желчный* вместо верных *жёлчь*, *жёлчный*; *заворо́женный* вместо *заворожённый*; *новоро́жденный* вместо *новорождённый* и т. д.

3. Ошибки, которые являются следствием ошибок в написании, возникших из-за плохого знания орфографии. Например, *бронь* – грубая ошибка! Это слово пишется с буквой *я* на конце – *броня*, и ударение в нем имеет смыслоразличительное значение: *бро́ня* – преимущественное право на получение чего-либо (броня на билеты), в отличие от слова *броня́* – защитное покрытие (танковая броня́). *Грénки* – грубая ошибка! Слово *gréнок* – мужского рода, во множественном числе имеет ударение на конечном слоге – *грeнкí*.

Существуют сложности с ударением в самых простых словах из-за того, что многие не знают точно их принадлежности к той или иной части речи. Так, например, прилагательное *развитóй* пишется с окончанием *-ой*, которое и принимает на себя ударение. Это слово имеет несколько значений и употребляется в разных словосочетаниях. Так, в примерах *развита́я промышленность*, *развито́е сельское хозяйство* его значение – «достигший высокой степени развития», а в сочетаниях *развитóй юноша*, *развитóй человек* – «духовно зрелый, просвещенный, культурный». Наряду с прилагательным в русском языке имеется причастие *развитый*, образованное от глагола *развить*, имеющее окончание *-ый*. Произносится оно с ударением на первом слоге (*ра́звитый*) или на втором (*развítый*). Например: *ра́звитая нами деятельность*, *ра́звитый лектором вопрос* и *развítая веревка*, *развítый локон*. Как видим, ударение зависит от того, прилагательное это или причастие.

Однако все ли разночтения в ударениях следует безоговорочно считать ошибкой? Конечно, нет. Для ударения тоже существует понятие **вариантности**, означающее наличие в некоторых словах вариантов ударения, применяемых в разных ситуациях общения.

Чтобы не допустить ошибки в постановке ударения, следует знать не только норму, но и типы вариантов, а также условия, при которых может быть использован тот или иной из них. Для этого рекомендуется пользоваться специальными словарями и справочниками. Лучше всего

прибегать к помощи «Орфоэпического словаря русского языка». В нем дается система **нормативных помет** (единая для оценки вариантов произносительных, акцентных и морфологических), которая выглядит следующим образом.

1. **Равноправные варианты.** Они соединяются союзом и: *волна́м* и *во́лнам*; *и́скристый* и *искри́стый*; *авта́ркия* и *автарки́я*; *ба́ржа* и *баржа́*; *бижуте́рия* и *бижуте́рия*; *ло́сось* и *ло́сось*. С точки зрения правильности эти варианты одинаковы.

2. **Варианты нормы, из которых один признается основным.**

а) Помета «допустимо» (доп.): *творо́г* и доп. *тво́рог*; *о́тдал* и доп. *отда́л*; *бу́дней* и доп. *бү́ден*; *кулина́рия* и доп. *кулина́рия*. Первый вариант является предпочтительным, второй оценивается как менее желательный, но все-таки находится в пределах правильного. Чаще всего используется в разговорной речи;

б) Помета «допустимо устаревшее» (доп. устар.): *инду́стрия* и доп. устар. *индустрия*, *собра́лся* и доп. устар. *собрался*; *ха́нжество* и доп. устар. *ханжество*.

Помета указывает, что оцениваемый ею вариант постепенно утрачивается, а в прошлом он был основным.

Из двух вариантов, один из которых признается основным, рекомендуется употреблять первый вариант, считающийся предпочтительным.

Словарь включает в себя также варианты, находящиеся за пределами литературной нормы. Для указания этих вариантов вводятся так называемые **запретительные пометы**:

1) «не рекомендуется» (не рек.) — *алфа́вит!* не рек. — *алфа́вит*; *балова́ть!* не рек. *ба́ловать*; *подро́стковый!* не рек. *подро́стко́вый*; *догово́рный!* не рек. *догово́рно́й*.

Эта помета может иметь дополнительную характеристику «устаревающее» (не рек. устар.). Варианты, имеющие эту помету, представляют собой бывшую форму. Сегодня они находятся за пределами нормы, например: *диало́г!* не рек. устар. *диáлог*; *остриё!* не рек. устар. *остри́е*; *револьве́р!*

не рек. устар. *рево́львер*; *украї́нцы!* не рек. устар. *укра́и́нцы*;

2) «неправильно» (неправ.) – *атлёт!* неправ. *атлёт*; неправ. *атлет*; *ку́хонный!* неправ. *кухóнный*; *договорённость!* неправ. *догово́ренность*; *добы́ча!* Неправ. добыча;

3) «грубо неправильно» (грубо неправ.) – *докуме́нт!* грубо неправ. *документ*; *инженеры!* грубо неправ. *инженера́*; *инструме́нт!* грубо неправ. *инстру́мент*; *ходата́йство!* грубо неправ. *ходата́йство*.

Всем, чья речь должна быть образцовой, не следует употреблять варианты, имеющие запретительные пометы.

Целый ряд вариантов ударения связан с профессиональной сферой употребления. Есть слова, специфическое ударение в которых традиционно принято только в узко-профессиональной среде, в любой другой обстановке оно воспринимается как ошибка. Словарь фиксирует эти варианты. Например:

дубля́ж, -а | в профессион. речи *дубля́жа*

и́скра | в профессион. речи *и́скра*

аммиа́к, -а | у химиков *аммиа́ка*

эпиле́псия | у медиков *эпиле́сия*

шпри́ц, -а, мн. -ы, -ев | у медиков ед. *шприца́*, мн. -ы́, -о́в.

фле́йтовый | у музыкантов *флейто́вый*

ко́мпас | у моряков *ко́мпас*.

Кроме «Орфоэпического словаря русского языка», ценным пособием является «Словарь ударений русского языка» (составители Ф.Л. Агеенко, М.В. Зарва). В нем приводятся слова и их формы, постановка ударений в которых может вызвать затруднение, даются трудные по произношению географические наименования, имена и фамилии политических деятелей, ученых, художников, писателей, артистов, названия газет, журналов, телеграфных агентств, музыкальных произведений.

Особенность данного словаря состоит в том, что он указывает единую произносительную норму, т. е. фиксирует только предпочтительный вариант.

Об ударении в словах можно справиться также в орфографических, толковых словарях русского языка, в раз-

личных словарях-справочниках, в пособиях по культуре речи. Словарики ударений периодически публикует на своих страницах журнал «Русская речь».

Иногда для того, чтобы получить более полные и точные сведения об истории ударения в том или ином слове, недостаточно посмотреть только один словарь. Возьмем, к примеру, слово *аргонóмия*. В толковом словаре В. И. Даля, в словарях современного русского литературного языка это слово дается только с указанным ударением. А в семнадцатитомном академическом словаре отмечается, что слово употреблялось в XIX в. и с иным ударением – *агрóномíя*.

Любопытна в этом отношении подача в разных словарях слова *зубчатый*. В. И. Даль разграничивал слова *зубчатый* и *зубча́тый* по значению: «*Зубчатый*, зубовидный, зубообразный, подобный зубу, похожий на зуб, на клык. *Зубча́тый*, образующий зубцы, зубчики; ломаный по очерку, с мысками, с язычками, выступами».

В Большом академическом словаре, в «Словаре русского языка» С.И. Ожегова, в «Словаре ударений для работников радио и телевидения» слово *зубча́тый* фиксируется только с одним ударением. В «Словаре трудностей русского языка» (М., 1976) читаем: *зубча́тый* (реже *зубчатый*), т. е. словарь признает оба варианта, но отмечает, что одно из произношений менее распространено. Если обратиться к «Словарю русского языка» (Т. 1. М., 1981), то в нем оба произношения даны как равнозначные варианты: *зубча́тый* и *зубчатый*. А «Орфоэпический словарь русского языка» (М., 1983) дает это слово с запретительной пометой: не рек. *зубча́тый*.

§ 4. Грамматические нормы

Грамматические нормы – это правила использования морфологических форм разных частей речи и синтаксических конструкций.

Наиболее часты грамматические ошибки, связанные с употреблением рода имен существительных. Можно услы-

шать неправильные словосочетания: *железнодорожная рельса, французская шампунь, большой мозоль, заказной бандероль, лакированный туфель*. Но ведь существительные *рельс, шампунь* – мужского рода, *мозоль, бандероль, туфля* – женского рода, поэтому следует говорить: *железнодорожный рельс, французский шампунь, большая мозоль, заказная бандероль, лакированная туфля*.

Не всегда правильно используются в речи и глаголы, например, возвратные и невозвратные. Так, в предложениях «Дума должна определиться с датой проведения заседания», «Депутатам необходимо определиться по предложенному законопроекту» возвратный глагол *определиться* носит разговорный характер. В приведенных примерах глагол следует употреблять без *-ся*: «Дума должна определить дату проведения заседания», «Депутатам необходимо определить отношение к предложенному законопроекту». Разговорно-просторечный оттенок имеет глагол *определиться* в предложении типа: «Нам надо *определиться*», т. е. «Нам надо определить свое отношение к кому/чему-либо».

Нарушение грамматических норм нередко связано с употреблением в речи предлогов. Так, не всегда учитывается различие в смысловых и стилистических оттенках между синонимическими конструкциями с предлогами *из-за* и *благодаря*. Предлог *благодаря* сохраняет свое первоначальное лексическое значение, связанное с глаголом *благодарить*, поэтому он употребляется для указания причины, вызывающей желательный результат: *благодаря помощи товарищей, благодаря правильному лечению*. При резком противоречии между исходным лексическим значением предлога *благодаря* и указанием отрицательной причины употребление этого предлога нежелательно: *не пришел на работу благодаря болезни*. В данном случае правильнее сказать – *из-за болезни*.

Кроме того, предлоги *благодаря, вопреки, согласно, навстречу* по современным нормам литературного языка употребляются только с дательным падежом: *благодаря деятельности, вопреки правилам, согласно расписанию, навстречу юбилею*.

В русском языке немало слов мужского и женского рода для обозначения людей по их должности, профессии: *преподаватель – преподавательница, тракторист – трактористка*.

При существительных, обозначающих занимаемую должность, профессию, чин, звание, возникающие в речи затруднения объясняются особенностями этой группы слов.

Каковы они? Во-первых, в русском языке существуют названия мужского рода и отсутствуют к ним параллели женского рода или (значительно реже) существуют только названия женского рода. Например: *ректор, бизнесмен, финансист, парламентар, архитектор, полицейский, машинист (на поезде), педагог, лейтенант, майор, академик, доцент, машинистка (печатает на машинке), прачка, няня, модистка, маникюрша, кружевница, швея-мотористка*.

Во-вторых, существуют названия как мужского, так и женского рода, оба они нейтральны. Например: *спортсмен – спортсменка, поэт – поэтесса, колдун – колдунья, воспитатель – воспитательница, послушник – послушница, монах – монахиня, певец – певица, летчик – летчица, писатель – писательница*.

В-третьих, образованы обе формы (и мужского рода и женского), но слова женского рода отличаются значением или стилистической окраской. Так, слова *профессорша, докторша* имеют значение «жена профессора», «жена доктора» и разговорный оттенок, а как название должности становятся просторечными. Родовые параллели *кассирша, сторожиха, бухгалтерша, контролерша, лаборантка, вахтерша, билетерша* квалифицируются как разговорные, а *врачиха* – как просторечная.

Затруднения возникают в том случае, когда необходимо подчеркнуть, что речь идет о женщине, а нейтральная параллель женского рода в языке отсутствует. Случаи такие все увеличиваются. По свидетельству ученых, число наименований, не имеющих женской родовой параллели, с каждым годом увеличивается, например: *космофизик, телекомментатор, телерепортер, бионик, ки-*

бернетик и др. в то время как эту должность может занимать женщина.

Какой же выход находят пишущие и говорящие?

По свидетельству лингвистов, не только в устной речи, но и в газетных текстах, деловой переписке все чаще и чаще используется синтаксическое указание на пол называемого лица, когда при существительном мужского рода глагол в прошедшем времени имеет форму женского рода. Например: *врач пришла, филолог сказала, бригадир находилась, мне посоветовала библиограф*. Такие конструкции в настоящее время считаются допустимыми, не нарушающими норм литературного языка.

Употребление существительных мужского рода, не имеющих словообразовательной параллели женского рода, как наименование женщин привело к тому, что усилились колебания в формах согласования. Стали возможными такие варианты: *молодой физик Яковлева – молодая физик Яковлева, первый космонавт Терешкова – первая космонавт Терешкова, наш директор Моисеева – наша директор Моисеева*.

В частотно-стилистическом словаре вариантов «Грамматическая правильность русской речи» относительно такого употребления определений сказано:

В письменной строго официальной или нейтрально-деловой речи принята норма согласования по внешней форме определяемого существительного: *выдающийся математик Софья Ковалевская; новый премьер-министр Индии Индира Ганди; прославленный космонавт Валентина Терешкова* и под. Нарушение нормы согласования, зарегистрированное в устной речи, отмечено только в форме им. падежа. Согласование по смыслу со словами-названиями, имеющими форму мужского рода, не может быть проведено по всей системе падежных флексий: в косвенных падежах в этих случаях возможно только согласование в форме мужского рода, ср.: *к нашему экскурсоводу Ивановой; в гостях у известного композитора Пахмутовой; к новому директору Петровой* и т. д.

Может быть, чтобы в какой-то степени разрешить вопрос об использовании наименований мужского рода при характеристике женщин, законодателям русского языка,

составителям нормативных грамматик и словарей следует решиться и перевести названия женщин типа *кассирша бухгалтерша, парикмахерша, билетерша, вахтерша, дворничиха, директриса*, получившие широкое распространение, в разряд нейтральных слов, а вновь появившиеся, например, *аквалангистка, акванавтка, асфальтировщица, барменша, brassистка, вертолетчица, космонавтка, лучница* и др. квалифицировать как нейтральные? А если бы вы принимали участие в обсуждении норм литературного языка, то что предложили бы?

Подумайте над этим.

§ 5. Лексические нормы

Особого внимания требуют **лексические нормы**, т. е. правила применения слов в речи. М. Горький учил, что слово необходимо употреблять с точностью самой строгой. Слово должно использоваться в том значении (в прямом или переносном), которое оно имеет и которое зафиксировано в словарях русского языка. Нарушение лексических норм приводит к искажению смысла высказывания. Можно привести немало примеров неточного употребления отдельных слов. Так, наречие *где-то* имеет одно значение «в каком-то месте», «неизвестно где» (*где-то заиграла музыка*). Однако в последнее время это слово стали употреблять в значении «около, приблизительно, когда-то»: «Где-то в 70-х годах XIX века», «Занятия планировали провести где-то в июне», «План выполнен где-то на 102 %».

Речевым недочетом следует считать частое употребление слова *порядка* в значении «немногим больше», «немногим меньше». В русском языке для обозначения этого понятия имеются слова: *приблизительно, примерно*. Но некоторые вместо них используют слово *порядка*. Вот примеры из выступлений: «В школах города до революции училось порядка 800 человек, а теперь порядка 10 тысяч»; «Жилая площадь возведенных домов порядка 2,5 миллиона квадратных метров, а зеленое кольцо вокруг города порядка 20 тысяч гектаров»; «Ущерб, нанесенный городу, составляет порядка 300 тысяч рублей».

Слова *где-то*, *порядка* в значении «около», «приблизительно» часто встречаются и в разговорной речи:

- Сколько примеров подобрано по теме?
- Где-то порядка 150.
- Сколько печатных листов проверено?
- Порядка 3 печатных листов.
- Какая погода ожидается?
- В ближайшее время погода будет порядка где-то около нуля градусов. (Запись устной речи).

Ошибкой является и неправильное употребление глагола *ложить* вместо *класть*. Глаголы *ложить* и *класть* имеют одно и то же значение, но *класть* – общеупотребительное литературное слово, а *ложить* – просторечное. Нелитературно звучат выражения: «Я ложу книгу на место», «Он ложит папку на стол» и т. д. В этих предложениях следует применить глагол *класть*: «Я кладу книги на место», «Он кладет папку на стол». Необходимо обратить внимание и на использование приставочных глаголов *положить*, *сложить*, *складывать*. Некоторые говорят «покладу на место», «слаживать числа», вместо правильного «положу на место», «складывать числа».

Нарушение лексических норм порой связано с тем, что говорящие путают слова, близкие по звучанию, но различные по значению. Например, не всегда правильно употребляются глаголы *предоставить* и *представить*. Иногда мы слышим неверные выражения типа: «Слово представляется Петрову», «Разрешите предоставить вам доктора Петрова». Глагол *предоставить* означает «дать возможность воспользоваться чем-либо» (*предоставить квартиру, отпуск, должность, кредит, заем, права, независимость, слово* и т. д.), а глагол *представить* имеет значение «передать, дать, предъявить что-либо, кому-либо» (*представить отчет, справку, факты, доказательства; представить к награде, к ордену, к званию, на соискание премии* и т. д.). Приведенные выше предложения с этими глаголами правильно звучат так: «Слово предоставляется Петрову», «Разрешите представить вам доктора Петрова».

Порой неверно употребляются существительные *сталагмит* и *сталактит*. Эти слова различаются значениями: *сталагмит* – конический известковый нарост на полу пещеры, галереи (конусом вверх); *сталактит* – конический известковый нарост на потолке или своде пещеры, галереи (конусом вниз).

Различны по своему значению слова: *колледж* (среднее или высшее учебное заведение в Англии, США) и *коллеж* (среднее учебное заведение во Франции, Бельгии, Швейцарии); *эффективный* (действенный, приводящий к нужным результатам) и *эффектный* (производящий сильное впечатление, эффект); *обидный* (причиняющий обиду, оскорбительный) и *обидчивый* (легко обижающийся, склонный видеть обиду, оскорбление там, где их нет).

Для уточнения лексических норм современного литературного языка рекомендуется брать толковые словари русского языка, специальную справочную литературу: «Правильность русской речи. Словарь-справочник» (составители Ю.А. Бельчиков, М.С. Панюшева); «Трудности словоупотребления и варианты норм русского литературного языка. Словарь-справочник» (под ред. К.С. Горбачевича); «Трудности русского языка. Словарь-справочник журналистов» (под ред. Л.И. Рахмановой); «Грамматическая правильность русской речи. Опыт частотно-стилистического словаря вариантов» (К.Л. Граудина, В.А. Ицкович, Л.П. Катлинская) и др.

Языковая норма – это не догма, претендующая на неукоснительное выполнение. В зависимости от целей и задач общения, от особенностей функционирования языковых средств в том или ином стиле, в связи с определенным стилистическим заданием возможно сознательное и мотивированное отступление от нормы. Здесь уместно вспомнить слова нашего замечательного лингвиста академика Л.В. Щербы:

Когда чувство нормы воспитано у человека, тогда-то он начинает чувствовать всю прелесть обоснованных отступлений от нее (выделено нами. – Авт.) (Русская речь. 1967. № 1. С. 10).

Любые отклонения от нормы должны быть ситуативно и стилистически оправданы, отражать реально существующие в языке варианты формы (разговорную или профессиональную речь, диалектные отклонения и т. п.), а не произвольное желание говорящего.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЗАДАНИЯ

1. Раскройте понятие «орфоэпия».
2. Каковы основные законы произнесения гласных и согласных звуков?
3. Охарактеризуйте термин «акцентология», раскройте его содержание.
4. Каковы основные особенности ударения в русском языке?
5. Расскажите о различных вариантах в ударении.
6. Приведите примеры нарушения грамматических, лексических норм.

Глава 5

Выразительность речи

М.В. Ломоносов, блестящий оратор своего времени, теоретик ораторского искусства, писал:

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

В этом определении называется характерный признак красноречия и подчеркивается, что говорить «красно» (образно, выразительно, эмоционально) важно для того, чтобы с большей силой воздействовать на слушателей.

Выразительность речи усиливает эффективность выступления: яркая речь вызывает интерес у слушателей,

поддерживает внимание к предмету разговора, оказывает воздействие не только на разум, но и на чувства, воображение слушателей.

Следует иметь в виду, что в науке нет единого определения понятия «выразительность речи». Существуют разные подходы к описанию этого качества речи. Ученые считают, что выразительность может создаваться средствами языка всех его уровней. Поэтому в литературе выделяют выразительность произносительную, акцентологическую, лексическую, словообразовательную, морфологическую, синтаксическую, интонационную, стилистическую.

Ряд исследователей подчеркивает, что выразительность устной речи во многом зависит от ситуации общения. Так, А.Н. Васильева пишет:

Очевидно, что выразительность доказательства теоремы и выразительность рекламного объявления существенно различны как по содержанию, так и по форме. Поэтому следует прежде всего различать выразительность информационную (предметно-логическую, логико-понятийную) и выразительность чувственного выражения и воздействия. При этом оба эти вида могут иметь подвиды: открытую (экспрессивную) и скрытую (импрессивную) формы выражения. Соотношение этих видов и подвидов по основным стилям различно [6, 80–81].

Б.Н. Головин называет ряд условий, от которых зависит выразительность речи отдельного человека. К ним он относит:

- самостоятельность мышления, деятельности сознания автора речи;
- неравнодушие, интерес автора речи к тому, о чем он говорит или пишет, и к тем, для кого он говорит или пишет;
- хорошее знание языка, его выразительных возможностей;
- хорошее знание свойств и особенностей языковых стилей;
- систематическая и осознанная тренировка речевых навыков;
- умение контролировать свою речь, замечать, что в ней выразительно, а что шаблонно и серо;

- сознательное намерение автора речи говорить и писать выразительно, психологическая целевая установка на выразительность [12, 185–187].

§ 1. Что делает речь яркой и выразительной

Помогают говорящему сделать речь образной, эмоциональной специальные художественные приемы, изобразительные и выразительные средства языка, традиционно называемые тропами и фигурами, а также пословицы, поговорки, фразеологические выражения, крылатые слова.

Прежде чем анализировать различные изобразительные средства языка, следует уточнить, какими свойствами обладает слово, главное орудие говорящего, основной строительный материал, какие возможности оно заключает в себе?

Слова служат названиями предметов, явлений, действий, т. е. всего, что окружает человека. Однако слово обладает и эстетической функцией, оно способно не просто назвать предмет, действие, качество, но и создать образное представление о них.

Понятие образности слова связано с явлением многозначности. Известно, что слова, называющие только один какой-либо предмет, считаются однозначными (*мостовая, тротуар, троллейбус, трамвай*), а слова, обозначающие несколько предметов, явлений действительности, — многозначными. Многозначность в какой-то степени отражает те сложные отношения, которые существуют в действительности. Так, если между предметами обнаруживается внешнее сходство или им присущ какой-то скрытый общий признак, если они занимают одинаковое положение по отношению к чему-то, то название одного предмета может стать названием и другого. Например: *игла* — швейная, у ели, у ежа; *лисичка* — зверек и гриб; *гибкий* тростник — *гибкий* человек — *гибкий* ум.

Первое значение, с которым слово появилось в языке, называется **прямым**, а последующие — **переносными**.

Прямые значения непосредственно связаны с определенными предметами, названиями которых они являются.

Переносные значения в отличие от прямых обозначают факты действительности не непосредственно, а через отношение к соответствующим прямым.

Например, слово *лакировать* имеет два значения: прямое — «покрывать лаком» и переносное — «приукрашивать, представлять что-либо в лучшем виде, чем есть на самом деле». С понятием переносного значения слова чаще всего связано его образное употребление. Например, в слове *заноза* выделяется прямое значение — «тонкий, острый, маленький кусочек дерева, вонзившийся в тело», и переносное — «вредный, въедливый человек». Образный характер переносного значения слова очевиден. Говоря о большом количестве чего-либо, можно употребить слово *много* в прямом значении, а можно использовать другие слова в переносном значении — *лес труб, град ударов, бездна книг, туча комаров, пропасть дел* и т. д.

С понятием переносного употребления слов связаны такие художественные средства, как метафора, метонимия, синекдоха, широко используемые в ораторских выступлениях, устном общении.

Метафора основана на переносе наименования по сходству. Метафоры образуются по принципу олицетворения (*вода бежит*), овеществления (*стальные нервы*), отвлечения (*поле деятельности*) и т. д. В роли метафоры могут выступать различные части речи: глагол, существительное, прилагательное. Довольно часто метафоры используются и в обиходной речи. Нередко мы слышим и сами говорим: *идет дождь, часы стали, железный характер, теплые отношения, острое зрение*. Однако эти метафоры утратили свою образность и носят бытовой характер.

Метафоры должны быть оригинальными, необычными, вызывать эмоциональные ассоциации, помогать глубже осознать, представить событие или явление. Вот, к примеру, какие метафоры использовал в напутственном слове первокурсникам выдающийся физиолог академик А.А. Ухтомский:

Ежегодно все новые волны молодежи приходят с разных концов в университет на смену предшественникам. Какой мощный ветер гонит сюда эти волны, мы начинаем понимать, вспоминая о горестях и лишениях, которые приходилось испытывать, пробивая преграды к этим заветным стенам. С силою инстинкта устремляется молодежь сюда. Инстинкт этот – стремление знать, знать все больше и глубже.

В этом отрывке несколько метафор: *волны молодежи, какой мощный ветер гонит сюда эти волны, пробивая преграды, к этим заветным стенам*. Они создают определенный эмоциональный настрой слушателей, заставляют прочувствовать значимость происходящего.

Особый эффект достигается, когда в речи сталкиваются прямое и метафорическое значения слова. Например, интригующе звучит такая фраза: «У нас сегодня печальный юбилей. Ровно год назад наш город был потрясен трагическим событием: на железнодорожной станции произошло крушение поезда». В данном предложении глагол *потрясен* имеет прямое значение («заставить дрожать, сотрясаться, колебаться») и переносное («сильно взволновать, произвести большое впечатление»).

Однако использование метафор, прямого и переносного значений слов не всегда делают речь художественной. Иногда выступающие увлекаются метафорами. «Чересчур блестящий слог, – писал еще Аристотель, – делает незаметными как характеры, так и мысли».

Изобилие метафор отвлекает слушателей от содержания речи, внимание аудитории концентрируется на форме изложения, а не на содержании.

Не украшают речь и шаблонные метафоры. Некогда яркие и оригинальные, они потеряли свою выразительность и эмоциональность.

Качество ораторской речи снижает также однообразие метафор, которое свидетельствует не о богатстве, а о бедности языка. Например, у одного лектора в большом ходу было слово *золото*. Хлопок для него *белое золото*, лес – *зеленое золото*, каменный уголь – *черное золото*, нефть – *жидкое золото*, горючие сланцы – *коричневое золото*,

пушнина – *мягкое золото*, кукуруза – *желтое золото*. И не приходит ему, очевидно, в голову, что слова эти уже не золото, а тусклая позеленевшая медь, что они в ущерб точности, ясности и простоте речи, что это уже не украшение, а «красоты» речи, которых лектор должен избегать», – так комментирует это специалист по культуре речи.

Метонимия в отличие от метафоры основана на смежности. Если при метафоре два одинаково называемых предмета, явления должны быть чем-то похожи друг на друга, то при метонимии два предмета, явления, получившие одно название, должны быть смежными. Слово *смежные* в этом случае следует понимать не просто как соседние, а несколько шире – тесно связанные друг с другом.

У К.М. Симонова в одном из стихотворений читаем: «И зал встает, и зал поет, и в зале дышится легко». В первом и втором случаях слово *зал* означает людей, в третьем – «помещение». Следовательно, здесь название помещения используется для названия тех, кто в нем находится. Примерами метонимии является употребление слов *аудитория, класс, школа, квартира, дом, завод* для обозначения людей.

Словом можно называть материал и изделия из этого материала (*золото, серебро, бронза, фарфор, чугун, глина*). Так, один из спортивных комментаторов, рассказывая о международных соревнованиях, сказал: «Золото, и серебро получили наши спортсмены, бронза досталась французам».

Довольно часто в метонимическом значении используются географические наименования. Например, названия столиц употребляются в значении «правительство страны», «правлящие круги»: «переговоры между Лондоном и Вашингтоном», «Париж волнуется», «Варшава приняла решение» и т. п. Географические названия обозначают и людей, живущих на данной территории. Так, *Беларусь* синонимично сочетанию *белорусский народ, Украина – украинский народ*.

Синекдоха – троп, сущность которого заключается в том, что называется часть вместо целого, используется

единственное число вместо множественного или, наоборот, целое — вместо части, множественное число — вместо единственного.

Примером применения синекдохи служат эмоциональные, образные, глубокие по содержанию слова М.А. Шолохова о характере русского человека. Употребляя слово *человек* и собственное имя *Иван*, писатель подразумевает весь народ:

Символический русский Иван — это вот что: человек, одетый в серую шинель, который, не задумываясь, отдавал последний кусок хлеба и фронтовые тридцать граммов сахару осиротевшему в грозные дни войны ребенку, человек, который своим телом самоотверженно прикрывал товарища, спасая его от неминуемой гибели, человек, который, стиснув зубы, переносил и перенесет все лишения и невзгоды, идя на подвиг во имя Родины.

Хорошее имя Иван!

Аллегория — иносказательное изображение отвлеченного понятия при помощи конкретного жизненного образа. Особенно активно этот прием используется в баснях и сказках. С помощью образов животных высмеиваются различные человеческие пороки (жадность, трусость, хитрость, тупость, невежество), прославляются добро, мужество, справедливость.

Аллегория позволяет лучше понять ту или иную идею говорящего, вникнуть в суть высказывания, нагляднее представить предмет разговора. Например, В.Г. Белинский в одной из своих статей полемизирует с автором брошюры, утверждавшим, что имя Гоголя стоит в одном ряду с именами Гомера и Шекспира и что его «Мертвые души» под стать «Иллиаде». «Неистовый Виссарион», так называли друзья великого русского критика, доказывал, что «чем выше достоинство Гоголя как поэта, тем важнее его значение для русского общества, и тем менее может он иметь какое-либо значение вне России». «Мертвые души» стоят «Иллиады», но только для России: «для всех же других стран их значение мертво и непонятно». Поэтому, говоря о Гоголе, не нужно упоминать о Гомере и Шекспире. Чтобы проиллюстрировать эту мысль, В.Г. Белинский прибегает к аллегории:

Было время, когда на Руси никто не хотел верить, что русский ум, русский язык могли на что-нибудь годиться; всякая иностранная дрянь легко шла за гениальность на святой Руси, а свое русское, хотя бы и отмеченное высокою даровитостию, презиралось за то только, что оно русское. Время это, слава богу, прошло, и теперь настало другое, когда нам уже нипочем и Гомеры, и Шекспиры, и Байроны, потому что мы успели уже позавестись своими, — мы чужих становим в шеренги, словно солдат заставляем их маршировать и справа и слева, и взад и вперед, благо бедняжки молчат и повинуются нашему гусиному перу и тряпичной бумаге. Но пора кончиться и этому времени, пора бросить эти ребяческие фразы...

Сравнение. Это образное выражение, построенное на сопоставлении двух предметов или состояний, имеющих общий признак. Сравнение предполагает наличие трех данных: во-первых, то, что сравнивается («предмет»), во-вторых, с чем сравнивается («образ»), в-третьих, то, на основании чего одно сравнивается с другим («признак»).

Так, А.В. Луначарский, выступая на I Всесоюзном съезде учителей, говорил об органической связи всех ступеней образования, о роли науки в жизни страны. Поясняя свою мысль, он прибегнул к простому и убедительному для того времени сравнению:

Как без цемента не может быть построено здание, так нельзя сейчас руководить государственным или хозяйственным делом без науки.

В данном примере наука («предмет») сравнивается с цементом («образ»), без которого не может быть построено здание («признак»).

Поскольку сравнение предполагает наличие не одного, а двух образов, слушающий получает две информации, которые взаимосвязаны, т. е. один образ дополняется другим. С помощью сравнения говорящий выделяет, подчеркивает предмет или явление, обращает на него особое внимание. Все это приводит к лучшему усвоению и запоминанию сказанного, что очень важно для слушающего. Когда читается книга, статья, то непонятное место можно перечитать, вернуться к нему еще раз. Когда же слушается

выступление, то, как правило, только после его окончания можно попросить пояснить то, что оказалось непонятным.

Сравнение только тогда будет действенным, когда оно органически связано с содержанием, когда оно не затемняет мысль, а поясняет ее, делает более простой. Сила сравнения — в его оригинальности, необычности, а это достигается путем сближения предметов, явлений или действий, которые, казалось бы, ничего общего между собой не имеют. П. Сергеич в книге «Искусство речи на суде» пишет:

Чем больше различия в предметах сравнений, тем неожиданнее черты сходства, тем лучше сравнение.

Оригинально, например, показал роль фактов в науке И.П. Павлов, обращаясь к молодым ученым:

Приучите себя к сдержанности и терпению. Научитесь делать черную работу в науке. Изучайте, сопоставляйте, накапливайте факты.

Как ни совершенно крыло птицы, оно никогда не смогло бы поднять ее в высь, не опираясь на воздух.

Факты — это воздух ученого. Без них вы никогда не сможете взлететь. Без них ваши «теории» — пустые потуги.

Но, изучая, экспериментируя, наблюдая, старайтесь не остаться у поверхности фактов. Не превращайтесь в архивариусов фактов. Попытайтесь проникнуть в тайну их возникновения. Настойчиво ищите законы, ими управляющие.

В устных выступлениях сравнения нередко используют, чтобы привлечь внимание слушателей к предмету разговора. Для этого прибегают к сложному, развернутому сравнению, позволяющему слушателю лучше понять освещаемую проблему, глубже осмыслить тему разговора. Вот каким сравнением, проникнутым глубоким гражданским пафосом, начал свою речь на Всемирном конгрессе народов в Вене И.Г. Эренбург:

Большие реки начинаются неприметно, как маленькие ручьи, они растут, ширятся, к ним спешат сотни других рек и речек; и великие реки перерезают материки, соединяют страны, меняют жизнь миллионов людей. Движение за мир началось в глубине возмущенных сердец, быстро оно разрос-

лось, пересекло наш век, связало народы. Такого движения еще не знала история.

Яркие, выразительные сравнения придают речи особую **наглядность, образность**. Совершенно иное впечатление производят сравнения, которые в результате частого их употребления утратили свою образность, превратились в речевые штампы. Вряд ли у кого вызовут положительные эмоции такие распространенные выражения: «храбрый, как лев»; «трусливый, как заяц»; «отражались, как в зеркале»; «проходят красной нитью» и др.

Недостатком следует считать и использование сравнения ради сравнения. Тогда речь становится витиеватой, искусственно растянутой.

Эпитеты – художественные определения. Они позволяют более ярко характеризовать свойства, качества предмета или явления и тем самым обогащают содержание высказывания.

Эпитеты помогают точнее нарисовать портрет того или иного лица, исторического деятеля, писателя, поэта. Например, учитель литературы одной из средних школ признается: «Рассказывая о писателях, я стараюсь подбирать самые яркие, самые выразительные – экспрессивные эпитеты». Приведем отрывок из вступительного слова этого учителя на уроке, посвященном жизненному и творческому пути А.П. Чехова:

Чехова отличали **страстная** любовь к людям; **жгучий** интерес к их нравам, судьбам, профессиям; неутомимая жажда знаний, новых впечатлений, путешествий; **гигантский** аппетит к жизни, к самым разнообразным ее проявлениям; **неистощимая** заразительная веселость; **прекрасная** и **возвышенная** грусть; **нечеловеческая** энергия и трудоспособность; **ни с чем не сравнимая** щедрость; необыкновенная мягкость и деликатность и **встающая на дыбы** гордость; феноменальная скромность и **могучая** воля. Удивительно органичный сплав этих качеств и есть личность Чехова.

Из приведенного отрывка видно, что эпитеты дают возможность говорящему выразить и свое эмоциональное отношение к предмету речи.

Как и другими средствами речевой выразительности, эпитетами не рекомендуется злоупотреблять, так как это может привести к красивости речи в ущерб ее ясности и понятности. Полезным в этом отношении может оказаться совет А.П. Чехова. В одном из своих писем он отмечал:

...читая корректору, вычеркивайте, где можно, определения существительных и глаголов. У Вас так много определений, что вниманию читателя трудно разобраться, и он утомляется. Понятно, когда я пишу: «Человек сел на траву», это понятно, потому что ясно и не задерживает внимания. Наоборот, неудобопонятно и тяжеловато для мозгов, если я пишу: «Высокий, узкогрудый, среднего роста человек с рыжей бородкой сел на зеленую, уже измятую пешеходами траву, сел бесшумно, робко и пугливо оглядываясь». Это не сразу укладывается в мозгу.

Законченной и общепринятой теории эпитета пока не существует. Нет и единого понимания содержания термина *эпитет*. В научной литературе обычно выделяют три типа эпитетов: **общеязыковые** (постоянно употребляются в литературном языке, имеют устойчивые связи с определяемым словом: *трескучий мороз, тихий вечер, быстрый бег*); **народно-поэтические** (употребляются в устном народном творчестве: *красная девица, чистое поле, серый волк*); **индивидуально-авторские** (созданы авторами: *мармеладное настроение* (А. Чехов), *голубая радость* (А. Куприн), *чурбанное равнодушие* (Д. Писарев).

Большую помощь в подборе свежих эпитетов и удачном их использовании может оказать «Словарь эпитетов русского литературного языка» К.С. Горбачевича. Для наглядности приведем материалы из словарной статьи к слову *авторитет*, опуская приведенные там примеры употребления эпитетов в художественных произведениях.

Авторитет. *При положительной оценке.* Безграничный, большой, важный (устар.), всемирный, высокий, громадный, заслуженный, здоровый, исключительный, незыблемый, непоколебимый, неограниченный, неопровержимый, неоспоримый, непогрешимый, непреклонный, непререкаемый, общепризнанный, огромный, оправданный, признанный, прочный, святой (устар.), солидный, устойчивый, хороший.

При отрицательной оценке. Грошовый (разг.), дешевый (разг.), дутый (разг.), липовый (простореч.), невысокий, неоправданный, подмоченный (разг.), подорванный, пошатнувшийся, сомнительный, шаткий.

Редкие эпитеты. Голый, докторальный, огненный.

§ 2. «Мысль выигрывает в силе...»

Для оживления речи, придания ей эмоциональности, выразительности, образности употребляют также **приемы стилистического синтаксиса**, так называемые фигуры: **антитеза, инверсия, повтор** и др.

Начиная с античных времен, ораторы вводили в свою речь эти фигуры. Например, Марк Туллий Цицерон произнес несколько речей против Луция Сергия Каталины, патриция по происхождению, возглавившего заговор для насильственного захвата власти. Обращаясь к квиритам (так в Древнем Риме официально назывались полноправные римские граждане), Цицерон сказал:

...На нашей стороне сражается чувство чести, на той — наглость; здесь — стыдливость, там — разврат; здесь — верность, там — обман; здесь — доблесть, там — преступление; здесь — непоколебимость, там — неистовство; здесь — честное имя, там — позор; здесь — сдержанность, там — распущенность; словом, справедливость, умеренность, храбрость, благоразумие, все доблести борются с несправедливостью, развращенностью, леностью, безрассудством, всяческими пороками; наконец, изобилие сражается с нищетой, порядочность — с подлостью, разум — с безумием, наконец, добрые надежды — с полной безнадежностью.

В речи сопоставляются резко противоположные понятия: *честь — наглость, стыдливость — разврат, верность — обман, доблесть — преступление, непоколебимость — неистовство, честное имя — позор, сдержанность — распущенность* и т. п. Это с особой силой действует на воображение слушателей, вызывает у них яркие представления о названных предметах и событиях. Такой прием, основанный на сопоставлении противоположных явлений и признаков, называется **антитезой**. Как говорил П. Сергеич:

...главные достоинства этой фигуры заключаются в том, что обе части антитезы взаимно освещают одна другую; мысль выигрывает в силе; при этом мысль выражается в сжатой форме, и это также увеличивает ее выразительность.

Антитеза широко представлена в пословицах и поговорках: «Мужественный пеняет на себя, малодушный — на товарища»; «Велик телом, да мал делом», «Труд всегда дает, а лень только берет»; «На голове густо, да в голове пусто». Для сравнения двух явлений в пословицах используют антонимы — слова с противоположным значением: *мужественный — малодушный, велик — мал, труд — лень, густо — пусто*. На этом принципе построены многие строки из художественных, публицистических, поэтических произведений. Антитеза — действенное средство речевой выразительности и в публичной речи.

Приведем отрывок из Нобелевской лекции А. Солженицына. Использование антитезы, сопоставление противоположных понятий позволили писателю выразить главную мысль более ярко и эмоционально, точнее высказать свое отношение к описываемым явлениям:

То, что по одной шкале представляется издали завидной благоденственной свободой, то по другой шкале вблизи ощущается досадным принуждением, зовущим к переворачиванию автобусов. То, что в одном краю мечталось бы как неправдоподобное благополучие, то в другом краю возмущает как дикая эксплуатация, требующая немедленной забастовки. Разные шкалы для стихийных бедствий: наводнение в двести тысяч жертв кажется мельче нашего городского случая. Разные шкалы для оскорбления личности: где унижает даже ироническая улыбка и отстраняющее движение, где и жестокие побои простительны как неудачная шутка. Разные шкалы для наказаний, для злодеяний. По одной шкале месячный арест, или ссылка в деревню, или «карцер», где кормят белыми булочками да молоком, — потрясают воображение, заливают газетные полосы гневом. А по другой шкале привычны и прощены — и тюремные сроки по двадцать пять лет, и карцеры, где на стенах лед, но раздевают до белья, и сумасшедшие дома для здоровых, и пограничные расстрелы бесчисленных неразумных, все почему-то куда-то бегущих людей.

Ценное средство выразительности в выступлении – **инверсия**, т. е. изменение обычного порядка слов в предложении со смысловой и стилистической целью. Так, если прилагательное поставить не перед существительным, к которому оно относится, а после него, то этим усиливается значение определения, характеристика предмета. Вот пример такого словорасположения: *Он был страстно влюблен не просто в действительность, а в действительность постоянно развивающуюся, в действительность вечно новую и необычную.*

Чтобы привлечь внимание слушателей к тому или иному члену предложения, применяют самые различные перестановки, вплоть до вынесения в повествовательном предложении сказуемого в самое начало фразы, а подлежащего – в конец. Например: *Чествовали героя дня всем коллективом; Как бы трудно ни было, сделать это должны мы.*

Благодаря всевозможным перестановкам в предложении, даже состоящем из небольшого количества слов, зачастую можно создать несколько вариантов одного предложения, и каждый из них будет иметь различные смысловые оттенки. Естественно, что при перестановках необходимо следить за точностью высказывания.

Нередко для усиления высказывания, придания речи динамичности, определенного ритма прибегают к такой стилистической фигуре, как **повторы**. Формы повтора бывают самые разнообразные. Начинают несколько предложений одним и тем же словом или группой слов. Такой повтор называется **анафорой**, что в переводе с греческого языка означает единоначатие. Вот как этот прием использовал Л.И. Леонов в докладе, посвященном 150-летию со дня рождения А.С. Грибоедова:

Есть книги, которые читаются, есть книги, которые изучаются терпеливыми людьми; есть книги, что хранятся в сердце нации. Мой освобожденный народ высоко оценил благородный гнев «Горе от ума» и, отправляясь в дальний и трудный путь, взял эту книгу с собою...

Писатель трижды повторил сочетание *есть книги* в одинаковых синтаксических конструкциях и тем самым под-

готовил слушателей к мысли, что произведение А.С. Грибоедова «Горе от ума» занимает особое место в сердцах русских людей.

Повторяющимися словами бывают служебные единицы, например, союзы и частицы. Повторяясь, они выполняют экспрессивную функцию. Вот отрывок из лекции А.Е. Ферсмана «Камень в культуре будущего». Неоднократно повторяя вопросительную частицу *разве*, ученый усиливает интонационный колорит речи, создает особый эмоциональный настрой:

И когда мы попытаемся так охарактеризовать грядущее техники, то невольно угадываешь ту роль, которую сыграет в нем наш драгоценный камень.

Разве он не отвечает больше, чем что-либо другое, именно указанным качествам? Разве сами драгоценные камни не являются эмблемой твердости, постоянства и вечности? Разве есть что-либо тверже алмаза, что может сравниться с прочностью и нерушимостью этой формы углерода?

...Разве корунд в многочисленных своих видоизменениях, топаз и гранат не являются основными шлифующими материалами, и с ними сравнимы лишь новые искусственные продукты человеческого гения?

Разве кварц, циркон, алмаз и корунд не являются одними из самых устойчивых химических группировок природы и разве огнестойкость и неизменяемость многих из них при высоких температурах не превышают далеко огнестойкость подавляющего большинства других тел?

Иногда повторяют несколько раз целые предложения, чтобы подчеркнуть, выделить, сделать более наглядной стержневую мысль, заключенную в них.

В устной речи повторы встречаются и в конце фразы. Как и в начале предложения, повторяться могут отдельные слова, словосочетания, речевые конструкции. Подобная стилистическая фигура называется **эпифорой**. Приведем пример эпифоры из статьи В.Г. Белинского:

Для таких поэтов всего невыгоднее являться в переходные эпохи развития обществ; но истинная гибель их таланта заключается в ложном убеждении, что для поэта довольно чувства... Это особенно вредно для поэтов нашего времени: теперь все поэты, даже великие, должны быть вместе и мысли-

телями, иначе не поможет и талант... Наука, живая, современная наука, сделалась теперь пестуном искусства, и без нее — немощно вдохновение, бессилён талант!..

§ 3. Монолог становится диалогом

Если задать вопрос: «К какой форме речи относятся лекция, доклад, выступление на собрании? Диалог это или монолог?», думать долго никто не станет. Каждый скажет: «Конечно, монолог. Говорит один человек, его речь не рассчитана на словесную реакцию собеседника. Выступление, к тому же, может быть долгим». Все так. Но хорошо ли это? Ведь слушателям тоже хочется что-нибудь сказать: возразить оратору или согласиться с ним, попросить уточнить какую-то мысль, разъяснить что-то, объяснить непонятное слово. Как же в таком случае поступить? Выход есть.

В практике ораторского искусства выработаны приемы, которые не только оживляют повествование, придают ему выразительность, но и диалогизируют монологическую речь.

Один из таких приемов — **вопросно-ответный ход**. Он заключается в том, что оратор, как бы предвидя возражения слушателей, угадывая их возможные вопросы, сам такие вопросы формулирует и сам на них отвечает. Вопросно-ответный ход превращает монологическую речь в диалог, делает слушателей собеседниками оратора, активизирует их внимание, вовлекает в научный поиск истины.

Умело и интересно поставленные вопросы привлекают внимание аудитории, заставляют следить за логикой рассуждения. Вопросно-ответный ход — один из наиболее доступных ораторских приемов. Доказательством этого служит лекция «Холодный свет», прочитанная крупнейшим мастером популяризации научных знаний С.И. Вавиловым:

Возникает вопрос, а почему же спиртовое пламя, в которое введена столовая соль, светится ярким желтым светом, несмотря на то, что его температура почти такая же, как температура спички? Причина в том, что пламя не абсолютно черное для любых цветов. Только желтый цвет поглощается им в большей степени, поэтому лишь в этой желтой части

спектра спиртовое пламя и ведет себя как теплый излучатель со свойствами черного тела.

Как объясняет новая физика удивительные свойства «холодного света»? Громадные успехи, полученные наукой в понимании строения атомов и молекул, а также о природе света, дали возможность хотя бы в общих чертах понять и объяснить люминесценцию.

Как объясняется, наконец, тушение «холодного света», которое мы видим на опыте? Причины в различных случаях существенно различные...

Действенность этого приема особенно ощутима, если соответствующую часть выступления произнести без вопросительных предложений.

Вопросно-ответный ход используется не только для придания речи выразительности и эмоциональности, но и применяется как действенное средство в скрытой полемике. Если в речи излагается спорный вопрос, который может вызвать у слушателей сомнение, то выступающий, предвидя это, прибегает к вопросно-ответному приему.

Оживляют лекцию и предполагаемые оратором реплики слушателей, с которыми он или соглашается или спорит. Эти реплики также вносят в монолог элементы диалога. Так, известный русский историк В.О. Ключевский в лекции «О взгляде художника на обстановку и убор изображаемого им лица» дважды использовал этот прием. Цитируем данные места его лекции:

Если исключить редких чудаков, мы обыкновенно стараемся окружить и выставить себя в лучшем виде, показаться себе самым и другим даже лучше, чем мы на самом деле. Вы скажете: это суетность, тщеславие, притворство. Так, совершенно так. Только позвольте обратить ваше внимание на два очень симпатичных побуждения. <..>

А посмотрите, как она (боярыня Федосья Прокофьевна Морозова. — *Авт.*), оставшись молодой вдовой, в «смирном образе», по-нашему в трауре, выезжала из дома: ее сажали в дорогую карету, украшенную серебром и мозаикой, в шесть или двенадцать лошадей, с гремющими цепями; за нею шло слуг, рабов и рабынь человек со сто, а при особенно торжественном поезде с двести и с триста, оберегая честь и здоровье своей государыни-матушки. Царица ассирийская, да и только, скажете вы, — раба суеверного и тщеславного пышно го века. Хорошо.

В отрывках В.О. Ключевский мнение аудитории выделяет словами *вы скажете*, а затем формулирует свое отношение к этому: *Так, совершенно так. Хорошо.*

Помимо вопросно-ответного приема нередко применяют так называемый эмоциональный или **риторический вопрос**. Особенность его заключается в том, что он не требует ответа, а служит для эмоционального утверждения или отрицания чего-либо. Обращение с вопросом к аудитории — эффективный прием.

Произнесенный оратором риторический вопрос воспринимается слушателями не как вопрос, на который необходимо дать ответ, а как положительное утверждение. Именно такое значение имеет риторический вопрос в заключительной части лекции А.Е. Ферсмана «Зеленые камни России»:

Что может быть интереснее и прекраснее этой тесной связи между глубокими законами распределения химических элементов в земной коре и распространением в ней ее неживых цветов — драгоценного камня?

Слава русского зеленого камня коренится в глубоких законах геохимии России, и не случайно наша страна сделалась страной зеленого самоцвета.

Риторический вопрос усиливает воздействие речи на слушателей, пробуждает в них соответствующие чувства, несет большую смысловую и эмоциональную нагрузку.

Однако не все вопросы, встречающиеся в выступлениях, относятся к средствам выразительности. Они могут выполнять и композиционную функцию, т. е. отграничивать одну часть выступления от другой. В этом случае вопрос соответствует плану изложения и определяет содержание последующей части выступления. Именно так построил одну из своих радиобесед о воспитании А.С. Макаренко, который, по мнению исследователей, умел говорить с родителями и на языке научных понятий, и на языке художественных образов. Рассматривая проблемы родительского авторитета, он с помощью вопросов выделил ряд моментов: «Откуда берется родительский авторитет, как он организуется?»; «В чем же должен состоять настоящий родительский авторитет <...>?»

§ 4. Использование чужой речи

К средствам выразительности относят и **прямую речь**, которую вводят в выступление. Эта речь может быть точной или приблизительной, а иногда даже вымышленной. Дословно переданная чужая речь называется **цитатой**. Иногда кажется, что цитирование не требует особого умения. Однако и в этом есть свои особенности, свои положительные и отрицательные стороны, которые необходимо учитывать. Например, некоторые свою речь строят на одних цитатах. Такие выступления вызывают недоумение, т. к. слушатели хотят знать мнение самого оратора, результаты его наблюдений. Кроме того, обилие цитат утомляет аудиторию, поскольку на слух трудно бывает уловить, что из сказанного принадлежит автору, а что тем, кого он цитирует. Поэтому, прежде всего, необходимо из выбранных для выступления цитат отобрать наиболее интересные, содержательные, оригинальные или наименее известные.

Не всегда выступающие умело вводят цитату, не учитывают, как она воспринимается на слух.

Надо так подать цитату, чтобы легко улавливалось, где ее начало и конец.

Очень важно не исказить мысль цитируемого автора. Ведь отдельно взятое предложение или несколько предложений могут иметь иное значение, чем в контексте.

Нельзя произвольно изменять текст, т. е. переставлять слова, вводить вместо одного слова другое, изменять грамматическую форму слов.

Цитата должна быть точной.

Необходимо знать, кому принадлежат цитируемые слова, из какого источника они взяты, каковы выходные данные источника. Иногда эти сведения приводятся после цитаты, когда называется использованная литература или когда отвечают на вопросы слушателей, если об этом кто-либо из присутствующих спросит.

В беседах на различные темы, в которых приходится обсуждать чужие мысли, поступки, действия, говорить о

чувствах людей, преимущественно применяется **приблизительная** (или вымышленная) **прямая речь**. Она оживляет высказывание, делает его эмоциональным, привлекает внимание слушателей. Введение прямой речи помогает диалогизировать высказывание. Удачно, например, использовал прямую речь в лекции «Научно-технический прогресс и математика» академик Б.В. Гнеденко:

После того, как мы продемонстрировали машину, и наши гости сами поработали с ней, профессор Иванов, о котором я вам рассказывал, заявил: «Идите работать с нами, мы умеем диагностировать хорошо, с нами вы сумеете создать такую машину, которая будет диагностировать не хуже лучшего диагноста мира».

Врач-терапевт, специалист по диагностике заболеваний пищеварительного тракта, сказал иначе: «Зачем вы взялись за такую трудную задачу, как диагностика сердечных заболеваний. Давайте работать вместе, и мы создадим такую машину, которая будет диагностировать практически без ошибок».

Наконец, психиатры реагировали так: «Ну зачем вы взялись за диагностику сердечных заболеваний, — говорили они. — Вам каждый инженер скажет, что сердце — это простой насос, который гонит жидкость по трубам. А вот человеческую психику не знает никто. Давайте работать с нами. Без математиков здесь дело пойти не может. И любой шаг в области изучения высшей нервной деятельности для человечества будет величайшим благом. С психикой связаны не только заболевания людей. От нее зависит вся повседневная человеческая деятельность. Мы не знаем возможностей человеческой психики, не знаем, насколько мы ее можем загружать. Нам неизвестно, правильно ли мы учим людей, правильно ли мы лечим их».

Опытные ораторы не просто вводят в текст прямую речь, но и комментируют чужое высказывание, определяют к нему свое отношение, а иногда и вступают в полемику с конкретным (или вымышленным) лицом, чья речь цитируется. Приведем пример использования этого приема в лекции «О важнейших предметах воспитания», прочитанной профессором Московского университета П.С. Александровым:

Вчера в мои руки попало высказывание одного из крупнейших современных физиков, старого геттингенского профес-

сора Макса Борна: «Будущее науки зависит от того, удастся ли эту потребность, порыв и стремление к творчеству согласовать и привести в гармонию с условиями социальной жизни и этики».

К этим словам можно добавить только то, что от этого зависит не только судьба науки, но, может быть, и судьба человечества.

Как форма передачи чужого высказывания в выступлении употребляется и **косвенная речь**, передающая чьи-либо слова от третьего лица. Пример введения косвенной речи находим в упомянутой выше лекции П.С. Александрова:

Чайковский говорил о музыке как об особенном средстве общения людей, которое не может быть заменено никаким другим средством общения. Вспоминаю один концерт в консерватории: давали Первую симфонию Бетховена. Я обратил внимание на выражение лиц наших студентов.

Косвенная речь по сравнению с прямой речью менее выразительна и экспрессивна. Как справедливо заметил П. Сергеич,

...передать вполне понятным образом чужое чувство, чужую мысль несравненно труднее в описательных выражениях, чем в тех словах, в которых это чувство или мысль выражается непосредственно... последний способ выражения и точнее, и понятнее, и, главное, убедительнее для слушателей.

Хороший эффект дает умелое сочетание в выступлении прямой и косвенной речи. С одной стороны, это позволяет избежать обильного цитирования, а с другой, делает высказывание более разнообразным и ярким. В качестве примера используем отрывок из вводной лекции по литературе (урок посвящен творчеству Н.А. Некрасова):

Мы убедились в том, что подлинно новаторские творения всегда вызывают разноречивые суждения, неоднозначные оценки современников. Вспомните неприятие критиками «Грозы», борьбу и споры вокруг романа «Отцы и дети»... Такая же судьба постигла и лирику Некрасова. Мнения и оценки читателей и критиков резко разделились.

Так, тонкий ценитель изящного, известный критик-эстет Василий Боткин утверждал, что стихи Некрасова не могут «волновать по-настоящему – какой грубый слог, топорные

фразы... будто не скульптор ваял из благородного мрамора, а мужик топором полено рубил».

В то же время Белинский «давал голову на отсечение, что у Некрасова есть талант», что он «поэт — и поэт истинный». Тургенев в минуту раздражения уверял, что «в стихах Некрасова поэзия и не ночевала», но он же признавался, что стихотворение «Еду ли ночью...» его «совершенно с ума свело»: «денно и ночью твержу я это удивительное произведение и уже наизусть выучил».

Сам Некрасов сокрушенно восклицал: «Нет в тебе поэзии свободной, мой суровый, неуклюжий стих». А Чернышевский и Добролюбов называли его «единственной прекрасной надеждой нашей литературы», «любимейшим русским поэтом».

Кто из них прав? Как примирить, казалось бы, непримиримое? Где истина?

Работа, которую мы с вами сделаем сегодня, позволит нам подойти к решению этого вопроса.

§ 5. Пословица недаром молвится

Богатый материал для выступлений содержит устное народное творчество. Настоящий клад для оратора — **пословицы и поговорки**. Это меткие образные народные выражения с назидательным смыслом, обобщающие различные явления жизни. В кратких изречениях народ выразил знание действительности, отношение к различным ее проявлениям. Они помогают понять историю нашего народа, учат любить Родину, быть честным и справедливым. Пословицы величают труд, порицают лень, высмеивают жадность, укрепляют веру в добро и справедливость, призывают уважать знание и книгу. «А что за роскошь, что за смысл, какой толк в каждой поговорке нашей! Что за золото!» — так говорил о русских пословицах А.С. Пушкин.

Пословицы и поговорки представляют собой сгустки народной мудрости, они выражают истину, проверенную многовековой историей народа-творца, опытом многих поколений. «Пословица недаром молвится», — гласит народная мудрость. В них выражены радость и горе, гнев и печаль, любовь и ненависть, ирония и юмор. Поэтому в

речи пословицы и поговорки приобретают особое значение. Они не только усиливают выразительность речи, придают остроту, углубляют содержание выступлений, но и помогают найти путь к сердцу слушателей, завоевать их уважение и расположение.

Часто пословицы и поговорки служат отправным моментом для начала выступления, развития темы, раскрытия какого-либо положения или являются заключительным аккордом, выводом, используются для обобщения сказанного. Вот, к примеру, как закончил Нобелевскую лекцию А. Солженицын:

В русском языке излюблены пословицы о правде. Они настойчиво выражают немалый тяжелый народный опыт, и иногда поразительно:

ОДНО СЛОВО ПРАВДЫ ВЕСЬ МИР ПЕРЕТЯНЕТ.

Вот на таком мнимо-фантастическом нарушении закона сохранения масс и энергий основана и моя собственная деятельность, и мой призыв к писателям всего мира.

Пословицы и поговорки приводятся и как иллюстрации, образные параллели к высказываемому. Интересно обыграл народную поговорку в одном из своих выступлений М.А. Шолохов:

Старая народная поговорка, давно родившаяся там, где бурлят стремительные горные потоки, говорит: «Только мелкие реки шумливы».

Отшумели собрания областных и краевых писательских организаций, собрания, наполненные острой полемикой, задорными речами. Республиканские съезды прошли на более сдержанном уровне.

Пословицы и поговорки оживляют высказывание, привлекают внимание слушателей, создают определенный психологический настрой. В приведенном ниже отрывке из лекции Б.В. Гнеденко даются стенографические пометы, показывающие реакцию аудитории на слова лектора:

В Узбекистане имеется одна древняя чудесная поговорка. Она звучит примерно так: «Человек, прежде чем выпустить слова из нижней части головы, пропусти их через верхнюю» (смех, оживление в зале). В данном случае речь идет, конечно, не только о том, что прежде чем говорить, нужно думать, но и о том, что думать нужно всегда, и особенно тогда, когда

речь идет о затрате средств, принадлежащих обществу. А зачастую к этим средствам мы относимся чересчур свободно, легко и не заботимся об их рациональном использовании.

Иногда пословицы и поговорки привлекают, чтобы придать высказыванию шутливо-иронический оттенок. В таком значении пословица встречается в речи С.В. Михалкова на съезде писателей, в которой он говорит о сатирических и комедийных жанрах:

Слишком часто приходится нам выслушивать и такие рассуждения: «Где вы видели таких глупцов в нашей действительности? Такие должностные лица для нашего государственного аппарата не типичны». Но ведь мы же знаем, что такие глупцы есть, и что порядком портят нам всю жизнь, и если зритель от души смеется над ними, то это как раз то, что и требуется. Ведь недаром говорится в народной пословице: «Бойся коровы спереди, лошади — сзади, а дурака — со всех сторон».

Приведенная пословица придает словам иронический оттенок, оживляет выступление и вызывает одобрение людей.

Успех употребления пословиц и поговорок в речи зависит от того, насколько удачно подобраны нужные пословицы и поговорки. Недаром говорится: «Хороша пословица в лад да в масть».

Сегодня в нашем распоряжении находится значительное количество сборников народных изречений. Среди них сборник «Пословицы русского народа», составленный В.И. Далем. В.И. Даль, по его словам, весь свой век собирал «по крупице то, что слышал от учителя своего, живого русского языка». Названный сборник, результат тридцатипятилетней работы, представляет собой классический труд. В нем содержится более тридцати тысяч пословиц, поговорок, изречений, прибауток и загадок. Составленный в середине прошлого века, сборник продолжает служить и нам.

Сборник В.И. Даля построен по принципу предметной группировки. Пословицы расположены по наиболее значительным темам: Русь — родина, народ — мир, ученье — наука, бывшее — будущее и т. д., всего более ста семидесяти

тем. Вот некоторые помещенные в сборнике пословицы на тему «Язык — речь»: «Мал язык, да всем телом владеет», «Не спеши языком, торопись делом», «За правое дело говори смело (стой смело)», «На великое дело — великое слово», «Живым словом победить», «Хорошую речь хорошо и слушать», «Коня на вожжах удержишь, а слова с языка не воротишь».

Богат народными изречениями и «Толковый словарь живого великорусского языка» В.И. Даля, в словарных статьях которого размещено около тридцати тысяч пословиц. Например, к слову *правда* в словаре даны такие пословицы: «Правда — свет разума», «Правда — светлее солнца», «Правда чище ясного солнца», «Все минется, одна правда останется», «Доброе дело — правду говорить смело», «Кто правдой живет, тот добро наживет», «Без правды не житье, а вытье», «За правду не судись: скинь шапку да поклонись», «Правда суда не боится», «На правду нет суда», «Завали правду золотом, затопчи ее в грязь — все наружу выйдет», «Правда — что шило в мешке: не утаишь», «В ком правды нет, в том добра мало» и др.

Особый интерес представляют тематические сборники пословиц и поговорок. Они помогают подобрать необходимый материал по определенной теме. Известны сборники пословиц и поговорок о труде, о сельском хозяйстве, о здоровье человека, о знаниях и др.

Значительную помощь в работе могут оказать общие сборники пословиц и поговорок.

Важно не только знать какое-то количество народных изречений, но и понимать их смысл, чтобы правильно применять в речевой практике. Этой цели служит «Словарь русских пословиц и поговорок», содержащий около 1200 народных выражений. В словаре объясняется значение пословиц и поговорок, имеющих переносный смысл, приводятся примеры их использования в речи. Например: **«В камень стрелять — только стрелы терять. Заниматься чем-либо заведомо неисполнимым — значит — попусту тратить время и силы. Ср.: Воду в ступе толочь — вода и будет. Сестра относилась к слабостям этого человека с**

полупрезрительным снисхождением; как женщина неглупая, она понимала, что в камень стрелять — только стрелы терять (М. Горький. Варенька Олесова)».

Полезен каждому выступающему и словарь «Русские пословицы, поговорки и крылатые выражения» В.П. Фелицыной, Ю.Е. Прохорова. В нем собрано 450 наиболее употребительных в современном русском языке пословиц, поговорок и крылатых выражений. Приведем образец словарной статьи «Делу время, а потехе час».

Выражение русского царя Алексея Михайловича (1629–1676), написанное им на книге, посвящено соколиной охоте.

Потеха (разг.) — забава, развлечение.

Делу должна быть посвящена большая часть времени, а развлечениям — меньше.

Говорится обычно в качестве напоминания человеку, который, развлекаясь, забывает о деле.

Началось учение, — теперь в гости ходить нельзя... Это проводилось у нас очень строго; делу время, а потехе час. В учебное время — никаких развлечений, никаких гостей (В. Вересаев. Воспоминания). Само собой разумеется, что я не против развлечений, но по условиям нашей действительности развлечения нуждаются в ограничениях: «делу время, а потехе — час» (М. Горький. Об анекдотах и — еще кое о чем). — Ну, делу время, потехе час! — сказал воспитатель. — Пора и за уроки браться. Все стали усаживаться за парты, доставать тетради и книги (Б. Изюмский. Алые погоны). Веселый взгляд на мир не противоречит сочувствию и симпатии. Разумеется, по пословице — делу время, а потехе час, — мы должны различать, когда и в каких вопросах уместен этот веселый взгляд (Н. Акимов. О театре).

Наряду с пословицами и поговорками красочность и выразительность придают речи **крылатые слова**. Это меткие, образные выражения, получившие широкое распространение, ставшие общеупотребительными. Известны они были еще в далекой античности. Так, Гомер «крылатыми» называл слова, которые быстро срываются с уст говорящего и летят к уху слушателя. Как правило, крылатые слова и выражения имеют книжное происхождение. К ним относятся известные цитаты из художественной, научной, публицистической литературы, высказывания знаменитых

людей прошлого и настоящего: «Его пример другим наука» (А.С. Пушкин); «Есть от чего в отчаянье прийти» (А.С. Грибоедов); «Иудушка Головлев» (М.Е. Салтыков-Щедрин); «Как бы чего не вышло» (А.П. Чехов); «Как белка в колесе» (И.А. Крылов); «Лучшее – враг хорошего» (Вольтер); «Науки юношей питают, отраду старцам подают» (М.В. Ломоносов); «О времена! о нравы!» (Цицерон); «Из двух зол избрать меньшее» (Аристотель).

Интересный материал об истории крылатых выражений и слов, их современном употреблении содержит книга Н.С. Ашукина и М.Г. Ашукиной «Крылатые слова: Крылатые слова, литературные цитаты, образные выражения».

Заслуживает внимания и книга русского беллетриста-этнографа С.В. Максимова «Крылатые слова», состоящая из небольших очерков и заметок об истории слов и выражений. Углубляясь в дремучий и роскошный лес родного языка, богатого, сильного и свежего, краткого и ясного, автор, по его словам, работал над «ходячими выражениями, которые исключительно принадлежат отечественной речи, имеют корень в русском разнообразном мире и даже получили значения народных пословиц и поговорок».

§ 6. Неиссякаемый источник – фразеология

Для создания образности и эмоциональности речи служит **фразеология** русского языка. Она необыкновенно богата и разнообразна по своему составу, обладает большими стилистическими возможностями, обусловленными ее внутренними свойствами, которые и составляют специфику фразеологизмов. Это – семантическая емкость, эмоционально-экспрессивная окрашенность, разнообразие ассоциативных связей. Выражение эмоционального, субъективного начала в речи, оценочность, смысловая насыщенность фразеологизма действуют постоянно, независимо от воли говорящего. Эффект от фразеологизма значительно возрастает, если автор обыгрывает буквальный смысл его компонентов, изменяет его лексический состав, включает его в новые, необычные для него сочетания. Все стилис-

тические особенности фразеологических единиц делают их активным языковым средством.

Какую же стилистическую функцию они выполняют?

Фразеологизмы помогают немногими словами сказать многое, поскольку они определяют не только предмет, но и его признак, не только действие, но и его обстоятельства. Усложненность семантики фразеологизмов отличает их от однословных синонимов. Так, устойчивое сочетание *на широкую ногу* означает не просто «богато», а «богато, роскошно, не стесняясь в средствах». Фразеологизм *заметать следы* означает не просто «уничтожать, устранять что-либо», а «устранять, уничтожать то, что может служить уликой в чем-либо». Фразеология привлекает выступающих своей экспрессивностью, потенциальной возможностью положительно или отрицательно оценивать явления, выражать одобрение или осуждение, ироническое, насмешливое или иное отношение к нему. Особенно ярко это проявляется у так называемых фразеологизмов-характеристик, например: *белая ворона, посадная утка, блудный сын, не робкого десятка, одного поля ягодка, собака на сене*.

Особого внимания заслуживают фразеологизмы, оценочность которых обусловлена их происхождением. Действительно, чтобы понять обличительный характер фразеологизмов, например, *дары данайцев, козел отпущения*, надо знать историю возникновения устойчивого словосочетания. Почему *дары данайцев* — «коварные дары, несущие с собой гибель для тех, кто их получает», какова история появления этого фразеологизма? Выражение взято из греческих сказаний о Троянской войне. «Данайцы, после длительной и безуспешной осады Трои, прибегли к хитрости: они соорудили огромного деревянного коня, оставили его у стен Трои, а сами сделали вид, что уплывают от берега Трояды. Жрец Лаокоон, увидя этого коня и зная хитрости данайцев, воскликнул: «Что бы это ни было, я боюсь данайцев, даже дары приносящих!» Но троянцы, не слушая предостережений Лаокоона и пророчицы Кассандры, втащили коня в город. Ночью данайцы, спрятавшиеся внутри коня, вышли, перебили стражу, открыли городские

ворота, впустили вернувшихся на кораблях товарищей и, таким образом, овладели Тройей» [4, 148].

Примечательно и происхождение выражения *козел отпущения*. Встречается оно в Библии и связано с особым обрядом у древних евреев возлагать грехи всего народа на живого козла, поэтому так называют человека, на которого сваливают чужую вину, несущего ответственность за других.

Фразеологизмы, по происхождению восходящие к античной мифологии, довольно разнообразны. Каждый такой фразеологизм вызывает определенные ассоциативные связи, соотносится с образами героев античности, чем обусловлена их смысловая насыщенность и экспрессивность. Так, устойчивое словосочетание *дамоклов меч* в значении «нависшая, угрожающая опасность» связано с древнегреческим преданием о Дамокле, который был одним из приближенных сиракузского тирана Дионисия Старшего и с завистью говорил о нем, как о самом счастливом из людей. Дионисий решил проучить завистника и посадил его во время пиршества на свое место. И вот тут Дамокл увидел у себя над головой острый меч, висящий на конском волосе. Дионисий объяснил, что это — символ тех опасностей, которым он, как властитель, постоянно подвергается, несмотря на кажущуюся счастливую жизнь.

Фразеологизм *прокрустово ложе* происходит от прозвища разбойника Полипемона. В греческой мифологии рассказывается, что Прокруст всех пойманных им укладывал на свое ложе и отрубал ноги тем, кто не помещался, а у тех, для кого ложе было длинным, ноги вытягивал. *Прокрустово ложе* означает «то, что является мериллом для чего-либо, к чему насильственно подгоняют или приспособливают что-либо».

Античные фразеологизмы служат прекрасным средством для передачи авторской иронии, насмешки. Такую функцию выполняют обороты *подвиги Геракла, троянский конь, сизифов труд, ящик Пандоры, между Сциллой и Харибдой, пиррова победа, эзопов язык, вавилонское столпотворение*.

Стилистическое использование многих эмоционально-экспрессивных фразеологизмов определяется своеобразием отношения между общим значением фразеологизма и зна-

чением его компонентов. Особый интерес представляют фразеологические единства, образность которых выступает как отражение наглядности, «картинности», заключенных в самом свободном словосочетании, на базе которого и образуется фразеологизм. Например, готовясь к работе, мы засучиваем рукава, чтобы удобнее было делать дело; встречая дорогих гостей, широко разводим руками, показывая, что готовы заключить их в свои объятия; при счете, если он небольшой, для удобства загибаем пальцы. Свободные словосочетания, называющие такие действия людей, обладают наглядностью, «картинностью», которая «по наследству» передается омонимичным фразеологизмам: *засучить рукава* – «усердно, старательно, энергично делать что-либо»; *с распростертыми объятиями* – «приветливо, радушно (принимать, встречать кого-либо)»; *пересчитать по пальцам* – «очень немного, мало».

Картинность фразеологизма, обусловленная наглядностью омонимического ему свободного словосочетания, становится особенно зримой, когда одновременно обыгрывается прямое и переносное значение. Это уже один из стилистических приемов. Приведем пример такого использования фразеологизма в одной из публицистических статей: «Аварийный выход» – советы владельцам компаний, которым грозят поглощения, слияние и прочие пищеварительные функции конкурентной борьбы. Правда, аварийный выход не гарантирует от исчезновения в стихии конкуренции. Ты берешь себя в руки, а тебя берут за горло. Дыхание прекращается, руки опускаются» [7, 65].

Берешь себя в руки – фразеологизм со значением «добиваться полного самообладания», а *берут за горло* означает «притесняют, принуждают поступать определенным образом». В приведенном тексте употребляется фразеологизм, но сквозь него просвечивается прямое значение свободного словосочетания *брать за горло*. Словосочетание *руки опускаются* имеет прямой смысл, но в нем пульсирует значение фразеологизма – «утрачивать способность или желание действовать, делать что-либо».

В данной главе приведены лишь некоторые тропы, фигуры, приемы, помогающие сделать речь образной и эмоци-

ональной. Однако они не исчерпывают всего многообразия выразительных средств родной речи. Прибегая к ним, не следует забывать, что все эти «цветы красноречия», как называл их видный мастер русского судебного красноречия П.С. Пороховщиков, хороши только в том случае, когда кажутся неожиданными для слушателя. Их нельзя, да и не нужно заучивать, их можно только впитать в себя вместе с народной речью, развивая и совершенствуя речевую культуру, речевой вкус и чутье.

Культура речи не только признак высокой культуры человека, но и обусловлена последней, поэтому важно систематически заниматься самообразованием. Большое значение для повышения речевой культуры имеет работа со справочной литературой, знакомство с различными лингвистическими словарями. Неоценимую услугу окажет обращение к отечественной литературе, особенно к поэзии.

«У великих писателей каждое отдельное слово бывает выбрано сознательно, с определенной целью – учил молодых ораторов П.С. Пороховщиков, – каждый отдельный оборот нарочито создан для данной мысли. <..> Мы <..> обязаны знать Пушкина наизусть; любим мы поэзию или нет, это все равно; обязаны для того, чтобы знать родной язык во всем его изобилии. <..> Старайтесь богатеть ежедневно».

Необходимо помнить, что правильность нашей речи, точность языка, четкость формулировок, умелое использование терминов, иностранных слов, удачное применение изобразительных и выразительных средств языка, пословиц и поговорок, крылатых слов, фразеологических выражений, богатство индивидуального словаря повышают эффективность общения, усиливают действенность устного слова.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что такое «выразительность речи»? От каких условий она зависит?
2. Назовите основные средства речевой выразительности.

3. Охарактеризуйте изобразительные средства языка: метафору, метонимию, синекдоху, сравнение, аллегория, эпитет.
4. Охарактеризуйте выразительные средства языка: антитезу, повторы, инверсию, вопросно-ответный ход, прямую речь.
5. Расскажите об использовании в речи пословиц, поговорок, крылатых слов, фразеологических выражений,
6. Приведите свои примеры использования средств речевой выразительности.



ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ*

Задание 1. Прочтите слова, запишите их на магнитную ленту. Проверьте правильность произношения звука, обозначенного буквой Г (см. ключ).

Гвардия, гастрологи, гегемон, гектар, генеральный, герб, гигиена, группировка, гносеология, гуманный, горисполком, граждане, пропаганда, смягчить, мягкий, легчайший, мягкосердечный, легковооруженный, легкой, легкомысленный, легковерие.

Универмаг, флаг, архипелаг, монолог, каталог, диалог, досуг, пятого, старого, своего, моего, твердого, красного, всего, летнего, вечернего, другого, великого.

Ключ: [г]вардия, [г]астроли, [г]е[г]емон, [г]ектар, [г]енеральный, [г]ерб, [г]и[г]иена, [г]руппировка, [г]носеоло[г]ия, [г]уманный, [г]орисполком, [г]раждане, пропа[г]анда, смя[хч']ить, мя[хч']ий, ле[хч']айший, мя[хк]осердечный, ле[хк]овооруженный, ле[хк]овой, ле[хк]омысленный, ле[хк]оверие;

универма[к], фла[к], архипела[к], моноло[к], катало[к], диало[к], досу[к], пято[в]о, старо[в]о, свое[в]о, мое[в]о, твердо[в]о, красно[в]о, все[в]о, летне[в]о, вечерне[в]о, друго[в]о, велико[в]о.

Задание 2. Прочтите слова, запишите их на магнитную ленту. Проверьте правильность произношения согласного звука перед Е (см. ключ).

* При подборе материала для заданий использовались учебники и справочные пособия Д. Э. Розенталя, различные сборники по практической стилистике.

Альтернатива, Рерих, пакет, атеизм, интервенция, деканат, темп, диспансер, термин, Сервантес, шинель, эстетика, Сена, декларация, агрессор, модель, поэтесса, депо, стенд, молекула, ректор, турне, пресса, кредо, шоссе, партер, кодекс, энергия, демократия, схема, гротеск, интервьюирование, потенциальный, сентенция, отель, антенна, декада, академия, тенденция, экспресс, музей, тембр, деспот, антитеза, Одесса, девиз, Ремарк, туннель, Магдебург, фанера, Рембрандт, апартеид, интернационал, претензия, шедевр, тезис, миллионер, интерпретация, стресс, Брехт, интервьюер, протекция, демон.

Ключ: аль[тэ]рнатива, [Рэ]рих, па[к']ет, а[тэ]изм, ин[тэ]рвенция, [д']еканат, *доп.* [дэ]канат, [тэ]мп, диспан[сэ]р, [т']ермин, [Сэ]рван[тэ]с, ши[н']ель, эс[тэ]тика, [С']ена, [д']екларация, аг[р']ессор, мо[дэ]ль, по-э[тэ]сса, [д']епо и [дэ]по, с[тэ]нд, мо[л']екула, [р']ектор, тур[нэ], п[р']есса, к[рэ]до и к[р']едо, шос[сэ], пар[тэ]р, ко[-дэ]кс, э[нэ]ргия, [д']емократия, с[х']ема, гро[тэ]ск, ин[тэ]рвидение, по[тэ]нциальный, [с']ен[тэ]нция, *доп.* [сэ]н[тэ]нция, о[тэ]ль, ан[тэ]нна, [д']екада, *доп.* [дэ]-када, ака[д']емия, [тэ]н[дэ]нция, эксп[р']есс, му[з']ей, [тэ]мбр, [д']еспот, анти[тэ]за, О[д']есса, [д']евиз, [Р']емарк, тун[нэ]ль, Маг[дэ]бург, фа[н']ера, [Рэ]мбрандт, апар[тэ]ид, ин[тэ]рнационал, пре[т']ензия, *доп.* пре[тэ]нзия, ше[дэ]вр, [тэ]зис, миллио[н']ер, ин[тэ]рпретация, ст[рэ]сс, Б[рэ]хт, ин[тэ]рвью[эр], про[тэ]кция, [д']емон.

Задание 3. Объясните, как следует произносить:

безударные [о] и [а]:

Абсолютный, агроном, ходатайствовать, обзор, обмен, отчет, адвокат, анонимка, совет, баллотироваться, понятие;

безударный [е]:

Вещественный, заявление, редакция, тяжелый, крестьяне, республика, терпение, беседа, бесценный, рязанский, мелодия;

звук [и] после твердых согласных:

Пединститут, с интересом, с интонацией, в институт, дезинформация, межимпериалистический, из Италии, в Испанию.

Задание 4. Прочтите слова, запишите их на магнитную ленту.

Проверьте правильность произношения согласных звуков в конце слов и перед согласными (см. ключ).

Хлебобоб, способ, замзав, дифирамб, ширпотреб, посев, рецидив, комдив, норматив, актив, коллектив, созыв, подвиг, бумеранг, митинг,

демагог, доклад, общественвед, ретроград, агитпоезд, индивид, культ-поход, мираж, хронометраж, арбитраж, монтаж, ажиотаж, инструктаж, репортаж, колледж, девиз, самоанализ, колхоз, союз, синтез.

Трубка, голубка, робкий, ловкий, зубчатый, обсудить, редкий, под-писать, подшить, надпись, книжка, бумажка, низкий, погрузка, узкий, скользкий, вписать, вчера, второй, футбол, отбежать, сгорел, просьба, молотба, отгадать, отрезать, взроброд, вполглаза.

Ключ: хлеборо[п], спосо[п], замза[ф], дифирам[б], ширпотре[п], посе[ф], рециди[ф], комди[ф], нормати[ф], акти[ф], коллекти[ф], со-зы[ф], подви[к], бумеран[г], митин[г], демаго[к], докла[т], общество-ве[т], ретрогра[т], агитпое[ст], индиви[т], культпохо[т], мира[ш], хро-нометра[ш], арбитра[ш], монта[ш], ажиота[ш]. инструкта[ш], репор-та[ш], колле[тш], деви[с], самоанали[с], колхо[с], сою[с], синте[с].

Тру[п]ка, голу[п]ка, ро[п]кий, ло[ф]кий, зу[п]чатый, о[п]судить, ре[т]-кий, по[т]писать, по[т]шить, на[т]пись, кни[ш]ка, бума[ш]ка, ни[с]кий, погру[с]ка, у[с]кий, сколь[с]кий, [ф]писать, [ф]чера, [ф]торой, фу[д]-бол, о[д]бежать, [з]горел, про[з']ба, моло[д']ба, о[д]гадать, о[т]резать, взроброт[т], [ф]полглаза.

Задание 5. Прочтите слова, запишите их на магнитофонную лен-ту. Проверьте правильность произношения сочетаний согласных звуков (см. ключ).

Угасший, замерзший, расшитый, произнесший, происшедший, расширять, восшествие, безжалостный, сжатый, безжизненный, с жадностью, с шумом, разжать, наезжать, брызжет, прожженный, дребезжать, уезжать, просчитаться, подписчик, рассказчик, резчик, перебежчик, счет, отчасти, отчаянный, подчеркнул, подчистить, отчужде-ние, отчитать, тридцать, отца, молодца, страстный, корыстный, участ-ливый, участник, известняк, безучастный, грустный, праздник, извест-ный, завистливый.

Ключ: уга[ш̄]ий, замер[ш̄]ий, ра[ш̄]итый, произне[ш̄]ий, прои[ш̄]-едший, ра[ш̄]ирять, во[ш̄]ество, бе[ж̄]алостный, [ж̄]атый, бе[ж̄]из-ненный, [ж̄]адностью, [ш̄]умом, ра[ж̄]ать, нае[ж̄]ать, доп. нае[ж̄]ать, бры[ж̄']ет, доп. бры[ж̄]ет, про[ж̄']енный, доп. про[ж̄]енный, дребе-[ж̄']ать, доп. дребе[ж̄]ать, уе[ж̄']ать, доп. уе[ж̄]ать, про[ш̄']итаться, подпи[ш̄']ик, расска[ш̄']ик, ре[ш̄']ик, перебе[ш̄']ик, [ш̄']ет, о[ч̄']асти, о[ч̄']аянный, по[ч̄']еркнул, по[ч̄']истить, о[ч̄']уждение, о[ч̄']итать, три-[ц̄]ать, о[ц̄]а, моло[ц̄]а, стра[сн̄]ый, коры[сн̄]ый, уча[сл̄']ивый, уча[сн̄']-

ик, изве[сн']як, безуча[сн]ый, гру[сн]ый, пра[зн]ик, изве[сн]ый, зави[сл']ивый.

Задание 6. Прочтите слова, запишите их на магнитную ленту. Проверьте правильность произношения сочетаний согласных звуков (см. ключ).

Советский, братский, детский, солдатский, флотский, заводской, слободской, людской, господский;

браться, собираться, бороться, видеться, биться, боится, верится, мечтается, несется, просятся, учатся, решаются, смеются, смотрятся, держится, говорится, сторонится, добивается.

Ключ: сове[ц]кий, бра[ц]кий, де[ц]кий, солда[ц]кий, фло[ц]кий, заво[ц]кой, слобо[ц]кой, лю[ц]кой, госпо[ц]кий;

бра[цъ], собира[цъ], боро[цъ], виде[цъ], би[цъ], бои[цъ], вери[цъ], мечтае[цъ], несе[цъ], прося[цъ], уча[цъ], решаю[цъ], смею[цъ], смотри[цъ], держи[цъ]. говори[цъ], стороны[цъ], добивае[цъ].

Задание 7. Прочтите слова, запишите их на магнитную ленту. Проверьте, правильно ли вы их произносите (см. ключ).

Большевистский, домарксистский, по-марксистски, реваншистский, ревизионистский, антифашистский;

инцидент, компрометировать, констатировать, прецедент, военачальник.

Ключ: большеви[сс]кий, домаркси[сс]кий, по-маркси[сс]ки, реванши[сс]кий, ревизиони[сс]кий, антифаши[сс]кий;

инцидент (не инцидент), компрометировать (не компрометируют), констатировать (не констатируют), прецедент (не прецедент), военачальник (не военачальник).

Задание 8. Прочтите слова. Обратите внимание на то, что в суффиксе *-изм* согласные произносятся твердо.

Коммунизм, социализм, марксизм, патриотизм, ревизионизм, колониализм, капитализм, империализм, экзистенциализм, импрессионизм, модернизм, материализм, идеализм, эмпириокритицизм, протекционизм.

Задание 9. Определите место ударения в следующих словах иноязычного происхождения:

- а) диалог, каталог, монолог, эпилог, некролог;
- б) момент, документ, инструмент, цемент, постамент, аккомпанемент, эксперимент, ассортимент, аплодисменты, монумент.

Задание 10. Правильно произнесите слова: афера, опека, бытие, дебелый, современный, одновременно, зев, хребет, шлем, всплеск, истекший, комбайнер, пересек, отцветший, оседлый, одноплеменный.

Задание 11. Определите место ударения в словах:

никчемный, введенный, ввезенный, внесенный, дареный, окоlesiца, груженный, занесенный, желоб, наведенный, планер, привезший, одноименный, поблеклый, острие, подчеркивать.

Задание 12. Расставьте ударение в словах. В затруднительных случаях обращайтесь к словарям. Запомните место ударения в этих словах:

а) агент, аргумент, алфавит, алкоголь, арест, аристократия, анатом, августовский, агрономия, агентство, апартаменты, баловать, бескорыстный, благоприобретение, баллотировать, буржуазия, блага, бомбардировать, валовой, воспринять, введенный, верование, вероисповедание, выборы, выговоры, генезис, группировать, гербовый, грошовый, гусеница;

б) демократия, диалог, диспансер, добыча, договор, договоренность, документ, дремота, досуг, доллар, давнишний, заговор, заиндеветь, закупоривать, заржаветь, злоба, зубчатый, запломбированный, значимость, издавна, изобретение, изредка, импорт, индустрия, инструмент, информировать, искра, избаловать, иначе, инцидент, исповедание, исподволь, каталог, катастрофа, квартал, километр, комбайнер, красивее, кухонный, корысть;

в) мастерски, медикамент, металлургия, мизерный, молодежь, монолог, маневр, мышление, меновая, намерение, ненависть, никчемный, нормирование, обеспечение, облегчить, озлобленный, осведомить, откупоривать, отчасти, одновременно, одноименный, партер,

похороны, премировать, приговор, призыв, принудить, приобретение, псевдоним, памятуя, предвосхитить, прецедент, пахота;

г) развитой, рассредоточение, рассердиться, ремень, руководить, симметрия, случай, соблезнование, созыв, сосредоточение, средство, средства, статус, статут, статуя, столяр, современный, таможня, тотчас, теплится, убыстрить, уведомление, уведомленный, украинец, упомянуть, усугубить, фарфор, феномен, формировать, форум, ханжество, ходатайствовать, хозяева, цеховой, цыган, черпать, шофер, щавель, эксперт, экспертный, экспорт, эскорт.

Задание 13. Прочтите слова, обратите внимание на ударение. Запомните, что многие краткие прилагательные (без суффиксов в основе или с суффиксами -К, -Л, -Н, -ОК) имеют ударение на первом слоге основы во всех формах, кроме формы единственного числа женского рода, в которой оно переносится на окончание.

Вéселы, вéсел, вéсело, веселá;
врédны, врédен, врédно, вреднá;
грúбы, груб, грúбо, грубá;
глúхи, глúх, глúхо, глухá;
гóрьки, гóрек, гóрько, горькá;
дéшевы, дéшев, дéшево, дешевá;
дóроги, дóрог, дóрого, дорогá;
дру́жны, дру́жен, дру́жно, дружна́;
мóлоды, мóлод, мóлодо, молодá;
пра́вы, прав, пра́во, правá;
рédки, рédок, рédко, редкá;
свётлы, свéтел, свéтло, светлá.

Задание 14. Прочтите слова, обратите внимание на ударение. Запомните, что многие краткие страдательные причастия прошедшего времени имеют ударения на основе во всех формах, кроме формы единственного числа женского рода, в которой оно переносится на окончание.

Взя́ты, взят, взя́то, взятá;
на́чаты, на́чат, на́чато, начатá;

при́даны, при́дан, при́дано, приданá;
при́няты, при́нят, при́нято, принята́;
про́даны, про́дан, про́дано, проданá;
про́житы, про́жит, про́жито, прожитá;
ро́зданы, ро́здан, ро́здано, разданá;
со́зданы, со́здан, со́здано, созданá;
(но: со́званы, со́зван, со́звано, со́звана).

Задание 15. Прочтите слова, обратите внимание на ударение.
Запомните, что многие глаголы в прошедшем времени имеют ударение на основе во всех формах, кроме формы единственного числа женского рода, в которой оно переносится на окончание.

Бра́ли, брал, бра́ло, бралá;
взя́ли, взял, взя́ло, взяла́;
вня́ли, внял, вня́ло, вняла́;
гна́ли, гнал, гна́ло, гнала́;
за́дали, за́дал, за́дало, задалá;
за́няли, за́нял, за́няло, заняла́;
на́жили, на́жил, на́жило, нажила́;
на́няли, на́нял, на́няло, наняла́;
на́чали, на́чал, на́чало, началá;
о́тняли, о́тнял, о́тняло, отняла́;
по́дняли, по́днял, по́дняло, подняла́;
по́няли, по́нял, по́няло, поняла́;
при́няли, при́нял, при́няло, приняла́;
сня́ли, снял, сня́ло, сняла́.

Задание 16. Прочтите слова, обратите внимание на то, что данные глаголы прошедшего времени имеют неподвижное ударение на основе.

Балова́л, балова́ла, балова́ло, балова́ли;
включи́л, включи́ла, включи́ло, включи́ли;
закра́лся, закра́лась, закра́лось, закра́лись;
отосла́л, отосла́ла, отосла́ло, отосла́ли;
положи́ли, положи́ла, положи́ло, положи́ли;
тяну́л, тяну́ла, тяну́ло, тяну́ли.

Задание 17. Прочтите приведенные ниже сочетания. Обратите внимание на то, что некоторые односложные предлоги (чаще всего **на, за, под, по, из, без**) принимают на себя ударение, и тогда следующее за ним существительное оказывается безударным.

На: на́ воду, на́ ногу, на́ гору, на́ руку, на́ спину, на́ зиму, на́ душу, на́ стену, на́ голову, на́ сторону, на́ берег, на́ год, на́ дом, на́ нос, на́ угол, на́ ухо, на́ день, на́ ночь, зуб на́ зуб, на́ два, на́ три, на́ шесть, на́ десять, на́ сто;

за: за́ воду, за́ ногу, за́ голову, за́ волосы, за́ руку, за́ спину, за́ зиму, за́ душу, за́ нос, за́ год, за́ город, за́ ухо, за́ уши, за́ ночь, за́ два, за́ три, за́ шесть, за́ десять, за́ сто;

под: по́д ноги, по́д руки, по́д гору, по́д нос, по́д вечер;

по: по́ морю, по́ полю, по́ лесу, по́ полу, по́ носу, по́ уху, по́ два, по́ три, по́ сто, по́ двое, по́ трое;

из: из́ лесу, из́ дому, из́ носу, из́ виду;

без: без́ вести, без́ толку, без́ году неделя;

Ср. также: час о́т часу, год о́т году, до́ ночи.

Задание 18. Познакомьтесь со значениями слова *язык*, приведенными в «Словаре русского языка» С.И. Ожегова. Составьте предложения с этими словами в разных значениях.

ЯЗЫК¹ 1. Подвижный мышечный орган в полости рта, являющийся органом вкуса, а у человека участвующий также в образовании звуков речи. 2. В колоколе: металлический стержень, производящий звон ударами о стенки. 3. *перен.*, чего или какой. О чем-н., имеющем удлиненную форму.

ЯЗЫК² 1. Система звуковых, словарных и грамматических средств, объективирующая работу мышления и являющаяся орудием общения, обмена мыслями и взаимного понимания людей в обществе. 2. *ед.* Совокупность средств выражения в словесном творчестве, основанных на общенародной звуковой, словарной и грамматической системе, стиль. 3. *ед.* Речь, способность говорить. 4. Система знаков (звуков, сигналов и т. п.), передающих инфор-

мацию. 5. *ед., перен.*, чего. То, что выражает, объясняет собой что-н. (о предметах и явлениях). 6. Перен. Пленный, от которого можно получить нужные сведения (спец.).

ЯЗЫК³ (*стар.*) Народ, нация.

Задание 19. Определите, к какой тематической группе относятся данные слова. Разбейте их на тематические подгруппы.

I. Авторалли, атлет, атлетика, байдарка, бревно, брусья, бассейн, дорожка, балл, болельщик, встреча, бадминтон, баскетбол, бег, булавка, велосипед, весло, ипподром, каток, корт, выступление, жюри, забег, бокс, боксер, борец, винтовка, доска, канат, площадка, поле, заезд, заплыв, зарядка, игра, борьба, волейбол, всадник, клюшка, ковер, козел, помост, ринг, матч, место, ничья, олимпиада, гимнаст, гимнастика, гонщик, кольца, конь, коньки, копье, стадион, тир, трамплин, очко, первенство, период, полуфинал, попытка, раунд, гребец, гребля, гроссмейстер, катание, конькобежец, метание, лента, лодка, лук, рекорд, соревнование, спартакиада, теннис, хоккей, шахматы, мат, мяч, штангист, яхтсмен, молот, тайм, финал, финиш, турник, ядро, тренировка.

II. Багаж, бензин, билет, авиация, аэродром, автопилот, автобус, автомашинка, автомобиль, вагон, вокзал, железнодорожник, атомомобиль, баржа, боцман, горючее, двигатель, аэропорт, бортпроводница, вертолет, взлет, автострада, багажник, бензоколонка, купе, локомотив, машинист, буксир, гавань, капитан, паровоз, перрон, платформа, велосипед, водитель, гараж, крыло, лайнер, пилот, диспетчер, дорога, касса, полет, салон, самолет, грузовик, кабина, колесо, плацкарта, поезд, полка, матрос, маяк, навигация, магистраль, рельс, маршрут, пассажир, стюардесса, трап, метро, мотоцикл, такси, шофер, станция, электровоз, порт, пристань, палуба, теплоход.

III. Сыр, бутерброд, еда, винегрет, чай, сок, пирожное, кофе, коктейль, какао, вода, яичница, сосиски, котлеты, гуляш, щи, суп, крошка, ужин, полдник, завтрак, блюдо, салат, ветчина, торт, пирожок, мороженое, компот, кисель, шницель, соус, десерт, подлива, харчо, каша, уха, жаркое, борщ, бефстроганов, рассольник, стол, порция, меню, счет, буфет.

Задание 20. Подберите слова по темам: «ораторское искусство», «речевое общение», «культура речи».

Задание 21. К прилагательным *иностранный, зарубежный, заграничный, импортный* подберите подходящие по смыслу существительные.

Слова: делегация, молодежь, печать, фильм, газета, литература, язык, юмор, обувь, паспорт, оборудование, страны, войска, базы, товары, гости, студенты, артисты.

Задание 22. Замените выделенные курсивом слова близкими по смыслу.

Главная задача, видный деятель, огромные успехи.

Слова: важный, большой, первоочередной, первостепенный, известный, колоссальный, выдающийся, громадный, актуальный, основной, насущный, значительный, замечательный.

Задание 23. Составьте предложения со следующими синонимами.

1. Показать, описать, изображать, обрисовать, представлять, охарактеризовать, нарисовать, создать образ.

2. Критиковать, осуждать, порицать, обличать, бичевать, клеймить, пригвозждать к позорному столбу.

Задание 24. Расположите синонимы в порядке усиления степени признака и действия.

1. Неприятный, отталкивающий, омерзительный, отвратительный, противный.

2. Учтивый, деликатный, обходительный, любезный.

3. Зажечься, запылать, загореться, вспыхнуть, засветиться, воспламениться.

4. Оцепенеть, остолбенеть, окаменеть, окоченеть, окостенеть, застыть, замереть.

5. Хохотать, фыркать, хихикать, прыскать, гоготать.

Задание 25. Из слов, заключенных в скобках, выберите нужное.

1. Герой произносит (сокровенную, священную, заветную, верную) клятву.

2. Мы слышали (потрясающие, дикие, неистовые) крики.

3. Нельзя (опасаться, пугаться, бояться, страшиться, трусить, робеть, трепетать) всего на свете, надо быть (смелым, храбрым, отважным, решительным, дерзким, бесстрашным).

Задание 26. Составьте словосочетания, соединив данные синонимы со словами, стоящими в скобках.

1. Весть, сообщение, известие, уведомление (из училища, из дому, с телефонного узла, из лица).

2. Безмятежный, спокойный, мирный, смирный (сон, труд, характер, человек).

3. Побороть, победить, сломать, преодолеть, превозмочь (болезнь, чувство страха, противника, волю, препятствие).

Задание 27. Подберите русские синонимы к иностранным словам.

Амбиция, анализ, библиотека, вердикт, вестибюль, вокальный, детальный, диалог, импорт, лексикон, мемуары, пунктуальный, реставрация, фауна, флора, экспорт.

Задание 28. Составьте словосочетания со следующими паронимами.

Столб — столп, удачный — удачливый, понятный — понятливый, соседский — соседний, хозяйский — хозяйственный, обидный — обидчивый, тяготится — тяготее, бережный — бережливый.

Задание 29. Определите, какие из следующих слов могут образовывать паронимические пары.

Сокрушенно, Швеция, подозревать, опровергать, Австрия, Швейцария, подразумевать, отвергать, Австралия, удивленно, сокрушительно, удивительно, недоумение, недоразумение, идеальный, придворный, идеалистический, крепостной, дворовый, крепостник.

Задание 30. Подберите антонимы к прилагательным в следующих сочетаниях.

Низкие цены, низкое сословие, низкий поступок, низкий поклон;

общее мнение, общая кухня, общее благо, общий наркоз, общее представление;

прямая линия, прямое сообщение, прямой налог, прямой вызов, прямой характер, прямая речь, прямой угол.

Задание 31. Распределите следующие слова на группы с положительной и отрицательной эмоциональной окраской.

Похождения, подвиги, преступления, деляги, труженики, расправляться, ограбление, единомышленник, связаться, сборище, нашествие, соучастник, содружество, проделки, сотрудничество.

Задание 32. Составьте предложения со следующими омонимами.

Среда¹ (день недели) и среда² (окружающая обстановка, общество); повод¹ (предлог, причина) и повод² (ремень); свет¹ (лучистая энергия, испускаемая каким-либо телом) и свет² (земной шар, Земля со всем существующим на ней).

Задание 33. Объясните значение следующих слов иноязычного происхождения.

Адаптация, альянс, альтернатива, антипод, апартеид, беспрецедентный, брифинг, гегемонизм, геноцид, декларация, дестабилизация, диссидент, догматизм, доктрина, инсинуация, интеграция, интенсификация, конгломерат, конфронтация, манипуляция, мораторий, пакт, постулат, прагматизм, статус-кво, суверенитет, хунта, элита, эмбарго, спонсор, брифинг, менеджер.

Задание 34. Определите уместность использования иноязычной лексики. Исправьте предложения, если нужно, произведите синонимические замены.

1. Среди собравшихся преобладали представители молодежи. 2. Девушка конфиденциально призналась подругам, что переименовала имя Катя на Кармен, потому что последнее импонирует ее внешности. 3. Новый сезон открывает хорошие перспективы дальнейшей эволюции в области спортивной работы. 4. Профсоюзы делают сильный акцент на культмассовую работу. 5. Идентичное решение было принято студентами второй группы. 6. В каче-

стве свидетелей на суде фигурировали самые разнообразные люди. 7. Никакие резоны не действовали на упрямого спорщика, и никакие аргументы не могли его переубедить. 8. Многие дореволюционные интеллигенты, считавшие себя либералами, относились индифферентно к вопросам религии. 9. Пассажиры отдыхали в парусиновых шезлонгах на палубе комфортабельного лайнера.

Задание 35. Определите характер ошибок в следующих предложениях.

1. Мы провели в нашем районе форум дюрок. 2. Они внесли огромную лепту в выполнение плана. 3. Состоялся первый дебют молодой актрисы на московской сцене. 4. В этом тексте выступления много дефектов. 5. Во время интервала между уроками в аудиторию вошел преподаватель. 6. Туристы посетили памятный мемориал на Пискаревском кладбище. 7. Завод вышел на орбиту плана. 8. Теперь эта плеяда тракторов переводится на дешевое дизельное топливо. 9. Эти картины стали неотъемлемой частью вернисажей. 10. Факторы доказывают, что наше производство неуклонно растет. 11. Хоккейная команда потерпела фиаско. 12. Художники фарфорового завода создали ряд уникальных изделий, расписанных в духе народного фольклора.

Задание 36. Из поставленных в скобки слов выберите нужный вариант. С помощью толкового словаря русского языка и «Словаря иностранных слов» установите смысловое и стилистическое сходство и различие между этими словами.

1. Достижение этой гуманной цели (не лимитируется, не ограничивается) ни состоянием науки и техники, ни (ресурсами, возможностями, запасами) труда и средств. 2. Отмеченные признаки (разнородны, гетерогенны). 3. (Профилактическое, предупреждающее) влияние новых лекарственных средств еще более разительно. 4. Сорты новых культур более (константны, устойчивы), то есть они лучше (передают, трансформируют) потомству такие свойства, как урожайность, величина плода, вкусовые качества. 5. В изображении характера должна быть (преобладающая, доминирующая) черта, которую и должен (гипостазировать, сделать самодов-

леющей) (писатель, автор), исходя из своей собственной (концепции, представления) о (персонажах, героях, образах).

Задание 37. Выберите синонимические пары иноязычного и русского слова. Установите сходство и различие в значении, границах сочетаемости, стилистической окраске и сфере распространения этих слов.

1. На тех участках фронта, откуда ушли уже многие части, саперы станут имитировать оживление. — Подражать крикам животных, этому сложному и тонкому искусству, Ваня обучился у деда.

2. Широкий показ продукции нашей промышленности и сельского хозяйства — такова основная задача выставки. — Лекции по истории русского и западного искусства всегда сопровождаются демонстрацией диапозитивов.

3. Различия внутри стиля художественного повествования определяются жанровыми особенностями литературы. — Наличие специальных химических терминов в труде по химии детерминируется тем, что каждая наука оперирует специфическими понятиями.

Задание 38. Составьте контексты к каждому из приведенных ниже слов.

1. Индустрия — промышленность. 2. Ситуация — обстановка. 3. Локальный — местный. 4. Фауна — животный мир. 5. Флора — растительность. 6. Вояж — поездка. 7. Директива — указание. 8. Литера — буква. 9. Симптом — признак. 10. Увертюра — вступление.

Задание 39. Раскройте скобки, выбирая подходящее слово. Обоснуйте свой выбор. За справками обращайтесь к словарям.

1. (Исполнительская, исполнительная) власть на местах должна активизировать свою работу. 2. Качество холодильника улучшено за счет некоторых (конструкторских, конструктивных) решений. 3. Такая (планировка, планирование) сроков выполнения работ оказалась преждевременной. 4. От разгоревшегося (пожарища,

пожара) посветлело на улице. 5. Многие наши фильмы получили (большую признательность, большое признание) за рубежом. 6. Ниже своих возможностей (сработали, работали) в декабре строители. 7. С (большой раздражительностью, большим раздражением) встретил критику в свой адрес этот человек. 8. В конце книги был приведен список (рекомендательной, рекомендованной) литературы. 9. (Решимость, решительность) его поступка удивила всех. 10. На (сборочном, сборном) пункте было много народу, но работы еще не начинались. 11. Он (сыскал, снискал) к себе уважение и добрую славу как новатор, как человек творческой мысли.

Задание 40. Определите, какие из приведенных слов соответствуют норме кодифицированной литературной речи, а какие — разговорной речи.

Браслет — браслетка, редис — редиска, картофель — картошка, волчица — волчиха, медведица — медведиха, задача — задачка, дыра — дырка, туфля — туфель, парафраз — парафраза, арабеск — арабеска, карьера — карьер, манжета — манжет, клавиш — клавиша, манер — манера, пустынь — пустыня, постель — постеля, фискал — фискала, токари — токаря, цехи — цеха, рельса — рельс, песня — песнь, столовая — столовка, весной — весною, дверями — дверьми.

Задание 41. Сравните предложения; обратите внимание на употребление речевых штампов, канцеляризмов; назовите устраненные речевые ошибки и стилистические недочеты. При необходимости приведите свои варианты стилистической правки предложений, учитывая их принадлежность к публицистической речи.

- | | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| 1. Следует поднять вопрос на должную высоту об уровне преподавания некоторых дисциплин в нашем институте. | Нужно лучше работать с кадрами. |
| 2. Постоянного внимания заслуживает вопрос о работе с кадрами. | Недостаточно автомобилей для увеличения перевозок груза. |
| 3. Недостаточно машин для широкого охвата перевозок груза. | |

4. К сожалению, на высоком уровне находится количество дорожно-транспортных происшествий.

5. В силу стечения непредвиденных обстоятельств я не смог выполнить вашу просьбу.

6. Тщательной проверке подвергались все поля, засеянные озимыми и многолетними травами.

7. Привлечение математических методов с привлечением ЭВМ может оказать существенную помощь в деле решения этой сложной проблемы.

8. Независимо от масштабов организации, работа должна быть на уровне масштабов нашего времени.

Следует решительно улучшить преподавание некоторых дисциплин в нашем институте.

избыточные конструкции, канцелярские слова и выражения.

1. Взятые обязательства коллектив комбината перевыполнил. 2. Было установлено, что существующие расценки завышены. 3. Обмен имеющимся опытом был очень полезен. 4. Некоторые руководители не сосредотачивают внимания на решении необходимых и насущных вопросов. 5. Старые методы руководства были признаны неправильными и ошибочными. 6. Мы намечаем встречу где-то в районе восемнадцати часов. 7. Ввиду отсутствия в прошлом году семян гибридных сортов кукурузы урожайность кукурузы была намного ниже, чем в текущем году. 8. Новой высокой награды он удостоен за выдающиеся заслуги в деле получения высоких урожаев хлопка. 9. Животноводы шли по

К сожалению, еще очень много дорожно-транспортных происшествий.

Случилось так, что я не смог выполнить вашу просьбу.

Были внимательно проверены все посеы озимых и многолетних трав.

Для того, чтобы решить эту сложную проблему, необходимо применить математические методы ЭВМ.

Независимо от масштабов организации работы, выполнение ее должно отвечать требованиям нашего времени.

Задание 42. Выделите в следующих предложениях речевые штампы,

линии создания прочной кормовой базы. 10. В этом году многое было сделано по части удовлетворения культурных запросов тружеников деревни. 11. На профсоюзной конференции присутствовало 120 человек делегатов. 12. Много жалоб поступило от жителей деревень на плохую доставку почтовой корреспонденции.

Задание 43. Сравните предложения; проанализируйте стилистическую правку, называя устраненные недочеты (смещение стилей, неточность словоупотребления, канцеляризмы, многословие, речевые штампы и т. д.). При необходимости дайте свои варианты правки.

- | | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Новые животноводческие комплексы крупного рогатого скота зародятся в разных районах республики. | гатового скота будут построены во многих районах республики. |
| 2. В актовом зале школы царил деловая суета. | В актовом зале школы царило предпраздничное оживление. |
| 3. Повысить эффективность каждого рабочего за счет организации труда. | Повысить эффективность труда каждого рабочего за счет внедрения передовых форм организации труда. |
- Новые животноводческие комплексы для крупного ро-

Задание 44. Установите стилистические функции речевых штампов в приведенных текстах.

тистические функции речевых штампов в приведенных текстах.

1. Заведующий садится писать квартальный отчет. Это высокохудожественное произведение искусства на грани фантастики: проведено массовых вечеров — 34. Охвачено 48675 человек. Проведено массовых танцев — 4. Охвачено 9121 человек. Проведено массовых авралов — 18. Охвачено 165 тыс. человек. Поднято ярости масс — 3 (И. Ильф, Е. Петров).

2. В одно прекрасное утро, на лужайке недалеко от окраины, которая за сравнительно небольшой отрезок времени до неузнаваемости преобразилась, широко развернулись прения и целый ряд ораторов выступил со взволнованными речами, где были приведены яркие факты упорной борьбы имен существительных против шаблона. Получилась любопытная картина, которая не могла не оставить неизгладимого впечатления. Собравшиеся ра-

зошлись только тогда, когда наступил ясный полдень. Будем надеяться, что эта мощная волна протеста против однообразия прилагательных дойдет до литераторов и они твердой поступью пойдут по пути улучшения своего языка (Г. Рыклин).

3. Задание, например, следующее: подметайте улицы. Вместо того, чтобы сейчас же выполнить этот приказ, крепкий парень поднимает вокруг него бешеную суету. Он выбрасывает лозунг:

— Пора начать борьбу за подметание улиц.

Борьба ведется, но улицы не подметаются. Следующий лозунг уводит дело еще дальше: Включимся в кампанию по организации борьбы за подметание улиц.

Время идет, крепкий парень не дремлет, и на неподметенных улицах вывешиваются новые заповеди:

— Все на выполнение плана по организации кампании борьбы за подметание. И, наконец, на последнем этапе первоначальная задача совершенно уже исчезает, и остается одно только запальчивое, визгливое лопотание:

— Позор срывщикам кампании за борьбу по выполнению плана организации кампании борьбы. Все ясно. Дело не сделано. Однако видимость отчаянной деятельности сохранена (И. Ильф, Е. Петров).

Задание 45. Подберите определения к словам.

Рояль, фамилия, бра, картофель, кофе, тюль, толь, молодежь, кафе, рельс, туфля, какаду, шимпанзе, пальто, шоссе, метро, мозоль, табель, депо, купе, какао, пианино, меню, такси, фойе, бюро, пари, жюри, Сочи, Тбилиси, леди.

Задание 46. Составьте с данными словами такие словосочетания, в которых был бы четко обозначен их род.

Диван-кровать, платье-костюм, вагон-лавка, кресло-кровать, плащ-палатка, роман-газета, штаб-квартира;
ТАСС, МИД, ВГИК.

Задание 47. От данных слов образуйте формы именительного падежа множественного числа.

Год, крейсер, прожектор, цех, трактор, конструктор, лектор, ректор, редактор, штурман, кондуктор, лагерь, пропуск, орден, учитель.

Задание 48. Образуйте словосочетания с данными предлогами.

1. Согласно (приказ, распоряжение, предписание, заявление, устав, закон, договор, соглашение, план).
2. Вопреки (сомнение, предсказание, обещание, совет).
3. Наперекор (судьба, враги, злые силы, расчеты).
4. Благодаря (забота, уход, случай, внимание, настойчивость, друзья, товарищи).

Задание 49. Поставьте данные существительные в родительном падеже множественного числа.

Апельсины, армяне, ботинки, гектары, граммы, грузины, киргизы, килограммы, комментаторы, мандарины, носки, осетины, партизаны, плечи, помидоры, рельсы, сапоги, свадьбы, солдаты, туфли, чулки, яблоки, яблони.

Задание 50. Отметьте формы, находящиеся за пределами норм литературной речи.

1. Обусловливать — обуславливать, сосредоточивать — сосредотачивать, уполномочивать — уполномачивать.
2. Высунь — высуни, не морщь — не морщи, откупорь — откупори, уведошь — уведоми.
3. Исчез — исчезнул, поник — поникнул, привык — привыкнул, угас — угаснул.
4. Привыкший — привыкнувший, промокший — промокнувший, угасший — угаснувший.
5. Завоевав — завоевавши, написав — написавши, узнав — узнавши.

Задание 51. Прочтите предложения. Обратите внимание на употребление имен собственных.

1. На днях состоялся вечер памяти (Жан-Батист Клеман). 2. В «Похождениях бравого солдата Швейка» ярко проявился сатирический талант (Ярослав Гашек). 3. Наше знакомство с (Чарли Чаплин) состоялось в период немого кино. 4. Перу профессора (П. Я. Черных) принадлежит ряд работ по истории русского языка. 5. В завкоме нас познакомили с молодым рабочим (Саша

Кох). 6. Репертуар (Михаил Рыба) обширен. 7. Ему нужно побеседовать со студенткой (Ремчук). 8. В концерте приняли участие отец и сын (Ойстрах).

Задание 52. Обратите внимание на употребление собирательных и количественных числительных, счетных существительных. Отредактируйте предложения, мотивируя изменения в тексте.

1. Четверым молодым работницам присвоен очередной профессиональный разряд. 2. Так мы и живем: семь в одной комнате. 3. Во время перерыва в холле продолжают спорить. Подойдем поближе к этим трем студентам, послушаем, что они говорят. 4. Над этой темой работает пятеро научных сотрудников, о результатах они доложат на совещании. 5. Грамоту вручили А.Ф. Осиповой: ей исполняется восемь десятков. 6. Пару раз мы его высмеяли, и он перестал у нас появляться. 7. Мы сидим в опустевшем доме. Стол, табуретка, пара кроватей. 8. В столицу чемпионата въехало столько журналистов, туристов, гостей, что население ее увеличится на пару тысяч. 9. Спортивный клуб уже дюжину лет держится в первых рядах высшей лиги.

Задание 53. Прочтите предложения, обратите внимание на правильное произношение числительных.

1. Газеты сообщили, что за истекший год было собрано более 580 тысяч тонн зерна. 2. Более 2500 человек обратились с просьбой улучшить жилищные условия. 3. Прибыл поезд с 287 экскурсантами. 4. Длина окружности равна 422 (сантиметр). 5. Из 596 вычесть 387. 6. Высота Останкинской башни со стальной трубчатой антенной равна 540 метрам 74 сантиметрам. 7. Самые быстрые бегуны мира развивают скорость от 36 до 43 километров в час. 8. К 1778 прибавить 852. 9. От 17464 отнять 11090. 10. Из 1109 важнейших объектов было введено лишь 749. 11. Сметная стоимость второй очереди канала составляет более 455 миллионов.

Задание 54. Вставьте пропущенные буквы. Обоснуйте выбранную форму.

1. На съезде присутствовал... 117 делегатов, причем большинство их был... представителями отдельных районов. 2. Некоторая часть наших работников еще нужда...тся в подготовке. 3. Большинство спортсменов, несмотря на усталость, был... готов... к новым играм. 4. Большинство предметов, лежавших на столе, был... покрыт... пылью. 5. Большинство игроков команды борол...сь за победу самоотверженно. 6. За столом в читальном зале сидела миловидная девушка. Это был... наш профорг группы. 7. Его самолюбие, точнее эгоизм, неприятно поразил... всех. 8. На пересечении двух улиц открыл... автомат-закусочная. 9. Кресло-кровать стоял... в дальнем углу комнаты. 10. На областной выставке особым успехом пользовал... вагон-весы отечественного производства. 11. Конструкторское бюро завода совместно с институтом разработал... новый типовой проект. 12. Печать, в том числе областные, городские и районные газеты, долж... сыграть важную роль в развитии производства.

Задание 55. Проанализируйте ошибки, допущенные в предложениях. Сделайте стилистическую правку.

1. Кроме прочих достоинств, А.И. Иванов был и хорошим специалистом. 2. По плану намечено построить 4 клуба, 3 библиотеки, детские ясли, а также строительство дорог, мостов, озеленение сел, закладка парков и т. д. 3. Товарищ, который сообщил эти данные и, оказавшись страстным патриотом речного транспорта, привел интересное сравнение. 4. Кто нуждается в дополнительных занятиях, необходимо тому обеспечить их. 5. Выступающий заявил, что плохо обстоит дело с подготовкой машин к севу, что отрицательно может сказаться на всей посевной кампании, что является недопустимым. 6. Основное, на что следует обратить внимание, — это на нарушение дисциплины в бригаде. 7. Можно привести много положительных примеров о высоком качестве выполнения письменных работ. 8. Новый экскаватор потерпел аварию благодаря запущенному состоянию одного из узлов. 9. Работы на станке выполняются, используя одновременно оба вала.

Задание 56. Объясните значение фразеологизмов со словом *язык*. Составьте пять предложений с этими фразеологизмами (на выбор).

Боек на язык. Держать язык за зубами/на привязи. Длинный язык. Закусить/прикусить язык. Злой язык. Злой на язык. Вертится на языке. Находить общий язык. Придержаться язык. Остер на язык. Распустить язык. Сорвалось с языка. Просится на язык. Тянуть/ дергать за язык. Типун тебе на язык. Хорошо привешенный/подвешенный язык. Язык не повернется/не поворачивается сказать. Языком трепать/чесать/болтать/ молоть. Язык проглотить. Язык чешется. Язык сломаешь. Язык отнялся. Укоротить язык. Черт дернул за язык. Бегать высунув язык. Будто/словно корова языком слизала. Как языком слизнуло. Язык на плече. Вертится на языке. Дать волю языку. Не сходит с языка (у кого). Эзоповский/Эзопов язык. Говорить на разных языках. Говорить/сказать русским языком.

Задание 57. Прочтите приведенные пословицы и поговорки со словом *язык*. Объясните, как вы понимаете содержание этих выражений. Какие еще пословицы с этим словом вы знаете?

Язык мой — враг мой: прежде ума глаголет. Ешь пирог с грибами, да держи язык за зубами. Языком мели, а рукам воли не давай. Язык до Киева доведет. Мал язык, да всем телом владеет. Шила и мыла, гладила и катала, пряла и ложила, да все языком. Не спеши языком, торопись делом. Языком и лаптя не сплетешь. На языке мед, а под языком лед. Не ножа бойся, а языка.

Задание 58. Подберите по десяти фразеологизмов с общим для них словом: *голова, нос, рука, ноги*.

Задание 59. Объясните смысл данных фразеологизмов, приведите примеры их употребления в речи.

Закрывать глаза на что-нибудь. Собираться с мыслями. Не на страх, а на совесть. Сам не свой. Кожа да кости. Быть на ножах с кем-нибудь. Как в воду опущенный. Скрепя сердце. На худой конец. Быть в курсе дела. Держать порох сухим. Боевое крещение. Несолоно хлебавши.

Задание 60. Ответьте на поставленные вопросы. В качестве ответа используйте фразеологическое выражение.

Например: «Как говорят о том, кого трудно уговорить пойти, поехать, сделать что-либо?» — «Тяжелый на подъем».

Как говорят? 1) о том, кто часто меняет свои решения; 2) о том, кто вдруг стал понимать, замечать что-либо; 3) о человеке, который пришел не вовремя, некстати; 4) о кротком, безобидном человеке; 5) о человеке, который держится неестественно прямо; 6) о болтливом человеке; 7) о бесследном исчезновении кого-либо; 8) о положении, когда опасность грозит со всех сторон; 9) о чем-нибудь надоевшем, много раз слышанном; 10) о человеке, от которого ожидают успеха в какой-либо деятельности; 11) о чувстве большой неловкости, стыда; 12) об очень дальних родственниках; 13) о чем-нибудь необычайном, невероятном; 14) о беспорядке, неразберихе, царящих где-либо; 15) о том, кто не знает чего-либо всем известного.

Задание 61. Исправьте ошибки в использовании устойчивых словосочетаний.

1. Известно, какую важную роль в воспитании нашей молодежи имеет наша литература. 2. Кроме прививок населению, большое значение в профилактике играет уничтожение грызунов. 3. Только при этих условиях руководитель сумеет занять авангардную роль на производстве. 4. Надо, чтобы комитет играл в этом деле главную скрипку. 5. Там все так же председательствует Егоров Филипп Иванович, уже защитивший кандидатскую степень. 6. В этом году звание чемпиона в тяжелом весе неожиданно занял Иван. 7. Необходимо предпринять решительные меры, чтобы поднять темпы производства. 8. Я поднял тост за моих далеких друзей.

Задание 62. Объясните значение фразеологических выражений и крылатых слов:

ахиллесова пята, крокодиловы слезы, калиф на час, глас вопиющего в пустыне, между Сциллой и Харибдой, пиррова победа, сфинксова загадка, дамоклов меч, двуликий Янус, прокрустово ложе, лебединая песня.

Задание 63. Установите, правильно ли использованы фразеологические выражения и крылатые слова. Выправьте текст.

1. Необходимо больше работать с письмами трудящихся. Из них можно многое узнать. Письма — кладезь для журналиста. 2. Десятки заявлений, просьб исправить колонку, адресованные в контору водопровода, остаются гласом, вопиющим в пустыне. 3. «Долгий ящик» — так называли в старину канцелярские ящики, в которых пропадали на долгие годы всяческие жалобы. Как это ни странно, но такой ящик имеется и в жилищно-бытовой комиссии. 4. Такое несоответствие проходит красной полосой в студенческих работах. 5. «Не красна хата углами, а красна пирогами», — сказал мне мой товарищ. 6. В его выступлении не было ни грамма правды. 7. Каждый из этих авторов внес свою бесценную лепту в сокровищницу театрального искусства. 8. Рабочие занимались сизифовым делом, разгружая и перекладывая кирпич вручную, снова нагружая и поднимая наверх, к лесам. 9. В плановых отделах и бухгалтериях сводят последние счета с ушедшим годом. 10. На ветер выбрасываются не слова, а ценные материалы. 11. Здесь есть к чему приложить свои способности, есть простор для любителей сатирического оружия. 12. Эти вопросы становятся и ребром, и горизонтально, но все остается на точке замерзания.

Задание 64. Укажите речевые ошибки в употреблении фразеологизмов (неоправданная замена компонентов фразеологизма, немотивированное расширение или сокращение его состава, изменение грамматической формы слов во фразеологизме); исправьте ошибки.

1. Не мудрствуя долго, приведу цитату из отчета, составленного по следам рейда. 2. Все понимали, что эти слова и слезы являются фиговым прикрытием авантюристки, свившей себе гнездо в нашем трудовом коллективе. 3. Мы трудились в поте лиц, но, завершив работу, почувствовали облегчение. 4. Хотя был он и не из робкой десятки, но тут не мог не испугаться. 5. Ставлю вас в известность, что в школе имеют место серьезные упущения, на которые завуч и директор смотрят с закрытыми глазами. 6. Золо-

тая лихорадка, вот что помutilo мозги завоевателям. Из-за этого они кровь лили, а кое-кто и кости сложил. 7. Майская редиска как пресловутая ложка к обеду, как малый, да дорогой золотник.

Задание 65. Определите, какие особенности научного стиля и какие речевые ошибки пародирует К. Мелихан?

КАК ПИСАТЬ НАУЧНЫЕ СТАТЬИ

Прежде чем начать об этом разговор, остановимся на том, С ЧЕГО ВООБЩЕ НАЧИНАТЬ. Начинать надо с главного. Многие авторы, особенно начинающие, страдают болезнью раскackи, начинают вяло, с неважного, второстепенного, долго разгоняются, тянут резину, боятся сразу взять быка за рога, сразу ввести в курс дела и вводят в него медленно, постепенно, что, конечно, утомляет читателя. Иногда на вводную часть уходит целый абзац.

Читателя утомляют и бесконечные ПЕРЕЧИСЛЕНИЯ фамилий, имен, отчеств, стран, городов, деревень, лесов, морей, полей и рек, озер, пойм, дамб, каналов, заливов и лиманов, а также арыков, айсбергов, оазисов, водопадов, водопроводов, керогазов, козерогов, кристаллических решеток и т. д. Перечислять можно до бесконечности. Но размер данной статьи не позволяет это сделать. А потому сразу перейдем к другой распространенной ошибке — ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ЦИТАТАМИ.

«Следует больше видеть самому, чем повторять чужие слова». Эти замечательные слова принадлежат Пихтенбергу. Гельвеций в этой связи заметил: «Немногие авторы мыслят самостоятельно». Поэтому не увлекайтесь цитатами. «Учеными глупцами» называл цитатчиков Лев Толстой. В подкрепление этой мысли не побоюсь привести цитату из латинского: «Цитатум минимум» (Цитируйте только в случае необходимости).

Избегайте КРАСИВЫХ СРАВНЕНИЙ. Красивое, но ненужное сравнение подобно бриллиантовому колье на груди бородавчатой жабы, которую из серебристого тумана выносит гнусная макака.

Теперь спросим, что такое РИТОРИЧЕСКИЙ ВОПРОС? Когда он ставится? И так ли необходим?

К скучному тексту также привлечь внимание может ИНВЕРСИЯ. Неправильный в предложении слов порядок — вот что инверсия значит такое.

Избегайте БАНАЛЬНОСТЕЙ. Пишите хорошо, оригинально.

ОРИГИНАЛЬНО то, что не банально. Если бы все вокруг было оригинально, писать банально было бы оригинально, а писать оригинально — банально. Однако чем больше вокруг оригинального, тем оригинальней банальное. Не правда ли, сказано оригинально?

НЕ ПОВТОРЯЙТЕСЬ. Не высказывайте одну и ту же мысль дважды. Дважды высказанная мысль — есть повторение сказанного. Поэтому не повторяйте сказанное дважды. Дважды сказанное — это фактически повторение уже дважды высказанного.

Избегайте и БОЛЬШОГО ЧИСЛА ЧИСЛИТЕЛЬНЫХ на одной странице: одно, два числительных — куда ни шло; но три, четыре — уже много; пять, шесть, семь — очень много; восемь — предел; максимум — девять; хотя можно и десять; если нужно — пятнадцать; но не больше сорока.

БУДЬТЕ КРАТКИМИ. НЕ УДЛИНЯЙТЕ НЕПОМЕРНО ФРАЗУ, загромождая ее ДЕЕПРИЧАСТНЫМ ОБОРОТОМ, стоящим вдобавок перед ПРИЧАСТНЫМ, который лучше, однако, ПРИДАТОЧНОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ, ибо не увеличивает, не расширяет и не нагнетает количества ГЛАГОЛОВ, различных, необязательных и лишних ПРИЛАГАТЕЛЬНЫХ, СУЩЕСТВИТЕЛЬНЫХ, стоящих уже непонятно в каком ПАДЕЖУ, из чего ясно, что крайне много появляется не только наречий, но также и СОЮЗОВ, опять-таки каких-либо-нибудь-кое ЧАСТИЦ, СКОБОК, усложняющих (затемняющих) мысль, ЗАПЯТЫХ, ТОЧЕК С ЗАПЯТОЙ; МНОГОТОЧИЙ ... прочих знаков препинания, в том числе — ТИРЕ, если к тому же слог изобилует ложными АЛЛИТЕРАЦИЯМИ, иллюстрирующими лишь иллюзорность любви к слову, и ненужными и натужными РИФМАМИ-шрифмами, потому что В КОНЦЕ ФРАЗЫ УЖЕ ЗАБЫВАЕШЬ ТО, О ЧЕМ ГОВОРИЛОСЬ В ЕЕ НАЧАЛЕ.

Готовя статью к публикации, НЕ ЛЬСТИТЕ РЕДАКТОРАМ. Редактора талантливый, умны и не нуждаются в ваших похвалах.

ЗАКАНЧИВАТЬ статью ни в коем случае нельзя категорически. Никогда, никого и ни в чем не поучайте! Запомните это раз и навсегда!!!

Задание 66. Проанализируйте отрывки из выступлений. Выделите средства речевой выразительности, использованные ораторами.

1. Сейчас мы на нашей конференции избавляемся от политической близорукости или от политического астигматизма. Но, кроме того, существует и просто нормальная человеческая близорукость. Для ее лечения нужно иметь орудия производства, которые должны принадлежать нам (С. Федоров).

2. Представьте себе, стоит на лугу их самолет. Нормальный самолет, все в нем есть. Иллюминаторы есть, кресла, проходы, пассажиры сидят. Все как полагается. Только вдруг обнаруживается, что это не луг вовсе, на котором стоит самолет, а болото. Опасное болото, засасывающее. Еще немного и гибель. Собрал экипаж всех пассажиров, чтоб обсудить, что же делать. И все решили: есть возможность, надо взлетать.

С великим, невероятным трудом пилоты подняли самолет над болотом, над лесом подняли. А летные качества ведь неважные. И заржавело многое, и комья грязи. Тяжело, но летим. И вдруг кто-то из пассажиров спрашивает: «Как же так? Самолет подняли, а куда лететь — не знаете?» А другой говорит: «Вы лишили нас веры. Мы верили, что сидим на лугу, а оказалось, что сидим в болоте».

Но самолет-то взлетел! Все-таки взлетел! И в нем — наша вера.

Пока что мы еще кружимся, видимо, над болотом. Но долго нельзя — горючего может не хватить. И садится тоже нельзя — гибель.

Мы все — экипаж нашего самолета.

Конечно, сравнение Родины с самолетом хромает. Родина — это наша советская земля, и аэропорты у нас свои, и маяки свои, и, как пел Высоцкий: «Париж открыт, но мне туда не надо» (Г. Боровик).

3. Мы знаем неизбежное и грустное: мы все пришли в этот мир, чтобы уйти навсегда. И знаем радостное: сама жизнь — благо. Но жизнь прожить — не поле перейти. Что же, гул истории прокатывается над нашими головами. Если апрель — месяц весны и ожидания — принес осознание необходимости действия, то сей-

час настала пора осмысления каждым исторической логики непреложных законов развития.

...В самой демократической Древней Греции шесть черных фасолин, означающих шесть голосов против, подписали смертный приговор Сократу, величайшему философу всех времен и народов. Демагогия, клевета, крикливость лжецов и обманутых, коварство завистливых перевесили чашу весов справедливости (Ю. Бондарев).

4. Часто мы слышим нарекания, что молодежь кричит, кричит с «лестницы 12-го этажа», кричит со сцены с гитарой в руках, но мы никогда не задумываемся о том, почему она кричит. Человек кричит. Кричит, когда рождается, от боли физической, кричит, когда становится личностью, от духовного удушья, от боли социальной, от неумения или невозможности выразить себя в труде, в творчестве, в общественно-политической жизни (В. Мироненко).

5. Я позволю себе маленькое отступление и приведу слова, сказанные в начале прошлого века одним из выдающихся русских экономистов Николаем Ивановичем Тургеневым, который писал: «Основательное знание экономики политической есть обязанность управляющих государством; можно смело сказать, что всякое Правительство, которое не будет понимать правил сей науки или будет презирать оныя, необходимо должно погибнуть от финансов». Думаю, что годы последних пятилеток — наглядная иллюстрация того, насколько правильно были сделаны эти оценки (Л. Абалкин).

6. Если мы не потеряем волю, если мы не потеряем доверия народа, мы одолеем. В Австралии, когда задают тест будущему кандидату в пилоты, есть такой вопрос: вы летите в двухместном самолете. Представьте, что со второго сидения выпала английская королева.

Ваши действия. Некоторые говорят — застрелиться. Кинуться за ней и поймать в воздухе. Правильным считается ответ — выровнять самолет после потери лишнего груза и продолжать полет. Так вот, в ходе перестройки нам не раз еще придется выравнивать самолет после потери лишнего груза и продолжать полет (Г. Бакланов).

7. Сегодня — рубеж. История близко приблизилась к нам и с надеждой заглядывает нам в глаза: не ошибись, не струсь, не

испугайся! Человек, сегодня ты еще многое можешь сделать, завтра может быть поздно! Будь умным, и не чужой дядя будет за нас решать, а мы сами должны отстоять и укрепить демократию и народовластие, другой силы нет (М. Ульянов).

Задание 67. Познакомьтесь с отрывками из выступлений крупного русского мыслителя И.А. Ильина. Проанализируйте язык и стиль данных выступлений. Укажите, какие средства речевой выразительности использованы оратором. В чем, на ваш взгляд, состоит пафос этих речей? Определите свое отношение к идеям, высказанным автором.

О РОССИИ

И еще один дар дала нам наша Россия: это наш дивный, наш могучий, наш поющий язык. В нем вся она, — наша Россия. В нем все дары ее: и ширь неограниченных возможностей; и богатство звуков, и слов, и форм; и стихийность, и нежность; и простор, и размах, и парение; и мечтательность, и сила; и ясность, и красота. Все доступно нашему языку. Он сам покорен всему мировому и надмирному, и потому властен все выразить, изобразить и передать.

В нем гудение далеких колоколов и серебро ближних колокольчиков. В нем ласковые шорохи и хрусты. В нем травяные шелесты и вздохи. В нем клеткот, и грай, и свист, и щебет птичий. В нем грома небесные и рыки звериные; и вихри зыбкие, и плески чуть слышные. В нем — вся, поющая **русская душа**, эхо мира, и стон человеческий, и зеркало божественных видений...

Пока звучит он, в своей неопикуемой музыкальности, в своей открытой четкой, честной простоте, в своей скромности, в коей затаилась великая власть, в своем целомудрии, в своей коварности и ритмической гибкости, — кажется, что это звучат сами именуемые предметы, знаменуя о самих себе и о том большем, что скрыто за ними. А когда смолкают его звуки, столь властные и столь нежные, — то водворяется молчание, насыщенное высказанными невысказанностями...

Это язык острой, режущей мысли. Язык трепетного, рождающегося предчувствия. Язык волевых решений и свершений. Язык

парения и пророчеств. Язык неуловимых прозрачностей и вечных глаголов.

Это язык зрелого самобытного национального характера. И русский народ, создавший этот язык, сам призван достигнуть душевно и духовно той высоты, на которую зовет его — его язык...

Горе нам, что не умели мы беречь наш язык и бережно растить его, — в его звучании, в его закономерной свободе, в его ритме, и в ризах его органически выросшего правописания. Не любить его, — значит не любить и не блюсти нашу Родину.

А что есть человек без Родины?

Чем были бы мы, если бы кому-нибудь удалось оторвать нас от нашей России?

Пусть же другие народы поймут и запомнят, что им только тогда удастся увидеть и постигнуть Россию, когда они познают и почуют нашу речь. А до тех пор Россия будет им непонятна и недоступна; до тех пор они не найдут к ней ни духовного, ни политического пути.

Пусть мир познает наш язык и через него впервые коснется нашей Родины. Ибо тогда, и только тогда он услышит не о Ней, а Ее.

А о Ней — говорить нельзя. Она как живая тайна: Ею можно жить, о Ней можно вздыхать. Ей можно молиться; и, не постигая Ее, блюсти Ее в себе; и благодарить Творца за это счастье; и молчать.

О ПУТЯХ РОССИИ

Ни один народ в мире не имел такого бремени и такого задания, как русский народ. И ни один народ не вынес из таких испытаний и из таких мук — *такой силы, такой самобытности,* такой духовной глубины. Тяжек наш крест. Не из одних ли страданий соткалась ткань нашей истории? И, если мы, подчас изнемогая, падаем под бременем нашего креста, то роптать ли нам и хулить ли себя в час упадка, или молиться, крепиться и собирать новые силы?..

Первое наше бремя есть *бремя земли* — необъятного, непокорного, разбегающегося пространства: шестая часть суши, в едином великом куске, три с половиною Китая; сорок четыре германских империи. Не мы «взяли» это пространство: равнинное,

открытое, беззащитное — оно само навязалось нам; оно заставило нас овладеть им, из века в век насылая на нас вторгающиеся отовсюду орды кочевников и армии оседлых соседей. Россия имела только два пути: или стереться и не быть; или замирить свои необозримые окраины оружием и государственной властью... Россия подняла это бремя и понесла его; и осуществила единственное в мире явление.

Второе наше бремя есть бремя *природы*. Этот океан суши, оторванный от вольного моря, которое зовет и манит (вспомним былинку о Садко), но само не дается и нам ничего не дарит... Эта гладь повсюдная, безгорная; и лишь на краю света маячат Карпаты и Кавказ, Урал и Саяны, не ограждая нас ни от бури, ни от врага... Эта почва, — скудная там, где леса дают оборону, и благодатная там, где голая степь открыта для набега... Эти богатства, сокрытые в глубине и не дающиеся человеку до тех пор, пока он не создаст замирение и безопасность... Эти губительные засухи, эти ранние заморозки, эти бесконечные болота на севере, эти безлесные степи и сыпучие пески на юге: царство ледяного ветра и палящего зноя... Но Россия не имела выбора: славянские племена пришли, говорят, позднее других через ворота Азии и должны вернуться с Карпатских гор на Русскую равнину. И это бремя было принято нами, и суровая природа стала нашей судьбою, единственною и неповторимою в истории.

И третье наше бремя есть бремя *народности*. Сто семьдесят миллионов людей, то сосредоточенных, то рассеянных в степях, то затерянных в лесах и болотах; до ста восьмидесяти различных племен и наречий; и до самого двадцатого века — целая треть не славян и около одной шестой нехристианских исповеданий. Мы должны были принять и это бремя: не искоренить, не подавить, не поработить чужую кровь; не задушит иноплеменную и инославную жизнь; а дать всем жизнь, дыхание и великую родину. Найти ту духовную глубину, и ширину, и гибкость творческого акта, в лоне которых каждое исключаемое племя нашло бы себе место и свободу посылить цвести, — одни доцветая, другие расцветая. Надо было создать духовную, культурную и правовую родину для всего этого разноголосого человеческого моря, всех соблюсти, всех примирить, всем дать молиться по-свое-

му, трудиться по-своему, и лучших отовсюду вовлечь в государственное и культурное строительство. Но для этого мы должны были — прежде всего — сами расти, молиться, творить и петь. И вот Россия подъяла и бремя своих народностей, подъяла и понесла его: единственное в мире явление...

Нам дано было огромное обилие пространств и племен, несвязанных, несопринадлежащих, тянущих врозь, посягающих и распадающихся; и трудные, суровые условия жизни и борьбы. Мы должны были создать в этих условиях, из этого обилия, в три-четыре века единое великое государство и единую *великую* духовную *культуру*. Наш путь — вел из непрестанной нужды, через непрерывные, великие опасности, к духовному и государственному величию; и не было отсрочек; и не могло быть ни отпуска, ни отдыха. Вспомним: Соловьев насчитывает с 1240 г. по 1462 г. (за 222 года) — двести войн и нашествий. С четырнадцатого века по двадцатый (за 525 лет) Сухотин насчитывает 329 лет войны. Россия провела две трети своей жизни. Одно татарское иго длилось 250 лет; а в последний раз Москва была обложена татарами в самом конце шестнадцатого столетия.

Из века в век наша забота была не о том, как лучше *устроиться* или как *легче прожить*; но лишь о том, чтобы вообще как-нибудь прожить, продержаться, выйти из очередной беды, одолеть очередную опасность; не как справедливость и счастье добыть, а как врага или несчастье избыть; и еще: как бы в погоне за «облегчением» и «счастьем» не развязать всеобщую губительную смуту...

Народы не выбирают себе своих жребиев; каждый приемлет свое бремя и свое задание свыше. Так получили и мы, русские, наше бремя и наше задание. И это бремя превратило всю нашу историю в *живую трагедию жертвы*, и вся жизнь нашего народа стала *самоотверженным служением*, непрерывным и часто непосильным... И как часто другие народы спасались нашими жертвами, и безмолвно, и безвозвратно принимали наше великое служение... с тем, чтобы потом горделиво говорить о нас, как о «некультурном народе» или «низшей расе»... (цит. по: И.А. Ильин. О России. — М, 1991. С. 10—11, 12—14).

Задание 68. Познакомьтесь с отрывками из статей, опубликованных в средствах массовой информации. Определите свое отношение к идеям, высказанным авторами.

Но вот мысль, над которой следует задуматься: язык не только лучший показатель общей культуры, но и лучший воспитатель человека. Четкое выражение своей мысли, богатый язык, точный подбор слов в речи формирует мышление человека и его профессиональные навыки во всех областях человеческой деятельности. Это не сразу кажется ясным, но это так. Если человек точно может назвать ошибку, допущенную им в работе, значит, он определил ее суть. Если он, не озлясь и не употребив грубого выражения, четко указал на недочеты товарища, значит, он умеет руководить работой. Точность, правильность и прямота без грубостей в языке — нравственный показатель работы, товарищества, семейной жизни, залог успеха в учении (Д. Лихачев).

Слово имеет великую силу, и созидательную, и разрушительную. Н.Д. Арутюнова, известный советский лингвист, обратила мое внимание на высказывание А.И. Герцена из «Былого и дум»: «Названия — странная вещь. Ж.-П. Рихтер говорит с чрезвычайной верностью: если дитя солжет, испугайте его дурным действием, скажите, что он солгал, но не говорите, что он лгун. Вы разрушаете его нравственное доверие к себе, определяя его, как лгуна».

Или еще один более спокойный пример уместности слова. Есть два глагола с одинаковым значением — *подождите* и *обождите*. Первый — нейтральный, второй — просторечный, терпимый только в обыденной речи. И не стоит пользоваться им, руководя парламентскими дебатами, как это, однако, иногда делают. Все хорошо на своем месте.

...Есть такое слово — *шустрый*: шустрая собачонка, шустрый мальчишка. Сейчас этим словом стали называть людей пронырливых, обходящих общепринятые нормы жизни. Когда, например, человек стремится получить что-то без очереди (увы, неотъемлемой приметы нашего времени), о нем говорят: какой шустрый! или какой деловой! Мне не нравится ни то, ни другое, сам я так не говорю, но в обыденной речи или в острой газетной заметке такие выражения, вероятно, допустимы.

Совсем другое дело — высокая парламентская трибуна, которая требует во что бы то ни стало спрятать свои эмоции, вести полемику с оппонентами предельно корректно или уважительно. И поэтому, когда я слышу с этой трибуны о «шустрых следовате-

лях», я воспринимаю это как нарушение, если так можно сказать, языковой парламентской этики (Е. Ширяев).

Задание 69. Прочтите отрывки из работ известных русских лингвистов. Определите, о чем говорится в каждой цитате и каково ваше отношение к сказанному.

Литературный язык, которым мы пользуемся, — это подлинно драгоценнейшее наследие, полученное нами от предшествующих поколений, драгоценнейшее, ибо оно дает нам возможность выражать свои мысли и чувства и понимать их не только у наших современников, но и у великих людей минувших времен (Л.В. Щерба).

Высокая культура разговорной и письменной речи, хорошее знание и чутье родного языка, умение пользоваться его выразительными средствами, его стилистическим многообразием — самая лучшая опора, самое верное подспорье и самая надежная рекомендация для каждого человека в его общественной жизни и творческой деятельности (В.В. Виноградов).

Поскольку мы говорим о языке как о некоторого рода организованном построении, как об активности, проблема культуры языка сводится к тому, чтобы овладеть принципами построения различных типов и жанров речи в рамках заданной социальной традиции. Эта проблема на практике будет разрешена тогда, когда каждому члену говорящего коллектива так же будет ясна разница между лингвистическими средствами, применяемыми в разных языковых жанрах, как это, например, ясно писателю по отношению к литературным родам. Речь устная и письменная, ораторская и разговорная, канцелярская и поэтическая, митинговая и парламентская, докладная записка или указ, беседа с приятелем и дипломатический обмен любезностями, язык в прозе и в стихах — все эти языковые задания, вместе с прочими бесчисленными делениями, которые можно продолжить в каждом из этих видов и подвидов, требуют своих средств выполнения и своей «техники».

...Сами по себе лингвистические знания не могут воспитывать лингвистического вкуса и лингвистической дисциплины, если они не предваряются общей культурностью говорящего. Культурность в общем смысле этого слова и является необходимым предварительным условием сознательной любви к языку (Г. О. Винокур).

Основная и наибольшая часть <..> умения говорить дается в школе. Жизнь мало сравнительно прибавляет к приобретенному в

школе. Отсюда понятна колоссальная государственно-культурная роль постановки родного языка в школе именно как предмета нормативного. Там, где дети усиленно учатся говорить, там взрослые не теряют бесконечного количества времени на отыскание в словесном потоке собеседника основной мысли и не изливают сами таких потоков вокруг своих мыслей, там люди не оскорбляют друг друга на каждом шагу, потому что лучше понимают друг друга, там люди меньше судятся, потому, что составляют более ясные контракты и т. д. и т. п. Уменьше говорить — это то смазочное масло, которое необходимо для всякой культурно-государственной машины и без которого она просто остановилась бы. Если для общения людей вообще необходим язык, то для культурного общения необходим как бы язык в квадрате, язык, культивируемый как особое искусство, язык нормируемый (А.М. Пешковский).

Практика иногда чрезвычайно легко разрешает вопрос о том, что допустимо и что нетерпимо в языке, особенно в школе, где первым и последним критическим судьей является учитель, нередко сам же и создающий кодекс одобряемого, разрешаемого и не допускаемого в речи своих воспитанников. Труднее разрешаются сомнения о правильности выражений, когда приходится критиковать речь взрослых людей, способных выставить в защиту своих привычек и взглядов теоретические основания и пример других образованных людей или — еще лучше — образцовых писателей. Критическое отношение к последним окажется уже весьма затруднительным и потребует известных знаний в языке и значительной осмотрительности в решениях. Прежде всего, нужно признать, что стилистические мерки и вкусы существуют для известного времени и меняются так же, как меняется язык (В.И. Чернышев).



ЛИТЕРАТУРА

1. Аванесов Р.И. Русское литературное произношение. 6-е изд., перераб. и доп. М., 1984.
2. Актуальные проблемы культуры речи. М., 1970.
3. Аристотель. Тописка // Сочинения: В 4 т. Т. 2. М., 1978.
4. Ашукин Н.С., Ашукина М.Т. Крылатые слова. 4-е изд., доп. М., 1987.
5. Валгина Н.С. Активные процессы в современном русском языке. М., 2001.
6. Васильева А.Н. Основы культуры речи. М., 1990.
7. Введенская Л.А. Этюды о мастерстве М. Стурюа. Ростов н/Д, 1988.

8. Введенская Л.А. Культура речи: Учебник. 4-е изд. Ростов н/Д, 2003.
9. Введенская Л.А., Павлова Л.Г., Кашаева Е.Ю. Русский язык и культура речи: Учебное пособие для вузов. 6-е изд. Ростов н/Д, 2003.
10. Введенская Л.А., Павлова Л.Г., Кашаева Е.Ю. Русский язык и культура речи: Справочное пособие. Ростов н/Д, 2002.
11. Вербицкая Л.А. Давайте говорить правильно! М., 2000.
12. Головин Б.Н. Основы культуры речи. 2-е изд., испр. М., 1988.
13. Голуб И.Б., Розенталь Д.Э. Секреты хорошей речи. М., 1993.
14. Голуб И.Б. Русский язык и культура речи: Учебное пособие для вузов. М., 2001.
15. Земская Е.А. Русская разговорная речь: лингвистический анализ и проблемы обучения. М., 1987.
16. Козырев В.А., Черных В.Д. Вселенная в алфавитном порядке: Очерки о словарях русского языка. СПб., 2000.
17. Костомаров В.Г. Языковой вкус эпохи. СПб., 1999.
18. Культура парламентской речи. М., 1994.
19. Культура речи и эффективность общения / Под ред. Л.К. Прудкина, Е.Н. Ширяева. М., 1996.
20. Культура русской речи: Учебник для вузов / Под ред. Л.К. Граудиной и Е.Н. Ширяева. М., 2002.
21. Культура устной и письменной речи делового человека: Справочник. Практикум. 7-е изд. М., 2001.
22. Основы культуры речи: Хрестоматия / Сост. Л.И. Скворцов. М., 1984.
23. Основы теории речевой деятельности. М., 1974.
24. Розенталь Д.Э. Практическая стилистика русского языка. 5-е изд., испр. и доп. М., 1987.
25. Русские писатели о языке. 2-е изд. М., 1955.
26. Русский язык и культура речи: Учебник для вузов / Под ред. В.И. Максимова. М., 2000.
27. Русский язык и культура речи: Учебник для вузов / Под ред. В.Д. Черняк. М., 2002.
28. Русский язык конца XX столетия (1985—1995). М., 1996.
29. Станиславский К.С. Собр. соч.: В 9-ти т. Т. 3. М., 1990.
30. Соколова В.В. Культура речи и культура общения. М., 1996.
31. Шапошников В.Н. Русская речь 1990-х. Современная Россия в языковом отображении. М., 1998.
32. Щерба Л.В. Избранные работы по русскому языку. Л., 1957.



Глава 1

Ораторское искусство как социальное явление

§ 1. О предмете риторики

Слово *риторика* пришло к нам из греческого языка (устаревшее написание – реторика). Его синонимами являются латинское выражение *ораторское искусство* и русское слово *красноречие*.

Еще в глубокой древности четко обозначились два подхода к восприятию ораторского искусства. Одни считали, что главное в ораторском искусстве – это идея (логос), содержание, т. е. риторика – это искусство убеждать. Например, теоретик греческого красноречия Аристотель определял риторику как «способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета» [4, 19]. Другие рассматривали риторику как искусство украшения речи, основным достоинством речи считали ее форму и стиль. Большой популярностью пользовалась формула известного римского оратора Квинтилиана *ars bene dicendi* – «искусство говорить хорошо». Он считал, что речь оратора должна быть чистая, ясная, красивая, уместная. «Нам следует пользоваться богатым выбором слов умело, так как мы должны иметь перед глазами не рыночную болтовню, а настоящее красноречие», – писал он [12, 61].

В русской риторической науке обычно подчеркивалось, что красота и выразительность речи нужны для ее убедительности. Так, М.В. Ломоносов в «Кратком руководстве к красноречию» отмечал:

«Красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить и тем преклонять других к своему об оной мнению» [26, 91].

У М. Сперанского в «Правилах высокого красноречия» читаем: «...красноречие есть дар потрясать души, переливая в них свои страсти, и сообщать им образ своих понятий» [33, 82].

Разные взгляды на ораторское искусство становились причиной ожесточенных споров вокруг риторики, основанием для осуждения, которое сопровождало ее в течение ряда веков и тысячелетий.

Например, В.Г. Белинский в своей статье «Общая риторика Н. Кошанского» очень резко выступал против риторики как науки:

Но скажите, бога ради, зачем нужна риторика в новом мире? Зачем она даже в Англии и во Франции? <...> Ведь в наше время, когда вся общественная машина так многосложна, так искусственна, даже и великий по таланту оратор недалеко уйдет, если в то же время он не будет государственным человеком. И каким образом риторика сделает кого-нибудь красноречивым в Англии и во Франции и кто из английских и французских парламентских ораторов образовался по риторике? Разве риторика дает кому-нибудь смелость говорить перед многочисленным собранием? Разве она дает присутствие духа, способность не теряться при возражениях, умение отразить возражение, снова обратиться к прерванной нити речи, находчивость, талант всемогущего слова «кстати»? <...> Какая риторика дает человеку бурный огонь воодушевления, страсть, пафос? Нам возразят: конечно, не дает, но разовьет эти счастливые дары природы. Неправда! Их может развить практика, трибуна, а не риторика. <...> Итак, какую же пользу может приносить риторика? Не только риторики, даже теории красноречия (как науки красноречия) не может быть [33, 115–116].

И до сих пор слово *риторика* порой употребляется в негативном смысле. Толковые словари современного русского

литературного языка отмечают его переносное значение: «эффектность, внешняя красивость речи, напыщенность». Эти слова обычно характеризуют претенциозную, но бессодержательную речь политика, депутата, чиновника.

Как отмечают исследователи, на протяжении многовековой истории понимание предмета риторики, ее задач, внутреннего строения и соотношения с другими областями знаний не раз претерпевало коренное изменение.

Не существует единого подхода к определению содержания и современной риторики как научной дисциплины и учебного предмета. Не утвердилась терминология данной науки, нет четкого разграничения с другими науками.

Плодотворной представляется точка зрения С.И. Гиндина. Он считает, что невозможно сохранить за риторикой все те области и проблемы, которыми она занималась за все время ее существования без нарушения современных представлений о единстве научной дисциплины. Вместе с тем неразумно порывать с традиционными представлениями о том, чем должна заниматься риторика. Исследователь предлагает закрепить за термином *риторика* два смысла – узкий и широкий. В узком понимании предмет риторики – это ораторское искусство, так как у нас нет иного термина для названия комплексной дисциплины, изучающей это явление. Заметим, что для обозначения теории и практики ораторской речи некоторые авторы используют термины *оратория* и *ораторика*.

«С другой стороны, объектом риторики могут быть любые разновидности речевой коммуникации, рассмотренные под углом зрения осуществления некоторого (для каждого жанра своего) заранее выбираемого воздействия на получателя сообщения. Иначе говоря, риторика есть наука об условиях и формах эффективной коммуникации» [32, 364].

Данная точка зрения нашла свое отражение во многих современных работах по риторике. Например, весьма представительное издание «Русский язык. Энциклопедия» определяет риторику следующим образом:

Риторика (греч. *rhētorikē* – ораторское искусство) –

1) филологическая дисциплина, объектом которой является теория красноречия, ораторское искусство, способы по-

строения выразительной речи во всех областях речевой деятельности (прежде всего в разных жанрах письменной и устной речи); близко соприкасается с поэтикой, стилистикой и культурой речи. 2) Общее название трактата, учебной книги, руководства и т.п., содержащих теорию красноречия [42, 420].

В этом определении выделим слова *способы построения выразительной речи во всех областях речевой деятельности*. Они указывают на то, что предметом современной риторики является не только ораторская (публичная речь), но и различные виды речевой коммуникации: беседы, переговоры, телефонные разговоры, совещания, интервью, дискуссии, дебаты и др.

Обратим внимание еще на один важный аспект. Многие ученые, продолжая аристотелевскую традицию, подчеркивают, что главная задача риторики – оказывать убеждающее воздействие на слушателей. Так, А.А. Ивин пишет: «Риторика расследует многообразные способы убеждения аудитории с помощью в первую очередь речевого воздействия» [18, 6]. «Прямой предмет риторики именно убеждающая речь», – подчеркивает Г.Г. Хазагеров [49, 7].

Таким образом, современная риторика – это наука об убедительной и действенной речи в различных ситуациях речевого общения.

§ 2. Что обусловило появление ораторского искусства

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

История свидетельствует, что важнейшим условием появления и развития ораторского искусства, свободного обмена мнениями по жизненно важным проблемам, движущей силой прогрессивных идей, критической мысли

являются демократические формы управления, активное участие граждан в политической жизни страны. Не случайно ораторское искусство называют «духовным детищем демократии».

Это обнаружилось еще в Древней Греции. Наглядным примером служит сравнение двух наиболее значительных городов-государств — Спарты и Афин, имевших различное государственное устройство.

Спарта была типичной олигархической республикой. Она управлялась двумя царями и советом старейшин. Верховным органом власти считалось народное собрание, но фактически никакого значения оно не имело. Плутарх, рассказывая биографию Ликурга, легендарного законодателя, повествует о порядке проведения собраний в Спарте. Место, где проходили собрания, не имело ни укрытий, ни каких-либо украшений, так как это, по мнению правителей, не способствует здравости суждений, напротив — причиняет один только вред, занимает ум собравшихся пустяками и вздором, рассеивает их внимание.

Плутарх отмечает любопытную деталь. Когда впоследствии народ «разного рода изъятиями и прибавлениями» стал изменять утверждаемые решения, цари приняли постановление: «Если народ постановит неверно, старейшинам и царям распустить», то есть решение принятым не считать, а уйти и распустить народ на том основании, что он извращает и переиначивает лучшее и наиболее полезное. Такой порядок ведения государственных дел давал возможность аристократам почти бесконтрольно решать все вопросы и не способствовал широкому участию граждан в управлении.

По-иному складывалась политическая жизнь в Афинах, которые в середине V века до н.э. стали самым крупным экономическим, политическим и культурным центром Древней Греции. Здесь был установлен строй рабовладельческой демократии. Большое значение имели три основных учреждения: народное собрание, совет пятисот и суд.

Главная роль принадлежала народному собранию (эклесии), которое юридически обладало полной верховной

властью. Через каждые 10 дней афинские граждане собирались на площади своего города и обсуждали важные государственные дела. Только народное собрание могло принять решение об объявлении войны и заключении мира, об избрании высших должностных лиц, об издании различных постановлений и т. д. Народному собранию подчинялись все другие государственные органы.

Между заседаниями народного собрания текущие дела рассматривались советом пятисот (булэ). Члены совета избирались по жребию из числа граждан, имевших не менее 30 лет от роду, по 50 человек от каждого из 10 районов, находившихся на территории полиса. Судебными делами, а также законодательной деятельностью занимался суд присяжных (гелиэя). Он был довольно многочисленным. В него входило 6 тысяч присяжных заседателей, что исключало опасность подкупа судей. Специальных государственных обвинителей в Афинах не было. Любой гражданин мог возбуждать и поддерживать обвинение. Не было на суде и защитников. Подсудимый должен был защищаться сам. Естественно, что при таком свободном демократическом строе в Афинах гражданам часто приходилось выступать в суде или народном собрании, принимать активное участие в делах полиса. При обсуждении вопросов между партиями в народном собрании противоположными сторонами в суде нередко велась ожесточенная борьба. И чтобы успешно вести дело в суде или удачно выступать в народном собрании, надо было уметь хорошо и убедительно говорить, отстаивать свою позицию, опровергать мнение оппонента, то есть владение ораторским искусством и умение спорить было первой необходимостью для афинян.

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

Как подчеркивают исследователи, наиболее активно ораторское искусство развивается в переломные эпохи в

жизни общества. Оно широко применяется, когда возникает историческая потребность участия народных масс в решении важных государственных вопросов. Ораторское искусство помогает сплачивать людей вокруг общего дела, убеждая, воодушевляя и направляя их. Доказательством этого является расцвет красноречия в эпоху Возрождения, в периоды социальных революций, когда в общественное движение вовлекаются миллионные массы трудящихся. Новый всплеск общественного интереса к ораторскому искусству наблюдается в настоящее время в связи с демократическими процессами, происходящими в нашей стране.

§ 3. Ораторское искусство и политика

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

Начиная с Древней Греции, ораторство и политика были неразрывны. Так, все знаменитые ораторы Древней Греции были крупными политическими деятелями. Например, Перикл, который в течение 15 лет правил Афинами. С его именем связаны законодательные мероприятия, приведшие к дальнейшей демократизации афинского государства. По данным исследователей, высочайший внутренний расцвет Греции совпадает с эпохой Перикла. Про Перикла говорили, что «на его устах почивала богиня убеждения», что «он пускал стрелы-молнии в души своих слушателей».

Крупным политическим деятелем был и самый замечательный оратор Древней Греции Демосфен. Древнегреческий историк Плутарх писал о нем:

Демосфен сперва обратился к искусству речи, чтоб поправить собственные дела, а впоследствии, достигши мастерства и силы, стал первым уже в состязаниях на государственном поприще и превзошел всех своих сограждан, поднимавшихся на ораторское возвышение [37, 143].

Демосфен был защитником афинской рабовладельческой демократии. В течение 30 лет с гневом и изумительным упорством произносил он речи против македонского царя Филиппа, главного врага Афин, призывая граждан прекратить между собой все раздоры и объединиться против Македонии. Речи Демосфена производили огромное впечатление на слушателей. Рассказывают, что когда Филипп получил доставленную речь Демосфена, он сказал, что если бы он сам слышал эту речь, то, вероятно, голосовал бы за войну против себя.

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

Не слова, Эсхин, и не звук голоса составляют славу оратору, но направление его политики.

Крупной политической силой ораторское искусство было и в Древнем Риме.

Умение убеждать аудиторию высоко ценилось людьми, которые готовились к политической карьере и видели себя в будущем правителями государства. Не случайно, когда в середине II века до н.э. в Риме появились греческие риторы и открыли там первые риторские школы, в них устремилась молодежь. Но греческие риторские школы были доступны не каждому: уроки риторов обходились недешево, и учиться в них можно было, в совершенстве зная греческий язык. Практически посещать греческие школы могли только дети аристократов, которые должны были потом встать во главе государства. Поэтому правительство не чинило препятствий греческим риторам и благосклонно относилось к их школам. Но когда в I веке до н.э. открылась школа с преподаванием риторики на латинском языке, сенат заволновался. Нельзя было допустить,

чтобы оружие, владеть которым до сих пор учились их сыновья, взяли в руки представители других классов. И в 92 году издается эдикт «О запрещении латинских риторских школ». Там было записано:

Нам сообщено, что есть люди, которые ввели новый вид преподавания и к которым в школу собирается молодежь; они дали себе имя латинских раторов; юноши сидят у них целыми днями. Предки наши установили, чему учить своих детей и в какие школы желательно им ходить. Эти новшества, установленные вопреки обычаям и нравам предков, нам не угодны и кажутся неправильными [44].

Ораторская карьера в Древнем Риме была и почетной, и доходной. Один из римских историков писал:

Чье искусство по славе своей сравнится с ораторским? <..> чьи имена родители толкуют своим детям, кого простая невежественная толпа знает по имени, на кого указывает пальцем? — на ораторов, конечно [44].

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

Выдающимися ораторами более позднего периода были известные государственные деятели и сторонники проведения аграрной реформы — Тиберий и Кай Гракхи. Видное место среди римских ораторов занимал и Марк Антоний, римский политический деятель и полководец.

Но самым крупным политическим деятелем того времени был Марк Туллий Цицерон.

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

Это изречение раскрывает взгляд Цицерона на сущность ораторства. Ораторство — это функция политики.

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

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

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

Плутарх в «Сравнительных жизнеописаниях» приводит любопытные факты из ораторской практики Цицерона:

...честолюбие нередко заставляло Цицерона, упивавшегося силою собственного слова, нарушать все приличия. Рассказывают, что как-то раз он защищал Мунатия, а тот, благополучно избежав наказания, привлек к суду Сабина, одного из друзей своего защитника, и Цицерон, вне себя от гнева, воскликнул: «Ты, видимо, воображаешь, Мунатий, будто выиграл в тот раз собственными силами? Ну-ка, вспомни, как я в суде навел тень на ясный день!» Он хвалил Марка Красса, и эта речь имела большой успех, а несколько дней спустя, снова выступая перед народом, порицал Красса, и когда тот заметил ему: «Не с этого ли самого места ты восхвалял меня чуть ли не вчера?» — Цицерон возразил: «Я просто-напросто, упряжняясь в искусстве говорить о низких предметах».

Однажды Красс объявил, что никто из их рода не жил дольше шестидесяти лет, но затем принялся отпираться от своих слов и спрашивал: «С какой бы стати я это сказал?» — «Ты знал, что римляне будут рады такой вести, и хотел им угодить», — ответил Цицерон [37, 173].

Как видим, Цицерон порой поступался моральными принципами в угоду честолюбивым устремлениям. Нередко он обижал всех подряд, походя, ради одной лишь заба-

вы и этим, по словам Плутарха, «стяжал жестокою ненависть к себе».

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

§ 4. Ораторское искусство – явление историческое

Оценивая деятельность того или иного оратора, мы всегда должны учитывать ту историческую эпоху, которая породила данного оратора, выразителем общественных интересов которой он был. Нельзя забывать, что каждая историческая эпоха возлагает на оратора определенные обязанности, предъявляет к нему свои требования. Интересно написал об этом В.Г. Белинский в «Общей риторике Н. Кошанского»:

Если б Демосфен воскрес теперь и заговорил в английской нижней палате самым чистым английским языком, – английские джентльмены и Джон Буль ошिकाли бы его; а наши современные ораторы плохо были бы приняты в древней Греции и Риме. Мало того, французский оратор в Англии, а английский во Франции не имели бы успеха, хотя бы они каждый в своем отечестве привыкли владычествовать над толпой силой своего слова [33, 117].

А вот что вспоминает бывший министр финансов А.Г. Зверев в своей книге «Записки министра» по поводу одного из своих выступлений в деревне в первые годы советской власти:

На собрание пришло человек 150. Разместились в сельсовете, заняв все скамейки, подоконники и пол. Впереди сидели бедняки, пришедшие согласно уговору пораньше. Утвердили повестку дня собрания. Мой доклад, помню, продолжался четыре часа. Между прочим, в то время в деревне это считалось негласной нормой. Если доклад продолжался менее трех часов, слушатели относились к выступавшему неодобрительно и усматривали в нем человека либо несведомленного

(не знает, о чем сказать), либо глупого (нет мыслей в голове), либо хитрого (что-то скрывает). После выступления последовали бесконечные вопросы.

Понятно, почему доклад был таким продолжительным. Приезд лектора, докладчика из центра считался большим событием. При отсутствии газет, радио, телевидения публичное выступление было, по существу, единственным источником информации.

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

§ 5. Виды ораторского искусства

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

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

Наиболее полно классификация современного красноречия представлена в книге Г.З. Апресяна «Ораторское

искусство». Автор выделяет следующие основные роды красноречия: социально-политическое, академическое, социально-бытовое, судебное, богословско-церковное. За основу этой классификации принят социально-функциональный признак речи.

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

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

■ **к академическому красноречию** – лекцию вузовскую, научный доклад, научный обзор, научное сообщение;

■ **к судебному красноречию** – прокурорскую, или обвинительную, речь; общественно-обвинительную речь; адвокатскую, или защитительную, речь; общественно-защитительную речь; самозащитительную речь обвиняемого;

■ **к социально-бытовому** – юбилейную речь, застольную речь (тост), поминальную речь (надгробное слово);

■ **к богословско-церковному красноречию** – проповедь, речь на соборе.

Г.З. Апресян подчеркивает:

...род в ораторском искусстве – это более или менее установившийся раздел красноречия, в какой-то мере характеризующийся общностью предмета, его устно-публичного разбора, оценки и особенностью их ближайших целей. Но более определяющим здесь является способ и форма монологической речи. Что же касается вида, который можно было бы определить и как жанр ораторского искусства, то он в пределах рода является дальнейшей дифференциацией по еще более конкретным признакам публичной речи [5, 83–84].

Данная классификация в целом верно и достаточно полно отражает современное ораторское искусство, хотя, как отмечает и сам автор, она не охватывает всех видов красноречия. В частности, в ней не представлены дискуссионные и полемические речи, такая эффективная форма ораторской речи, как реплика, ответы на пресс-конферен-

ции, слово за «круглым столом», а также виды красноречия, применяемые на радио и телевидении.

Классификация, представленная Г.З. Апресяном, дополнена, расширена и уточнена А.Е. Михневичем. В ее основе также лежат представления о многообразии форм современной общественной жизни, учет целей и функций публичной речи, а также способов и форм ее произнесения.

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

■ **парламентское красноречие** как разновидность социально-политического;

■ **дипломатическое красноречие** (речь на международной конференции и речь в процессе дипломатического акта);

■ **военное красноречие** (речь-приказ, инструктивная речь, выступление на военно-политическую тему, воодушевляющая речь, призыв);

■ **торговое красноречие** (реклама);

■ **лекционно-пропагандистское красноречие** (лекция научно-теоретическая, научно-популярная, научно-методическая, кинолекция, лекция-экскурсия, лекция-концерт, лекция-информация, беседа, репортаж, воспоминание, инструктаж, показ, циклы лекций);

■ **диалогическое красноречие** (формы реализации: спор, дискуссия, диспут, беседа, деловое совещание, интервью, пресс-конференция, деловая игра, «круглый стол», вечер вопросов и ответов).

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

Как подчеркивает А.Е. Михневич, подобная схема разделения жанров искусства на роды и виды неизбежно огрубляет реальную действительность, но все-таки она «дает возможность увидеть, обозреть все многообразие живой человеческой речи, используемой не только в коммуникативной, но и в воздействующей (риторической) функциях» [25, 276].



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что такое риторика?
2. Что является предметом современной риторики?
3. Назовите основные особенности ораторского искусства как социального явления.
4. Какие классификации ораторского искусства вам известны?
5. С какими видами ораторской речи вам приходится иметь дело в практической деятельности?

Глава 2

Из истории ораторского искусства

История ораторского искусства составляет одну из самых замечательных страниц истории культуры человечества.

Знакомство с историей ораторского искусства, знание его традиций, освоение опыта выдающихся ораторов прошлого позволяют повысить риторическую культуру, способствуют лучшей подготовке к практической деятельности.

§ 1. Основные этапы развития западноевропейской риторики

В истории ораторского искусства выделяется прежде всего античный период. Античная риторика возникла в Греции в V–IV вв. до н. э., сложилась в систему в III–II вв. до н. э. и распространилась в Риме в I веке до н. э.

Становление античной риторики как науки произошло в Древней Греции, которая считается родиной красноречия. Родоначальниками риторики были классические

софисты V века до н. э., высоко ценившие слово и силу его убеждения.

Теорию риторики активно разрабатывал философ-софист Протагор из Абдер во Фракии. Он одним из первых стал применять диалогическую форму изложения, при которой собеседники в споре защищают два противоположных взгляда.

Учителем красноречия, теоретиком ораторского искусства был и древнегреческий софист Горгий из Леонтин в Сицилии, который подчеркивал силу слова и роль языка в ораторском искусстве. Написанный им учебник риторики не сохранился.

Следует отметить, что отношение к софистике и к софистам было противоречивым. В начале слово *софист* имело положительный смысл, оно обозначало вообще человека талантливого, способного проявить себя в какой-либо деятельности, опытного в определенном искусстве. В конце V века до н. э. софистами стали называть платных учителей красноречия и философии.

На первых порах софисты учили правилам логического мышления, правильным приемам доказательства и опровержения. Однако очень скоро они отошли от этого. Главной их заботой становится подбор и применение различного рода словесных и логических уловок, с помощью которых можно добиться победы над противником. Они рассматривали диалектику как искусство, посредством которого можно доказать любое положение, каким бы нелепым оно ни было. Например, утверждая, что сделать необразованного человека образованным значит убить его, софист рассуждал следующим образом: «Став образованным, он уже не будет тем, чем был». Если софиста уличали во лжи, он выворачивался примерно так: «Кто лжет, говорит о том, чего нет. Но о том, чего нет, нельзя сказать, следовательно, никто не может лгать». Поэтому слово *софист* приобретает отрицательную окраску, его синонимами становятся *лжемудрец, шарлатан, фокусник*.

Таким образом, софисты, с одной стороны, нужны были афинским гражданам, так как помогали им овладеть ис-

кусством управления, обучали умению говорить, убеждать, спорить. Но, с другой стороны, их беспринципность, виртуозность при защите прямо противоположных точек зрения, неустойчивость политических взглядов и позиций вызывали к ним недоверие и даже враждебность.

С софистами яростно боролся великий древнегреческий философ Сократ, в совершенстве владевший диалектическим методом диалога.

Для Сократа **диалектика** – это философское искусство вести беседу с целью обнаружения, выяснения истины. Диалектик тот, кто умеет ставить вопросы и давать ответы. Иным был софистический метод обсуждения вопросов. Для софистов главное – одержать победу во что бы то ни стало, активно возражать против иной точки зрения.

Весьма значительным событием культурной жизни Афин было открытие в 391 г. до н.э. Исократом первой риторической школы с регулярным обучением. Здесь готовили всесторонне образованных людей, политиков, знатоков права, истории, философии, литературы. Но главным в учебной программе было обучение искусству слова, умению вести дискуссию, полемику с оппонентом. Как подчеркивал американский историк Вил Дюрант, в афинском государстве правил спор, и все были увлечены чудесною силою слова.

Воспитанники школы Исократа учились составлять судебные речи, полемизировать, защищать дела, которые казались безнадежными, аргументировать противоположные точки зрения. Они старались блеснуть изобретательностью, найти веские доводы в защиту собственной позиции и опровергнуть доводы оппонентов.

В школе Исократа очень высокие требования предъявлялись к тексту речи. Составитель прежде всего должен был пользоваться «теми средствами языка, которые были для всех доступны в живой речи современных им афинян». Тщательнейшим образом подбирались лексика, устранилось «зияние» (непосредственное следование друг за другом гласных на стыке слов), текст определенным образом ритмизировался, расчленялся на периоды (синтакси-

ческое построение, в котором содержательные и ритмико-интонационные структуры находятся в гармоническом соответствии между собой).

Из школы Исократы вышли такие известные риторы, как Гиперид, Эсхин, Ликург Афинский. Лучшим из учеников Исократы был знаменитый Демосфен.

Крупнейшим теоретиком античной риторики был древнегреческий философ и ученый Аристотель. Он заложил основы риторики как науки, неотделимой от логики и диалектики. Свои мысли о красноречии он изложил в таких известных работах, как «Аналитики», «Категории», «Поэтика» и в специальном труде «Риторика», единственном древнегреческом сочинении по красноречию, дошедшем до нас в целостном виде. «Риторика» состоит из трех книг, в которых рассматриваются язык, стиль и структура публичной речи.

Значительное количество риторических трактатов, до сих пор не систематизированных и недостаточно изученных, дала новая эпоха античной культуры, обычно называемая эллинизмом. Эллинистическая риторика много внимания уделяла стилистическим явлениям в языке. Например, большой интерес представляют впервые переведенные на русский язык сочинения Дионисия Галикарнасского (ок. 35 – ок. 8 гг. до н.э.) «О соединении слов» и Деметрия (ок. 1 в. н.э.) «О стиле».

Под влиянием греческого ораторского искусства больших успехов достигает риторика в Древнем Риме, особенно во времена расцвета Римской республики.

Самым крупным теоретиком и практиком ораторского искусства Древнего Рима был знаменитый Цицерон (106–43 гг. до н. э.). Значительное место в его риторической теории занимает учение об идеальном ораторе. Он ставил перед оратором три основные задачи:

- доказать и одновременно продемонстрировать истинность приводимых фактов;
- доставить слушателям эстетическое удовольствие;
- воздействовать на их волю и поведение, побудить к активной деятельности.

...наилучший оратор тот, кто своим словом и научает слушателей, и доставляет удовольствие, и производит на них сильное впечатление, — подчеркивал Цицерон. — Учить — обязанность оратора, доставлять удовольствие — честь, оказываемая слушателю, производить же сильное впечатление необходимо [33, 65].

Цицерон считал, что истинно красноречив тот, кто умеет говорить о будничных делах просто, о великих — величаво, о средних — стилем, промежуточным между обоими.

Выдающийся мастер слова утверждал, что «оратор должен соединять в себе тонкость диалектика, мысль философа, язык поэта, память юрисконсульта, голос трагика и, наконец, жесты и грацию великих актеров». По его мнению, «красноречие есть нечто такое, что дается труднее, чем это кажется, и рождается из очень многих знаний и стараний».

Имя Цицерона стало символом ораторского искусства, а его мысли о красноречии не утратили своего значения и в наши дни. В 1972 году впервые на русском языке были полностью опубликованы его труды: «Оратор», «Об ораторе», «О знаменитых ораторах» [52]. Сохранились и изданы речи Цицерона, а также его письма.

Теорию риторики в Древнем Риме разрабатывал и знаменитый ритор Марк Фабий Квинтилиан (ок. 35 — ок. 96 гг.). Он активно занимался обучением ораторскому искусству, руководил первой государственной риторической школой. Широко известен его главный труд под названием «Образование оратора или Марка Фабия Квинтилиана Двенадцать книг риторических наставлений» (в русском переводе А.С. Никольского, 1834). Вот что писал о цели своей книги сам автор: «Труд оратора обширен и разнообразен, почти всякий день новый, и никогда о нем не будет сказано все. Тем не менее, я попытаюсь изложить из традиционных правил то, что есть в них самого лучшего, а что покажется мне нужным, изменю, добавлю, отброшу» [12, 62].

Квинтилиан утверждал, что идеальному оратору необходимо теоретическое образование и ораторская практика. Сочетание науки, знания и упражнения придает оратору способность свободного объяснения.

Сочинения Квинтилиана применялись как практическое руководство по риторике и в последующие эпохи.

Таким образом, античные теоретики заложили фундамент науки об ораторском искусстве, начали разрабатывать ее теорию, элементы которой используются вплоть до наших дней, стали создавать методiku обучения. Античная риторика сложилась как нормативная дисциплина и входила в число семи «избранных наук».

Интерес представляет **риторика средних веков и эпохи Возрождения**. Главной особенностью средневековой культуры является ее глубокая и очень сложная взаимосвязь с религией. В средние века церковь была самым крупным феодальным землевладельцем. Она занимала господствующее положение в экономике, политике, идеологии. Религия служила оправданию и укреплению феодального строя. Богословию были подчинены все социальные институты, философия, наука, образование, искусство. Идеи, не согласуемые с учением церкви, не признавались, всякая живая, свободная мысль подавлялась. Это тормозило, сдерживало развитие духовной жизни средневекового общества. Система религиозного мировоззрения наложила свой отпечаток на все достижения того времени, в том числе и на ораторское искусство.

Как справедливо писал А.Г. Тимофеев в своих «Очерках по истории красноречия», «средневековое красноречие не могло обладать творческой силой истинного искусства, но оно должно было оставаться на почве чистой риторики, жить одной внешней формой, в причудливой обработке которой тогда видели сущность красноречия. Оратору не было места в государственной жизни». Основным видом было духовное красноречие, которое стало мощным инструментом церкви по защите и укреплению своих позиций и сильным средством воздействия на народные массы.

Служители церкви должны были пересказывать религиозные догматы, толковать библейские легенды, воспитывать прихожан в духе смирения и покорности. Основным методом влияния на слушателей становится не убеж-

дение, а внушение. Начинает развиваться *гомилетика* — наука о христианском церковном проповедничестве.

К числу знаменитых религиозных проповедников относятся епископа г. Кесарии в Малой Азии Василия Великого (ок. 330—379); епископа Константинополя Иоанна Златоуста (ок. 350—407), чье имя стало нарицательным для обозначения красноречивого оратора; епископа г. Гиппон в Северной Африке Августина Блаженного (354—430), который использовал достижения формальной риторики; испанского архиепископа Исидора Севильского (560—635); англосаксонского летописца и монаха Беды Достопочтенного (673—735), уделявшего много внимания фигурам и тропам.

В период позднего средневековья громадное влияние на современников оказывали речи настоятеля монастыря доминиканцев во Флоренции Савонаролы (1452—1498). Он выступал против тирании Медичи, обличал папство, призывал церковь к аскетизму. «Иногда, сходя с кафедры, — писал он, — я думаю про себя: лучше мне не говорить и не проповедывать об этих вещах, но оставаться в покое и предоставить все воле Божьей. Но когда я опять стою здесь, я не могу преодолеть себя и действовать иначе.

Божье слово становится во мне огнем, который горит в моем сердце и сжигает меня» [48, 78].

Как отмечал один из современников, в речах Савонаролы «нет плана, лестницы, украшений слога, изящества, но в них чувствуется стихийная сила грома и молнии».

С появлением средневековых университетов в XI—XII веках зарождается университетское красноречие, которое тоже не могло развиваться свободно от церкви. Господствующее положение в науке занимала *схоластика* (от греч. *scholastikos* — школьный, ученый), религиозная философия. Наиболее характерными чертами ее было стремление опираться на «авторитеты», главным образом церковные, и полное пренебрежение к опыту. Свои доказательства схоласты черпали, прежде всего, из «священного писания».

Самое яркое выражение схоластики нашла в сочинениях католического богослова XIII в. Фомы Аквинского, за-

являвшегося, что всякое познание является грехом, если только оно не имеет своей целью познание Бога.

Как отмечают исследователи, наука находилась в заколдованном кругу авторитета и традиций. Показателем эрудиции ученого считалось знание возможно большего числа цитат *pro* и *contra* какого-либо положения. Важным признаком учености являлось знание латинского языка, умение использовать в своей речи латинские слова и выражения.

Лекции в университетах читались профессорами по большим рукописным книгам в тяжелых переплетах. Книгопечатания тогда еще не было, поэтому, чтобы сохранить книги, их нередко приковывали к кафедре цепями. Задача лектора состояла в комментировании студентам прочитанного текста.

Догматизм, цитатничество, начетничество, а также погоня за внешней формой, игра логическими понятиями становятся основными приемами схоластической риторики.

Зарождение капиталистических отношений в недрах феодальной формации оказало огромное влияние на развитие всей культурной жизни стран Западной и Центральной Европы. Начинается новый этап в развитии мировой культуры — Возрождение.

Главным выражением произошедшего в культуре величайшего переворота становится гуманизм (от лат. *homo* — человек, *humanus* — человеческий). На первый план выдвигается человек как личность. Ценятся его ум, воля, способности, нравственные качества, признается его право на свободу, самостоятельность, счастье независимо от социального положения, принадлежности к знатному роду. Утверждается красота и достоинство человека, сила его разума и энергии.

Важное значение для формирования культуры Возрождения имело обращение к великому реалистическому наследию античности. Гуманисты перевели произведения почти всех философов, поэтов, ораторов; освободили многие античные произведения от средневековых искажений.

Передовые люди XIV–XV вв. были убеждены, что только через возрождение античной культуры после многих столетий средневекового варварства и невежества можно прийти к истинному познанию человека.

В середине XV в. немецкий изобретатель Гутенберг создал европейский способ книгопечатания, который стал применяться во многих странах. Рост книгопечатания способствовал широкому распространению античного наследия и новых гуманистических идей.

Возрождение освободило ораторское искусство от религиозно-схоластических пут и способствовало его дальнейшему развитию. Большое влияние на искусство слова оказали вожди реформации (Мартин Лютер в Германии; Жан Кальвин во Франции; Ульрих Цвингли в Швейцарии), а также руководители крестьянских войн (Гильом Каль во Франции; Джон Болл и Уот Тайлер в Англии; Ян Гус и Ян Жижка в Чехии; Томас Мюнцер в Германии и др.).

Светский характер приобретает судебное красноречие. Значительно усиливается авторитет римского права. Громадное влияние и авторитет приобретает Цицерон, ставший для судебных деятелей идеалом, к которому надо стремиться. Появляются труды по теории судебного красноречия, например, «Диалог об ораторах» Луазеля.

Начинает развиваться торговое, парламентское, военное красноречие. Значительно расширяется круг проблем, которые стали предметом ораторских речей. Это вопросы политики, права, экономики, нравственности, религии. Риторика отходит от латинских учебных пособий, обогащается живой национальной речью.

Начиная с эпохи Возрождения, доминантой всех европейских национальных элементов развития риторики, по мнению специалистов, является ее «литературизация».

«Постепенно формируются логическое и собственно художественное, стилистическое направления в риторике, что определяло ее тяготение, с одной стороны, к грамматике, а с другой – к поэтике» [42, 420].

Ораторское искусство становится неотъемлемой частью культуры нового времени.

§ 2. Развитие риторических традиций в России

Первый шаг развития русской риторики – **риторика Древней Руси и доломоновского периода**. Россия имеет богатейшие риторические традиции. Ораторская практика еще в Древней Руси была довольно разнообразной и отличалась высоким уровнем мастерства.

Этому способствовал образ жизни славян, их культурные традиции и обычаи. Все важнейшие вопросы, связанные с заключением войны и мира, установлением гражданского согласия, развитием торговых отношений, решались на городских площадях, куда сходились все жители.

Грамотность в Древней Руси не была привилегией только представителей господствующего класса. Ею владели, как свидетельствуют берестяные грамоты и надписи на ремесленных изделиях, и простые горожане. Открывались школы для юношей. В 1086 г. сестра Мономаха устроила при одном из монастырей в Киеве школу для девушек. Значительную роль в деле образования и просвещения играл Киево-Печерский монастырь, представляющий собой по сути высшее учебное заведение средневекового типа.

С принятием христианства и усвоением церковно-славянской письменности Русь при болгарском посредничестве получила доступ к основным памятникам греческой, латинской, раннехристианской, византийской культуры. В монастырских библиотеках, наряду с богослужебными книгами, хранились светские сочинения: летописи, географические описания, военные и исторические хроники.

Примечательны слова профессора В.А. Якимова. В книге «О красноречии в России до Ломоносова» (1838) он пишет: «Владимир заводит училища, сооружает храмы: вот и места, где дар говорить хорошо, ясно и убедительно уже мог оказывать благотворное действие. Приемник его заботится о возможном умножении и распространении книг духовных: вот и образцы, из коих можно было получать понятие об искусстве; он рассылает по городам священников для наставления народа: вот и прекрасное поприще для первых покушений ораторства...» [12, 92].

Автор подчеркивает, что герои и крупные деятели Древней Руси умели и сильно чувствовать, и ярко выражать свои чувства.

Золотым веком древнерусского красноречия считается XII в. В это время появляется знаменитое «Поучение» Владимира Мономаха; «Слово Даниила Заточника»; выдающийся памятник культуры «Слово о полку Игореве», проникнутый глубоким патриотизмом, призывающий к единению всех русских земель и др.

Крупным древнерусским оратором был Кирилл Туровский. Его поучения и проповеди — великолепные образцы красноречия. «Достопамятный вития наш XII века», «воссиявший паче всех на Руси», — так говорили о нем современники.

Первым древнерусским сочинением, рассказывающим о риторике, было «Сказание о семи свободных мудростях». Это произведение состояло из семи глав, в каждой из которых соответствующая наука («мудрость»), а именно: грамматика, риторика, диалектика, мусика, арифметика, геометрия, астрономия — представляла себя, объясняла сущность своего учения, говорила о его пользе, связи с другими науками и т.д. По утверждению исследователей, «Сказание» было создано на русской почве самостоятельно во втором десятилетии XVII в. Это сочинение легло в основу первых русских учебников по теории красноречия.

Наиболее ранние списки первой русской «Риторики» относятся к 1620 г. Книга пользовалась большой популярностью, ее знали и изучали в Москве, Новгороде, Ярославле, во многих монастырях. В течение многих десятилетий она была единственным учебником в России. Известны 36 списков этой работы. «Риторика» состоит из двух книг: «Об изобретении дел» и «Об украшении слова».

В первой книге «Риторики» излагается риторическое учение в целом, дается определение ритору, риторике, описываются «обязанности» ритора, подробно рассматривается «изобретение» речи, создание доказательств в четырех родах речи: учебном, совещательном, хвалебном и судебном; рекомендуются приемы к возбуждению страстей.

Вторая книга «Риторики» содержит учение о тропах, рассматривает фигуры речи, говорит о подражании образцовым риторам и умелом использовании стилей речи.

Значительное количество риторик появилось в эпоху петровских преобразований, в конце XVII начале XVIII века. Наиболее известные среди них: «О риторической силе» Софрония Лихуда (перевод Козмы Афоноиверского, 1698); «Риторика» Михаила Усачева (1699); «Риторическая рука» Стефана Яворского (1698, перевод Федора Поликарпова – 1705); риторики Андрея Белобочкокого; «Книга всекрасного златословия» Козмы Афоноиверского (1710); «Старообрядческая Риторика» в 5 беседах (1706–1712).

Подробное описание этих произведений дается в книгах: «Риторика в России XVII–XVIII вв.» В.П. Вамперского (М., 1988); «Теория и практика русского красноречия» Л.К. Граудиной и К.М. Миськевич (М., 1989); «История русской риторики: Хрестоматия» В.И. Аннушкина (М., 1998); «Русская риторика» Л.К. Граудиной и Г.И. Кочетковой (М., 2001).

Большую роль в развитии русского красноречия сыграли труды выдающегося государственного и церковного деятеля, писателя, просветителя, сподвижника Петра I Феофана Прокоповича (1681–1736). В его сочинениях содержится много практических рекомендаций и советов для ораторов. Например, в одной из своих работ он пишет:

«Следует соизмерять повествование и описание предметов с самими предметами, а не со словами или стихами. Но для ясности описания следует избегать двусмысленных слов и выражений, излишней изощренности, частых острот и нагромождения лиц и предметов. Для всех описаний общими и главнейшими являются два достоинства: ясность и краткость, причем та и другая способствуют наглядности предмета» [12, 221].

Большое распространение в России имели также латинские риторика, так как преподавание в учебных заведениях велось на латинском языке.

Интерес представляет риторическое обучение в духовных академиях и старообрядческих общинах. В библиоте-

ках Москвы, Киева, Санкт-Петербурга хранятся многочисленные рукописи учебников, созданных учителями риторики для своих учеников, различные сборники с риторическими статьями и школьными речами.

Значительный шаг вперед сделала **риторика ломоносовского периода**. Огромную роль в развитии риторики сыграл сам М.В. Ломоносов, которого Н.М. Карамзин назвал «отцом российского красноречия». С именем М.В. Ломоносова связано подлинное искусство публичного слова, отвечающее интересам общественного прогресса в России.

Первую краткую риторику он написал предположительно в 1743 г. Она называлась «Краткое руководство к риторике на пользу любителей сладкоречия». Однако этот вариант был отвергнут академиками-немцами. Так, Г.Ф. Миллер при рассмотрении рукописи заявил: «Я полагаю, что следует написать автору свою книгу на латинском языке, расширить и украсить ее материалом из учения новых раторов и, присоединив русский перевод, представить ее Академии» [26, 792].

Но М.В. Ломоносов «ослушался» и свою вторую, «пространную», риторику «Краткое руководство к красноречию» тоже написал по-русски, простым, доходчивым и образным языком. Первое печатное издание этой «Риторики» появилось в 1748 г.

«Риторика» М.В. Ломоносова представляет собой фундаментальный научный труд, определивший развитие этой науки в России не только в XVII в., но и в последующие периоды. В нем ученый уделяет существенное внимание истории риторики, анализу мастерства лучших античных ораторов, излагает систему правил и требований, которые должны соблюдаться каждым выступающим перед аудиторией.

«Риторика» содержит традиционные разделы: об изобретении, об украшении, о расположении, но в их рамках Ломоносов высказывает много новаторских идей — о классификации стилей, о взаимоотношениях русского и церковно-славянского языка, об особенностях национального

языка и др. Ученый был сторонником строгой нормализации языка. «...Ежели в народе слово испорчено, то старайся оное исправить», — рекомендовал он.

Сочинение Ломоносова стало настольной книгой образованных читателей XVII века и принесло ученому громкую славу. В.Н. Татищев в своей «Истории Российской» назвал «Риторику» М.В. Ломоносова «особливо изрядной, хвалы достойной». В.Г. Белинский считал ее «великою заслугою своего времени».

Книга считалась одной из самых популярных. В канцелярии Академии сохранился рапорт о том, что «купцы (книготорговцы) беспрестанно спрашивают» «Риторику» Ломоносова. В XVIII веке она выдержала семь изданий (последнее — в 1797 г.), в начале XIX века — два (1805 г. и 1810 г.).

Мысли основателя отечественной риторики в той или иной мере развивали передовые общественные деятели, ученые, педагоги. Были изданы такие работы, как «Письмовник» Н.Г. Курганова (1769); «Краткое руководство к оратории Российской, сочиненное в Лаврской семинарии в пользу юношества, красноречию обучающегося» Амвросия (1778); «Детская риторика, или Благоразумный вития, к пользе и употреблению юношества сочиненная» (1787), учебное пособие «Риторика в пользу молодых девиц, которая равным образом может служить и для мужчин, любящих словесные науки» Г.А. Глинки (1797) и др.

В конце XVIII — начале XIX вв. сложилась риторическая школа Российской Академии, а затем и университетская школа красноречия. Появился целый ряд значительных сочинений по риторике. Например, заслуживает внимания работа известного государственного и политического деятеля М.М. Сперанского. В 1792 г. им был написан курс словесности, который он читал в Петербургской духовной академии. В 1844 году (через пять лет после смерти автора) эти лекции были опубликованы под названием «**Правила высшего красноречия**». По словам А.Ф. Кони, книга М.М. Сперанского представляет собой «систематический обзор теоретических правил о красно-

речи вообще, изложенных прекрасным языком». Она относится к роду нормативной, «учительской» литературы. В ней выделяются разделы: «О частях слова», «О сочинении», «О расположении», «О слоге», «О произношении».

Особое значение М.М. Сперанский придавал эмоциональности речи. Значительное место в его работе отводится описанию экспрессивности в слове и анализу природы «страстей». Большое внимание он уделил стилистике индивидуальной речи, изложил собственную концепцию теории слога, в чем проявилась самобытность его сочинения.

К общим свойствам хорошего слога М.М. Сперанский относит: 1) *ясность* («...хотеть писать собственно для того, чтобы нас не понимали, есть нелепость, превосходящая все меры нелепостей»); 2) *разнообразие* («Нет ничего неслучнее, как сей род монотоний в слове, когда все побочные понятия, входящие в него, всегда берутся с одной стороны, когда все выражения в обороте своем одинаковы»); 3) *единство* («Надобно, чтобы части были разнообразны, а целое едино; надобно, чтобы в сочинении царствовал один какой-нибудь главный тон, который бы покрывал, так сказать, собой все прочие. <...> Отрывы и падения из слога высокого в слог низкий, из красивого в непосредственный не могут ничего другого произвести, как разногласие и дикость»); 4) *равность слога с материей* («Слог должен быть равен своему предмету, то есть все побочные понятия должны быть соразмерны своим главным. Если главные мысли возвышенны, все зависящие от них должны быть сильны и благородны; если первые просты, последние должны быть легки и естественны») [12, 304–305].

М.М. Сперанский советовал развивать собственное красноречие изучением правил, чтением образцов и упражнениями в сочинении.

Большой вклад внес М.М. Сперанский в развитие делового стиля русского литературного языка.

Влиятельным филологом своего времени был А.С. Никольский. Им были написаны «Логика и риторика» (1790,

впоследствии 5 изданий) и «**Основания российской словесности**» (1792, впоследствии 7 изданий до 1830). Автор характеризует особенности прозаической, ораторской и стихотворной речи; классифицирует слог в зависимости от разновидностей речи (разговорный, письменный, учебный, философский, исторический, баснословный, романтический, ораторский, театральный).

Его «**Основания российской словесности**» состоят из введения и двух частей: «Грамматики» и «Риторики». Отвечая на вопрос «Что есть словесность?», А.С. Никольский пишет: «*Словесность* (дар слова) есть способность выражать мысли *словами*. Правила, которые показывают, как употреблять сию способность, называют вообще *учением о словесности*; и таковые правила, приличным и для юношества удобопонятным образом расположенные, наименованы здесь *основаниями словесности*» [3,22].

Учебное пособие отличается простотой и ясностью подачи материала.

Значительное место в истории отечественной науки о красноречии занимает «**Риторика**» первого ректора Харьковского университета, члена Императорской Российской Академии наук, доктора философии **И.С. Рижского**, написанная в 1796 году. Самым популярным стало 3-е издание его сочинения под названием «Опыт риторики, сочиненный и ныне вновь исправленный и пополненный Иваном Рижским» (М., 1809). По этому учебнику обучалось несколько поколений трех ведущих университетов страны — Московского, Казанского и Харьковского. Свои представления об ораторском искусстве И.С. Рижский самым тесным образом связывает с проблемами стилистики и правильности речи, что было чрезвычайно актуальным для конца XVIII века.

«Риторика» И.С. Рижского состоит из четырех частей. Первая часть, озаглавленная «О совершенствах слова, которые происходят от выражений, или об украшении», посвящена чистоте языка. Вторая часть называется «О совершенствах слова, которые происходят от мыслей, или об изобретении». В третьей части «О расположении и о

различных родах прозаических сочинений» представлена теория жанров прозаической литературы XVIII века. В четвертой части «О слоге, или о совершенствах слога» вновь рассматриваются проблемы чистоты языка.

Достоинством риторики И.С. Рижского является непосредственная связь с языковой и сочинительской практикой деятелей XVIII века (поэтов, прозаиков, ученых). Изложение теоретического материала сопровождается прекрасными литературными иллюстрациями – примерами из произведений Хераскова, Державина, Карамзина и других литераторов того времени. Как отмечают исследователи, «риторика И.С. Рижского представляет собой единственную в своем роде теоретическую стилистику литературного языка XVIII века» [11].

Первая половина XIX века считается временем расцвета русской риторики. «В этот период появляется около шестнадцати риторик широкой теоретической и практической ориентации, основной пафос которых был направлен на определение принципов организации прозаических текстов, всей сложившейся художественно-речевой практики» [42, 422].

Характерной особенностью русской риторики было деление ее на *общую* и *частную*. Общая риторика рассматривала общие законы речи, правила появления, расположения и выражения мыслей, а частная риторика описывала прозу, конкретные ее виды и разновидности.

Широкою известность в России получили многократно переизданные курсы риторики А.Ф. Мерзлякова, Н.Ф. Кошанского, А.И. Галича, К.П. Зеленского и др.

А.Ф. Мерзляков, профессор Московского университета, занимавший кафедру российского красноречия и поэзии, в своей «**Краткой риторике**» (1809 г.) первым представил многообразие родов и видов словесности: 1) письма; 2) диалоги; 3) учебные сочинения; 4) история (характеры, биографии, романы, подлинная история); 5) речи (духовные, политические, судебные, похвальные, академические). Отказавшись от изобретения, он основное внимание уделяет слогу.

«Слогом, или стилем во всех родах письменных сочинений называем мы словесную одежду мыслей и чувствований, какого бы они содержания ни были. Всякий слог имеет свой собственный характер. Различие в слогах происходит: 1) от характера писателя; 2) от сущности материи, которую он избрал; 3) от цели, которую он себе предположил, и, наконец, 4) от расположения, в котором он пишет» [3, 245].

Автором популярных учебников «**Общая риторика**» (10 изданий: 1829–1849) и «**Частная риторика**» (7 изданий: 1832–1849) был **Н.Ф. Кошанский**, филолог, переводчик, профессор русской и латинской словесности Императорского Царскосельского лицея (с 1811 по 1828 гг.). Его лекции слушал А.С. Пушкин. «Ничего столько не отличает человека от прочих животных, как *сила ума* и *дар слова*, — утверждал он. — Сии две способности неразлучны; они образуются вместе, взаимно и общими силами ведут человека к совершенству, к великой, небом ему указанной цели» [3, 295].

В «Общей риторике» три основных традиционных раздела: «Изобретение», «Расположение» и «Выражение мыслей». Значительное место в книге занимают рассуждения о стиле, который автор именует слогом. «Слог должен быть приличен предмету: простой предмет требует простого слога, важный возвышенного... Но если высокое пишется низким или низкое высоким слогом, то сочинение называется забавным, шуточным», — пишет он [12, 317].

«Частная риторика», по словам Н.Ф. Кошанского, «основываясь на правилах *общей*, рассматривает каждое прозаическое сочинение порознь, показывая *содержание* его, *цель*, *удобнейшее расположение*, главнейшие *достоинства* и *недостатки*» [3, 296]. В учебнике описываются пять видов красноречия: «письма», «разговоры», «повествование», «ораторство», «ученость».

Анализируя красноречие истинное и мнимое, автор делает вывод: «Истинно красноречивым может называться тот, кто соединил красноречие *ума* и *сердца* с красноречием *добродетели*» [3, 306].

А.И. Галичу, преподавателю Императорского Царско-сельского лицея, одному из первых представителей философской кафедры в Петербургском университете, принадлежит одно из фундаментальных исследований – «**Теория красноречия для всех родов прозаических сочинений**» (1830). Работа состоит из двух разделов: «Словесное витийство» и «Витийство телесное».

Автор характеризует общие свойства «совершенного, или <...> ораторского языка». Это чистота, правильность, ясность, определенность и точность, единство, сила и выразительность, благозвучие.

А.И. Галич предлагает свою классификацию стилей («родов слога»): 1) сухой; 2) простодушный, безыскусственный; 3) цветущий, щеголеватый; 4) растянутый, обильный; 5) сжатый; 6) пылкий, страстный (патетический), увлекающий, стремительный.

Он отказывается от традиционного деления на «фигуры слов» и «фигуры мыслей» и выделяет три типа фигур по их функции и характеру образования – грамматические, ораторские и поэтические.

Автор называет и подробно характеризует «общие начала стиля»:

а) *грамматические*, основывающиеся на выборе, размещении и связи слов;

б) *психологические*, происходящие от влияния духовных сил человека на его слог;

в) *логические*, основывающиеся на общих законах мышления;

г) *эстетические*, имеющие в виду красоту формы [3, 319].

В книге правила общей риторики распространяются на прозаические произведения: 1) монологи, 2) разговоры, 3) письма, 4) деловые бумаги, 5) исторические сочинения, 6) сочинения поучительные, 7) ораторские речи.

Ко второй половине 40-х годов XIX в. относятся наиболее значительные работы **К.П. Зеленецкого**, профессора Ришельевского лицея в Одессе, которые стали солидными учебными пособиями для гимназий и университе-

тов: «Исследования о риторике...» (1846); книги «Курса русской словесности» — «I. Общая риторика», «II. Частная риторика», «III. Пиитика»; «История русской литературы для учащихся» (все опубликованы в 1849 г.).

Написание вариантов «риторика / риторика» именно такое: в «Исследовании» 1846 г. — везде «риторика», в учебниках 1849 г. — везде «риторика». [3, 367].

В «Общей риторике» К. П. Зеленецкого отсутствует учение об «изобретении», но «подробно разработаны вопросы, связанные с логической основой речи и, особенно, с ее языковыми особенностями. Автор пишет:

«...третье отделение нашей общей риторики составят лингвистические условия речи в приложении к языку русскому. Здесь сперва будем мы говорить об отношении языка русского к церковнославянскому, затем рассмотрим лексическую сторону языка нашего и его главнейшие особенности и, наконец, в главе о грамматической его чистоте покажем погрешности, которые от небрежности или незнания вкрадываются в него и вредят этой чистоте» [3, 373].

В работе выделены разделы: «Различные роды речи по способу ее изложения», «О чистоте письменной речи русской в лексическом отношении», «О практических занятиях русским языком» и др.

Таким образом, к концу первой половины девятнадцатого столетия риторика все в большей степени склонялась к практической стилистике и культуре речи.

В 60-х годах XIX в. после проведения в жизнь судебной реформы 1864 г. начинается бурное **развитие русского судебного красноречия**. Речи выдающихся русских юристов — К.К. Арсеньева, Н.П. Карабчевского, А.Ф. Кони, Ф.И. Плевако, В. Д. Спасовича, А.И. Урусова и многих других — обладали огромной силой воздействия, привлекали внимание широкой общественности. Появляется большое количество работ по теории и практике судебного красноречия, например: «Русское судебное красноречие» К.К. Арсеньева; «Advocatus miles» (Пособие для уголовной защиты) Л.Е. Владимирова; «Речь прокурора на суде по делам уголовным» М.Ф. Громницкого; «Речь государственного обвинителя в уголовном суде» А. Левенстима; «Судебное

красноречие» К.Л. Луцкова; «Нравственные начала в уголовном процессе» (общие черты судебной этики) А.Ф. Кони; «Речи сторон в уголовном процессе» А.Г. Тимофеева и др.

Особо следует выделить труд опытного судебного деятеля П. С. Пороховщикова «Искусство речи на суде», изданный в 1910 г. под псевдонимом П. Сергеич. Содержание книги составляют следующие главы: «О слоге», «Цветы красноречия», «Meditatio», «О психологии в речи», «Предварительная обработка речи», «Судебное следствие», «Искусство спора на суде», «О пафосе», «Заключительные замечания».

В них сформулированы принципы судебной деятельности, описаны разнообразные приемы создания речи, даются советы и рекомендации, как поступать судебному оратору в той или иной ситуации, много внимания уделяется его языковому мастерству. «Чтобы быть настоящим обвинителем или защитником на суде, надо уметь говорить», — так автор начинает свою книгу.

Подчеркнем, что она не потеряла своей актуальности и сегодня. Многие приведенные в книге правила и установки рекомендуют использовать в юридической практике и известные современные специалисты-психологи, а также юристы-практики.

Если говорить в целом о русской риторике **второй половины XIX в.**, то следует отметить, что начинается ее упадок как науки о прозе (деловой, научной, ораторской). Центром внимания филологической мысли становится изучение художественной прозы и поэтических форм речи.

• В системе образования появляется новый предмет, получивший название «Теория словесности». «Под этим названием выходили школьные нормативные руководства с 70-х годов XIX в. до 20-х годов XX в. Содержание этих руководств показывает, что обучение филологии в школе постепенно все более ориентируется на исключительное изучение фольклора и художественной литературы. Если в ранних руководствах по теории словесности включается изучение прозаических форм речи, таких как документы, «научная проза», то в поздних руководствах, таких как

руководство Д.И. Овсяннико-Куликовского, все внимание отдается художественной речи» [38, 5].

Новая учебная дисциплина взяла из риторики ряд понятий и даже целых разделов, например, учение о композиции, о стилях речи, о фигурах стиля. Но традиционная трехчастная схема риторики нарушается. Многие вопросы, связанные с изложением изобретения, расположения и выражения, опускаются. Таким образом, как самостоятельная учебная дисциплина риторика ко второй половине XIX в. оказалась утраченной.

Рассмотрим, как развивалась **риторика в XX веке**. Дальнейшее развитие курса теории словесности приводит к окончательному исчезновению из него правил риторики и самого термина *риторика*. Система правил искусства речи была окончательно заменена понятиями художественной стилистики, поэтики и эстетики. Задачей курса теории словесности в первой четверти XX в. становится формирование массового читателя художественной литературы. Теория словесности как курс, обучающий искусству речи, была разрушена, а затем и исключена из состава учебных дисциплин. Наследником теории словесности по существу становится стилистика, которая разрабатывала учение о видах языка и стиля. Наиболее крупными представителями этого направления филологической науки были С.П. Обнорский, Л.П. Якубинский, В.В. Виноградов, П.А. Ларин, Л.В. Щерба и др.

После 1917 г. делаются попытки возродить риторику как науку об ораторском искусстве, как учение о прозе. В 1918 году в Петрограде был создан Институт живого слова. Выступая на открытии этого института, А.В. Луначарский говорил:

Нужно вернуть человеку его живое слово. <...> Человек, который умеет говорить, то есть который умеет в максимальной степени передать свои переживания ближнему, убедить его, если нужно, выдвинуть аргументы или рассеять его предубеждения и заблуждения, наконец, повлиять непосредственно на весь его организм путем возбуждения в нем соответственно чувств, этот человек обладает в полной мере речью [27].

В 1919 г. ораторское искусство начали преподавать в Коммунистическом университете им. Я.М. Свердлова, а затем в созданном в Ленинграде Институте им. В. Володарского. В Московском университете и других вузах страны читался курс риторики.

В первые годы советской власти было издано немало литературы по вопросам ораторского искусства. Авторы делали попытку осмыслить практику революционных ораторов, давали практические советы и рекомендации начинающим агитаторам. Впервые была описана пропагандистская речь.

Дальнейшее развитие нашего государства, укрепление тоталитарного режима, административно-командной системы управления, массовые репрессии привели к свертыванию различных форм публичной речи и значительно снизили интерес к научным разработкам в области ораторского искусства. В 50–60 гг. ученые в основном занимались проблемами культуры речи.

Во 2-й половине XX в. начинается динамичное возрождение риторики. В США, Японии, странах Европы развивается «неориторика», ведется большая исследовательская работа в области ораторского искусства, речевого воздействия, словесной культуры, пропагандистского убеждения. При этом, как отмечают исследователи, сохраняются два традиционных аспекта научного поиска: 1) организация языкового материала в связи с проблемой аргументации (труды Х. Перельмана, Х.П. Грайса, Дж. Киниеви, Ю. Коппершмидта и др.); 2) развитие орнаментального раздела риторики (искусства украшения речи), близкого к проблемам художественной стилистики и поэтики (работы Р.О. Якобсона, Р.Лахман, Т. Тодорова, Ж. Дюбуа и др.) [42, 423].

В нашей стране внимание к проблемам ораторского искусства со стороны ученых и общественности начинает проявляться в 70–80 гг. в связи с запросами и требованиями устной агитации и пропаганды. Огромная заслуга в этом принадлежит Всесоюзной организации общества «Знание». Она стала инициатором и организатором ежегодных научно-практических конференций по вопросам ораторского искусства и лекторского мастерства. Были открыты

многочисленные школы молодого лектора, университеты лекторского мастерства, постоянно действующие семинары для лекторов, агитаторов, пропагандистов.

Курсы ораторского искусства преподавались в некоторых вузах страны. Стала разворачиваться исследовательская работа в области ораторского искусства. Были опубликованы труды С.С. Аверинцева (Риторика как подход к обобщению действительности, 1981); Ю.М. Лотмана (Риторика, 1981); Ю.В. Рождественского (Проблемы риторики и стилистической концепции В. В. Виноградова, 1981; Риторика и стиль, 1984); В.И. Аннушкина (Первая русская «Риторика» начала XVII в., 1985) и др.

Начали защищаться кандидатские и докторские диссертации по риторике. Появилась отечественная научная, учебная и методическая риторическая литература (книги В.П. Вомперского, Н.А. Безменова, Л.Г. Граудиной, В.Н. Топорова, С.Ф. Ивановой, Н.Н. Кохтева, А. И. Михальской и др.).

Развитие риторической теории в современных условиях происходит с учетом достижений таких наук, как теория речевой деятельности, теория массовой коммуникации, прагматика, лингвистика текста, логика, психология, социология, этика, эстетика.

В настоящее время велика общественная потребность в практическом овладении ораторским искусством самыми различными слоями населения. Это объясняется повышением социальной активности россиян в условиях формирования гражданского общества, демократизации экономической и политической жизни страны, развития предпринимательской деятельности.

Наступает эпоха «информационного общества». Как справедливо подчеркивает Г.Г. Хазагеров, информация стала осознаваться как ресурс, полезный запас, а не как пустые «слова», противостоящие «делу»: «Представления о том, что слова – это простое сотрясение воздуха, в информационный век оказались существенно поколеблены. В наше время стала понятна объективная роль речевых технологий и конструктивная роль слова в жизни общества, в поддержании общественных установлений» [49, 22].



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что вы знаете об античной риторике?
2. Назовите первые русские риторики.
3. Расскажите о риторике средних веков и эпохи Возрождения.
4. Почему М.В. Ломоносова называют «отцом русского красноречия»?
5. Охарактеризуйте известные вам отечественные риторики.
6. Как развивалась русская риторика в 19 веке?
7. Каково современное состояние риторики в нашей стране?

Глава 3

Вития, краснослов, речистый человек

Кого из вас не привлекала роль оратора? Человек, произносящий речь, привлекает внимание окружающих. Высказывая то или иное суждение, оратор воздействует на слушателей, оказывает влияние на их дальнейшие дела и поступки. Выступая, он отстаивает свою точку зрения, доказывает правильность выдвинутых положений.

Может быть, не каждому, читающему эту книгу, приходилось выступать публично, но, вероятно, многие из вас не раз мысленно воображали себя ораторами, неоднократно произносили речи наедине с собой.

Кого же называют оратором? Обычно при обсуждении этого вопроса мнения расходятся: одни считают оратором человека, произносящего речь перед слушателями, независимо от того, как он ее произносит; другие утверждают, что оратор – это лишь тот, кто умеет хорошо говорить. Кто же прав? Чтобы решить это, обратимся к словарям.

§ 1. О слове *оратор*

Слово *оратор* появилось в русском языке в начале XVIII столетия, а более широкое распространение получило в первой трети XIX века. Оно происходит от латинского слова *orare*, что в переводе означает «говорить».

Владимир Иванович Даль, объясняя слово *оратор* в «Толковом словаре живого великорусского языка», подбирает к нему близкие по значению слова и словосочетания: *вития, краснослов, речистый человек, мастер говорить*. Обратите внимание, что все эти слова подчеркивают: оратор — это человек, умеющий говорить *красно́*, т. е. красиво, образно, выразительно. Значит, правы те, кто считает оратором человека, хорошо владеющего словом? Не торопитесь с выводом. Возьмем 17-томный академический «Словарь современного русского литературного языка», найдем нужную словарную статью и внимательно прочитаем не только объяснения значений данного слова, но и некоторые примеры его использования в речи:

Оратор, а, м. 1. Лицо, профессионально занимающееся искусством красноречия (у античных народов). *В тени порфирных бань и мраморных палат, Вельможи римские встречали свой закат. И к ним издали то воин, то оратор, То консул молодой, то сумрачный диктатор Являлись день — другой роскошно отдохнуть.* Пушкин. К вельможе.

2. Лицо, произносящее речь; лицо, выступающее, говорящее в собрании <...> *Европейски знаменитого писателя [М. Горького], все оружие которого состояло — как справедливо выразился оратор нижегородской демонстрации — в свободном слове, самодержавное правительство высылает без суда и следствия из его родного города.* Ленин, т. 5, с. 295. || Тот, кто публично провозглашает какие-либо мысли, идеи; глашатай чего-либо. *Ломоносов в стихах своих более оратор, Державин всегда и везде поэт.* Вяз. О Державине...

3. Человек красноречивый, обладающий даром произносить речи. *Иван [Грозный] — один из лучших московских ораторов и писателей XVI в.* Ключ. Курс русск. ист. *Не был он и записным оратором. Его речи не блистали ни заранее подготовленными шутками, ни картинными фразами, ни поговорками.* Горбат. Донбасс.

Как видите, в современном русском литературном языке слово *оратор* многозначно. Поэтому неудивительно, что в художественной литературе, в периодической печати, в обиходной речи встречается употребление этого слова в разных значениях. Отсюда и появились различные толкования данного слова. В этой книге мы будем употреблять слово *оратор* как термин теории ораторского искусства. В этом случае оно имеет только одно значение – оратором называется любой человек, произносящий публичную речь. Следует иметь в виду, что термин оратор не имеет качественной характеристики и нуждается в дополнительных определениях: *хороший оратор, плохой оратор, выдающийся оратор, пламенный оратор, блестящий оратор* и др. И конечно, люди, выступающие публично, должны стремиться к тому, чтобы быть хорошими ораторами, умело воздействовать на своих слушателей силой слова.

§ 2. Риторические навыки и умения

Чтобы выступать публично, оратор должен обладать рядом специальных навыков и умений. По определению психологов, навык – это способность осуществлять ту или иную операцию наилучшим образом. Какие же навыки необходимо иметь оратору? К основным навыкам оратора относятся следующие:

- навык отбора литературы,
- навык изучения отобранной литературы,
- навык составления плана,
- навык написания текста речи,
- навык самообладания перед аудиторией,
- навык ориентации во времени.

Из приобретенных навыков складываются умения оратора.

Он должен уметь:

- самостоятельно готовить выступление,
- доходчиво и убедительно излагать материал,
- отвечать на вопросы слушателей,
- устанавливать и поддерживать контакт с аудиторией,

■ применять технические средства, наглядные пособия и т. д.

Если какие-либо навыки или умения будут отсутствовать у выступающего, то его общение со слушателями может оказаться неэффективным. Предположим, вы хорошо пишете текст речи, но не умеете просто и ясно излагать его в аудитории. Вам удастся заинтересовать своим выступлением аудиторию, но вы не научились укладываться в отведенное для выступления время и не успеваете высказать основные положения речи, вы теряетесь, отвечая на вопросы слушателей. Бесспорно, это снижает качество ораторской речи.

Успех публичного выступления во многом зависит от того, как выступающий знает предмет речи. Только в том случае, если оратор хорошо разбирается в теме своего выступления, если он сумеет рассказать слушателям много интересного и привести новые неизвестные аудитории факты, если ему удастся ответить на возникшие вопросы, он может рассчитывать на внимание слушателей.

Оратор должен быть человеком эрудированным, т. е. начитанным, осведомленным в области литературы и искусства, науки и техники.

Нельзя забывать, что оратор не только создатель, но и исполнитель речи. Поэтому недостаточно подготовить интересное по содержанию выступление, нужно научиться выступать с речью, т. е. овладеть методикой ораторского искусства. И здесь все важно: громкость голоса, интонация, темп и ритм речи, паузы, жесты и мимика, манера держаться, поведение на трибуне. Даже если один и тот же оратор произносит две речи, одинаковые по содержанию, но отличающиеся по манере исполнения, то оценка слушателями как личности оратора, так и его речи будет разной. Оратор, которому удастся расположить аудиторию доверительным к ней обращением, уважительным отношением, приятным голосом, приветливой улыбкой и другими средствами, несомненно, добьется успеха у слушателей, и, наоборот, пренебрежение к аудитории, неуверенность в поведении выступающего, невыразительный,

бесстрастный голос вызовут отрицательное отношение к оратору и его речи со стороны аудитории.

§ 3. Индивидуальные особенности оратора

Следует также учитывать, что каждый выступающий имеет свои индивидуальные особенности, которые влияют на стиль речи, проявляются в манере выступления. Поэтому теоретики ораторского искусства издавна выделяли разные типы ораторов. Так, Цицерон в труде «Об ораторе» называл три типа. К первому он относил ораторов «велеречивых, с возвышенной силой мысли и торжественностью выражений». По его словам, это ораторы «решительные, разнообразные, неистощимые, могучие, во всеоружии готовые трогать и обращать сердца». Ко второму типу, по классификации римского теоретика, принадлежат ораторы «сдержанные и проникательные, всему учающие, все разъясняющие, а не возвеличивающие, отточенные в своей прозрачной, так сказать, и сжатой речи». Третий тип ораторов Цицерон характеризовал так: «...средний и как бы умеренный род, не применяющий ни тонкой предусмотрительности последних, ни бурного натиска первых: он соприкасается с обоими, но не выдается ни в ту, ни в другую сторону, близок им обоим, или, вернее говоря, скорее не причастен ни тому, ни другому».

В современной литературе по ораторскому искусству также выделяются разные типы ораторов: ораторы, для которых основное средство ораторского искусства – логика рассуждений, и ораторы, воздействующие на слушателей своей эмоциональностью.

Конечно, деление ораторов на типы в определенной мере условно, но имеет под собой научную основу. Академик И.П. Павлов в своих трудах обосновал наличие у человека двух крайних типов высшей нервной деятельности – художественного и мыслительного.

В зависимости от того, к какому типу высшей нервной деятельности принадлежит человек, он по-разному произносит речь. Отсюда и разные типы ораторов. Кроме того,

когда говорится о разных типах ораторов, то учитывается, какая сторона речи преобладает — эмоциональная или логическая.

Однако каждая речь должна быть и логичной, и эмоциональной. Поэтому нельзя быть только эмоциональным оратором и не заботиться о логике рассуждения. Если оратор говорит воодушевленно, с большим пафосом, но речь его бессодержательна, то такой оратор раздражает слушателей, вызывает протест и порицание. Вначале он может произвести сильное впечатление, увлечь своей эмоциональностью, но затем у слушателей наступает разочарование, так как они убеждаются, что в выступлении, кроме громких фраз и пафоса, ничего нет.

Проигрывают и те, кто говорит бесстрастно, неэмоционально. Если оратор не использует богатые возможности интонации, не разнообразит темп речи, не продумывает заранее, где сделать паузы, то его выступление звучит монотонно, однообразно, требует от аудитории большого напряжения и самодисциплины.

§ 4. Каждый ли может стать хорошим оратором

Нередко возникает спор: каждый ли человек может стать хорошим оратором. Мнения обычно расходятся — одни считают, что только природные данные могут сделать человека оратором, другие утверждают, что качества хорошего оратора приобретаются, развиваются, воспитываются.

Спор этот не новый. Он ведется на протяжении всей истории ораторского искусства. Еще много тысячелетий тому назад знаменитый оратор Древнего Рима, выдающийся теоретик ораторского искусства Марк Туллий Цицерон произнес фразу, которая стала крылатой и дошла до наших дней: «*Poetae nascuntur, oratores fiunt*» (поэтами рождаются, ораторами делаются). Великий римлянин был уверен, что с поэтическим талантом человек рождается, а оратором можно стать, если приложить для этого определенные усилия.

Интересно и высказывание А.Ф. Кони:

...если под красноречием разуместь дар слова, волнующий и увлекающий слушателя красотой формы, яркостью образов и силою метких выражений, то для этого нужно иметь особую способность, частью прирожденную, частью же являющуюся результатом воспитательных влияний среды, примеров, чтения и собственных переживаний... Поэтому невозможно преподать никаких советов, исполнение которых может сделать человека красноречивым. Иное дело уметь говорить публично, то есть быть *оратором*. Это умение достигается выполнением ряда требований, лишь при наличии которых можно его достигнуть.

По мнению А.Ф. Кони, следует различать красноречие и умение говорить публично. Если красноречие – это дар, данный человеку от природы, то умение выступать приобретает в результате повседневной практики, систематических тренировок и упражнений.

Действительно, хорошим оратором может сделаться только тот, кто хочет им стать, кто стремится к этому, кто много работает над собой. Конечно, природные данные помогают человеку добиться лучших результатов, но сами по себе они не являются залогом успеха.

Давайте обратимся к истории ораторского искусства.

Кто не знает имени знаменитого древнегреческого оратора Демосфена? Но, может быть, не все знают, что его выступления вначале не имели успеха. Когда Демосфен произносил первую речь, то народ смеялся над ним и, выражая свое недовольство, так кричал, что оратор не мог довести речь до конца. Только ценой огромных усилий, постоянного и упорного труда Демосфен добился признания современников.

Древнегреческий историк Плутарх в книге «Сравнительные жизнеописания» рассказывает о том, как Демосфен поборол свои слабости, освободился от недостатков, мешающих оратору. Чтобы укрепить свой слабый голос, научиться жестикулировать, позировать перед слушателями, владеть мимикой, он устроил себе в подземелье комнату для занятий и работал в ней каждый день. Нередко он уединялся на два-три месяца подряд, выбрив себе по-

ловину головы. Ведь в таком виде стыдно было появиться перед людьми, даже если очень захочется.

У Демосфена был неясный, шепелявый выговор. Чтобы сделать дикцию четкой, а голос сильным и крепким, он брал в рот камешки и, не выбрасывая их, читал на память отрывки из произведений поэтов. Упражнялся он в произнесении слов, фраз даже во время бега или подъема на крутую гору. Старался научиться говорить несколько стихов подряд или какую-нибудь длинную фразу, не переводя дыхания. По словам Плутарха, любую встречу, беседу, деловой разговор Демосфен рассматривал как тренировку, упражнение в красноречии. Оставшись один, он поскорее спускался к себе в подземелье и повторял весь разговор, старался придать изложению стройность, привести убедительный доводы, доказательства. Демосфен учился ораторскому искусству у других прославленных ораторов, его современников. Он внимательно слушал их выступления, следил за ходом рассуждения, отмечал для себя достоинства и недостатки. Он запоминал удачные слова и выражения, сказанные другими или им самим, а затем использовал их в своих выступлениях, придумывал всевозможные варианты выражения одной и той же мысли, вносил в них поправки, шлифовал, оттачивал, выбирал из них лучший и наиболее точный вариант.

Все мастерство Демосфена-оратора, вся его сила были добыты постоянным, упорным, целеустремленным трудом.

Необыкновенно образованным, разносторонним и неутомимо совершенствовавшимся оратором, по словам Плутарха, был Цицерон. Будучи подростком, он со страстью впитывал всякую науку, не пренебрегал никаким видом знания. Благодаря трудолюбию и природным способностям, Цицерон приобрел известность среди своих сверстников, на улице они уступали ему самое почетное место, а их отцы даже приходили на занятия, чтобы собственными глазами увидеть Цицерона и убедиться в его блестящих успехах.

Закончив школьные занятия, Цицерон продолжал учиться с огромным усердием: штудировал различные на-

уки, знакомился с философскими учениями разных школ, изучал греческий язык. Он оттачивал свое красноречие, словно оружие. Старательно работал сам, посещал знаменитых ораторов, прилежно учился у комического актера Росция и у трагика Эзопа. Когда Цицерон стал выступать защитником в суде, то его речи сразу же привлекли внимание современников.

Плутарх рассказывает, что однажды афинский оратор Аполлоний, не знавший языка римлян, попросил Цицерона произнести речь по-гречески. Тот охотно согласился, считая, что так Аполлоний сможет лучше помочь ему, укажет на недостатки его выступления. Когда Цицерон умолк, все присутствующие были поражены и наперебой восхваляли оратора. Только Аполлоний, слушая, ничем не выразил удовольствия, а после окончания речи долго сидел, погруженный в какие-то тревожные думы. Наконец, заметив, что Цицерон опечален, он промолвил:

Тебя, Цицерон, я хвалю и твоим искусством восхищаюсь, но мне больно за Грецию, когда я вижу, как единственные наши преимущества и последняя гордость – образованность и красноречие – по твоей вине тоже уходят к римлянам [37, 161].

Вот видите, как непросто стать хорошим оратором. Мастерство выступающего зависит от его индивидуальных особенностей, складывается из многих знаний, навыков, умений. Чтобы приобрести их, нужно много работать над собой, изучать опыт известных ораторов, учиться на лучших образцах ораторского искусства и стараться как можно чаще выступать.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Кого вы называете оратором?
2. Перечислите основные риторические навыки и умения оратора.
3. Согласны ли вы с утверждением Цицерона: «Поэтами рождаются, ораторами делаются»?

Глава 4

Как готовиться

к публичным выступлениям

§ 1. Чувство неуверенности и страха перед выступлением

Довольно часто перед публичными выступлениями люди испытывают чувство неуверенности, сильно волнуются, боятся встречи со слушателями. Это сказывается и на их физическом состоянии: одних охватывает нервная дрожь, другие краснеют или бледнеют, у третьих начинает дрожать голос и т. п.

Известный русский издатель И.Д. Сытин, к примеру, стеснялся даже самой маленькой аудитории. Как рассказывают современники, выступая с ответным словом на своем юбилее, он от волнения говорил сбивчиво и непоследовательно. А ведь он был образованнейшим человеком своего времени, гордостью русской культуры, прекрасным знатком русского языка.

Не случайно появилось даже такое понятие, как «ораторская лихорадка». Единых рецептов избавления от нее не существует, хотя в методической литературе можно найти немало интересных советов и рекомендаций.

Немецкий исследователь Отто Эрнст в книге «Слово предоставлено вам» называет причины возникновения скованности и страха перед публичным выступлением и предлагает пути их преодоления.

Такой причиной, по его мнению, бывает *чрезмерное погружение в собственные переживания*. В этом случае автор рекомендует думать о деле, сконцентрировать внимание на содержании речи.

Нередко ораторы просто *недооценивают собственные возможности*, поэтому им следует заставить себя поверить, что они хорошо подготовились к выступлению и

могут сообщить слушателям нечто важное и полезное. Некоторые ораторы *волнуются из-за недостатка опыта*. Им Отто Эрнст адресует следующий совет:

Наберитесь смелости и при удобном случае попросите слова; широко используйте возможности участия в различных дискуссиях: в кругу семьи после телепередач, в рабочем коллективе, на мероприятиях повышения профессиональной и политической подготовки и т. д.

Иногда ораторов *смущает воспоминание о провале*. Поскольку неудачи бывают и у опытных ораторов, следует смириться с мыслью, что какое-то из выступлений действительно может оказаться неудачным, и реагировать на это спокойно и рассудительно.

Одним словом, оратору нужна хорошая *психологическая подготовка*. Он должен уметь определенным образом настроить себя перед выступлением, научиться управлять своими чувствами и настроением.

Причиной тревожного состояния может стать и *недостаточная подготовленность оратора к выступлению*. Известный судебный деятель XIX века А.Ф. Кони писал по этому поводу:

Чтобы меньше волноваться перед выступлениями, надо быть более уверенным в себе, а это может быть только при лучшей подготовке к лекции. Чем лучше владеешь предметом, тем меньше волнуешься. *Размер волнения обратно пропорционачен затраченному на подготовку труду* или, вернее, результату подготовки. Не видимый ни для кого предварительный труд — основа уверенности лектора. Эта уверенность тотчас же повысится во время самой речи, как только лектор почувствует (а почувствует он непременно и вскоре же), что говорит свободно, толково, производит впечатление и знает все, что осталось сказать [33, 172].

Подготовка к выступлению — очень важное и ответственное дело в деятельности оратора. И прав Д. Карнеги, утверждавший, что «многие совершают роковую ошибку, не удосуживаясь подготовить свою речь».

§ 2. Повседневная подготовка к выступлениям

Когда речь идет о подготовке к выступлениям, то представляется целесообразным разграничивать повседневную подготовку к выступлениям и подготовку к конкретному выступлению.

Что же представляет собой повседневная подготовка?

Повседневная подготовка включает в себя прежде всего **самообразование** в самом широком смысле слова, т. е. приобретение новых знаний, накопление сведений из различных областей науки и техники, получение информации из периодической печати, передач радио и телевидения, чтение научной, публицистической, художественной литературы.

Исследования биографий выдающихся людей показали, что самое большое влияние на них оказали книги. Например, одна из образованнейших русских женщин второй половины XVIII века, директор Петербургской академии наук и президент Российской академии Е.Р. Дашкова в своих мемуарах вспоминала:

Любимыми моими авторами были Бейль, Монтескье, Вольтер и Буало. <..> иногда я просиживала за чтением целые ночи напролет. <..> Шувалов, фаворит императрицы Елизаветы, желая прослыть меценатом, выписывал из Франции все вновь появившиеся книги. Он оказывал особенное внимание иностранцам; от них он узнал о моей любви к чтению; ему были переданы и некоторые высказанные мною мысли и замечания, которые ему так понравились, что он предложил снабжать меня всеми литературными новинками. <..> Иногда драгоценное ожерелье не доставляло мне больше наслаждения, чем эти книги; все мои карманные деньги уходили на покупку книг [14, 34].

Следует отметить, что, по словам самой Е.Р. Дашковой, это было серьезное чтение, т. е. она не просто много читала, а осмысливала прочитанное, размышляла над ним, анализировала, пыталась разобраться в окружающей жизни, обсуждала волновавшие ее вопросы:

Иностранные артисты, литераторы и министры всевозможных иностранных дворов, находившиеся в Петербурге и посе-

щавшие постоянно моего дядю, должны были платить дань моей безжалостной любознательности. Я расспрашивала их об их странах, законах, образах правления; я сравнивала их страны с моей родиной [14, 35].

Известно, что ораторское искусство неотделимо от общей культуры человека. На это обращают внимание не только теоретики ораторского искусства, но и люди, которые общались с подлинными мастерами слова. Так, известный аэродинамик профессор В.В. Голубев, вспоминая о блестящем лекторе МАИ, одном из самых образованнейших профессоров старшего поколения Г.Н. Свешникове, подчеркивал его энциклопедические знания. Если требовалось срочно получить какую-либо справку из области механики или математики, то достаточно было просто позвонить Георгию Николаевичу и получить исчерпывающий ответ. Кроме того, Г.Н. Свешников прекрасно знал латинский и греческий языки, античное искусство, мировую литературу. Он хорошо владел иностранными языками, особенно французским и немецким, а также английским и итальянским.

Постоянное стремление к новым знаниям, вечная неудовлетворенность собой — только это может обеспечить успех оратору.

Человеку, часто выступающему публично, необходимо целенаправленно относиться ко всему, что его окружает, находиться, как говорят, в состоянии мобилизационной готовности, брать на заметку интересный материал.

Следует задумываться, можно ли использовать в своих выступлениях встретившийся пример, цитату, изречение и т. п. Рекомендуются делать вырезки из газет и журналов, выписки из прочитанной литературы, собирать пословицы, поговорки, крылатые слова, афоризмы, записывать вопросы, которые задают слушатели после выступления. Все это приводит к **созданию собственного архива**.

По словам известного лектора-методиста Е.А. Адамова, лектор без архива — это музыкант без инструмента, лекторский архив — это творческая биография, молчаливый свидетель его большого труда.

Недаром народная мудрость гласит: «Чем больше работаешь пером, тем легче владеешь языком», «Большой багаж путнику в пути неудобен – большой багаж оратору всегда необходим», «Лектору, как и полководцу, нужны резервы, с ними он непобедим».

Конечно, невозможно заготовить материал на все случаи жизни, но при четком определении круга проблем, с которыми чаще всего приходится иметь дело, систематическое накапливание материала во многом облегчит подготовительную работу и сэкономит время.

Такой архив может оказать неоценимую услугу в «трудную минуту», когда у выступающего не будет необходимого времени на подготовку, не окажется возможности поработать перед выступлением в библиотеке, почитать соответствующую литературу. Поэтому рекомендуется вырабатывать методику сбора, накапливания и систематизации материала и активно создавать свой архив.

К повседневной подготовке оратора относится **овладение техникой речи**.

Основные элементы речевой техники – *фонационное* (речевое) *дыхание*, *голос* (правильные навыки голосообразования) и *дикция* (степень отчетливости в произношении слов, слогов, звуков).

Хорошо поставленный голос, правильное дыхание во время говорения, четкая дикция, безупречное произношение позволяют оратору привлечь внимание аудитории, наилучшим образом донести до слушателей содержание выступления, воздействовать на их сознание, воображение, волю.

Владение техникой речи помогает лучше передать смысловые связи между частями речевого высказывания.

Чтобы поддерживать свой речевой аппарат в рабочем состоянии, оратор должен систематически выполнять рекомендованные специалистами упражнения по технике речи.

Повседневная подготовка – это и **постоянная работа над повышением культуры устной и письменной речи**. Особо следует обращать внимание на культуру речевого

общения в быту. Важно всегда говорить правильно, точно, ясно и понятно, уметь четко формулировать мысли, образно и эмоционально выражать свое отношение к предмету речи.

Рекомендуется активно участвовать в деловых разговорах, беседах, обсуждениях различных проблем в кругу друзей, коллег, родственников, чаще выступать на семинарских и практических занятиях, брать слово в прениях, дискуссиях и т. п. Все это развивает человека, позволяет ему приобретать необходимые речевые навыки, повышает речевую культуру.

Поучительными для молодых людей являются исторические сведения о воспитании детей в семье Воронцовых, видных политических деятелей эпохи правления Елизаветы Петровны. По свидетельству историков, они рано пристрастились к чтению. Отец выписал им из Голландии хорошо подобранную библиотеку. К 12 годам были прочитаны Вольтер, Расин, Корнель, Буало. Так как детей Воронцовых готовили к государственной деятельности, их с ранних лет привлекали к участию в серьезных разговорах на политические темы, знакомили с иностранными послами. Программу воспитания завершали путешествия, во время которых они были обязаны каждую неделю писать отцу, дяде и другим родственникам. Вот как наставлял отец своего юного сына: «...все, что случится достойного, записывай, чтобы вояж служил тебе в пользу» [24, 148].

Письма юношей производили большое впечатление своей серьезностью, зрелостью оценок и взглядов.

К сожалению, эпистолярный жанр уходит в прошлое. Сегодня телефон, телеграф, факс заменяют нам письма, позволяют быстро связываться и решать проблемы с деловыми партнерами, близкими и родными людьми. А между тем регулярная переписка могла бы стать хорошей школой для начинающего оратора, так как позволила бы оттачивать слог, вырабатывать свой стиль речи. При этом важно, чтобы в письмах сообщались не только бытовые новости, но и обсуждались социально значимые пробле-

мы. Конечно, писать такие письма нелегко: требуется время, желание, усилия воли. Но не следует забывать утверждение великого Цицерона: «Перо — лучший и превосходнейший творец и наставник красноречия».

Повышению ораторского мастерства способствует и **критический анализ выступлений**. Присутствуя на заседаниях, совещаниях, конференциях, публичных лекциях, слушая выступления ораторов по радио, телевидению, нужно обращать внимание не только на содержание речи, но и на форму преподнесения материала, языковое мастерство, ораторские приемы.

Важно попытаться четко сформулировать для себя, что нравится в выступлении того или иного оратора, что вызывает отрицательную реакцию, какие действия, приемы, слова, речевые обороты способствовали успеху выступающего, а какие, наоборот, принесли ему неудачу. Особое внимание следует обращать на то, как оратор работает в аудитории, как устанавливает контакт со слушателями, как ведет себя в непредвиденных ситуациях, возникающих в процессе речи.

С годами у человека накапливается опыт, и он может анализировать и собственные выступления, определять, в чем их достоинства и недостатки.

Оратору необходимо выявить свои сильные и слабые стороны и на основе этого анализа вырабатывать и совершенствовать стиль выступления, позволяющий в максимальной степени использовать собственные возможности.

Составной частью повседневной подготовки является также **овладение как теоретическими, так и методическими знаниями** в области ораторского искусства. Важно знать, из каких этапов складывается деятельность оратора, как подготовиться к встрече со слушателями, как построить ораторскую речь, какие приемы управления аудиторией можно использовать и т. д. Все эти сведения излагаются в литературе по ораторскому искусству и культуре речи. Именно этим вопросам и посвящена наша книга.

История ораторского искусства свидетельствует, что все выдающиеся ораторы много работали над собой, тщательно готовились к своим выступлениям.

Таким образом, повседневная подготовка – это непрерывный процесс работы оратора над совершенствованием своего мастерства. Несомненно, она повышает профессиональный уровень оратора, обеспечивает базу каждого конкретного выступления.

§ 3. Подготовка к конкретному выступлению

Подготовка к конкретному выступлению определяется видом ораторской речи, зависит от темы выступления, целей и задач, стоящих перед выступающим, его индивидуальных особенностей, от состава аудитории, в которой предстоит выступать, и т. д. Однако при подготовке к выступлению следует учитывать и некоторые общие методические установки.

Рассмотрим основные этапы разработки ораторской речи.

Подготовка к любому выступлению начинается с **определения темы речи**. При этом возможны различные ситуации. Иногда предлагают выступить на определенную тему, т. е. тема речи является заданной. В этом случае оратору необходимо ее конкретизировать, уточнить.

Однако нередко тему выступления приходится выбирать самим. Из чего следует исходить, выбирая тему? Прежде всего из своего личного опыта, а также знаний по выбранной теме. Кроме того, важно, чтобы тема представляла интерес для вас и ваших слушателей.

Выбрав тему, надо **подумать о ее формулировке**. Название речи должно быть ясным, четким, по возможности кратким. Оно должно отражать содержание выступления и обязательно привлекать внимание слушателей. Удачная формулировка темы выступления определенным образом настраивает аудиторию, готовит ее к восприятию будущей речи.

Длинные формулировки, названия, включающие незнакомые слова, отталкивают слушателей, порой даже вызывают отрицательное отношение к предстоящему выступлению. Как-то по центральному телевидению показывали

трехсерийный фильм «Месяц длинных дней». Один из героев фильма, Павел Степанович, на вопрос, почему он не на лекции, ответил: «А меня название отпугнуло». Лекция называлась «Аутогенная тренировка». В названии темы использован научный термин иностранного происхождения, который не всем известен, поэтому не каждый поймет, что речь идет о тренировке самовнушением.

Следует избегать и слишком общих названий. Например, формулировка темы лекции «Забота о здоровье» может вызвать ряд вопросов. Прежде всего непонятно, о чьей заботе пойдет речь — о заботе государства, лечебных учреждений, здравоохранения, семьи или каждого человека. Возникает и второй вопрос, о чем здоровье будет рассказывать лектор — о здоровье дошкольников, школьников, студентов, рабочих, служащих, пенсионеров и т. п. Целесообразно дать более конкретные формулировки данной темы: «Группы здоровья для людей пожилого возраста», «Работа скорой помощи в нашем районе», «Профилактика заболеваний гриппом», «О вреде самолечения» и др.

Общие названия требуют освещения многих вопросов, чего не в состоянии сделать выступающий. Поэтому среди слушателей всегда будут недовольные, так как не получают ответа на интересующие их вопросы.

Для конкретизации общей формулировки темы можно прибегнуть к подзаголовкам, например: «Поговорим о себе» (для вас, молодые матери), (для вас, будущие мужья) и др.

Умение формулировать тему выступления необходимо не только лекторам, но и руководителям учреждений, президентам акционерных обществ, управляющим фирмами, директорам коммерческих структур, менеджерам, служащим и т. д.

Особое внимание следует обращать на названия при разработке повестки дня совещаний, заседаний, программ семинаров, конференций, симпозиумов. Формулировки пунктов повестки дня, темы докладов, сообщений должны ориентировать людей на участие в обсуждении конкретных проблем.

Довольно распространенным в повестке дня является пункт «О разном», «Разное». Представляется целесообразным расшифровывать и этот пункт. Ведь порой вопрос, включенный в «Разное», бывает очень важным для кого-либо из присутствующих, и человек должен иметь возможность заранее продумать и подготовить свое выступление.

Приступая к подготовке речи, необходимо **определить цель выступления**. Говорящий должен ясно представлять, для чего, с какой целью он произносит речь, какой реакции слушателей добивается.

В.В. Маяковский, выступая на одном из собраний в 1929 г., говорил, что все споры и с врагами, и с друзьями о том, что важнее — «Как делать» или «Что делать», перекрываются теперь литературным лозунгом: «Для чего делать?», т. е. устанавливается примат¹ цели и над содержанием, и над формой.

Так и оратор, готовясь к выступлению, должен установить примат цели над содержанием и формой речи. Если выступающий не подумает о назначении речи, он не добьется успеха в ее подготовке и произнесении. Например, в одной из аудиторий лектор прочитал лекцию «О вреде курения». Он имел медицинское образование и не раз выступал с подобной темой перед населением. Когда лекция была закончена, лектора спросили: «А для чего вы нам все это говорили?» Оказалось, что аудитория почти на 100 процентов некурящая, о чем выступающий знал. Лектор затруднился ответить на заданный вопрос. Значит ли это, что он не должен был выступать перед данной аудиторией с такой темой? Отнюдь нет. Надо было только с самого начала определить, для чего он в этой аудитории будет говорить о вреде курения. Или для того, чтобы сообщить слушателям новые сведения по этой теме в связи с развитием медицины, или для того, чтобы призвать слушателей вести разъяснительную работу среди своих близ-

¹ Примат (от лат. *primatus* — первое место, старшинство) — первичность, главенство, преобладание.

ких и знакомых, или для того, чтобы поделиться методикой проведения подобной беседы. И в соответствии со своей целью излагать материал. Тогда у слушателей не появилось бы чувства недоумения.

В повести С. Антонова «Дело было в Пенькове» рассказывается о выступлении одного молодого лектора — Димы Крутикова.

«Дима принадлежал к тому типу ораторов, — пишет автор, — которые заботятся прежде всего о том, чтобы удивить публику своим талантом, поразить и оглушить ее своей ученостью, способностью запомнить наизусть цифры, даты, фамилии и мудреные названия». Поэтому его лекции не были целенаправленными, он мало заботился о практической пользе своих выступлений. Читая лекцию о разведении кукурузы, Дима Крутиков сообщил слушателям много интересных сведений. «Он говорил, что кукурузу привезли из Америки, что еще в давние времена эта культура произрастала в Южной Америке, и в частности в государстве Перу. Тут Дима несколько отвлекся и рассказал много любопытного об ацтеках и инках. Затем он довел до сведения колхозников, что Колумб впервые увидел кукурузу на острове Куба в 1492 году, и снова лектор вынужден был отвлечься, чтобы опровергнуть распространенное мнение о том, что Колумб открыл Америку. Потратив на разъяснение этого исторического факта минут десять, Дима перескочил с каравелл испанской королевы прямо на молдавскую землю и сообщил, что в Молдавии из кукурузы готовят вкусную мамалыгу, а в Грузии — особый хлеб под названием «мчади». Тут он не удержался от искушения рассказать, как он лично в прошлом году ездил на теплоходе «Грузия» и что интересного повидал в поездке». Однако, несмотря на обилие познавательного материала, слушатели были разочарованы и не удовлетворены лекцией. Они ждали от лектора анализа причин плохих урожаев кукурузы, надеялись получить практические советы и рекомендации по выращиванию этой культуры.

Отсутствие определенной целевой установки снизило эффективность лекции, оратор не добился желаемой реакции слушателей.

Надо иметь в виду, что выступающему следует формулировать цель речи не только для себя, но и для своих слушателей. Четкая формулировка целевой установки облегчает восприятие ораторской речи, определенным образом настраивает слушателей. Именно так и поступали выдающиеся ораторы разных времен.

Образцом четкого определения цели может служить речь крупнейшего оратора Америки Уэнделла Филлипса:

Леди и джентльмены! Меня просили рассказать об одном замечательном человеке предшествовавшего нам поколения — о великом правителе острова Сан-Доминго Туссене-Лувертьере, чистокровном негре, в венах которого не было и капли крови белого человека. В своем выступлении я расскажу Вам кратко его биографию — биографию негра-военачальника и государственного деятеля. Я изложу ее в защиту той расы, представителем которой он был... Моя цель, — хотя вы можете посчитать ее нелепой, — убедить вас в том, что негроидная раса, вместо того, чтобы вызывать сожаление или заслуживать презрение, как вы обычно считаете, имеет среди народов право на место, близкое к англосаксам.

Следующий этап подготовки публичного выступления **подбор материалов** для ораторской речи. В методической литературе определены основные источники, из которых можно черпать новые идеи, интересные сведения, факты, примеры, иллюстрации для своей речи. К ним относятся:

- официальные документы;
- научная, научно-популярная литература;
- справочная литература: энциклопедии, энциклопедические словари, словари по различным отраслям знаний, лингвистические словари (толковые, иностранных слов, орфоэпические, орфографические, синонимов и др.), статистические сборники, ежегодники по различным вопросам, таблицы, библиографические указатели;
- художественная литература;
- статьи из газет и журналов;
- передачи радио и телевидения;
- результаты социологических опросов;
- собственные знания и опыт;

- личные контакты, беседы, интервью;
- размышления и наблюдения.

Чтобы выступление получилось содержательным, лучше использовать не один источник, а несколько.

При подготовке к выступлению нельзя забывать и о так называемом местном материале, т. е. имеющем отношение к жизни слушателей или того коллектива, региона, о котором идет речь. Такой материал оживляет выступление, привлекает к нему внимание слушателей, вызывает у них интерес к выступлению.

Подбор материалов для ораторской речи требует определенного времени, поэтому подготовку к выступлению по возможности надо начинать заранее.

На этом этапе подготовки к выступлению формируется необходимый для оратора **навык отбора литературы**. Ученые определили, какие действия способствуют образованию этого навыка. Например, психолог В. Сахаров называет следующие действия:

1. Припоминание ранее читаемой литературы по теме выступления.
2. Просмотр личной библиотеки или каталога.
3. Просмотр каталогов в библиотеке.
4. Просмотр в последних номерах журналов перечня опубликованных за истекший год статей.
5. Просмотр библиографических изданий (летописей книг, журналов и т. п.).
6. Просмотр справочников.

Систематическое повторение этих действий при подготовке к различным выступлениям поможет выработать у оратора навык отбора литературы, что в конечном счете позволит ускорить сам процесс подготовки.

Этот этап подготовки связан с работой оратора в библиотеке. Выступающему необходимо уметь пользоваться различными каталогами (алфавитным, систематическим, предметным), библиографическими изданиями, справочной литературой.

Не смущайтесь, если способы собирания материала в библиотеке и других местах сначала покажутся сложными, —

наставляет П. Сопер начинающих ораторов. — Овладев ими, вы избавитесь от больших затрат времени и от лишних хлопот. Если усвоено, как пользоваться библиотекой, вы приобрели самое важное — исследовательские навыки и неутомимое желание знать досконально все по интересующему вас вопросу. Будьте настойчивы: факты, обнаруживаемые с наибольшим трудом, несомненно, самые необходимые для ясности и убедительности речи [47].

Важнейший этап подготовки ораторской речи — **изучение отобранной литературы**. Оратору необходимо выбрать из литературы то, что можно будет использовать в речи, т. е. прочитать соответствующие разделы, сделать нужные записи, систематизировать материал и т. д.

Работая с книгой, следует прежде всего дать себе соответствующую установку. Это особенно необходимо во время подготовки к лекции и докладу. Какой может быть установка во время чтения? Самой различной. Оратор может поставить перед собой задачу изучить по книге тот или иной вопрос, который предстоит освещать в выступлении; критически проанализировать содержание книги; проверить, совпадает ли его оценка какой-то проблемы с мнением автора, других авторитетных лиц; выбрать для выступления наиболее яркие факты, примеры, интересные положения и т. д. Подобные установки помогут оратору более целенаправленно работать с книгой и, прежде всего, определить вид чтения: сплошное, выборочное, комбинированное. При сплошном чтении книга прочитывается полностью, от начала до конца, без каких-либо пропусков. Иногда для разрабатываемой темы достаточно изучить не всю книгу, а лишь отдельные ее разделы, главы, параграфы. Такое чтение называется выборочным. Комбинированное чтение — это сплошное чтение одних частей и выборочное других.

Работу над книгой советуют начинать с предварительного знакомства с ней. Сначала читается титульный лист книги. На нем напечатаны название книги, которое дает представление о ее содержании; фамилия автора. Нередко на титульном листе указывается классификационная характеристика книги (учебник, учебное пособие, справочное

пособие, словарь-справочник, роман, повесть и др.), позволяющая определить ее назначение. Обратите внимание и на год издания книги. Так, если вы будете читать, научно-популярную брошюру, выпущенную в 90-х годах, то надо иметь в виду, что приведенные в ней сведения могут устареть, поэтому требуется ознакомиться и с новой литературой по интересующему вас вопросу.

На титульном листе указывается также наименование издательства и место издания книги. Но на этом не заканчивается предварительное знакомство с книгой. Следует просмотреть оглавление книги, дающее представление об основных вопросах, которые в ней затрагиваются, обратить внимание на рисунки, схемы, таблицы.

Ознакомиться с книгой помогает и аннотация, которая помещена на обороте титульного листа или в конце книги. В ней кратко рассказывается о содержании книги, говорится о ее назначении, даются сведения об авторе и т. п.

Если в книге есть предисловие и послесловие, рекомендуется прочитать их. В предисловии рассказывается история написания книги, передается ее краткое содержание, характеризуются основные проблемы. В послесловии автор подводит итоги изложенного, кратко формулирует или повторяет главные положения работы.

Таким образом, первичный просмотр отобранных книг является очень важным моментом в подготовке выступления. Он позволяет определить, какие из отобранных книг больше всего подходят для разрабатываемой темы и какие из них следует изучить более детально. Обратите внимание на мудрое утверждение известного английского философа Ф. Бэкона:

Одни книги можно лишь попробовать, другие — проглотить, и, наконец, немногие нужно разжевать и переварить.

Во время чтения важно уметь **осмыслить содержание прочитанного**, соединить его с теми знаниями, которые были получены ранее. Это помогает анализировать и систематизировать материал, делать необходимые выводы.

Верный признак понимания прочитанного — умение передать его содержание своими словами. Этот навык особенно необходим для оратора, который постоянно делится своими знаниями с аудиторией, воспроизводит по памяти содержание статей, брошюр, книг. Пересказ прочитанного — своеобразная тренировка для оратора: обогащается его речь, совершенствуется лекторское мастерство.

При подготовке к лекции, докладу нужно обязательно делать соответствующие **записи прочитанного**. Д.И. Менделеев говорил, что *найденная, но не записанная мысль — это найденный и потерянный клад*.

Наиболее простой вид записи — это выписки. Выписывают то, что относится к изучаемому вопросу, а также материалы, которые могут быть использованы или окажутся нужными впоследствии.

Каждый хорошо знаком с этим видом записи, однако далеко не всегда выписки делаются правильно. Нередко такие записи ведутся в тетрадах, используется та и другая сторона листов.

Конечно, использовать при записи обе стороны листа экономно, так как тратится меньше бумаги, но пользоваться такими выписками неудобно. Представьте себе, что на одной стороне листа у вас цитата, которую следует использовать в начале доклада, а то, что написано на обратной стороне, цитируется в середине доклада. Как в данном случае поступить? Придется одну из цитат переписать, т. е. проделать дополнительную работу. Или вы хотите прокомментировать написанное, записать какие-то свои мысли. Где это сделать, если обе стороны листа исписаны? Согласимся с тем, что выписки следует делать только на одной стороне.

Нередко не считают обязательным указывать, откуда выписан данный материал, кто автор выписанного текста. Такие записи трудно, а порой невозможно использовать в дальнейшей работе: забывается источник материала и в случае необходимости нельзя уточнить текст, в таком виде невозможно классифицировать собранный материал. Для того чтобы выписками удобно было пользоваться, надо

правильно их оформлять. Рекомендуется выписки делать на карточках. Желательно, чтобы они были одинакового размера. На каждой карточке делают не более одной записи. В верхней части карточки указывают тему, к которой относится запись, а в нижней — подробно и в определенной последовательности записывают «выходные данные» источника, т. е. фамилию и инициалы автора, название книги, место и год издания.

Некоторые ораторы, изучая литературу, выписывают подряд все, что покажется интересным. Они тратят на это много времени, а в результате выписанный материал остается почти неиспользованным, так как не имеет непосредственного отношения к теме. Поэтому выписками не стоит увлекаться.

Чтение — это не такое простое дело, как может показаться на первый взгляд. Не случайно работа над книгой стала предметом изучения психологов. Они выработали методику работы с книгой, которая помогает лучше осмысливать и усваивать текст прочитанного.

Необходимо помнить, что чтение научной, научно-популярной литературы требует настойчивости, упорства, усидчивости.

Работать с книгой нужно систематично и последовательно, а не урывками, от случая к случаю.

Бесспорно, невозможно предложить рекомендации в равной степени приемлемые для всех. У каждого человека в процессе жизни вырабатываются свои методы и приемы работы с книгой. Главное, чтобы они были эффективными. Биограф знаменитого французского писателя и философа-просветителя Вольтера вспоминал:

Когда он получал какой-либо новый труд, он имел обыкновение быстро просматривать его, читая лишь несколько строк на каждой странице. Если он замечал, что в нем содержится что-либо заслуживающее внимания, он отмечал это место закладкой; кроме этого, он весьма внимательно перечитывал ее, иногда даже два раза, когда книга казалась интересной и хорошо написанной, и делал на полях заметки. Эти заметки были чрезвычайно любопытны. Вольтер обладал поразительной памятью. Сотни раз он говорил мне: «Посмотрите

рите в таком-то сочинении, в таком-то томе, примерно на такой-то странице, нет ли там того-то! – и редко случалось, что он ошибался, хотя и не раскрывал эту книгу лет двенадцать – пятнадцать.

Чтение литературы по теме выступления, накопление карточек с интересными высказываниями, примерами, цитатами, статистическими данными – трудоемкий этап подготовки публичного выступления, требующий много времени. Но вместе с тем именно этот этап во многом определяет успех будущего выступления: оратор получает и расширяет свои знания, связанные с предметом речи; критически осмысливает материал; выясняет основные проблемы, возникающие при освещении данной темы.

При чтении часто появляются какие-то сравнения, ассоциации, сопоставления с реальными процессами жизни, рождаются новые мысли. Поэтому необходимо думать над прочитанным, спорить с авторами, пытаться понять, как соотнести прочитанное с современными событиями, как и когда использовать какое-то положение, а не просто переписывать материал, компоновать его, а затем выступать.

Настоящая подготовка к выступлению заключается в том, чтобы **выработать собственное отношение к предмету речи**, сформулировать свои мысли по тому или иному вопросу, проанализировать свои идеи с позиций будущей аудитории.

Готовиться, – подчеркивает Д. Карнеги, – это значит думать, вынашивать мысли, вспоминать, отбирать те из них, которые привлекают, отшлифовывать их, располагать в определенном порядке [19, 305].

§ 4. Виды подготовки

Один из важных вопросов, возникающих при подготовке публичного выступления, – **обязательно или нет предвзительно составлять письменный текст речи**. Это давний спор, своими корнями уходящий в глубокую древность.

Античные теоретики ораторского искусства считали писание единственно верным способом подготовки речей.

Цицерон, к примеру, утверждал, что нужно как можно больше писать:

Ибо как внезапная речь наудачу не выдерживает сравнения с подготовленной и обдуманной, так и эта последняя заведомо будет уступать прилежной и тщательной письменной работе. Сверх того, кто вступает на ораторское поприще с привычкой к письменным работам, тот приносит с собой способность даже без подготовки говорить, как по писаному; а если ему случится и впрямь захватить с собой какие-нибудь письменные заметки, то он и отступить от них сможет, не меняя характера речи. Как движущийся корабль даже по прекращении гребли продолжает плыть прежним ходом, хотя напора весел уже нет, так и речь в своем течении, получив толчок от письменных заметок, продолжает идти тем же ходом, даже когда заметки уже иссякли [33, 45].

«Лишь с помощью писания можно достигнуть легкости речи», — уверял римский ритор Квинтилиан.

Многие опытные ораторы, известные политические и судебные деятели, теоретики красноречия последующих времен тоже считали, что речи должны быть предварительно написаны. Например, П. Сергеич в книге «Искусство речи на суде» писал:

Мы не будем повторять старого спора: писать или не писать речи. Знайте, читатель, что, не исписав нескольких саженов или аршин бумаги, вы не скажете сильной речи по сложному делу. Если только вы не гений, примите это за аксиому и готовьтесь к речи с пером в руке...

Существует и диаметрально противоположная точка зрения. Так, общепризнанный мастер судебной речи А.Ф. Кони говорил:

Я, никогда не писавший речей предварительно, позволяю себе в качестве старого судебного деятеля сказать молодым деятелям: не пишите речей заранее, не тратьте времени, не полагайтесь на помощь этих сочиненных в тиши кабинета строк, медленно ложившихся на бумагу.

Правда, эти слова адресованы судебным ораторам, а вот начинающим он дает другой совет:

Еще лучше — написать речь и, тщательно отделав ее в стилистическом отношении, прочитать вслух. Письменное изло-

жение предстоящей речи очень полезно начинающим лекторам и не обладающим резко выраженной способностью к свободной и спокойной речи.

Конечно, писать текст выступления — дело нелегкое. Поэтому многие неохотно берутся за это, убеждая себя, что речь в уме лучше, чем на бумаге. А между тем подготовка письменного текста имеет много преимуществ. Написанную речь можно проверять, исправлять. Ее можно показать товарищам, дать на просмотр специалисту, добиваясь таким образом улучшения содержания и формы изложения, а этого не достигнешь, если речь только в уме.

Написанная речь легче запоминается и дольше удерживается в памяти, нежели не оформленный в окончательном виде материал. Кроме того, написанный текст дисциплинирует оратора, дает ему возможность избежать повторений, неряшливых формулировок, оговорок, заминков, делает его речь более уверенной и т. п.

Итак, стоит прислушаться к словам тех, кто советует писать тексты речей от начала до конца в литературно обработанной форме. Сначала можно писать начерно, не обращая внимания на стилистические шероховатости, а затем переписывать, исключая все лишнее, исправляя неправильные и неточные выражения. Писать следует на одной стороне листа и не в тетради, а на отдельных листах.

После написания и отработки текста выступления оратор не должен тешить себя надеждой, что он уже готов к встрече со слушателями.

Известно, например, как тщательно готовился к своим выступлениям И.П. Павлов. Каждую свою речь он так отшлифовывал, что после выступления, по свидетельству его учеников, ее можно было сразу сдавать в печать. Профессор Н.А. Рожанский описал встречу с И.П. Павловым незадолго перед его выступлением в обществе научного института в 1913 году.

И.П. Павлов попросил Н.А. Рожанского прочесть вслух речь; которую он должен был произнести вечером. Во вре-

мя чтения И.П. Павлов внимательно следил за каждым словом, стараясь представить, как она будет восприниматься слушателями. Вечером Павлов не читал, а говорил свою речь, но, как показалось Рожанскому, говорил почти слово в слово то, что было в написанной речи.

Безусловно, у каждого оратора свои методы работы с текстом речи. Главное, не забывать, что овладение материалом выступления — весьма ответственный этап в деятельности оратора. Иногда этот этап подготовительной работы называют *репетицией*.

Конечно, проще всего было бы выйти на трибуну и прочитать текст речи по рукописи, но такое выступление не принесет успеха оратору. Слушатели плохо воспринимают чтение текста с листа, отсутствует живой контакт между оратором и аудиторией.

Некоторые пытаются заучивать текст речи. И в отдельных случаях это оправданно. Когда приходится выступать с убеждающей речью на митинге, с приветствием на торжественном мероприятии, на банкете и т. п., неловко держать перед собой текст речи, а между тем неточно сформулированная мысль, неудачная фраза, неправильное словоупотребление могут навредить оратору. Поэтому лучше произнести заранее заготовленный и заученный текст. Если речь небольшая по объему, то это не так уж и трудно сделать, а если приходится выступать с лекцией, докладом, сообщением, то выучить текст полностью удастся далеко не каждому. Этот вид овладения материалом труден для оратора, он требует от него большого напряжения и усилий воли. У оратора могут возникнуть сложности при воспроизведении текста: провал памяти, сильное волнение, затянутость паузы, прерывистая речь и т. д. Поэтому не рекомендуется дословно произносить написанный текст.

И. Андроников, известный литературовед, мастер публичной речи, в книге «Я хочу рассказать вам...» делится своими мыслями об особенностях устного выступления:

Зная заранее, о чем ты хочешь сказать, надо говорить свободно... и не пытаться произнести текст, написанный и заученный дома. Если же не облекать мысль в живую фразу,

рождающуюся тут же, в процессе речи, контакта с аудиторией не будет. В этом случае весь посыл выступающего будет обращен не вперед — к аудитории, а назад — к шпаргалке. И все его усилия направлены на то, чтобы воспроизвести заранее заготовленный текст. Но при этом работает не мысль, а память. Фразы воспроизводят письменные обороты, интонации становятся однообразными, неестественными, речь — похожей на диктовку... [2].

Многие опытные ораторы советуют **выступать с опорой на текст**. Что это значит? Написанный текст речи следует хорошо осмыслить, проанализировать проблему, о которой будет идти речь, выделить основные смысловые части, продумать связь между ними, несколько раз перечитать текст, произнести его вслух, восстановить в памяти план и содержание.

Целесообразно соответствующим образом разметить и сам текст речи, т. е. подчеркнуть основные положения речи, пронумеровать освещаемые вопросы, выделить фамилии, названия, статистические данные, начало и конец цитат, обозначить иллюстративные примеры и т. п.

Система обозначений и выделений может быть самой разнообразной (прямая, волнистая, пунктирная линии; обведение в квадрат, кружок; римские и арабские цифры; использование цветных карандашей и фломастеров и т. п.).

Таким текстом легко пользоваться во время выступления. Достаточно опустить взгляд на страницу, чтобы восстановить ход изложения мыслей, найти нужный материал. Выступление с опорой на текст создает впечатление свободного владения материалом, дает возможность оратору уверенно общаться со слушателями.

Мечтой многих ораторов остается умение **выступать перед слушателями без всяких записей**. Возможно ли это?

Познакомьтесь с отрывком из статьи С.С. Смирнова «Секреты телегеничности», опубликованной в одном из номеров «Журналиста»:

Если вы спросите, какая из моих телепередач мне особенно памятна, я вам отвечу: та передача, когда я сказал себе: «Отныне перед тобой никаких бумажек!» — и попросил оператора: «Покажите стол! Покажите ... чистый стол».

А с чего я начал? Почти с буквального текста.

Затем с конспекта.

Потом перешел к развернутому плану с выписками и подпунктами.

Затем к плану без выписок и подпунктов.

Потом я стал готовить лишь общую схему, состоящую из пяти или шести разделов.

Но и они мне мешали. Потому что я беспрестанно думал: о чем я уже сказал и о чем я еще не сказал.

И, наконец, однажды я убедил себя: «Если я знаю материал, бумажка мне ни к чему».

И первые два выступления были трудными. Но в последних передачах я отказался даже от репетиций, — теперь это лишь мысленное проговаривание материала («Журналист», 1970. №1).

Свидетельство С.С. Смирнова особенно ценно потому, что «стадии» формирования умений речи перед телевизионной камерой почти совершенно соответствуют рекомендациям, основанным на данных современной психологии и на практическом опыте многих поколений ораторов.

Эти рекомендации приводит видный ученый в области психолингвистики А.А. Леонтьев в работе «Психологические механизмы и пути воспитания умений публичной речи». Он опирается на так называемую теорию формирования умственных действий, развиваемую профессором П.Я. Гальпериным, и на теоретические и клинические исследования речевых нарушений профессора Л.Р. Лурия.

С самого начала, советует А.А. Леонтьев, надо опираться на полный текст, писать все, что собираетесь сказать.

Когда оратор привыкнет к публичным выступлениям настолько, чтобы не сбиваться с мысли под влиянием случайных факторов, можно переходить к подробному конспекту. Он отличается от текста тем, что в нем выступление закреплено не дословно; по этим «нотам» можно разыгрывать любые словесные вариации.

В конспекте, даже кратком, целесообразно оставлять некоторые текстовые моменты:

- 1) первую фразу или даже 2–3 фразы;
- 2) концовку (2–3 фразы);

3) наиболее ответственные формулировки, которые имеют для данного выступления особую значимость;

4) цитаты, цифровые данные, имена собственные и т. п.

Постепенно от конспекта можно перейти к плану. Его отличие от конспекта в том, что в нем не фиксируется смысловое содержание речи, а лишь дается система ориентиров для развертывания этого содержания. Важно, чтобы формулировка пункта плана вызывала у оратора достаточно четкое представление о том или ином смысловом блоке.

Высший класс умений публичного выступления — речь вообще без всякой бумажки.

Итак, назовем еще раз рекомендуемые специалистами основные формы работы над выступлением:

1. Полный текст (не для чтения, а для пересказа своими словами).

2. Подробный конспект с основными формулировками, концовкой, цитатами, числами, именами собственными.

3. Неподробный конспект с обозначением переходов от блока к блоку, цитатами и т. п.

4. План с цитатами и т. п.

5. Речь без бумажки.

Следует иметь в виду, что у оратора не всегда есть возможность для предварительной подготовки выступления. Иногда на заседаниях, совещаниях, собраниях, различного рода встречах приходится **выступать экспромтом**, т. е. создавать речь в момент ее произнесения. При этом требуется большая мобилизация памяти, энергии, воли. Импровизированное выступление, как правило, хорошо воспринимается аудиторией, устанавливается живая, непосредственный контакт со слушателями. Однако оратор из-за неотработанности речи не всегда успевает уложиться в отведенное ему время, меньше успевает рассказать, некоторые вопросы остаются неосвещенными.

Неизбежны какие-то отступления, вызванные новыми ассоциациями, не всегда точными бывают формулировки, возможны речевые ошибки. Поэтому не случайно францу-

зы говорят, что лучший экспромт тот, который хорошо подготовлен.

Импровизация возможна только на базе предварительно полученных знаний. Экспромт бывает хорош, когда он подготовлен всем прошлым опытом оратора. Он может родиться только у человека, который имеет большой запас знаний и владеет необходимыми риторическими навыками и умениями.

Прекрасным оратором своего времени был А.В. Луначарский. Его речи отличались непередаваемой легкостью, образностью, изяществом. Вот что рассказывает А.М. Арго в книге «Звучит слово» об одном из выступлений А.В. Луначарского:

В 1926 году было десятилетие со дня трагической гибели (под поездом) Эмиля Верхарна. <..>

На радио был намечен вечер памяти Верхарна; приглашены были многие артисты московских театров; А.В. Луначарский дал согласие открыть вечер, произнести вступительное слово.

За пятнадцать минут до назначенного срока в радиостудию позвонили, что машина с артистами выехала; за пять минут до назначенного срока Анатолий Васильевич, протирая на ходу запотевшее пенсне, подымался по лестнице нового здания Телеграфа на улице Горького.

Беглый вопрос:

— Сколько времени мне предоставлено для выступления?

Редактор передачи, учитывая, что артисты уже в пути, называет оптимальный метраж для доклада — пятнадцать минут.

Через три минуты Луначарский занял место у микрофона, и через четыре минуты на пятую он уже легко и плавно говорил о Верхарне — поэте, драматурге, критике и публицисте, о его пути от фламандских натюрмортов через урбанические офорты к поэзии социализма, к борьбе за рабочее дело.

Проходит пять минут, проходит десять — машины с артистами не видать... Что там случилось? Какая беда? Редактор передачи в течение пяти минут пережил сложную гамму от легкого беспокойства до дикого ужаса! Крах! Срыв передачи! Кто виноват, он не знает, но отвечать придется ему!

И мимическим способом излагает он говорящему у микрофона Анатолию Васильевичу положение вещей: актеры, дескать, опоздали, крах налицо! Выручайте, ради всего святого, продержите еще хоть немного, хоть несколько минут!

Луначарский, ни на минуту не прерывая своего изложения, принимает позывные сигналы и продолжает, продолжает... Дальнейший разговор между ним и редактором идет в мимическом плане.

Луначарский вопросительно вскидывает брови.

Редактор радиопередачи — глаза навывкат, ужас на лице — отрицательно качает головой, рукой проводя по горлу, — зарез!

Луначарский продолжает с той же легкостью и плавностью изложение.

И так это длилось в течение добрых пятнадцати минут — народный комиссар спасал положение, грудью своей прикрывая опоздание актерской группы.

Наконец брешь забита! Ликующая физиономия редактора передачи возвестила приезд артистов — положение было спасено.

То, что Луначарский в течение получаса экспромтом, кругло, изячно и доходчиво говорил с миллионной аудиторией, — это иначе как чудом ораторского искусства нельзя назвать.

Но то, что последовало за этим, было еще большим чудом: по разрешении острого момента, получив сигнал о том, что концерт обеспечен, Луначарский с тем же мастерством оратора, ни на мгновение не отвлекаясь от хода изложения, «закруглился», свел концы с концами и в одну минуту закончил свое выступление перед публикой, которая даже не подозревала, какая драма только что разыгралась в помещении радиостудии, в двух шагах от микрофона!

А.В. Луначарский был талантливым лектором-импровизатором. Один из его современников вспоминает:

Луначарский в совершенстве владел ораторским искусством. Он мог без всякой подготовки и без всякого напряжения выступать хоть три часа подряд, и ни один слушатель не в состоянии был уйти из зала. Обладая удивительной памятью, он цитировал источники, приводил множество фактов, не заглядывая ни в какие материалы.

Обычно Анатолий Васильевич перед докладом в маленьком блокнотике набрасывал карандашом несколько строк — основные тезисы — и в течение всего доклада два-три раза, сняв пенсне и приблизив блокнотик к глазам, заглядывал в него.

...Как-то Анатолию Васильевичу задали вопрос: «Как вам удается так легко выступать, оперируя при этом огромным фактическим материалом?»

Он ответил, что готовился к этому всю жизнь.

Примечательны слова А.В. Луначарского! Они стали афоризмом.

Таким образом, экспромт, импровизация – это результат постоянной работы оратора над собой, итог долгих размышлений, награда за большой многолетний труд.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Как побороть неуверенность и страх перед выступлением?
2. Что представляет собой повседневная подготовка к публичным выступлениям?
3. Охарактеризуйте основные этапы подготовки ораторской речи.
4. Укажите достоинства и недостатки разных видов подготовки выступления. Какому из них вы отдаете предпочтение?
5. Расскажите об особенностях выступления экспромтом.

Глава 5

Как построить свою речь

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

Перед оратором неизбежно возникает целый ряд вопросов: какими словами начать выступление, как продолжить разговор, чем закончить речь, как завоевать внимание слушателей и удержать его до конца. Поэтому важно с большой ответственностью отнестись к работе над композицией речи.

§ 1. Что такое композиция речи

Слово *композиция* восходит к латинскому *compositio*, которое означает «составление, сочинение». В современном литературном языке оно имеет несколько значений:

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

В теории ораторского искусства под композицией речи понимается построение выступления, соотношение его отдельных частей и отношение каждой части ко всему выступлению как единому целому. Для наименования этого понятия наряду со словом композиция употребляются также близкие по смыслу слова построение, структура.

Когда говорится о композиции ораторской речи, то обязательно учитывается, как соотносятся между собой части выступления, какое место занимает отдельная часть по отношению ко всему выступлению.

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

Представьте себе, что оратор должен был выступить с информационным сообщением на тему «Зимние Олимпийские игры». Естественно, что аудитория предполагала услышать рассказ о проходивших в то время Олимпийских играх, узнать о результатах последних соревнований, ознакомиться с именами новых чемпионов. Однако этого не произошло. В течение 8 минут оратор делал вступление – говорил об истории Олимпийских игр, на изложение основной темы речи ему осталось лишь 2 минуты. Понятно, что сведений о состоявшихся соревнованиях ему удалось сообщить очень мало. И хотя оратор интересно рассказы-

вал об истории Олимпийских игр, слушатели остались недовольны, так как их ожидания не оправдались. Из-за неправильного построения речи, нарушения соотношения между частями выступления оратору не удалось реализовать целевую установку, выполнить поставленную перед ним задачу.

§ 2. План – основа композиции

Приступая к работе над композицией речи, необходимо прежде всего определить порядок, в котором будет излагаться материал, т. е. составить план. По определению толкового словаря русского языка, *план* – это взаимное расположение частей, краткая программа какого-нибудь изложения.

Речи, написанные без предварительно составленного плана, как показывает практика, обычно имеют существенные композиционные недостатки. Оратор, не продумавший плана выступления, нередко «уходит» от основной темы, не укладывается в отведенное для выступления время.

Для успеха речи, – писал известный русский юрист и общественный деятель А. Ф. Кони в статье «Советы лекторам», – важно течение мысли лектора. Если мысль скачет с предмета на предмет, перебрасывается, если главное постоянно прерывается, то такую речь почти невозможно слушать.

На разных этапах подготовки речи составляются различные по цели и назначению планы. Так, после выбора темы выступления рекомендуется составить **предварительный план** будущей речи. Для чего он нужен? Обычно каждая тема требует решения многих вопросов. Например, в выступлении на тему об охране окружающей среды можно говорить о загрязнении воздуха, рек, морей, водоемов, об истощении почвы, об уничтожении лесов, растительности, о защите животного мира и т. д. Видите, сколько вопросов связано с данной темой. Поэтому важно сразу определить, какие конкретно вопросы вы предполагаете осветить в своей речи. Из перечисления этих вопросов и состоит предварительный план, который помогает более

целенаправленно подбирать литературу и отбирать фактический материал для выступления. Конечно, в процессе изучения литературы, анализа подобранного материала план может измениться, однако он будет способствовать вашей целеустремленной работе.

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

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

При его написании необходимо не только выделить вопросы выбранной темы, но и отобрать из них самые существенные и основные, определить, в какой последовательности они будут изложены. В рабочий план вносятся формулировки отдельных положений, указываются примеры, перечисляются факты, приводятся цифры, которые будут использованы в речи. Составление рабочего плана помогает лучше продумать структуру выступления. Когда написан подобный план, легче определить, какие разделы оказались перегруженными фактическим материалом, какие, напротив, не имеют примеров, какие вопросы следует опустить, так как они менее существенны для раскрытия данной темы, какие включить и т. д. Это дает возможность устранить недостатки в построении речи. Рабочий план может иметь несколько вариантов, потому что в процессе работы над выступлением он уточняется, сокращается или расширяется.

Рабочий план дает возможность судить о содержании выступления, его структуре. Интересным примером в этом отношении служит любопытный документ, хранящийся в квартире-музее Н. А. Некрасова в Санкт-Петербурге, — план речи, произнесенной литературоведом В.Е. Евгеньевым-Максимовым 5 декабря 1946 г. при открытии этого музея:

«Мы возвращаем поэту его дом». Значение «дома». Здесь протекала его:

- 1) поэтич. деятельность, какие произведения;
- 2) журнальная деятельность, какие журналы и сколько (1857–1877).

Здесь помещался главный штаб революционно-демократической литературы.

«Мы возвращаем поэту дом» и в более узком смысле этого слова.

Здесь проходили наиболее важные события его жизни:

- 1) отцвела и расцвела любовь;
- 2) расцвела дружба с Ч. и Д.;
- 3) «великое утешение».

Видно, что в первой части речи оратор говорил о творческой, общественной деятельности писателя, во второй — о событиях его личной жизни. План в какой-то мере передает эмоциональный настрой оратора. Чувствуется, что В.Е. Евгеньев-Максимов, знаток биографии Некрасова, один из редакторов Полного собрания сочинений, инициатор создания мемориального музея, говорит о нем тепло, сердечно, заинтересованно.

Характерной особенностью рабочего плана, как и предварительного, является то, что он представляет ценность для самого оратора, поэтому его пунктами бывают не только законченные, но и незаконченные предложения, а также словосочетания и даже отдельные слова.

На основе рабочего плана оратору рекомендуется составить **основной план**, называющий вопросы, которые будут освещаться в выступлении. Он пишется не столько для оратора, сколько для слушателей, чтобы облегчить им процесс восприятия речи.

Формулировки пунктов основного плана должны быть предельно четкими и ясными. Этот план сообщается слушателям после объявления темы выступления или во введении при раскрытии цели речи.

Следует, однако, иметь в виду, что план речи не всегда оглашается оратором. Это зависит от вида речи, от состава и настроения аудитории, от намерений оратора. Чаще всего план сообщается в лекциях, докладах, научных сообщениях и т. п. Слушатели обычно во время таких выступлений ведут записи, и план помогает им следить за ходом изложения материала. В приветственных, воодушевляющих, убеждающих, призывающих речах сообщение плана неуместно.

По структуре планы бывают *простыми* и *сложными*. **Простой** состоит из нескольких пунктов, относящихся к основной части изложения темы. Простой план можно превратить в сложный, для чего необходимо его пункты разбить на подпункты.

В **сложном** плане выделяют также вступление, главную часть, заключение. При составлении плана публичного выступления необходимо соблюдать основное требование, предъявляемое к нему. Он должен быть логически выдержанным, последовательным, с естественным переходом от одного пункта к другому.

Стандартных, одинаковых планов даже по одной и той же теме не существует. Каждый выступающий по-разному подходит к освещению темы и составляет свой план речи. Больше того, у одного и того же оратора могут быть различные варианты плана по теме выступления.

§ 3. Составные элементы композиции

После написания плана оратору необходимо поработать над построением отдельных частей своей речи. Как отмечают теоретики ораторского искусства, наиболее распространенной структурой устного выступления с античных времен считается трехчастная, включающая в себя следующие элементы: **вступление, главную часть, заключение**. Каждая часть речи имеет свои особенности, которые необходимо учитывать во время подготовки к ораторской речи. Эти особенности обусловлены спецификой восприятия речевого сообщения. Например, ученые многочисленными экспериментами доказали, что лучше всего усваивается и запоминается то, что дается в начале или в конце сообщения. В психологии это объясняется действием закона первого и последнего места, так называемого «закона края». Поэтому начало и конец речи, т. е. вступление и заключение, должны быть в центре внимания.

Рассмотрим эти составные элементы композиции.

От того, как оратор начал говорить, насколько ему удалось заинтересовать аудиторию, во многом зависит успех

выступления. Неудачное начало снижает интерес слушателей к теме, рассеивает их внимание. **Во вступлении** подчеркивается актуальность темы, значение ее для данной аудитории, формулируется цель выступления, кратко излагается история вопроса. Перед вступлением ораторской речи стоит важная психологическая задача – подготовить слушателей к восприятию данной темы.

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

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

Во вступлении может быть использована цитата, которая заставляет слушателей задуматься над словами оратора, глубже осмыслить высказанное положение.

Пробуждает интерес к выступлению, помогает внимательно слушать и рассказ о каких-либо значительных событиях, имеющих отношение к данной аудитории, к теме выступления.

Эффективное средство завоевания внимания слушателей – вопросы к аудитории. Они позволяют оратору втянуть аудиторию в активную умственную деятельность.

А.Ф. Кони учил лекторов, что первые слова должны быть чрезвычайно просты, доступны, понятны и интересны, они должны «зацепить» внимание слушателей. В статье «Советы лекторам» А.Ф. Кони приводит несколько примеров таких необычных, оригинальных вступлений и дает соответствующие пояснения к ним. Знакомство с этими примерами и комментариями представляет интерес для всех, кто учится выступать публично.

Надо говорить о Ломоносове, — пишет автор. — Во вступлении можно нарисовать (кратко — непременно кратко, но сильно!) картину бегства в Москву мальчика-ребенка, а потом: прошло много лет, в Петербурге, в одном из старинных домов времен Петра Великого, в кабинете, уставленном физическими приборами и заваленном книгами, чертежами и рукописями, стоял у стола человек в белом парике и придворном мундире и рассказывал Екатерине II о новых опытах по электричеству. Человек этот был тот самый мальчик, который когда-то бежал из родного дома темной ночью.

Здесь действует на внимание простое начало, как будто не относящееся к Ломоносову, и резкий контраст двух картин.

Внимание непременно будет завоевано, а дальше можно вести речь о Ломоносове: поэт, физик, химик...

Затем А.Ф. Кони приводит пример, как можно было бы начать лекцию о законе всемирного тяготения:

«В рождественскую ночь 1642 года в Англии в семье фермера средней руки была большая сумятица. Родился мальчик такой маленький, что его можно было выкупать в пивной кружке». Дальше несколько слов о жизни и учении этого мальчика, о студенческих годах, об избрании в члены королевского общества и, наконец, имя самого Ньютона. После этого можно приступить к изложению сущности закона всемирного тяготения. Роль этой «пивной кружки» — только в привлечении внимания. А откуда о ней узнать? Надо читать, готовиться, взять биографию Ньютона...

Можно привести немало подобных примеров интересных вступлений из практики выдающихся ораторов, мастеров слова, опытных лекторов. Например, известный естествоиспытатель, блестящий популяризатор научных знаний, профессор Московского университета К.А. Тимирязев в апреле 1930 года читал лекцию в Лондонском королев-

ском обществе. Свое выступление перед английскими академиками ученый начал так:

Когда Гулливер в первый раз осматривал Академию в Лагаде, ему, прежде всего, бросился в глаза человек сухопарого вида, сидевший, уставив глаза на огурец, запаянный в стеклянном сосуде. На вопрос Гулливера диковинный человек пояснил ему, что вот уже восемь лет, как он погружен в созерцание этого предмета в надежде разрешить задачу улавливания солнечных лучей и их дальнейшего применения. Для первого знакомства я должен откровенно признаться, что перед вами именно такой чудак. Более тридцати пяти лет провел я, уставившись, если не на зеленый огурец, закупоренный в стеклянную посудину, то на нечто вполне равнозначное — на зеленый лист в стеклянной трубке, ломая себе голову над разрешением вопроса о запасении впрок солнечных лучей [36].

Развернутым сравнением, приковывающим внимание, заставляющим думать, начинается и «Нобелевская лекция» писателя А.И. Солженицына:

Как тот дикарь, в недоумении подобравший странный выброс ли океана? захоронок песков? или с неба упавший непонятный предмет? — замысловатый в изгибах, отблескивающий — то смутно, то ярким ударом луча, — вертит его так и сяк, вертит, ищет, как приспособить к делу, ищет ему доступной низшей службы, никак не догадываясь о высшей.

Так и мы, держа в руках Искусство, самоуверенно почитаем себя хозяевами его, смело его направляем, обновляем, реформируем, манифестируем, продаем за деньги, угождаем сильным, обращаем то для развлечения — до эстрадных песенок и ночного бара, то — затычкой или палкою, как схватишь, для политических мимобежных нужд, для ограниченных социальных. А Искусство — не оскверняется нашими попытками, не теряет на том своего происхождения, всякий раз и во всяком употреблении уделяя нам часть своего тайного внутреннего света.

Прием парадоксального цитирования использовал для создания определенного эмоционального настроения слушателей, для подготовки аудитории к восприятию своих идей один из лекторов, выступавших по проблемам молодежи. Обратившись к аудитории, он прочитал такие цитаты:

1. Наша молодежь любит роскошь, она дурно воспитана, она насмехается над начальством и нисколько не уважает стариков.

2. Я утратил всякие надежды относительно будущего нашей страны, если сегодняшняя молодежь завтра возьмет в свои руки бразды правления, ибо эта молодежь невыносима, невыдержанна, просто ужасна.

3. Наш мир достиг критической стадии. Дети больше уже не слушают своих родителей. Видимо, конец мира уже не очень далек.

4. Эта молодежь растленна до глубины души. Молодые люди злокозненны и нерадивы. Никогда они не будут походить на молодежь былых времен. Младое поколение сегодняшнего дня не сумеет сохранить нашу культуру.

Когда часть слушателей аплодисментами поддержала высказанные мнения, так как они совпадали с их собственными оценками современной молодежи, лектор назвал имена авторов цитат. Первая заимствована у Сократа (470–399 гг. до н.э.), вторая – у Гесиода (720 г. до н.э.), третье изречение принадлежит одному египетскому жрецу, жившему за 2000 лет до н.э., четвертая обнаружена на глиняном горшке, найденном среди развалин Вавилона, возраст горшка – свыше 3000 лет.

Оригинально построил начало своего выступления на международном симпозиуме и герой романа А. Крона «Бессонница»:

Я выдержал небольшую паузу. Она была нужна не только мне, но и слушателям. Они ведь еще и зрители, прежде чем слушать, они любят посмотреть на нового человека и даже обменяться с соседом критическими замечаниями насчет внешности и костюма.

– Есть что-то знаменательное, – сказал я, – в том, что одна из первых международных встреч ученых, посвященных защите жизни, происходит в городе, начертавшем на своем щите «*fluctuat nec mergitur*» – гордый девиз, который в наше время мог бы стать девизом всей нашей планеты...

Сведения о гербе Парижа – гонимый волнами кораблик с латинской надписью, обозначающей «колеблется, но не тонет», – я почерпнул из путеводителя. Не бог весть какое начало, но оно понравилось. Аудитория мгновенно оценила, что человек, прибывший «оттуда», свободно говорит по-французски, улыбается, шутит и, кажется, не собирается никого по-

учать. Мне удалось походя польстить городскому патриотизму парижан.

Чтобы найти интересное, оригинальное начало, необходимо много работать, думать, искать. Это процесс творческий, он требует немало усилий. Например, писатель Ю. Трифонов в статье «Нескончаемое начало» рассказывает, как тяжело даются ему самые первые фразы его произведений:

Начало переделываю и переписываю множество раз. Никогда не удавалось сразу найти необходимые фразы. Бродишь будто наощупь, с завязанными глазами, тыкаешься в одно, в другое, пока вдруг не натолкнешься на то, что нужно. Мучительнейшее время. Начальные фразы должны дать жизнь вещи. Это как первый вздох ребенка. А до первого вздоха — муки темноты, немоты.

В начальных фразах ищу музыкальный строй вещи. Какой-то особый, символический смысл для начала необязателен, хотя, разумеется, прекрасно, если он возникнет <..> можно начать просто, как бы исподволь. Но непременно должна быть найдена точная музыкальная нота, должен почувствоваться ритм целого. Если это найдено — как за роялем, когда подбираешь по слуху, тогда дальше все пойдет правильно.

Следует иметь в виду, что каждая тема требует своего, особого начала. При этом необходимо учитывать и состав аудитории, и степень ее подготовленности.

Важной композиционной частью любого выступления является **заключение**. Народная мудрость утверждает: «Конец венчает дело». Убедительное и яркое заключение запоминается слушателям, оставляет хорошее впечатление о речи. Напротив, неудачное заключение губит порой неплохую речь. Вы, вероятно, не раз были свидетелями того, как выступающий, не уложившись в регламент, просто обрывает выступление, не произносит заключительных слов.

Некоторые ораторы в конце речи начинают многократно извиняться перед слушателями за то, что у них не было достаточно времени на подготовку речи, поэтому им не удалось хорошо выступить, что они, вероятно, не сообщили аудитории ничего нового и интересного и слушатели

напрасно потратили время. Этого не следует делать. Плохо, если оратор заканчивает выступление шуткой, не относящейся к теме выступления. Такое заключение отвлекает внимание аудитории от главных положений речи.

Каким же должно быть заключение? А.Ф. Кони писал:

Конец – разрешение всей речи (как в музыке последний аккорд – разрешение предыдущего; кто имеет музыкальное чутье, тот всегда может сказать, не зная пьесы, судя только по аккорду, что пьеса кончилась); конец должен быть таким, чтобы слушатели почувствовали (и не только в тоне лектора, это обязательно), что дальше говорить нечего.

По мнению А.Ф. Кони, конец речи должен закруглить ее, т. е. связать с началом. Он приводит пример, как можно было бы закончить речь о Ломоносове:

Итак, мы видели Ломоносова мальчиком-рыбаком и академиком. Где причина такой чудесной судьбы? Причина – только в жажде знаний, в богатырском труде и умноженном таланте, отпущенном ему природой. Все это вознесло бедного сына рыбака и прославило его имя.

Мы уже говорили, что в процессе восприятия ораторской речи действует «закон края» и лучше запоминается то, что дается в начале и конце сообщения. Поэтому рекомендуется в заключении повторить основную мысль, ради которой произносится речь, суммировать наиболее важные положения. В заключении подводятся итоги сказанного, делаются выводы, ставятся перед слушателями конкретные задачи, которые вытекают из содержания выступления.

Продумывая заключение, особенно тщательно поработайте над последними словами выступления. Если первые слова оратора должны привлечь внимание слушателей, то последние призваны усилить эффект выступления.

Именно такую роль играют заключительные слова в речи крупнейшего русского адвоката Ф.И. Плевако по делу люторических крестьян:

Нет, вы не осудите их. Мученики терпения, страстотерпцы труда беспросветного найдут себе защиту под сенью суда и закона. Вы пощадите их.

Но если слово защиты вас не трогает, если я, сытый, давно сытый человек, не умею понять и выразить муки голодного и отчаянного бесправия, пусть они сами говорят за себя и представляют перед вами.

О, судьи, их тупые глаза умеют плакать и горько плакать; их загорелые груди вмещают в себя страдальческие сердца; их несвязные речи хотят, но не умеют ясно выражать своих просьб о правде, о милости.

Люди они, человеки!.. Судите же по-человечески!..

Последние слова оратора должны мобилизовать слушателей, воодушевлять их, призывать к активной деятельности.

Если речь заканчивается лозунгом, призывом, то слова лозунга произносятся высоким тоном, эмоционально.

§ 4. Главная часть

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

В ней излагается основной материал, последовательно разъясняются выдвинутые положения, доказываются их правильность, слушатели подводятся к необходимым выводам.

Писатель К. Федин, определяя сущность композиции художественного произведения, подчеркивал: «Композиция есть логика развития темы». Если в выступлении нет логики, последовательности развития мысли, трудно воспринимать содержание речи, следить за ходом рассуждений оратора, запомнить прослушанное. Поэтому в главной части выступления важно соблюдать основное правило композиции – *логическую последовательность и стройность изложения материала*.

Все мысли в слове должны быть связаны между собой так, чтоб одна мысль содержала в себе, так сказать, семя другой, — утверждал М.М. Сперанский в «Правилах высшего красноречия».

Другое правило в расположении мыслей, по его мнению, состоит в том, чтобы все они были подчинены одной главной:

Во всяком сочинении есть известная царствующая мысль, к сей-то мысли должно все относиться. Каждое понятие, каждое слово, каждая буква должны идти к сему концу, иначе они будут введены без причины, они будут излишни, а все излишнее несосно... [33, 89–90].

Действительно, очень важно расположить материал таким образом, чтобы он работал на главную идею речи, соответствовал намерениям оратора, помогал ему добиться своей цели. Причем выполнить свою задачу оратор должен уметь наиболее простым, рациональным способом, с минимальной затратой усилий, времени, речевых средств. Этого требует еще один принцип построения публичной речи, названный в методической литературе *принципом экономии*.

Продумывая структуру главной части речи, выступающий должен определить, каким методом он будет излагать материал, какие доводы возьмет для доказательства выдвинутого положения, какие ораторские приемы использует с целью привлечения внимания слушателей.

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

Структура выступления зависит прежде всего от **метода преподнесения материала**, избранного оратором. Эти методы сформировались на базе многовековой ораторской практики, описаны в различных риторических пособиях, активно используются современными ораторами. Кратко охарактеризуем основные из них.

Индуктивный метод — изложение материала от частного к общему. Выступающий начинает речь с частного случая, а затем подводит слушателей к обобщениям и вы-

водам. Этот метод нередко используется в агитационных выступлениях.

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

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

Концентрический метод – расположение материала вокруг главной проблемы, поднимаемой оратором. Выступающий переходит от общего рассмотрения центрального вопроса к более конкретному и углубленному его анализу.

Ступенчатый метод – последовательное изложение одного вопроса за другим. Рассмотрев какую-либо проблему, оратор уже больше не возвращается к ней.

Исторический метод – изложение материала в хронологической последовательности, описание и анализ изменений, которые произошли в том или ином лице, предмете с течением времени.

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

Каким бы методом ни пользовался оратор в выступлении, его речь должна быть доказательной, суждения и положения убедительными.

Оратору необходимо не только убедить в чем-то аудиторию, но и соответствующим образом повлиять на нее, вызвать ответную реакцию, желание действовать в определенном направлении. Поэтому при работе над композицией следует продумать систему логических и психологических доводов, используемых для подтверждения выдвинутых положений и воздействия на аудиторию.

Логические доводы обращены к разуму слушателей, психологические — к чувствам.

Располагая определенным образом доводы в своей речи, оратор не должен забывать о таком важном принципе композиции, как принцип усиления. Суть его заключается в том, что значимость, вес, убедительность аргументов постепенно нарастают, самые сильные доводы используются в конце рассуждения.

Публичное выступление имеет свои специфические особенности, которые необходимо учитывать, продумывая композицию основной части выступления. Каждая ораторская речь должна вызывать интерес у аудитории, стремление познать тему выступления. Только интересные, содержательные лекции, доклады, беседы слушаются с большим вниманием. «Никогда, никакими словами вы не заставите читателя познавать мир через скуку», — писал Алексей Толстой. Об этом должен помнить и оратор.

Но как бы ни интересна была лекция, внимание со временем притупляется, и человек перестает слушать.

В этом каждый мог убедиться на собственном опыте. Борьба с утомлением внимания — важная задача, о которой не должен забывать оратор, продумывая структуру своей речи. Поэтому выступающему необходимо знать ораторские приемы поддержания внимания у слушателей и заранее планировать их при работе над композицией публичного выступления. Составляя свою речь, оратору следует определить, какой прием использовать в том или ином месте.

Какие же ораторские приемы привлечения внимания аудитории существуют? Известный судебный деятель XIX века Пороховщиков (Сергеич) такими приемами считает прямое требование внимания от слушателей, обращение к слушателям с неожиданным вопросом. Для привлечения внимания аудитории он рекомендует ораторам прервать речь, сделать паузу.

Одним из интересных ораторских приемов является так называемая тайна занимательности. Для того, чтобы заинтересовать и заинтриговать слушателей, предмет речи

сразу не называется. Вот что пишет об этом приеме П. Сергеич в книге «Искусство речи на суде»:

Перейдем к пятому приему, после которого останутся еще только два; из них последний, седьмой, — самый интересный. Пятый прием есть очень завлекательный, но вместе с тем и... Впрочем, в настоящую минуту мне кажется удобнее обратиться к шестому приему, не менее полезному и, пожалуй, сходному с ним в своем основании; шестой прием основан на одной из распространенных и чувственных слабостей человека; нет сомнения, что, задумавшись хотя бы на секунду, всякий мало-мальски сообразительный человек сам укажет его; я даже не знаю, стоит ли прямо называть эту уловку, когда читатель уже издали заметил, что сочинитель просто старается затянуть изложение и подразнить его любопытство, чтобы обеспечить себе его внимание.

Возвращаясь теперь к пятому приему, мы можем сказать, что внимание слушателей получает толчок, когда оратор неожиданно для них прерывает начатую мысль, — и новый толчок, когда, поговорив о другом, возвращается к недоговоренному ранее [45].

К специальным ораторским приемам привлечения внимания аудитории можно отнести и вопросно-ответный прием. Оратор вслух раздумывает над поставленной проблемой. Он ставит перед аудиторией вопросы и сам на них отвечает, выдвигает возможные сомнения и возражения, выясняет их и приходит к определенным выводам. Это очень удачный прием, так как он обостряет внимание слушателей, заставляет вникнуть в суть рассматриваемой темы.

Вопросно-ответным приемом в выступлениях нередко пользовался А.Н. Толстой. Так, выступая на конференции молодых писателей, А.Н. Толстой задавал вопросы слушателям, себе и тут же на них отвечал, поэтому речь его превращалась в диалог, живую беседу с аудиторией, например:

Писать всегда трудно, и чем труднее, тем лучше выходит. Как перелезть через эти препятствия? С уверенностью можно сказать только одно: из всех возможных решений художественной задачи нужно выбирать то, которое для вас самого интересно, которое вас наиболее увлекает.

Иными словами, каждое ваше художественное положение вы должны проверять на вашем собственном отвращении: противно вам это писать или нет? Если вам писать противно, скучно, не пишите, — это все равно получится скверно, фальшиво.

... передо мной встал грозный вопрос о том оружии, которым можно превращать глыбы жизни в ее отображения в искусстве.

...Что же это за оружие? В данном случае это язык, на котором говорит твой народ.

Тогда я впервые понял, что я русского языка не знаю. Почему я пишу фразу так, а не эдак? Выбираю те слова, а не эти? В чем законы языка? Какой здесь критерий? Красиво? Но это еще ничего не говорит — красиво! Эстетический критерий — фикция, поскольку он оторван от действительности, от жизни народа, от его истории.

Оживляют выступление примеры из художественной литературы, пословицы, поговорки, фразеологические выражения и т. п.

Опытные ораторы в серьезную по содержанию речь вводят **элементы юмора**. Об этом действенном приеме рассказал герой «Скучной истории» А.П. Чехова:

Читаешь четверть, полчаса, и вот замечаешь, что студенты начинают поглаживать на потолок, на Петра Игнатьевича, один полезет за платком, другой сядет поудобнее, третий улыбнется своим мыслям... Это значит, что внимание утомлено. Нужно принять меры. Пользуясь первым удобным случаем, я говорю какой-нибудь каламбур. Все полтора лица широко улыбаются, глаза весело блестят, слышится недолго гул моря... Я тоже смеюсь. Внимание оживилось. Я могу продолжать.

§ 5. Недостатки композиции

Каждому оратору следует иметь представление и о возможных недостатках в композиции публичного выступления, чтобы избежать их при подготовке к выступлению. Основной из них — **нарушение логической последовательности** в изложении материала.

Народный артист Аркадий Райкин создал на сцене интересный образ Феди-пропагандиста, речь которого лишена элементарной логики.

«Новому начальнику двадцать четыре года, он сорок второго года рождения, старому тоже двадцать четыре года, но он тридцать шестого года рождения... В подшефном колхозе двое наших пожинали лучшие плоды: грузили навоз. Так они вместо этого послали лошадей и председателя матом на поля, а сами пошли на танцы... Один инженер постригся в монахи и ходит в таком виде на работу... Людей нужно водить в музеи и на примере первобытного человека показывать, как мы далеко оторвались.... И вдруг неожиданно: «Перехожу к спорту».

Этот пример не нуждается в комментариях; нарушение логической связи очевидно. К сожалению, нет логической стройности нередко в речи даже профессиональных ораторов. Например, один из лекторов, говоря о языковом оформлении лекции, сказал:

Требования, предъявляемые к речи лектора, кратко можно свести к следующему:

1. Безукоризненное знание грамматики русского языка.
2. Знание литературы об ораторском искусстве, о культуре речи.
3. Владение орфоэпическими нормами (четкое произношение каждого звука, каждого слова, каждой фразы, правильная постановка ударения, безукоризненное произношение звуков и проч.).
4. Умелое использование языковых изобразительных средств.

Нарушение логики проявляется в том, что требования, о которых говорил лектор, могут быть предъявлены только к самому лектору, а не к его речи, так как речь не может «безукоризненно знать грамматику», «знать литературу об ораторском искусстве» и т. д.

К недостаткам композиции относится **перегрузка текста теоретическими рассуждениями, отсутствие доказательности основных положений, обилие затронутых вопросов и проблем.**

Оратору не следует освещать много вопросов в своем выступлении. Это утомляет слушателей, лишает оратора возможности глубоко и полно рассмотреть все затронутые им вопросы. Рекомендуется предлагать вниманию аудитории не более 3–4 вопросов.

Публичное выступление не должно содержать фактов, примеров и т. п., не относящихся к обсуждаемому предмету. Необходимо, чтобы речь оратора была экономной и краткой. Но краткость речи, подчеркивал А.Ф. Кони, состоит не в краткости времени, в течение которого она произносится, а в отсутствии всего лишнего. Выступление может продолжаться часами и быть кратким, иногда же речь звучит всего несколько минут, а слушателям кажется длинной и утомительной. К недостаткам композиции относится **шаблонное, трафаретное построение речи**.

Сатирики И. Ильф и Е. Петров в романе «Двенадцать стульев» высмеяли трафарет митинговой речи середины двадцатых годов.

В Старгороде пускали трамвай и по этому поводу организовали митинг. Первым выступил председатель Старкомхоза т. Гаврилин. Начал он свое выступление словами:

«Трамвай построить — это не ишака купить». Оригинальное начало вызвало смех у Остапа Бендера. Ободренный приемом, Гаврилин, сам не понимая почему, вдруг заговорил о международном положении. Он несколько раз пытался пустить свой доклад по трамвайным рельсам, но с ужасом замечал, что не может этого сделать. Слова сами по себе, против воли оратора, получались какие-то международные...

Так же строилась речь и других ораторов.

Представитель Маслоцентра, которого уже давно жгло, протиснулся к перилам трибуны, взмахнул рукой и громко заговорил... о международном положении! Последним выступал главный инженер Треухов. Он готовился рассказать о тяжелой работе, о субботниках, о многом, что сделано, и что можно еще сделать... «Треухов открыл рот и, запинаясь, говорил: — Товарищи! Международное положение нашего государства...». И дальше замямлил такие прописные истины, что толпа, слушавшая уже шестую международную речь, похолодела. Только окончив, Треухов понял, что и он ни слова не сказал о трамвае...

Конечно, авторы сгустили краски, описанный митинг воспринимается как гротеск и шутка, но можно привести и другой пример из книги К.И. Чуковского «Живой как жизнь»:

Хоронили одного старика, — пишет автор, — и меня поразило, что каждый из надгробных ораторов начинал свою унылую речь одной и той же заученной формулой:

– Смерть вырвала из наших рядов...

И мне подумалось, что тот древний надгробный оратор, который впервые произнес эту живописную фразу над каким-нибудь древним покойником, был, несомненно, человек даровитый, наделенный воображением поэта. Он ясно представил себе хищницу-смерть, которая налетела на тесно сплоченных людей и вырвала из их рядов свою добычу.

Но тот двадцатый и сотый оратор, который произносит эту фразу как привычный, ходячий шаблон, не вкладывает в нее ни малейшей эмоции, потому что живое чувство всегда выражается живыми словами, хлынувшими прямо из сердца, а не попугайным повторением заученных формул.

«Нет, – подумал я, – они не любили покойного и несколько не жалеют, что он умер».

Конечно, не существует универсальных правил построения публичного выступления.

Рассказывают, что когда одного лоцмана спросили, как он может помнить на протяжении длинного пути все изгибы берегов, все мели и рифы, то он ответил: «Мне нет дела до них, я иду по фарватеру». Так и для оратора план должен быть фарватером выступления, основой структуры публичной речи. Следует помнить, что интересные, захватывающие речи – это, прежде всего, результат тщательно продуманного плана, удачного построения речи.

Работа над планом, композицией речи – творческий процесс. Каждая лекция, каждое выступление, если они хорошо продуманы, если они результат большой предварительной работы, отражают особенности, интересы, склонности самого выступающего.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Раскройте содержание понятия «композиция речи».
2. Какие виды планов рекомендуется составлять оратору на разных этапах подготовки речи?
3. Охарактеризуйте основные элементы композиции: вступление, главную часть, заключение.
4. О каких методах изложения материала и приемах привлечения внимания вы узнали в этой главе?
5. Какие недостатки в построении речи снижают ее эффективность?

Глава 6

Контакт в публичном выступлении

Самое высшее проявление мастерства публичного выступления, важнейшее условие эффективности ораторской речи — это **контакт со слушателями**. Как говорят опытные ораторы, это заветная мечта каждого выступающего. Действительно, ведь речь произносится, чтобы ее слушали, правильно воспринимали, запоминали. Если оратора не слушают, если аудитория во время речи занимается «своими» делами, то усилия и труды выступающего пропадают даром, действенность такого выступления сводится к нулю.

§ 1. Что такое контакт с аудиторией

По определению психологов, **контакт** — это общность психического состояния оратора и аудитории, это взаимопонимание между выступающим и слушателями. В результате чего возникает эта общность? Прежде всего на основе совместной мыслительной деятельности, т. е. оратор и слушатели должны решать одни и те же проблемы, обсуждать одинаковые вопросы — оратор, излагая тему своего выступления, а слушатели, следя за развитием его мысли. Если оратор говорит об одном, а слушатели думают о другом, контакта нет. Совместную мыслительную деятельность оратора и аудитории ученые называют **интеллектуальным сопереживанием**.

Не случайно в народе говорят: «Слово принадлежит наполовину тому, кто говорит, и наполовину тому, кто слушает».

Для возникновения контакта важно также и **эмоциональное сопереживание**, т. е. оратор и слушатели во время выступления должны испытывать сходные чувства.

Отношение говорящего к предмету речи, его заинтересованность, убежденность передаются и слушателям, вызывают у них ответную реакцию. Таким образом, контакт между оратором и аудиторией возникает в том случае, когда обе стороны заняты одной и той же мыслительной деятельностью и испытывают сходные переживания.

Психологи подчеркивают, что необходимым условием возникновения контакта между оратором и аудиторией является искреннее, настоящее уважение к слушателям, признание в них партнеров, товарищей по общению.

§ 2. Как определить, удалось установить контакт или нет

Внешне контакт проявляется в поведении аудитории, а также в поведении самого оратора.

Нередко во время выступления оратора в зале царит тишина. Но как различна бывает эта тишина!

Одних ораторов слушают, затаив дыхание, боясь пропустить хоть одно слово. Эта тишина регулируется самим оратором. Шутки выступающего, его юмористические замечания вызывают движение в зале, улыбки, смех слушателей, но этот смех прекращается сразу же, как только оратор вновь начнет излагать свои мысли. Во время выступления других ораторов тоже сидят молча, но не потому, что ловят каждое его слово, а потому, что не хотят мешать выступающему. Это так называемая «вежливая» тишина. Сидеть-то сидят, не нарушая порядка, не разговаривая, но не слушают, не работают вместе с оратором, а думают о своем, мысленно занимаются другими делами. Поэтому сама по себе тишина еще не говорит о контакте оратора с аудиторией.

Главные показатели взаимопонимания между говорящими и слушающими – положительная реакция на слова выступающего, внешнее выражение внимания у слушателей (их поза, сосредоточенный взгляд, возгласы одобрения, согласные кивки головой, улыбки, смех, аплодисменты), «рабочая» тишина в зале.

О наличии или отсутствии контакта свидетельствует и поведение оратора. Если оратор говорит уверенно, ведет себя естественно, часто обращается к слушателям, держит весь зал в поле зрения, значит, он нашел нужный подход к аудитории. Оратор, не умеющий установить контакт с аудиторией, как правило, говорит сбивчиво, невыразительно, он не видит своих слушателей, никак не реагирует на их поведение.

Следует иметь в виду, что оратору порой удается установить контакт только с частью слушателей, а не со всей аудиторией. Можно сказать, что контакт – это величина переменная. Он может быть полным и неполным, устойчивым и неустойчивым, изменяться в процессе выступления оратора. Конечно, каждый выступающий должен стремиться установить со своими слушателями полный контакт, устойчивый от начала до конца речи. А для этого необходимо учитывать целый ряд факторов.

Бесспорно, на установление контакта оратора со слушателями влияют прежде всего актуальность обсуждаемого вопроса, новизна в освещении данной проблемы, интересное содержание выступления.

Именно интересное содержание в значительной степени определяет успех ораторской речи, является залогом установления контакта между оратором и аудиторией.

Однако в ораторской практике следует учитывать еще целый ряд моментов, требований, несоблюдение которых может свести на нет интересное содержание, снизить эффективность ораторского воздействия.

Большое влияние на установление контакта с аудиторией оказывает личность оратора, его репутация, сложившееся общественное мнение о нем. Если оратор известен как человек эрудированный, принципиальный, как человек, у которого слово с делом не расходится, человек, не бросающий слов на ветер, выступающей «не ради красного словца», то аудитория будет испытывать доверие к такому оратору.

В «Российской риторике», изданной в 1824 году, одна из глав так и называется «О нравах». Вот что пишется в этой главе:

Что касается до оратора, то он необходимо должен иметь нравы добрые и наклонности честные. Слово не меньше должно быть вывескою его добродетели, как и просвещения. Искусство всегда получает более важности и почтения, когда оно соединяется с благородными качествами человека, владеющего оным; особливо в убеждении умов самый образ жизни оратора должен служить порукою, что советы его искренни и основаны на собственном убеждении.

Единство слова и дела — это нравственно-этический критерий деятельности оратора, одно из главных требований, предъявляемых ему, важнейшее условие взаимопонимания.

Несоблюдение этого требования остро и болезненно воспринимается слушателями, подрывает их доверие к словам говорящего.

§ 3. Учет особенностей аудитории

Чтобы установить контакт со слушателями, важно учитывать особенности аудитории, в которой предстоит выступить.

Заслуженный профессор Николай Степанович, чеховский герой рассказа «Скучная история», вспоминая о своей лекторской деятельности, пишет:

Хороший дирижер, передавая мысль композитора, делает сразу двадцать дел: читает партитуру, машет палочкой, следит за певцом, делает движение в сторону то барабана, то валторны и проч. То же самое и я, когда читаю. Пред мною полтора лица, не похожих одно на другое, и триста глаз, глядящих мне прямо в лицо. Цель моя — победить эту многоголовую гидру. Если я каждую минуту, пока читаю, имею ясное представление о степени ее внимания и о силе разумения, то она в моей власти.

Рассмотрим основные особенности аудитории ораторской речи. Прежде всего важно знать, однородна или неоднородна аудитория.

По каким же признакам можно судить об **однородности аудитории**? К ним относятся такие характеристики слушателей, как возраст, пол, национальность, уровень образования, профессиональные интересы и т. п. Понятно,

чем однороднее аудитория, тем единодушнее реакция слушателей на выступление, тем легче выступать. И наоборот, разнородная аудитория обычно неодинаково реагирует на слова оратора, и ему приходится прилагать дополнительные усилия, чтобы управлять своими слушателями.

Существенный признак аудитории – **количественный состав** слушателей. Если вам приходилось выступать на собрании или на конференции, то вы вспомните, что приемы, используемые в той и другой аудитории, манера поведения, форма преподнесения материала, обращение к малочисленной и многочисленной аудитории были различными. Иногда интересуются, в какой аудитории легче выступать – в малочисленной или многочисленной. Каждая аудитория имеет свои особенности. Некоторые ораторы боятся большой аудитории, они начинают сильно волноваться, их охватывает, как говорят, «ораторская лихорадка», и они теряют дар речи. Малочисленной аудиторией легче управлять, но в данном случае оратор должен хорошо знать вопрос, о котором идет речь, так как вряд ли удобно читать с «листа» перед небольшим количеством слушателей.

Для аудитории характерно и **чувство общности**, которое проявляется в эмоциональном настрое слушателей.

Вы, вероятно, во время выступления не раз наблюдали любопытные явления. Вот, к примеру, в какой-то части зала возник легкий шум, и он очень быстро распространяется по всему помещению. Ваш сосед одобрительно кивнул выступающему головой. Это определенным образом повлияло на ваше поведение, на ваше отношение к словам говорящего. А вот прозвучала ироническая реплика, и на нее живо реагируют остальные слушатели. Влияние слушателей друг на друга особенно ярко проявляется при одобрении или неодобрении речи выступающего.

В чем же дело? Почему это происходит? Да потому, что слушатели испытывают действие различных психологических механизмов: одни слушатели бессознательно повторяют действия окружающих, другие осознанно вос-

производят образцы поведения рядом сидящих, на третьих оказывают влияние мнение и поведение большинства присутствующих. В результате действия этих механизмов в аудитории создается общий настрой, который существенно влияет на установление контакта между оратором и слушателями. Поэтому оратору нужно учиться управлять настроением аудитории, уметь, если надо, изменить его.

На установление контакта между оратором и аудиторией влияют и некоторые **особенности психологии** слушателей. Слушатели предъявляют оратору особые требования: они предоставили ему в процессе общения главную роль и хотят, чтобы он оправдал ее. Поэтому важно, чтобы слушатели почувствовали уверенность в поведении оратора, увидели спокойствие и достоинство на его лице, услышали твердость и решительность в голосе. Вот что рассказывает о своем выступлении на международном конгрессе Олег Антонович Юдин, доктор биологических наук, герой романа А. Крона «Бессонница»:

Выступавшего передо мной оратора я слушал почти внимательно. Я бы солгал, сказав, будто совсем не волновался, но это было волнение хирурга перед операцией, что бы ни происходило у него на душе, руки дрожать не должны. Поэтому, когда председатель с некоторым затруднением произнес мое всю жизнь казавшуюся мне очень простой фамилию, я встал и подошел к председательскому столу так же, как привык входить в операционную, не спеша, со спокойной уверенностью в каждом движении, чтоб ни у помощников, ни у сторонних наблюдателей, спаси боже, не возникло даже тени сомнения в успехе.

Не правда ли, интересное сравнение: оратор выходит на трибуну с той же уверенностью, с какой привык входить в операционную. Даже само появление оратора оказывает психологическое воздействие на аудиторию — оно должно настроить слушателей на успех ораторской речи, ни у кого не должно возникнуть даже тени сомнения в удаче. Но оратор — такой же человек, как и все остальные. Перед выступлением у него могут возникнуть неприятности, непредвиденные осложнения, наконец, он может вдруг почувствовать недомогание. Однако аудитории нет

дела до личных переживаний оратора. Значит, ему надо уметь скрыть свое настроение, на время отключиться от всего, что не связано с выступлением в аудитории. А.С. Макаренко учил педагогов-воспитателей:

Настроение у вас может быть каким угодно, а голос у вас должен быть настоящим, хорошим, твердым голосом. Никакого отношения к вашему голосу настроение не имеет... Нужно сделать так, чтобы ваша физиономия, ваши глаза, ваш голос были в некоторых случаях автономными.

Рекомендации А.С. Макаренко, несомненно, полезны и для ораторов.

Особенностью психологии аудитории является то, что слушатели – это одновременно и зрители. Оратор только появляется на трибуне, а слушатели уже оценивают его, обмениваются друг с другом критическими замечаниями. Что же привлекает в ораторе зрительное внимание слушателей? Конечно, в первую очередь его внешний вид.

Одежда выступающего должна соответствовать характеру обстановки, в которой произносится речь, быть опрятной и аккуратной. А.Ф. Кони советовал лекторам:

Следует одеться *просто и прилично*. В костюме не должно быть ничего вычурного и кричащего (резкий цвет, необыкновенный фасон); грязный, неряшливый костюм производит неприятное впечатление. Это важно помнить, так как *психологическое действие на собравшихся начинается до речи, с момента появления лектора перед публикой*.

Аудитория внимательно следит также за поведением оратора во время речи. Лишние, механические движения выступающего отвлекают внимание слушателей, становятся предметом обсуждения аудитории. Обращают внимание слушатели и на позу лектора. Иные ораторы, добравшись до трибуны, ложатся на нее, раскачиваются то вправо, то влево, переминаются с ноги на ногу, топчутся на месте. Все это отрицательно действует на слушателей, не способствует установлению контакта с оратором.

Слушателям далеко не безразлично, куда смотрит оратор. Нередко можно наблюдать такую картину: делает человек доклад, выступает на собрании и время от времени

посматривает в окно, окидывает взглядом стены, опускает глаза на пол, поднимает их к потолку, рассматривает свои руки, т. е. смотрит куда угодно, только не на слушателей.

Бывает еще хуже: выступающий смотрит на аудиторию, как в пустое пространство, смотрит отсутствующим взглядом. Можно ли в таком случае говорить о подлинном взаимопонимании между оратором и аудиторией? Конечно, нет! Правда, зрительный контакт со слушателями вовсе не означает, что нужно все время стараться смотреть на всех и каждого. Но если во время речи медленно переводить взгляд с одной части аудитории на другую, то можно создать впечатление хорошего зрительного контакта со слушателями.

Каждый, читающий эту книгу, бесспорно, понимает, что зрительный контакт со слушателями возникает только тогда, когда оратор владеет темой своего выступления и может свободно излагать содержание речи, когда он произносит речь, а не читает ее с «листа».

§ 4. Форма преподнесения материала

Форма преподнесения материала существенно влияет на взаимоотношения оратора и аудитории.

Однажды во время лекции по ораторскому искусству один из авторов этой книги получил записку следующего содержания:

Необходимо категорически запретить всем читать текст, кроме докладов, где заключена коллективная мысль. Надо приучить ораторов говорить с людьми от души, а не от бумаги. Без этого им ничто не поможет или, точнее, мало поможет.

Невольно возникает вопрос, а кто должен запретить читать текст речи с листа?

Обратимся к методической литературе. Ни один из авторов не рекомендует читать текст по написанному. Более того, психологи предупреждают: при чтении текста с листа в получасовом выступлении его содержание воспринимается лишь на 17 процентов.

Вопрос «Читать или говорить?» – один из вечных вопросов истории ораторского искусства.

Традиция написания и чтения с листа ораторских речей родилась задолго до наших дней. Так, с конца V века до н. э. в Афинах появились логографы, то есть составители речей для выступления тяжущихся сторон в суде. Они готовили речи с учетом индивидуальности «заказчика».

Самым знаменитым логографом Древней Греции был Лисий, который сочинял речи для участников многочисленных в Афинах судебных процессов.

Во Франции в XVIII веке считалось неприличным выходить на кафедру без заранее написанной речи. Текст речи обязательно читался. Таков был обычай.

А вот Петр I в 1720 году издал Указ № 740, который гласил:

Указую: господам сенаторам речь в присутствии схода держать не по писанному, а токмо словами, дабы дурь каждого всем видна была.

Издавая этот указ, великий государь преследовал, по видимому, свои цели, но вольно или невольно документ подчеркивал действенность живого устного слова.

Интересное сравнение использовал лауреат Нобелевской премии физик Уильям Брегг, высказывая свои суждения по поводу искусства научной беседы:

Я считаю, что собрать слушателей, а затем читать им написанный материал – это все равно, что, пригласив приятеля прогуляться, спросить, не возражает ли он пройти пешком, а самому ехать рядом с ним в автомобиле [54, 120].

Вопрос «Читать или говорить» влечет за собой еще целый ряд вопросов.

Первый вопрос: «Чей текст читать?»

Обратимся к истории. Известно, что крупнейший русский историк профессор В.О. Ключевский называл свои лекции просто «чтением», и он, действительно, читал их по своим записям, читал медленно, тихо, спокойно. Но это были им сотворенные, им найденные, им продуманные тексты. «Властителем гибкого и покорного слова» назвал его А.Ф. Кони. Чтобы занять место в аудитории на лек-

ции Ключевского, студенты вынуждены были отсиживать две-три предыдущие пары.

Другой известный русский историк профессор Т.Н. Грановский тщательно готовился к своим лекциям, но по записям никогда не читал. Писал он мало, и написанное, как оно ни драгоценно, не может дать нам полного представления о его ораторском мастерстве. Это был лектор-импровизатор.

Названные ораторы сами создавали тексты выступлений, выражали свои мысли, высказывали собственные суждения. Поэтому независимо от того, читали они или говорили свои речи, их было интересно слушать.

К сожалению, в жизни приходится сталкиваться с ораторами, которые просто озвучивают чужие тексты.

Об этой укоренившейся вредной практике пишет в своем романе «Белый свет» С. Бабаевский. Алексей Фомич Холмов, главный герой романа, вспоминает, как в первые годы своей работы он просиживал ночи, так как дни были заняты, чтобы написать речь или статью в газету. И какие это были замечательные статьи! А речи получались ершистые, задиристые. Тогда и на ум молодому Холмову не могло прийти, что кто-то сможет написать для него речь. Сам писал, сам говорил, где по писаному, а где и без писаного.

А потом как-то повелось, что писать стали другие. Для него писал Чижев. Находились такие товарищи, которые с трибуны читали то, что перед выступлением видели впервые. Поэтому не очень опытный трибун заикался, сбивался со слов, путал фразы. Холмову запомнился анекдотичный случай. Одному доверчивому оратору какой-то смельчак ради шутки подложил в папку не те листы, которые были нужны. В нужных листах речь шла об улучшении заготовки кормов, а в тех, подложенных, излагались какие-то советы по женским модам. Оратор осрамился.

Второй вопрос: «Как читать свой или чужой текст?» В книге профессора Парижского университета А. Олара «Ораторы революции», изданной в Москве в 1907 году,

есть интересное описание ораторской манеры выступлений Мирабо, деятеля Великой французской революции. Приведем отрывок из этой книги:

...действие занимало крупное место в красноречии Мирабо. Он был замечательным, восхитительным чтецом. Он умел читать все, как свое собственное произведение. Своей умелой и легкой дикцией он оживлял вялые фразы, делил на два слишком длинный период, придавал плавность тяжеловесным местам. Находясь на трибуне во время самого чтения, он экспромтом делал поправки. Не меняя стиля своих помощников, он в чтении придавал ему силу и горячность, уподобляясь тем умелым актерам, которые, оставаясь верны плохо написанной роли, придают безжизненным, тусклым фразам силу и яркость, поражающие самого автора пьесы. <...> рассказывают, что речь о наследовании, прочитанная Мирабо в клубе Якобинцев, произвела очень сильное впечатление, между тем как эта же речь, прочитанная в Национальном Собрании Талейраном, который хотя и был хорошим чтецом, показалась бесцветной, бесстрастной. Вот, следовательно, естественное объяснение загадки: Мирабо своим талантом чтеца и актера совершенно видоизменял те страницы, которые ныне нам кажутся холодными и которым он один умел придавать живость. Сотрудничество прекращается, как только он поднимается на трибуну, где он проявляет те свои дарования, которые умерли вместе с ним, которые не существовали уже даже для тех, кто на следующий день читал его речь. Современники могли поэтому забывать о роли, которую друзья оратора играли в составлении его речей. Они всегда видели и слышали самого Мирабо [т. 1, 129–130].

А вот еще один любопытный факт. У. Черчилль, искусственный политик и прожженный парламентарий, в тех местах своих речей, где чувствовалась слабость аргументации, ставил на полях две буквы: S. L. (*slower, louder* — «медленнее, громче»).

Эти примеры красноречиво свидетельствуют, какое огромное значение в ораторской практике имеет умелое произнесение речи.

Итак, мы рассмотрели основные факторы, способствующие установлению контакта между оратором и аудиторией.

§ 5. Как влияет на поведение оратора наличие или отсутствие контакта

Может быть, вы замечали, что если аудитория поддерживает оратора, внимательно его слушает, то это придает выступающему уверенность. Он говорит все с большим и большим вдохновением, излагает материал более убежденно и страстно, тверже звучит его голос.

Сам оратор как бы выпрямляется, вырастает в собственных глазах и глазах своих слушателей. Напротив, слабый контакт с аудиторией отрицательно действует на выступающего. Видя, что его плохо слушают или совсем не слушают, неопытный оратор начинает теряться, сбивается, у него появляются неприятные эмоциональные переживания.

Вы, конечно, читали роман И.С. Тургенева «Рудин» и не могли не обратить внимания на удивительное красноречие главного героя этого романа. Горячие речи Рудина не пропадали бесследно для его молодых слушателей, они будили мысль, волновали сердца, звали к действию.

Вспомним один из эпизодов романа:

Расскажите нам что-нибудь из вашей студенческой жизни, — промолвила Александра Павловна.

Рудин начал рассказывать. Рассказывал он не совсем удачно. В описаниях его не доставало красок. Он не умел смешить. Впрочем, Рудин от рассказов своих заграничных похаживаний скоро перешел к общим рассуждениям о значении просвещения и науки, об университетах и жизни университетской вообще. Широкими и смелыми чертами набросал он громадную картину. Все слушали его с глубоким вниманием. Он говорил мастерски, увлекательно.

...Обилие мыслей мешало Рудину выразиться определенно и точно. Образы сменялись образами; сравнения, то неожиданно смелые, то поразительно верные, возникали за сравнениями. Не самодовольной изысканностью опытного говоруна — вдохновением дышала его нетерпеливая импровизация. Он не искал слов: они сами послушно и свободно приходили к нему на уста, и каждое слово, казалось, так и лилось прямо из души, пылало всем жаром убеждения. Рудин владел едва ли не высшей тайной — музыкой красноречия. Он умел, ударяя по одним струнам сердец, заставить смутно звенеть и

дрожать все другие. Иной слушатель, пожалуй, и не понимал в точности, о чем шла речь; но грудь его высоко поднималась, какие-то завесы разверзались перед его глазами, что-то лучезарное загоралось впереди.

Все мысли Рудина казались обращенными в будущее; это придавало им что-то стремительное и молодое...

Стоя у окна, не глядя ни на кого в особенности, он говорил — и, вдохновенный общим сочувствием и вниманием, близостью молодых женщин, красотой ночи, увлеченный потоком собственных ощущений, он возвысился до красноречия, до поэзии...

И.С. Тургенев нарисовал яркую картину взаимного влияния оратора и аудитории, их сопереживания. Рассказчик, владевший музыкой красноречия, «умевший ударять по одним струнам сердец, заставляя звенеть и дрожать все другие», говорящий вдохновенно, убежденно, подчинил себе присутствующих, заставил их слушать с интересом, глубоким вниманием. Но и сам он, «вдохновенный общим сочувствием и вниманием», «возвысился до красноречия, до поэзии».

Таким образом, установление контакта, овладение вниманием аудитории обеспечивает успех публичного выступления, является необходимым условием для передачи информации, оказания желаемого воздействия на слушателей, закрепления у них знаний и убеждений.

В заключение подчеркнем, что ораторская практика настолько сложна, разнообразна, многогранна, что невозможно все предусмотреть заранее и дать советы и рекомендации на все случаи жизни.

Очень важно, чтобы каждый человек творчески подходил к подготовке и произнесению ораторской речи, полнее и шире использовал свои природные данные, индивидуальные возможности, умело применял приобретенные риторические навыки и умения.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте определение понятия «контакт с аудиторией».
2. Как можно определить, есть контакт с аудиторией или нет?
3. Расскажите об основных факторах, влияющих на установление контакта между оратором и слушателями.



ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Познакомьтесь с определением риторики, данным в книге «Детская риторика, или благоразумный вития, к пользе и употреблению юношества сочиненная» [М., 1787]. Что является, по мнению автора, предметом риторики? Как он аргументирует высказанное положение? Согласны ли вы с данным утверждением?

Риторика есть наука красно говорить обо всем без изъятия. Все прочие знания имеют для себя предмет ограниченный; но сия ограничивается пределами токмо единого естества, и всякая вещь надлежит к ее области. Она, говорит Цицерон, в сочинении о сей материи до нас дошедшем, есть пространное поле, в котором оратор может простираться по своему произволению, и в какую бы он сторону ни зашел, везде находится в собственном владении. Самые даже низкие предметы могут столько же его дарования прославить, как и высокие. Гомер описал войну мышей с лягушками столько важно, как и войну троян с греками. Вергилий не менее прославил себя сочинением о комаре, как и своею Энеидою. Овидий оставил нам портрет блохи столь же великолепной, как и своих богов: словом сказать, искусный оратор может также хорошо распространить свою речь об одних волосах какой-нибудь красавицы, как и о всем ее лице.

Задание 2. Прочтите выдержки из «Частной риторики» Н. Кошанского (С.-Петербург, 1840). Какое место в ораторском искусстве автор отводит «Языку действий»? Понаблюдайте за жестами ораторов и определите роль жестов в их выступлениях.

Третий и последний долг оратора — выразить свои мысли. Но выражение ораторское (изустное, *elocutio*) не довольствуется языком слов; оно требует и языка действий.

Язык слов есть слог оратора — язык действий, его жесты, телодвижения, мимика. В изустных разговорах оба языка соединяются; и чем живее, чем сильнее разговор, тем выразительнее телодвижения.

...Язык действий есть стремление души, обнаруживающееся в движениях тела: в их очах, устах, на челе, в движении головы, шеи, груди, руки и пр. Так мы выражаем: склонением головы — согласие; беспокойным ее движением — отрицание; поднятием сжатой правой руки с выражением в лице угрозу. Так говорит европеец с диким. Так два иностранца объясняют свои нужды друг другу. Сей язык усовершенствован для глухонемых столько, что на нем преподают им самые отвлеченные познания.

Язык действий сильнее и разительнее, язык словесный определеннее и точнее. Первый мгновенно передает взору мысли и чувства одним движением — последний переливает их слуху, как будто по каплям, по слову. Прекрасный союз их производит чудесное действие.

... Язык действий равно понятен во все времена, всем людям: ему учит сама природа [с. 99—101].

Задание 3. Познакомьтесь с письмом к сыну Ф. Честерфилда, известного английского писателя, государственного деятеля и дипломата. Кого автор называет оратором? Что, по его мнению, является главным в ораторском искусстве? Чему он отдает предпочтение — форме или содержанию? Какие наставления дает писатель молодому человеку? Согласны ли вы с его пониманием ораторского искусства? Если нет, обоснуйте свою позицию.

Лондон, 9 декабря 1749 г.

Милый мальчик!

В течение последних сорока лет я, должно быть, не сказал и не написал ни одного слова, не подумав сначала, хорошо оно или плохо и нельзя ли заменить его более удачным. Неблагозвучная или шероховатая фраза режет мне ухо, и я, как и все люди на свете, охотно бы поступился известной долей смысла ради того, чтобы слова мои лучше звучали. Должен прямо и откровенно признаться тебе без всякого тщеславия и ложной скромности, что если я и приобрел какое-то имя, как оратор, то я в большей степени обязан этим вниманию, которое я уделяю своему стилю, нежели самому содержанию моих речей, которое в силу обстоя-

тельств ничем не отличается от того, что говорят другие. Когда ты будешь выступать в парламенте, репутация твоя как оратора будет гораздо больше зависеть от твоих слов и периодов, нежели от того, о чем ты говоришь. По одному и тому же вопросу каждому здравомыслящему человеку приходят в голову примерно одни и те же соображения, и лишь та форма, в которую они облечены, вызывает внимание и восхищение слушателей. Я всеми силами стремлюсь, чтобы именно в парламенте ты сделался заметной фигурой; я хочу, чтобы ты мог собою гордиться и дал мне основание гордиться тобою. Иными словами, ты должен сделаться там хорошим оратором. Я говорю «должен», потому что знаю, что ты сможешь, если только захочешь. Толпа, которой свойственно ошибаться, смотрит на оратора и на комету с одинаковым изумлением и восхищением, считая и то, и другое явлениями сверхъестественными. Эта ошибка часто отбивает у молодых людей охоту испытать свои силы на этом поприще; хорошие же ораторы нисколько не возражают, если талант их почитают чем-то из ряда вон выходящим и чуть ли не дарованным им господом богом. Но давайте вместе подумаем, что же такое на самом деле хороший оратор, давайте сдерем с него эту наносную мишуру, которой его покрыло собственное тщеславие и невежество окружающих, и мы увидим, что проще всего определить его можно именно так: разумный здравомыслящий человек, умеющий правильно рассуждать и изящно выразить собственные мысли по поводу того, о чем идет речь. Разумеется, здесь нет никакого волшебства. Умный человек, даже если у него нет поразительных, из ряда вон выходящих дарований, о чем бы он ни говорил, не станет говорить бессмыслицы; если же у него есть хоть малейшая доля вкуса и он способен сделать над собой усилие, не станет и говорить неизящно. К чему же в итоге сводится все это могучее и окутанное покровом тайны искусство говорить в парламенте? К тому, что человек, выступающий в палате общин, говорит в стенах парламента, перед четырьмястами людей, высказывая свое мнение по данному предмету, то самое, которое он без особого труда высказывал бы перед четырнадцатью гостями любого английского дома, сидя у камина или же за столом; и эти-то четырнадцать человек могут оказаться лучшими судьями и более строгими критиками того, что он говорит, нежели любые четырнадцать депутатов палаты общин.

Мне часто случалось говорить в парламенте, причем иногда, когда я кончал речь, раздавались рукоплескания; потому я на основании собственного опыта могу тебя уверить, что это не бог весть что. Больше всего впечатления на слушателей производят изящество стиля и построение периода. Дай им услышать в твоей речи хотя бы один-два стройных и округленных периода, которые они могли запомнить и повторить, и они возвратятся домой довольные, так как люди возвращаются из оперы, напевая дорогой какой-нибудь особенно поразивший их и легко запомнившийся мотив. Большинство людей обладает слухом, но лишь очень немногие способны рассуждать; сумей пленить их слух — и ты уловишь в свои сети их разум, какой бы он у них ни был.

Цицерон, понимавший, что достиг высшей ступени в своей профессии (а в его времена красноречие было профессией), для того чтобы выделить себя из всех, в своем трактате «De oratore» утверждает, что оратор — это человек, какого в действительности никогда не было и не будет. Отправляясь от этого ложного положения, он заявляет, что оратор непременно должен знать все искусства и все науки — иначе как же он сможет о них говорить. Но при всем моем уважении к столь большому авторитету, должен, однако, сказать, что в моем представлении оратор — это нечто совершенно иное, и я уверен, что в этом смысле я ближе к истине, чем он. Оратором я называю человека, который умеет здраво рассуждать и изящно выразить мысль, о каком бы предмете он ни говорил. Насколько я знаю, ни геометрические задачи, ни алгебраические уравнения, ни химические процессы, ни анатомические опыты никогда не были предметами красноречия, поэтому я со всем смирением утверждаю, что человек может быть очень хорошим оратором, не имея ни малейшего представления о геометрии, алгебре, химии или анатомии. Предметом же парламентских прений являются исключительно вопросы общего характера.

Я пишу здесь все, что приходит в голову и что, мне кажется, может способствовать формированию твоих взглядов или просто оказаться для тебя интересным. Хорошо, если бы мои труды не пропали даром! А они не пропадут, если ты станешь уделять себе хотя бы половину того внимания, которое тебе уделяю я. Прощай [43, 156—157].

Задание 4. Познакомьтесь с отрывком из диалога Платона «Евтидем», посвященного критике софистической «мудрости» и ее методов. В этом диалоге Сократ рассказывает своему земляку, другу и сверстнику Критону беседу с двумя софистами — братьями Евтидемом и Дионисодором. Оба брата, прибыв в Афины, сначала занялись обучением борьбе, а затем перешли к преподаванию риторики, искусства словесной борьбы. Ученики знаменитого софиста Протагора, они были заядлыми спорщиками, увертливыми в хитросплетениях мысли и беззастенчивыми хвастунами. Софисты в полной мере проявляют себя, давая наставления юному Клинию.

...Как же мне получше описать тебе, мой Критон, все, что там было потом? Ведь нелегкое это дело — обстоятельно воспроизвести столь своенравную мудрость... Начал же Евтидем, как мне помнится, следующим образом:

— Скажи мне, Клиний, те из людей, кто идет в обучение, — они мудры или невежды?

Мальчик же, услышав столь трудный вопрос, покраснел и бросил на меня недоумевающий взгляд. А я, видя его смущение, говорю:

— Мужайся, Клиний, отвечай смело то, что думаешь. Быть может, это принесет тебе величайшую пользу.

В это мгновение Дионисодор, наклонившись чуть-чуть к моему уху и улыбаясь во весь рот, молвил:

— Предсказываю тебе, Сократ, что бы ни ответил мальчик, он будет все равно опровергнут.

А пока он это говорил, Клиний уже отвечал, так что мне не удалось предупредить мальчика, чтобы он был осторожнее, и он сказал, что учатся люди мудрые.

А Евтидем:

— Называешь ли ты кого-либо учителями или же нет?

Мальчик ответил утвердительно.

— Значит, учителя — это учителя учеников, как, например, кифарист и грамматик были учителями твоими и других мальчиков, вы же были учениками?

Клиний согласился.

— А разве не обстояло дело таким образом, что, когда вы учились, вы не знали того, чему обучались?

— Именно так, — сказал Клиний.

— Но были ли вы мудрыми, коль скоро не знали этого?

— Конечно, нет, — ответил тот.

Значит, вы были не мудрыми, но невеждами?

— Разумеется.

— Следовательно, учась тому, что вы не знали, вы учились, будучи невеждами?

Мальчик кивнул в знак согласия.

— Вот и получается, что учатся невежды, а не мудрецы, как ты это думаешь.

Когда он это сказал, все спутники Дионисодора и Евтидема, подобно хору, послушному команде своего наставника, зашумели и засмеялись, и раньше, чем мальчик как следует успел перевести дух, Дионисодор вмешался и сказал:

— Послушай, Клиний, когда учитель грамматики читает вам что-нибудь, кто из мальчиков запоминает прочитанное — тот, кто мудр, или же тот, кто невежественен?

— Тот, кто мудр, — отвечал Клиний.

— Следовательно, учатся мудрые, а вовсе не невежды и ты только что неверно ответил Евтидему.

Тут уже всю засмеялись и зашумели поклонники этих мужей, восхищенные их премудростью, мы же, остальные, молчали пораженные. Евтидем, поняв, что мы поражены, дабы мы еще более высказали ему свое восхищение, не отпускает мальчика, но снова принимается его спрашивать и, подобно искусным плясунам, обращает к нему один и тот же вопрос то одной его, то другой стороной [34, 117–118].

Задание 5. Познакомьтесь с различными классификациями ораторских речей. Определите, что является основанием каждой классификации.

I

Есть «три рода риторических речей: совещательные, судебные и эпидейктические. Дело речей совещательных — склонять или отклонять, потому что как люди, которым приходится совещаться

в частной жизни, так и ораторы, произносящие речи публично, делают одно из двух (или склоняют, или отклоняют).

Что же касается судебных речей, то дело их — обвинять или оправдывать, потому что тяжущиеся всегда делают непременно одно что-нибудь из двух (или обвиняют, или оправдываются).

Дело эпидейктической речи — хвалить или порицать. Что касается времени, которое имеет в виду каждый из указанных родов речи, то человек, совещаюсь, имеет в виду будущее: отклоняя от чего-нибудь или склоняя к чему-нибудь, он дает советы относительно будущего. Человек тяжущийся имеет дело с прошедшим временем, потому что всегда по поводу событий, уже совершившихся, один обвиняет, а другой защищается. Для эпидейктического оратора наиболее важным представляется настоящее время, потому что всякий произносит похвалу или хулу по поводу чего-нибудь существующего; впрочем, ораторы часто сверх того пользуются и другими временами, вспоминая прошедшее или строя предположения относительно будущего. У каждого из этих родов речей различная цель, и так как есть три рода речей, то существуют и три различные цели: у человека, дающего совет, цель — польза или вред: один дает совет, побуждая к лучшему, другой отговаривает, отклоняя от худшего; остальные соображения, как-то: справедливое и несправедливое, прекрасное и постыдное — здесь на втором плане.

Для тяжущихся целью служит справедливое и несправедливое, но и они присоединяют к этому другие соображения.

Для людей, произносящих хвалу или хулу, целью служит прекрасное и постыдное, но сюда также привносятся прочие соображения» (Аристотель. «Риторика») [4, 25].

II

Речь бывает трех родов: иные отличались в каком-нибудь отдельном роде, но очень мало кто во всех трех одинаково, как мы того ищем. Были ораторы, так сказать, велеречивые, обладавшие одинаково величавой важностью мыслей и великолепием слов, сильные, разнообразные, обильные, важные, способные и готовые волновать и увлекать души, причем одни достигали этого речью резкой, суровой, грубой, незавершенной и незакругленной, а другие — гладкой, стройной и законченной. Были, напротив, ораторы

сухие, изысканные, способные все преподать ясно и без пространности, речью меткой, отточенной и сжатой; речь этого рода у некоторых была искусна, но не обработана и намеренно уподоблялась или речи грубой и неумелой, а у других при той же скудости достигала благозвучия и изящества и бывала даже цветистой и умеренно пышной. Но есть также расположенный между ними средний и как бы умеренный род речи, не обладающий ни изысканностью вторых, ни бурливостью первых, смежный с обоими, чуждый крайности обоих, входящий в состав и того и другого, а лучше сказать, ни того, ни другого; слог такого рода, как говорится, течет единым потоком, ничем не проявляясь, кроме легкости и равномерности: разве что вплетет, как в венок, несколько бутонов, приукрашивая речь скромным убранством слов и мыслей (Цицерон. «Оратор») [33, 51].

Задание 6. Познакомьтесь с характеристиками индивидуальных речевых типов, предложенными С.Ф. Ивановой в книге «Специфика публичной речи» (М., 1978). К какому типу вы относитесь? Определите, что вам необходимо для совершенствования речевых способностей.

Рационально-логический тип. К этой группе относятся люди, эмоциональная сфера которых часто остается скрытой от постороннего взгляда, хотя их сдержанность вовсе не означает отсутствия эмоциональности. Они больше склонны к анализу явлений, к рассуждениям и строгой аргументированности своих и чужих поступков. Их подготовка к любому высказыванию отличается последовательным отбором и строгой систематизацией материалов, обдумыванием и разработкой подробного плана. Этот выношенный план как бы «сидит у них внутри», и, как правило, ораторы такого типа во время выступления не пользуются им. Их часто заботит другое: как бы свою речь сделать более яркой, эмоциональной и какие подобрать примеры, иллюстрирующие и аргументирующие основную мысль, чтобы заинтересовать аудиторию. Наблюдения показывают, что чаще всего «логиками» бывают люди сангвинического темперамента (сангвиник — человек с заметной психической активностью, быстро отзывающийся на окружающие события, стремящийся к частой смене впечатлений, срав-

нительно легко переживающий неудачи и неприятности, живой, подвижный, с выразительной мимикой и движениями).

Эмоционально-интуитивный тип. Люди этого типа говорят страстно, увлеченно, пересыпая свою речь остротами и каламбурами, но не всегда могут уследить за жесткой логической последовательностью речи и «свести концы с концами». Ораторы этого типа, если не запасутся строгим планом, учитывающим жесткие временные рамки, могут «занестись», потерять мысль и в результате свести на нет эффект своей блистательной речи — остается впечатление эмоциональной болтовни. План своих выступлений пишут не всегда, считая, что он их сковывает. Наблюдается совпадение эмоционального типа оратора с холерическим темпераментом (холерик — человек очень энергичный, способный отдаваться делу с особой страстностью, быстрый и норовистый, склонный к бурным эмоциональным вспышкам и резким сменам настроения, со стремительными движениями).

Философский тип. Люди, относящиеся к этой группе, труднее всего поддаются описанию, так как бывают более или менее эмоциональны, более или менее склонны к анализу; иногда бывают очень организованны в своей работе, а иногда без всякой видимой организации раскапывают какой-нибудь один вопрос, добиваются до корня, и вдруг, как лучом света, озаряют все найденной идеей. Всех их объединяет, несмотря на частные индивидуальные различия, одна общая черта — стремление к исследованию, глубокому осмыслению явлений прямо на глазах у слушателей, желание и умение вовлечь в этот процесс аудиторию. И все же следует подчеркнуть, что в речи индивидуальность «философов» наименее резко выражена, так как в людях этого типа с разной мерой преобладания проявляются и способность к анализу, и внутренняя эмоциональность, и даже лиризм. Чаще всего эту группу составляют люди флегматического темперамента (флегматик — человек невозмутимый, с устойчивыми стремлениями и настроением, с постоянством и глубиной чувств, с равномерностью действий и речи, со слабым внешним выражением душевных состояний).

Лирический, или художественно-образный тип. Натуры художественные мыслят более образами, чем логическими категориями, хотя это вовсе не означает, что логика в их рассуждениях

отсутствует. Глубокая эмоциональность, своеобразный лиризм, внутреннее волнение, острая впечатлительность, проникновенность — вот черты, характерные для людей этого типа, хотя в частных проявлениях ораторы этого рода могут довольно сильно отличаться друг от друга. Чаще всего этот тип имеет в своей основе характер меланхолический, утонченный (меланхолик — человек впечатлительный, с глубокими переживаниями, легко ранимый, но внешне слабо реагирующий на окружающее, со сдержанными движениями и приглушенностью речи).

Задание 7. Прочтите вслух приведенные ниже тексты, в которых высказана одна и та же мысль. Какой из отрывков легче воспринимается? Проанализируйте структуру, объем и количество предложений в каждом из отрывков. Какие предложения преобладают по типу (простые, сложносочиненные, сложноподчиненные), по интонации (повествовательные, вопросительные, восклицательные)? Сделайте вывод, почему один из отрывков воспринимается лучше.

I. Предупреждение педагогической запущенности представляет собой профилактическую работу, в ходе которой педагоги имеют дело с вполне «нормальными» детьми и осуществляют ее обычным средством обучения и воспитания. А преодоление представляет собой некое подобие лечебной работы, в ходе которой педагоги имеют дело уже с «трудными» детьми, психологически травмированными и нуждающимися в специальном подходе, поэтому осуществляется данная работа соответственно особыми средствами.

II. Одно дело — предупреждение. Это работа с вполне «нормальными» детьми. Она выполняется обычными средствами. Другое дело — преодоление. Это уже работа с «трудными» детьми. А что такое — «трудные»? Это дети, израненные бедами своей недоброй жизни. Работа с ними непременно включает «лечение» их душевных ран. Она выполняется особыми педагогическими средствами.

Задание 8. Подготовьте выступление на одну из тем: «Речь, которая мне запомнилась», «Оратор, который произвел на меня сильное впечатление», «Каких ораторов я люблю слушать», «Какие ораторы мне не нравятся».

Задание 9. Познакомьтесь с текстом речи Питирима Сорокина, известного русского социолога, с 1919 года профессора Петроградского университета, с 1930 года профессора Гарвардского университета. Определите, к какому виду ораторской речи относится данный текст. Сформулируйте целевую установку оратора. Составьте план-схему выступления.

История не ждет, она ставит ультиматум

(Речь на торжественном собрании в день 103-й годовщины Петербургского университета, 21 февраля 1922 г.)

Сегодняшняя годовщина Петербургского университета знаменательна не только тем, что она 103-я годовщина, но и тем, что она совпадает с моментом величайшего катаклизма в истории человечества и нашей родины. В результате войны и революции наше отечество лежит в развалинах. Великая Русская Равнина стала великим кладбищем, где смерть пожинает обильную жатву, где люди едят друг друга.

Задача возрождения России падает на ваши плечи, задача — бесконечно трудная и тяжелая. Сумеете ли вы выполнить ее? Сможете ли выдержать этот экзамен истории? Огромная трудность ее усугубляется еще и тем, что вы оказались на великом распутье, без путей, дорог и спасительного плана. «Отцы» ваши не могут помочь вам: они сами оказались банкротами: их опыт в форме традиционного мировоззрения русской интеллигенции, оказался недостаточным, иначе трагедии бы не было. От берега этого мировоззрения волей-неволей вам приходится оттолкнуться: он не спас нас, не спасет и вас. Он надолго исчез в зареве войны, в грохоте революции и в темной бездне могил, все растущих и умножающихся на русской равнине. Если не мы сами, так эти могилы вопиют о неполноте опыта «отцов» и ошибочности их патентованных спасительных рецептов.

Но раз старые пути негодны, где же новые? Есть ли они у нас? Если есть — продуманы и осознаны ли? Боюсь, что нет. Мы сейчас похожи на людей, ошарашенных ударом дубины, заблудившихся и ищущих, страстно и горячо, до боли, до исступления — нужного до смерти выхода. Ищем, тычемся туда и сюда, подобно слепым щенятам, но темно кругом. А история не ждет, она ставит ультиматум: бьет грозное: *memento mori*, бьет двенадцатый час нашей судьбы и решается наше: быть или не быть.

В таких условиях вы поймете меня и не найдете нетактичным, если я позволю наметить некоторые «вехи» того пути, по которому, с моей точки зрения — возможно, ошибочной, возможно, близорукой, — мы должны двинуться в дальнейшее историческое странствие. Это даже не «вехи», а скорее указание на то, чем мы должны запастись, пускаясь в этот темный путь, чтобы выбраться вновь на светлую дорогу жизни в живой истории из мрачных бездн долины Смерти.

Первое, что вы должны взять с собой в дорогу, — это знание, это чистую науку, обязательную для всех, кроме дураков, не лакействующую ни перед кем и не склоняющую покорно главу перед чем бы то ни было, науку точную, как проверенный компас, безошибочно указывающую, где Истина и где Заблуждение. Берите ее в максимально большом количестве. Без нее вам не выбраться на широкий путь истории.<...>

Второе, что вы должны взять с собой, это любовь и волю к производительному труду — тяжелому, упорному, умственному и физическому. Времена «сладкого ничегонеделанья» — кончились. Мир — не зал для праздношатающихся, а великая мастерская, и человек — не мешок для переваривания пищи и пустого прожигания жизни, а прежде всего — творец и созидатель.<...>

Отправляясь в путь, запаситесь далее совестью, моральными богатствами. Не о высоких словах я говорю: они дешевы и никогда в таком изобилии не вращались на житейской бирже, как теперь, а говорю о моральных поступках, о нравственном поведении и делах. Это гораздо труднее, но это нужно сделать, ибо я не знаю ни одного великого народа, не имеющего здоровой морали в действиях. Иначе... смердяковщина и шигалевщина потопят нас. Иначе вы будете иметь ту вакханалию зверства, хищничества, мошенничества, взяточничества, обмана, лжи, спекуляции,

бессовестности, тот «шакализм», в котором мы сейчас захлебываемся и задыхаемся.

Придется подумать вам и о том, кого взять с собой в спутники и руководители. Настало время от ряда спутников отказаться: они завели нас в пропасть. Я бы взял в качестве таковых таких лиц, как Нил Сорский, Сергей Радонежский — носители идеала старца Зосимы; как Толстой и Достоевский. Такие «спутники», по моему мнению, не обманут.

Позволю обратить ваше внимание и еще на один факт: на семью. Вы знаете, что она разлагается. Но вы должны знать и то, что без здоровой семьи невозможно здоровое общество. Слишком далеко зашел здесь развал и духовный, и биологический, через половые болезни ускоряющий вымирание и вырождение русского народа. Пора остановить это бедствие. <...>

Таковы те главные ценности, которыми вы, с моей — быть может, весьма несуразной — точки зрения, должны запастись, пускаясь в великий путь и подготавливаясь к великому экзамену. Я не знаю, выдержите ли вы это тяжчайшее из тяжких испытаний. Но надеюсь, что «сим победиши». Хочу верить и всем сердцем желаю вам полного успеха. Ваш успех будет означать спасение 100-миллионного народа от физической и духовной смерти [51, 71–75].

Задание 10. Познакомьтесь с текстом речи выдающегося русского физиолога академика А.А. Ухтомского. Выделите в данном тексте слова, обозначающие ключевые понятия речи, покажите их взаимосвязь и взаимозависимость.

О знаниях

(Речь, произнесенная перед студентами первого курса Ленинградского университета, 1938 г.).

Ежегодно все новые волны молодежи приходят с разных концов в университет на смену предшественникам. Какой мощный ветер гонит сюда эти волны, мы начинаем понимать, вспоминая о горестях и лишениях, которые приходилось испытывать, пробивая преграды к этим заветным стенам. С силой инстинкта устремляется молодежь сюда. Инстинкт этот — *стремление знать, знать все больше и глубже*. Силу эту приходится назвать инстинктом

потому, что она поистине владеет нами, не считаясь с нашими частными побуждениями, маленькими личными удовольствиями и страхами. И если искать для этой силы достойного носителя, то это *народ*. Подчиняясь инстинктивному устремлению к знанию, мы делаем историческое дело народа, которому принадлежим.

Каким пожеланием встретить нам, старикам и предшественникам, вас, вошедших с новой волною <...>?

Не надо скрывать: кроме радости открывающегося знания, вам предстоит немало мелочных забот, огорчений, нехваток, неизбежных в переорганизовывающейся жизни студенчества. Так пусть эти мелочные затруднения не будут сильны снизить ваш молодой энтузиазм. Пусть энтузиазм крепнет все более по мере прохождения университетского курса. Будет ли вам суждено остаться здесь надолго в качестве смены преподавателей и профессоров, или вы возвратитесь в те поселки, деревни и города, которые послали вас сюда, — пусть не покидает вас память о том, что здесь ли, там ли, все равно вы живете и работаете для народа, который передал и поручил вам этот инстинкт к знанию и ждет от вас его плодов. Как частица народа внесены вы сюда очередной волною, как частица народа напиваетесь здесь знаниями, как частица народа отдаете ему приобретенное здесь.

...Будем всегда помнить принцип Аристотеля, основоположника естествознания и биологии: *«Действительно знать — значит уметь научать ребенка»*. Знание, неспособное себя передать, — это знание лишь кажущееся, служащее только самоудовлетворению того, кто им обольщается. Не найтись, как объяснить другому, — это знак того, что сам понимаешь плохо. Подлинное знание живо и практично, оно несет в своем существе тенденцию к передаче и распространению. Если знание замыкается, это говорит не о том, что оно чрезмерно глубокомысленно, а о том, что оно недостаточно! Учить для нас — значит всегда учиться. А учиться — значит достигать такой ясности и полноты, при которых знание становится очевидным для всякого.

Взятый курс на непрерывную производственную практику студентов и имеет тот смысл, что еще за время прохождения курса приобретаемое знание проверяется живою пробой, насколько вы способны его передать, где и в чем оно недостаточно и требует

углубления для того, чтобы передача его пошла сама собою, как простое и естественное дело.

Подлинный смысл непрерывной практики нашего студенчества не в том, чтобы технологизировать университетскую науку. Технологизирование знания по необходимости делает его поверхностным и близоруким. Люди учатся применять научную формулу, не задаваясь «нескромным вопросом», откуда и как она произошла. Смысл практики у нас в том, чтобы в наибольшей степени углубить приобретаемое знание, уяснить его до конца так, чтобы передача его стала простым и естественным осуществлением его назначения.

Итак, в добрый час! Огорчения и преграды пусть забываются ради *радости знать, знать все больше и глубже!* [50, 89–90].

Задание 11. Изучите схему «Композиционное построение речи». Какова задача каждой композиционной части выступления? Какие приемы привлечения внимания, с вашей точки зрения, наиболее действительны? Как вы понимаете требование максимальной лаконичности?

Композиционное построение речи	
Части выступления	Приемы привлечения внимания
I. Вступление Задачи: – Пробудить интерес к теме предстоящего разговора – Установить контакт – Подготовить слушателей к восприятию выступления – Обосновать постановку вопроса Основное условие – максимальная лаконичность	– Обращение – Изложение цели выступления, обзор главных разделов темы – Прием сопереживания – Изложение парадоксальной ситуации – Апелляция к интересам аудитории – Прием соучастия – Апелляция к событиям – Апелляция к географическим или погодным условиям

<p>II. Главная часть</p> <p>Задачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Последовательно разъяснить выдвинутые положения – Доказать их правильность – Подвести слушателей к необходимым выводам <p>III. Заключение</p> <p>Задачи:</p> <ul style="list-style-type: none"> – Суммировать сказанное – Повысить интерес к предмету речи – Подчеркнуть значение сказанного – Поставить задачи – Призвать к непосредственным действиям (в митинговой речи) 	<ul style="list-style-type: none"> – Апелляция к речи предыдущего оратора – Апелляция к авторитетам или известным источникам – Апелляция к личности оратора – Юмористическое замечание – Вопросы к аудитории
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Задание 12. Познакомьтесь с характеристиками разных видов ораторской речи в зависимости от общей целевой установки, данными П. Сопером в книге «Основы искусства речи». В чем специфика каждого вида речи?

«Общая цель может заключаться в том, чтобы развлечь, информировать, воодушевить, убедить, призвать к действию. В известной мере, мыслимо и сочетание этих целей. Например, речь развлекательного порядка иной раз не обойдется без информации и даже без элементов воздействия. Речь, склоняющая к действию, не будет иметь успеха, если она не занимательна, не поучительна, не вдохновляет и не убеждает. Но оратор должен ясно представлять себе, какая же из общих установок является преобладающей, и в соответствии с этим строить свою речь.

1. Развлекательная речь

Такая речь не содержит иной цели, кроме заключающейся в ней самой. Она сама по себе должна развлечь и потешить слуша-

теля. Можно было бы сказать, что ее цель просто поддержать внимание и интерес слушателя, но здесь имеется в виду занимательность — интерес как самоцель. Ее часто слышишь на банкете и в иной обстановке, где люди встречаются, чтобы в приятном общении провести время.

2. Информационная речь

Задача информационной речи не только пробудить любознательность, но и дать новое представление о предмете. Она может быть повествованием, описанием, объяснением. Повествование — это движение; описание расчленяет предмет, показывает его частности и придает им наглядный вид, как на картине; объяснение показывает, каков предмет в действии и каково его устройство. Во всех информационных речах преобладает какая-либо одна из этих характерных черт.

Информационная речь должна отвечать следующим требованиям:

- а) В ней не должно быть ничего спорного.
- б) Она должна вызывать пытливость.
- в) Она должна удовлетворять запросы слушателя.
- г) Сообщение должно быть актуально.

3. Воодушевляющая речь

Агитационные речи в общем можно разбить на три группы: речи с целью воодушевить, речи с целью убедить и речи с целью вызвать активную реакцию. На деле эти три вида общих целевых установок нередко перекрывают частично друг друга. Большинство речей с целью убедить вызывают действенные порывы, как и речи, склоняющие к действию. Сплошь и рядом бывает трудно сказать, где кончается ясное постижение вопроса, и возникают изменившееся убеждение и потребность действия.

Тем не менее, многие речи лучше всего определить, как речи с целью внести ясность в вопрос, подчеркнуть его значение и воодушевить слушателя, так как их главная цель не в том, чтобы представить новые данные, переубедить или вызвать действие. Большинство речей на политических или спортивных собраниях и выступлениях с приветствиями, с оценкой заслуг и в ознаменование событий и явлений, а также беседы по вопросу о значении моральных и общественных ценностей, проповеди, по сути, представляют собой воодушевляющие речи.

4. Убеждающая речь

Убедить — значит логическими доводами доказать или опровергнуть какое-либо положение. Это чисто логическая задача. На практике эти речи рассматривают как агитационные, в которых любыми методами — логическими или иными — оратор убеждает соглашаться с ним в спорном вопросе. Но хотя такая речь стремится определить образ мышления и поведения, она не представляет собой призыва к непосредственному действию.

5. Призывающая к действию

Слушателя призвали к действию: к новому, к продолжению или прекращению прежнего. Следовательно, его убедили. Призыв к действию бывает *прямым* и *косвенным*, действие может наступить когда-нибудь или немедленно. Но имеются в виду действия самих слушателей, а не отсутствующих.

Агитационной речи свойственны отличительные черты других речей: она должна содержать необходимые *фактические данные, пробуждать психическую восприимчивость, приводить к согласию*. Сверх того ей присущ неотъемлемый и характерный только для нее элемент: она должна *заставить слушателя почувствовать потребность сделать то, о чем ее просит оратор*.

Задание 13. Подготовьте информационную речь (5 мин.). Обоснуйте актуальность выбранной темы. Используйте во вступлении приемы привлечения внимания аудитории. Продумайте заключительные фразы речи. Составьте и сообщите аудитории план речи. Учтите, что ваша аудитория — слушатели группы.

МАТЕРИАЛЫ К ЗАДАНИЮ

1. Примерные темы для информационной речи

- События в нашей стране.
- События за рубежом.
- Новости науки и техники.
- Новости культурной жизни города.
- Спортивные новости.
- Новинки литературы.
- Системы ЭВМ.

II. Схема оценки информационной речи

1. Тема и цель
Интересны? Уместны? Актуальны?
2. Вступление
Интересно ли?
Использован ли прием привлечения внимания?
Не слишком ли длинно?
3. Главная часть
Продуман ли план?
Весь ли материал относится к делу?
Достаточно ли примеров?
Конкретно ли содержание?
Достигнута ли цель?
4. Заключение
Ясно? Есть ли обобщение сказанного?
5. Произношение
Уверен ли говорящий в себе?
Правильна ли поза? Жесты?
Удачен ли темп речи? Монотонно?
Есть ли контакт с аудиторией?
Есть ли речевые ошибки?
5. Советы выступающему

III. Памятка

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

Вступление следует подобрать и проработать так, чтобы оно вызвало внимание, приподняло интерес, пояснило намерения оратора. Главная часть речи должна быть развита в соответствии с определенным планом и с учетом тематического задания, состава аудитории и обстановки.

В заключении еще разъясняется поставленная цель, поднимается на высшую ступень интерес слушателей, подчеркивается смысл речи и делается все возможное, чтобы создать у аудитории надлежащее настроение» (П. Сопер).

Задание 14. Подготовьте агитационную речь (убеждающую или призывающую к действию) на 5 минут. Выберите тему речи. Уточните ее формулировку. Определите аудиторию, для которой предназначена ваша речь. Продумайте систему логических и психологических доводов.

МАТЕРИАЛЫ К ЗАДАНИЮ

I. План агитационной речи

1. Привлечь внимание, вызвать интерес.
2. Охарактеризовать предмет речи, изложить основной тезис.
3. Привести аргументы для доказательства тезиса.
4. Сделать вывод. Сформулировать призыв.

II. Примерные темы для агитационной речи

- Прочтите книгу, статью.
- Посмотрите кинофильм, спектакль.
- Подпишитесь на газету, журнал.
- Сходите на концерт.
- Занимайтесь спортом.
- Посетите выставку.
- Занимайтесь риторикой.

III. Схема оценки агитационной речи

1. Тема и цель
Подходят ли они аудитории?
2. Введение
Интересно?
Вызывает ли желательную реакцию?
3. Главная часть
Интересен ли материал?
Правильны ли доводы?
Достаточны ли аргументы?
Целесообразны ли примеры?
4. Заключение
Ясно?
Убедителен ли призыв к действию?
5. Произношение
Произнесена ли речь с убеждением?
Правильна ли поза?

- Уместны ли жесты?
- Удачен ли темп речи?
- Есть ли речевые ошибки?

6. Советы выступающему

IV. Памятка

«Агитационная речь требует от слушателей большего, чем другие виды речи. Если она не приводит к цели — это самая горькая из всех неудач оратора. Слушатели должны отозваться на призыв тут же, на месте, и от всей души. Их нужно заставить проникнуться доверием к вам и к тому, что вы говорите, доверием безусловным и идущим от доброй воли. Слушатели должны понять вас и преисполниться нетерпением сделать все, что вы от них хотите.

Что бы ни было избрано вами во вступительной части речи, к каким бы убедительным планам и методам вы ни прибегали, каковы бы ни были ваши завершающие призывы, — все следует развивать в соответствии с той определенной реакцией аудитории, к которой вы стремитесь» (П. Сопер).

Задание 15. Подготовьте приветственную (воодушевляющую) речь (4–3 мин.). Выберите событие, которому будет посвящена ваша речь (юбилей лица, организации; встреча делегации; вручение награды; открытие памятника, мемориальной доски; начало работы съезда, конференции, симпозиума; памятная дата и т. п.). Определите аудиторию, для которой предназначена ваша речь. Так как главная задача приветственной речи — создать приподнятое, праздничное настроение, вдохновить, воодушевить слушателей, обратите внимание на эмоциональность вашей речи, используйте в ней средства речевой выразительности.

МАТЕРИАЛЫ К ЗАДАНИЮ

I. Структура приветственной речи

1. Обращение. Слова приветствия.
2. Краткая характеристика события.
3. Успехи и достижения, перспективы.
4. Пожелания.

II. Схема оценки приветственной речи

1. Тема и цель

Соответствуют ли событию?

Подходят ли аудитории?

2. Вступление

Оригинально?

Создает ли определенный эмоциональный настрой?

3. Главная часть

Конкретно ли содержание?

Яркие ли примеры?

Выразительны ли речевые средства?

Достигнута ли цель?

4. Заключение

Ярко?

Вдохновило ли слушателей?

5. Произнесение

Произнесена ли речь с воодушевлением?

Правильна ли поза?

Уместны ли жесты, мимика?

Удачен ли темп речи?

Есть ли речевые ошибки?

6. Советы выступающему

III. Памятка

«Не пытайтесь сесть и приготовить речь за тридцать минут. Нельзя испечь речь по заказу, как пирог. Речь должна вызреть. Выберите тему в начале недели, обдумайте ее в свободное время, вынашивайте ее, не забывайте о ней ни днем, ни ночью. Обсуждайте ее с друзьями. Делайте ее предметом бесед. Задавайте самому себе всевозможные вопросы на данную тему. Записывайте на клочках бумаги все мысли и примеры, которые приходят вам в голову, и продолжайте искать. Идеи, соображения, примеры будут приходить к вам в самое различное время — когда вы принимаете ванну, едете в центр города, когда вы ждете, чтобы вам подали обед. Таков был метод Линкольна. Этим методом пользовались почти все ораторы, имевшие успех» (Д. Карнеги).

Задание 16. Познакомьтесь с вопросами для самоконтроля. Они послужат вам ориентиром в процессе подготовки различных видов публичных выступлений и помогут определить степень готовности к выступлению.



ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЯ

1. Отражает ли название темы речи ее содержание?
2. Действительно ли меня интересует тема выступления?
3. Достаточно ли я знаю по данной проблеме?
4. Убежден ли я в том, о чем буду говорить?
5. Соответствуют ли тема и цель моей речи уровню знаний, интересам и установкам слушателей?
6. Могу ли я четко сформулировать главную идею своего выступления?
7. Легко ли воспринимаются фактический материал и статистические данные?
8. Каким методом изложен материал?
9. Нет ли нарушений логической последовательности в изложении материала?
10. Готовит ли вступительная часть речи к восприятию основного материала?
11. Убедительно ли заключение? Есть ли обобщающие выводы?
12. Правильно ли распределен материал по времени?
13. Какие вопросы могут возникнуть у слушателей?
14. Владею ли я материалом выступления? Проведены ли тренировки?

Задание 17. Прослушайте ораторское выступление в массовой аудитории. Обратите внимание, удалось ли оратору установить контакт со слушателями. Как они реагировали на слова оратора? Расскажите, какими приемами установления контакта пользовался оратор. Представьте письменный отзыв об этом выступлении.



ЛИТЕРАТУРА

1. Александров Д.Н. Риторика: Учебное пособие для вузов. М., 2002.
2. Андроников И.Л. Собр. соч.: В 3 т. Т. 2. М., 1981.
3. Аннушкин В.И. История русской риторики. Хрестоматия: Учебное пособие. 2-е изд., испр., доп. М., 2002.
4. Античные риторики. М., 1978.

5. Апресян Г.З. Ораторское искусство. М., 1978.
6. Безменова Н.А. Очерки по теории и истории риторики. М., 1991.
7. Вагапова Д.Х. Риторика в интеллектуальных играх и тренингах. 2-е изд. М., 2001,
8. Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Человеческое слово могут... М., 1984.
9. Введенская Л.А., Павлова Л.Г. Риторика для юристов: Учебное пособие. Ростов н/Д, 2002.
10. Вомперский В.П. Риторика в России XVII—XVIII вв. М., 1988.
11. Граудина Л.К. Риторика И.С. Рижского //Русская речь. 1984. № 5.
12. Граудина Л.К., Кочеткова Г.И. Русская риторика. М., 2001.
13. Граудина Л.К., Миськевич Г.И. Теория и практика русского красноречия. М., 1989.
14. Дашкова Е.Р. Литературные сочинения. М., 1990.
15. Зарецкая Е.Н. Риторика. Теория и практика речевой коммуникации. 3-е изд. М., 2001.
16. Ивакина Н.Н. Основы судебного красноречия (Риторика для юристов): Учебное пособие. М., 2000.
17. Иванова С.Ф. Искусство диалога, или беседы о риторике. Пермь, 1992.
18. Ивин А.А. Риторика: искусство убеждать. Учебное пособие. М., 2002.
19. Карнеги Д. Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично. М., 1989.
20. Ключевский В.О. Сочинения: В 8 т. Т. 8. М., 1959.
21. Кони А.Ф. Собр. соч.: В 8 т. Т. 4. М., 1967.
22. Кони А.Ф. Избран, произведения: В 2 т. Т. 1. М., 1959.
23. Кохтев Н.Н. Риторика. М., 1994.
24. Краснобаев Б.И. Русская культура второй половины XVII — начала XIX в. М., 1983.
25. Лекционная пропаганда: вопросы теории, организации и методики. Киев, 1989.
26. Ломоносов М.В. Полн. собр. соч. Т. 7. М. — Л. 1952.
27. Луначарский А.В. Речь при открытии Института живого слова // Театр. 1968. №9.
28. Львов М.Р. Риторика. Культура речи: Учебное пособие для вузов. М., 2002.
29. Мастера красноречия. М., 1991.
30. Михальская А.К. Русский Сократ: Лекции по сравнительно-исторической риторике. М., 1996.

31. Михальская А.К. Основы риторики: Мысль и слово. М., 1996.
32. Общая риторика. Пер. с франц. / Ж. Дюбуа и др. М., 1986.
33. Об ораторском искусстве: Хрестоматия / Авт.-сост. А.В. Толмачев. 4-е изд., перераб. и доп. М., 1973.
34. Платон. Диалоги. М., 1986.
35. Платон. Сочинения: В 3 т. Т. 1. М., 1968.
36. Платонов Г.В. Методика подготовки массовой лекции. М., 1977.
37. Плутарх. Сравнительные жизнеописания: В 3 т. Т. 3. М., 1964.
38. Риторика и стиль. М., 1984.
39. Рождественский Ю.В. Теория риторики. 2-е изд., испр. М. 1999.
40. Романов А.А., Ходырев. Управленческая риторика: Учебник для вузов. М., 2001.
41. Русская риторика: Хрестоматия / Авт.-сост. Л.К. Граудина. М., 1996.
42. Русский язык. Энциклопедия. 2-е изд., перераб. и доп. М., 1997.
43. Сенека, Честерфилд, Моруа. Если хочешь быть свободным. Книга о воспитании. М., 1992.
44. Сергеенко М.Е. Жизнь Древнего Рима. М.-Л., 1964.
45. Сергеич П. Искусство речи на суде. Тула, 1998.
46. Смолярчук В.И. Гиганты и чародеи слова. М., 1984.
47. Сопер П. Основы искусства речи. М., 1958.
48. Тимофеев А.Г. Очерки по истории красноречия. СПб., 1898.
49. Хазагеров Г.Г. Политическая риторика. М., 2002.
50. Хрестоматия по лекторскому мастерству / Составитель А.Е. Михневич. Минск, 1990.
51. Хрестоматия по риторике / Автор-составитель С.Ф. Иванова. Пермь, 1990.
52. Цицерон М.Т. Три трактата об ораторском искусстве. М., 1972.
53. Цицерон М.Т. Речи: В 2 т. Т. 1. М., 1962.
54. Шведов И.А. Искусство убеждать. Киев, 1986.
55. Юнина Е.А., Сагач Г.М. Общая риторика (современная интерпретация). Пермь, 1992.

Глава 1

Речевой аппарат

Если спросить музыканта, играющего на гитаре, скрипке, пианино или на фаготе, флейте, трубе, как извлекаются звуки из инструмента, от чего зависит их сила, длительность, то он расскажет об особенностях своего инструмента и о том, что нужно сделать, чтобы звуки были различной тональности, силы, протяженности.

Но вот если этому же музыканту задать вопрос, как он, когда говорит, превращает воздушную струю в звуковую волну и где, при помощи чего эта волна превращается в звуки речи, то вряд ли можно ожидать вразумительного ответа. Да что музыканты! Не каждый профессионал-лектор, учитель, юрист, дипломат, политический деятель, для кого звучащая речь — профессиональная необходимость, даст правильный ответ. В то время, как для всех, кто по своей профессии «работает» голосом, речевой аппарат — своеобразный музыкальный инструмент, созданный природой и поэтому совершенный, который необходимо знать во всех тонкостях, чтобы успешно пользоваться им.

Где же и как образуются звуки речи? От чего зависит их сила, тембр, широта? Как с помощью голоса можно передавать мысли, чувства, состояние души человека, воздействовать на других? Какие при этом происходят процессы и какие законы акустики, физиологии, психологии лежат в их основе?

Ученые определили, что звук голоса – одна из форм энергии. Энергия эта, порожденная голосовым аппаратом человека, распространяясь с большой скоростью, приводит в колебание молекулы воздуха с определенной частотой и силой. От частоты колебания зависит высота звука, а от амплитуды колебания – его сила. Следовательно, чтобы понять природу звука, его акустические и физиологические особенности, необходимо прежде всего изучить речевой аппарат, знать его устройство и уметь на нем «играть». Ведь во многом от голоса зависит успех выступления.

У И. Андроникова, публициста, мемуариста, критика, есть рассказ «Горло Шаляпина». Автор пересказывает то, что слышал от известного артиста Малого театра Остужева, которому однажды привелось заглянуть в горло Шаляпина:

– Вы не знаете, что – я – увидел!!! Выставив руки, словно предлагая наматывать на них шерстяные нитки, он округляет ладони, соединил кончики пальцев – руки встретились; оглядел образовавшееся внутри пространство, дал мне налюбоваться, глядя в глаза мне, крикнул звонко, отрывисто:

– КРАТЕР!!!

Полная и напряженная пауза – и снова яростный возглас:
- НЕБО?!

Из ладоней образуется круглый свод:

– КУПОЛ!!! Он уходит под самые глаза... И вот под этим куполом рождается неповторимый тембр шаляпинского баса!.. Язык, как волна в знойный полдень, еле зыблется за ожерельем нижних зубов... И ВО ВСЕЙ ГОРТАНИ НИ ОДНОЙ ЛИШНЕЙ ДЕТАЛИ!.. Она рассматривается как сооружение великого мастера! И я не могу оторвать глаз от этого необыкновенного зрелища!.. [1, 190].

Рассказчик обращает внимание на размеры глотки, ее глубину (кратер!), на высоту нёба (купол!), на язык (как волна в знойный полдень). Это все – составляющие речевой аппарат и у каждого человека он имеет свои размеры, свою конфигурацию.

От чего же это зависит? От природы? Чем природа наградила, то и имеешь? Один из приятелей Остужева, когда он рассказал ему об увиденном, заметил:

Я горло Шалапина знаю. Согласен с тобой – это чудо! Но не природы! Это – чудо работы, систематической тренировки. У Шалапина от природы – великолепный бас, – редчайшие связки! И обыкновенная глотка. Но его первый учитель пения, Усатов, специальными упражнениями сумел поднять ему мягкое нёбо, расширил стенки гортани, он выучил Шалапина – ну как бы тебе объяснить – полоскать горло звуками... [1, 191].

Вот, оказывается, что! Каждый человек, выполняя необходимые упражнения, может довести свой речевой аппарат до совершенства или значительно развить и улучшить его.

Посмотрите внимательно на схему:



Схема речевого аппарата человека

Органы речи, изображенные на схеме, по-разному участвуют в образовании звуков: одни активны, другие пассивны, различна и их функция.

Для образования звуков прежде всего необходим воздух. С помощью дыхательных органов (мускулатуры) воз-

дух втягивается в легкие и выталкивается наружу. От объема легких, от того, сколько воздуха они могут вместить, а затем вытолкнуть, зависит сила звука и его продолжительность.

Известно, например, каким сильным голосом обладал итальянский бас Таманьо.

Когда Таманьо выступал на сцене Большого театра, — рассказывал однажды артист Остужев Ираклию Андроникову, — московские студенты, которые всегда знали все лучше всех, никогда не приобретали билетов на галерею. Они слушали его задаром — с Петровки. У этого молодчаги был такой голо-сина, что ему приходилось перед спектаклем шнуровать на голом теле специальный корсет, чтобы не вздохнуть полной грудью. Как вы знаете, на улице никогда не слышно ни оркестра, ни хора... но голос Таманьо проникал сквозь слуховые окна на чердаке. Если бы он не шнуровался, то, пожалуй, стены дали бы трещины, а какой-нибудь театр, поменьше нашего Большого, того и гляди загудел бы в тартарары [1, 195–196].

Конечно, можно этому верить и не верить, но факт остается фактом: от глубины и силы вдоха и выдоха зависит сила звука.

Однако при вдохе и выдохе воздуха не всегда образуется звук. Чтобы жить, человек должен дышать, даже во сне. С прекращением дыхания наступает смерть.

Когда же и как воздух превращается в звук или способствует образованию звука? И не просто звука, а звука речи.

Происходит это тогда, когда у человека появляется необходимость поделиться своими мыслями. Высказать их вслух. Тогда и совершается образование звука. Процесс этот сложный и протекает так: на пути прохождения воздуха через гортань находятся голосовые связки-вибраторы (найдите их на рис. 1). Они — источник звука. Именно в гортани рождается звуковая волна. Затем она попадает в резонаторы (носоглотка, носовая полость, ротовая полость), которые усиливают и обогащают звук голоса. Работу завершают артикуляторы, находящиеся в ротовой полости: язык, губы, нижняя челюсть, мягкое небо.

Самый активный артикулятор – язык. Он во рту чувствует себя хозяином: то к зубам прижмется, то отступит от них, то к нёбу начнет подниматься, то в глубь ротовой полости уйдет. От его движений зависит характер большинства звуков русского языка. Не случайно *вербальный* (словесный, звуковой) способ общения назвали *языком*.

О главенствующей роли языка при образовании звуков свидетельствуют выражения: «У тебя что, язык отнялся?», «У тебя что, язык прилип к гортани?», «Ты что, язык проглотил?» или «Ты что, без языка?», «Ты что, языка лишился?» Так говорят, когда тот, к кому обращаются, молчит, не отвечает.

А сколько устойчивых выражений, образность которых создается за счет прямого значения слова язык («орган речи»)! «Держи язык за зубами» (Молчи, не болтай лишнего). «Какой у него длинный язык, совсем не умеет сдерживаться в разговоре». Если о ком-то скажут, что у него *язык без костей*, то значит, что он любит поговорить, болтает много всякого вздора, глупостей. «Так и просится на язык, язык чешется», – говорят, когда очень хочется сказать, когда не могут удержаться, утерпеть, чтобы не заговорить, не сказать что-либо. А вот если человек не может членораздельно, ясно выразить свою мысль, то говорят: «У него язык заплетается».

Артикуляторы превращают звук голоса в звуки речи родного языка.

Теперь вы представляете, каким сложным, каким совершенным и необходимым человеку аппаратом наградила его природа.

И еще одно: голосовой аппарат связан с внутренней жизнью человека, обусловлен его характером, психикой, желаниями, тончайшими движениями сферы чувств.

По характеру речевого звучания, по физическому стилю речи мы судим о темпераменте говорящего, о его характере, мироощущении, о его настроении, наконец, о его искренности. Бодрость и вялость, энергия и инертность, решительность и робость, заинтересованность и безразличие – все эти психические моменты, сопровождающие устную речь, как бы аккомпанирующие ее содержанию, находят верное отражение

в звуковом потоке. В разговорной речи это отражение является непосредственным, произвольным, не контролируется сознанием говорящего. В публичной речи оно должно стать осознанным и преднамеренным орудием воздействия.

Актер, декламатор, оратор, учитель, лектор – всякий, кто хочет воздействовать звучащей речью, – должен путем систематических наблюдений осознать выразительное значение отдельных факторов речевого звучания и целостных фонетических стилей, должен научиться преднамеренно вызывать звучанием своей речи определенную эмоциональную и волевою реакцию [3, 119].

Конечно, у оптимиста и обрадованного человека голос будет радостный, счастливый, звонкий, а у пессимиста – недовольный, мрачный, раздраженный, глухой; разгневанный человек чаще всего говорит повышенным голосом, а больной – слабым, болезненным, прерывающимся. Значит, в понятие «характер речевого звучания» входят тональность речи, темп, длительность и частота пауз, дикция.

О зависимости голоса от характера и состояния человека свидетельствуют многие определения к слову *голос*, например: *решительный, смелый, робкий, вялый, безразличный, болезненный, заискивающий, увлеченный, бодрый, жизнерадостный, серьезный, смешливый, заинтересованный, инертный, нерешительный, уступчивый, грубый, нахальный, хамский, вежливый, интеллигентный, доброжелательный, повелительный, смиренный, властный, храбрый, спокойный, взволнованный, тревожный, начальнический, правдивый, лживый, предательский, искренний, раздраженный, веселый, удрученный, брюзжащий, скучный, легкомысленный, энергичный.*

Вот сколько различных оттенков может иметь голос, передавая состояние говорящего, его характер, отношение к собеседнику, предмету речи, степень образованности и воспитанности.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Что представляет собой речевой аппарат?
2. Раскройте зависимость звучания голоса от характера (состояния) человека.

Глава 2

*Дыхание и его тренировка**

Нередко можно услышать от учителей жалобы на то, что им трудно выдержать большую голосовую нагрузку: голос устает, перехватывает дыхание. Многие даже не подозревают, что большинство этих недостатков связано с отсутствием навыков правильного речевого дыхания.

К.С. Станиславский писал:

Все живое дышит. Человек тоже дышит, это первое, что он делает, вступая в мир. Но не это о нем знают окружающие, те, кто «принимают» его. Им он заявляет о своем существовании не дыханием, а криком. Что же такое крик? — Громкое, со звуком соединенное выдыхание... Значит, в смысле выразительного средства второй момент дыхания важнее первого [10, 492].

Всех, чья деятельность профессионально связана со звучащей речью, в первую очередь будет интересовать этот момент — дыхание, обслуживающее речь, так называемое **фонационное дыхание**, которое характеризуют:

1. **Активность**, связанная с тем, что дыхание служит энергетической базой нашей речи;

2. **Организованный выдох**. При обычном дыхании мы не заботимся о том, как совершается выдох, куда он направлен.

Фонационное дыхание связано с возникновением и распространением звука, следовательно, выдох должен быть организован, струя выдыхаемого воздуха должна как бы «фокусироваться» в одной точке;

3. **Распределение выдоха** — умение сознательно делить весь объем выдыхаемого воздуха на равномерные отрезки —

* Материал по технике речи взят из учебного пособия: Л.А. Введенская, Л.Г. Павлова, В.П. Чихачев. Культура и техника речи. Ростов н/Д: изд-во Ростовского ун-та, 1994.

порции. Ритм фонационного дыхания резко отличается от привычного. Здесь вдох в 10–15 раз короче выдоха. А при хорошо тренированном дыхании выдох легко можно распределить на 25 или даже 30 порций, и каждая из них будет полновесной, а, следовательно, каждое слово – полнозвучным. Такое распределение выдыхаемого воздуха необходимо тренировать сознательно. При этом нет необходимости увеличивать объем вдыхаемого воздуха, гораздо важнее научиться распределять имеющийся запас на равные по активности выдоха порции;

4. Добор дыхания в процессе речи. Нужно научиться быстро, энергично, а главное, незаметно для слушателей подхватывать новую порцию воздуха, пополнять его запас в каждой удобной паузе.

Тренировка дыхания исходит из двух важнейших факторов – психического и двигательного.

Обучаемым предлагается специальный комплекс дыхательной гимнастики, подготовленный с учетом особенностей речевого (фонационного) дыхания.

После отработки упражнений подготовительного периода нужно приступить к специальным упражнениям, развивающим активность речевого дыхания. Эти упражнения носят игровой характер и способствуют развитию особенностей, характерных для фонационного дыхания. Эта серия упражнений должна отработать следующие элементы речевого дыхания:

1. Глубокий, энергичный, короткий вдох, в основном через нос, направленный в нижние доли легких;
2. Равномерный, активный, не ослабевающий к концу («незатухающий») выдох;
3. Организационный выдох, «фокусировку» его на кончиках чуть собранных (как бы для свиста) губ.

Только отработав эти элементы, можно переходить к следующей серии упражнений, развивающих речевое дыхание.

Важнейшей особенностью регуляции у человека является его способность произвольно, в соответствии со стоящей перед ним задачей, в том числе и речевой, менять

темп, ритм, активность, амплитуду дыхательных движений. Произвольное изменение темпа, ритма дыхания широко используется в практике физического воспитания и спорта. Однако не менее важным следует считать умелую и точную регуляцию дыхания в процессе публичной речи.

Приведем примеры упражнений, развивающих активность речевого дыхания.

«Насос». Станьте прямо, ноги на ширине плеч. Наклонитесь вперед и возьмитесь за рукоятку воображаемого автомобильного насоса двумя руками. Начните накачивать воздух: выпрямляясь, делайте вдох, а наклоняясь, — выдох. Попробовали? А теперь то же самое, но со звуком: наклоняясь, выбрасывайте очередную порцию «воды» — «фффффуу!..». Соберите губы как бы для свиста, с силой выдыхайте воздух: «фффффу! .. фффффу! .. ффффф!..». Не торопитесь, распрямляясь, успевайте сделать полный глубокий вдох. Прodelайте наклоны 4–5 раз подряд. Раз от разу можно будет увеличивать число наклонов.

«Пильщики». Возьмитесь вдвоем за руки крест-накрест. Правые руки — ваша пила, левые — бревно. Первый из участников тянет на себя «пилу», имитируя на активном выдохе звук: «ззззз...» (счет «раз»), второй — берет пилу на себя: «ссссс...» (счет «два»). Пилить надо энергично, весело, не задерживая свою руку, когда партнер берет «пилу» на себя, как при настоящей пилке! Дыхание должно быть равномерным, ритмичным: беря «пилу» на себя, делайте выдох со звуком, отпуская ее — вдох.

«Вежливый поклон». Позиция первая — поднимитесь на носки, руки в стороны (вдох). Позиция вторая — медленно склоняйтесь вперед, постепенно сводя руки и прижимая их по-восточному к груди. На поклоне произнесите растянутое на звуке «с» слово «зздрас-сссссссссте». Следите за тем, чтобы последний слог («те») прозвучал громко, отчетливо, сохраните для него равновесную порцию воздуха.

Организованный выдох позволяют отработать упражнения типа «Свеча» и «Трубоч».

«Свеча». Перед вами на расстоянии полуметра стоит зажженная свеча. Попробуйте одним энергичным толчком

погасить ее: «пфффф-ф-!». Не напрягайте мышцы шеи и плечевого пояса. Выдох должен быть четко сфокусирован. Следите за тем, чтобы губы были собраны и чуть напряжены, как бы для свиста. Не тратьте слишком много воздуха в начале выдоха, приберегите часть его для последнего толчка.

Теперь, поставив зажженную свечу и начав осторожно, но все же энергично дуть на нее, «положите» пламя, заставьте его отклониться до горизонтального положения и удержите его так в течение нескольких секунд. Получилось? Теперь отклонив пламя, сильным толчком выдыхаемого воздуха погасите его. Перед толчком не добирайте воздух, сумейте распределить его запас так, чтобы на толчок осталось достаточное количество.

«Трубач». Прижмите к губам мундштук воображаемой трубы (это может быть собственный кулак!) и, выдувая воздух, протрубите (без звука) какой-либо бодрый, энергичный мотив:

Закаляйся!
Если хочешь быть здоров,
Постарайся
Обойтись без докторов,
Водой холодной обливайся,
Если хочешь
Быть здоров!

Не торопитесь, выдувайте воздух ритмично, медленно, торжественно. Следите за тем, чтобы вдох был полным, глубоким, а выдох энергичным.

Запомните элементы, которые необходимо отработать, прежде чем перейти к следующей серии упражнений:

1. Глубокий, энергичный, короткий вдох, в основном через нос.
2. Равномерный, активный, не ослабевающий к концу выдох.
3. «Фокусировка» вдоха на кончиках чуть собранных (как для свиста) губ.

Для тренировки распределения выдоха эффективными являются упражнения «Старт» и «Егорки».

«Старт». Возьмите в руки часы с секундной стрелкой и начните вслух вести отсчет времени по секундам: «Десять! Девять! Восемь! Семь! Шесть! Пять! Четыре! Три! Два! Один! ПУСК!».

Отсчет ведите громко, отрывисто, равномерно, на одном дыхании, без добора воздуха: перекрывайте дыхание в паузах между произносимыми цифрами. Диктуйте четко, передавая эти данные человеку, который находится на некотором расстоянии от вас.

Хватило ли у вас дыхания на весь отсчет до слова «Пуск!»? Если нет, начните отсчет с меньшей цифры. Обратите внимание на то, чтобы последние слова: «Один! Пуск!» – прозвучали на свободном, не затрудненном выдохе, энергично и громко.

Постепенно увеличивайте первую цифру, постарайтесь довести ее до 15 или даже 20. Вы, наверное, почувствуете, что с каждой добавленной цифрой становится все труднее произносить последние слова. Слишком много воздуха тратится на первые цифры, а на последние не остается дыхания, порции оказываются неравномерными. Следите за тем, чтобы каждая ударная гласная получала одинаковую долю воздуха, не позволяйте воздуху утекать в паузах между словами.

«Егорки». Возьмем для тренировки известную детскую считалочку про Егорок:

«Как на горке, на пригорке, стоят тридцать три Егорки: раз Егорка, два Егорка, три Егорка... (и так до конца) ... тридцать три Егорки».

Распределите выдох на три порции, читая громко, равномерно (как в предыдущем упражнении) текст, делайте дыхательную паузу после каждого третьего «Егорки»: «Как на горке, на пригорке (вдох), стоят тридцать три Егорки (вдох): раз Егорка, два Егорка, три Егорки, пять Егорок, шесть Егорок (вдох)...» и т. д. до конца.

Когда почувствуете, что эта порция вами освоена, переходите на более длительные: вдох через восемь, одиннадцать «Егорок».

Ранее говорилось о важности незаметного и быстрого пополнения израсходованного воздуха в процессе речи — **доборе дыхания**. Отработать технику добора можно на тексте упражнения «Егорки».

Произнеся первую часть фразы «Как на горке, на пригорке, стоят тридцать три Егорки» на одном дыхании (громко, отчетливо, не торопясь), делайте добор воздуха после каждого Егорки»: «Раз Егорка (добор), два Егорка (добор), три Егорка (добор)...» и т. д. до конца.

Не смущайтесь тем, что у вас еще достаточно воздуха, пополняйте его запас, но каждый раз добирая не более того, что было израсходовано! Следите за тем, чтобы воздух не расходовался в паузах, только на очередное слово.

Когда легкий добор будет отработан, возьмите отрывок из поэмы А.С. Пушкина «Полтава»:

Швед, русский — колет, рубит, режет.
Бой барабанный, клики, скрежет,
Гром пушек, топот, ржанье, стон,
И смерть, и ад со всех сторон.

Прочтите его вслух, наблюдая за тем, чтобы люфтпаузы (паузы для добора дыхания) не разрывали течения мысли.

Добор можно тренировать и на строках стихотворения М. Светлова «Гренада»:

Мы ехали шагом,	Но песню иную
Мы мчались в боях	О дальней земле
и «Яблочко» — песню	Возил мой приятель
Держали в зубах.	С собою в седле.
Ах, песенку эту	Он пел, озирая
Доныне хранит	Родные края:
Трава молодая —	«Гренада, Гренада,
Степной малахит.	Гренада моя!»

Делайте добор после каждой строки, сохраняя связность текста. Следите за тем, чтобы между словами и в паузах не происходила утечка воздуха. Не торопитесь, соблюдайте размер, держите внутренний четкий, торжествен-

ный ритм, договаривайте каждое слово. Экономьте распределяемый воздух так, чтобы последнее слово в каждой строке было так же полнозвучно, как и первое. Стихи читайте вслух достаточно громко, как будто вы диктуете их человеку, находящемуся в соседней комнате.

Отработав и закрепив навыки фонационного (речевого) дыхания, можно переходить к следующему этапу – **воспитание речевого голоса**.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Чем отличается речевое (фонационное) дыхание?
2. Какие компоненты речевого дыхания требуют для вас отработки?
3. С каких упражнений надо начинать формирование речевого (фонационного) дыхания?
4. Составьте личный план отработки навыков профессионального речевого дыхания. Включите отобранные упражнения в вашу ежедневную утреннюю зарядку.

Глава 3

Голос и процесс его воспитания

Голосообразование – сложный многофункциональный процесс. Он совершается в организме человека автоматически, согласно особой «программе», вырабатываемой специальными центрами, которые находятся в коре головного мозга. Эта программа зависит от того, какую речевую задачу должен решать человек в данной ситуации.

В обыденной жизни наш голосовой аппарат довольно легко справлялся с нагрузкой, предлагаемой ему возникающими обстоятельствами. Но вот человеку приходится говорить перед аудиторией, говорить активно, убеждая десятки людей, говорить длительное время. В этих изме-

нившихся условиях бытовых навыков речи, привычных приемов голосоведения уже недостает. Публичная речь ставит перед голосовым аппаратом сложные задачи, неумелое пользование им в условиях повышенной нагрузки чаще всего приводит к возникновению различных функциональных, а порой и органических заболеваний.

Хорошо поставленный голос оратора дает возможность передать слушателям в звучащем слове мельчайшие смысловые оттенки, помогает аудитории воспринять мысль говорящего во всей ее содержательной полноте, создает определенный эмоциональный настрой, облегчающий восприятие. Наоборот, тусклый, монотонный, неразвитый голос быстро притупляет восприятие слушающих, мешает им вникнуть в существо дела.

От чего же зависит нормальное звучание голоса? Как можно развить его, или, как часто еще говорят, поставить? Какими знаниями, навыками и умениями в этой области должен обладать выступающий с речью?

Выделяются следующие основные качества профессионального речевого голоса:

Первое — **достаточная сила звука***. Он должен быть слышен в любой аудитории, даже при отсутствии технических средств усиления. Это качество носит название динамического диапазона голоса.

Второе — **посыл звука**, то есть его способность достигать нужной точки, долетать до каждого слушателя.

Третье — **подвижность, гибкость** голоса, так называемый звуковысотный диапазон, позволяющий передавать мысль говорящего во всей ее полноте и разнообразии оттенков в меняющемся интонационном мелодическом рисунке устной речи.

Четвертое — **тембр** голоса. От того, насколько выразителен голос в своей тембральной окраске, зависит легкость восприятия слушателями смысла высказывания.

* Не следует смешивать понятия «сила звука» и «громкость». Сила звука — величина объективная, это — реальная энергия звука, измеряемая в децибелах. Громкость — субъективное понятие, связанное с нашим восприятием звука той или иной силы.

Пятое – **полетность** звука, его способность выделяться на фоне других звуков и шумов, не смешиваясь с ними, не теряясь среди них.

Шестое – **выносливость**, малая утомляемость голоса, позволяющая не терять основные свойства звучания при длительном интенсивном выступлении, выдерживать значительную голосовую нагрузку.

Как же выработать у себя эти необходимые голосовые качества?

Первый этап работы над голосом – освобождение фонационных путей, создание наилучших условий для свободного звучания. Для этого необходимо снять излишнее мышечное напряжение в области гортани, где расположены голосовые связки, и плечевого пояса. После этого можно переходить к следующему этапу – отыскать под наслаениями привычек свой естественный, свободный природный голос, то звучание, которое является для каждого из нас максимально органичным, возникает легко, без всяких мышечных усилий.

Наиболее простым и эффективным способом нахождения такого звучания признаны упражнения типа «Стон», «Баяканье».

«Стон». Представьте себе, что вам нездоровится. Болит голова, горло... Вам надо обратить на себя внимание кого-либо из близких, находящихся в той же комнате. Голосовое усилие, особенно связанное с физическим напряжением гортани, причиняет боль.

Привлеките к себе внимание легким звуком, родившимся на самых кончиках губ: «ммммм... мм... ммммм...».

Не изображайте болезнь, просто немного расслабьтесь физически, пусть ваш стон будет похож на легкое мычание, возникающее на самых кончиках сомкнутых губ. Не напрягайтесь, не сопровождайте звук придыхательным толчком, – это стон, а не оханье и тем более не кряхтенье!

Следите за дыханием, пусть оно будет достаточно активным, как бы сдувает этот легкий звук с кончиков губ.

Как только вы привыкнете собирать звук в одну точку, фокусируя его на кончиках губ, так чтобы ощутить их вибрацию, можно переходить к следующему упражнению.

«Баюканье». Сядьте удобно, свободно, расслабься, сохраняя прямую осанку. Вам предстоит убаюкать малыша. Вы устали, сами хотите спать, а малыш все никак не засыпает. Потихоньку баюкайте его тихим мычанием сквозь сомкнутые губы: «mmm-mmm-mmm-м... mmm-mmm-mmm-м...». Чуть раскачивайтесь в такт баюканью. Только не пойте, не включайте голос, а именно негромко мычите, не раскрывая рта, ровно, спокойно, без резких звуковых толчков, но достаточно энергично. Дыхание активное, спокойное. Рот приоткрыт, звук рождается не в горле, а на кончиках губ, так что вы ощущаете их вибрацию.

Теперь попробуйте в конце каждого созвучия чуть приоткрыть губы, заканчивая его гласным звуком «а»: «mmm-mmm-mmm-ма ... mmm-mmm-mmm-ма... mmm-mmm-mmm-ма...».

Выпускайте гласный звук «а» в конце каждого созвучия: «mmaammaa-ма... mmaa-mmaa-ма... mmaa-mmaa-ма...». Не открывайте на гласном звуке широко рот. Пусть гласные чуть выдуваются через губы, собранные как для свиста, не полощите звуком горло, звук возникает на кончиках губ.

«Радиограмма». Попробуйте передать звуком, как азбукой Морзе, нужный сигнал. Настройте свой передатчик на нужную волну: «mmmm... mmmm... mmm...».

Высота звука здесь должна быть, как и в предыдущих упражнениях, наиболее органичной для вас, звук рождается свободно, на самых кончиках губ. Положив руку на воображаемый ключ, начинайте отстукивать свой сигнал, пусть он звучит как зуммер: «mmaam-мам-мам... мам-мам-мам... mmmamm-mmmamm...». Не проговаривайте звуки, а «мычите» свой текст, пусть короткая гласная как бы прорывается сквозь непрерывное звучание согласной.

Снова пошлите свою радиограмму, только теперь уже пользуясь всеми гласными основного ряда, расположенными в порядке: «А», «Э», «О», «У», «Ы», «И».

Повторяйте многократно свой текст: «mmamm... mmэммм... mmоммм... mmуммм... mmыммм... mmиммм...». Не пойте гласные, а отстукивайте их своим «ключом» отрывисто, коротко на фоне непрерывного согласного звука «м».

Теперь передайте текст: «ма-ма-маммм... мэ-мэ-мэммм... мо-мо-моммм... му-му-муммм... мы-мы-мыммм... ми-ми-миммм ...».

Мы ввели в наши упражнения гласные звуки. Они, в силу различия в образовании, могут зазвучать в разных местах нашего речевого аппарата — у зубов, в куполе твердого нёба, в гортани... Возникает так называемая «пестрота гласных». Чтобы справиться с ней, следует научиться собирать все гласные в одну точку, как бы фокусируя их на кончиках губ.

«**Перекличка в лесу**». Окликните друзей, находящихся неподалеку: «Аа-ааа-аууу!». Пусть голос звучит негромко, без всякого напряжения, на отзвуке, напоминая отдаленное эхо. Не раскрывайте слишком широко рот, следите за тем, чтобы звуки «а» и «у» возникали не в полости рта, а на самом кончике чуть собранных губ.

Никто не отозвался... Позовите чуть активнее: «Эээ-эээ-эээй!».

Не позволяйте гласным менять позицию, «заваливаться» назад, не допускайте придыхания, горлового призвука. Все звуки образуются в одной точке — на самом кончике губ.

Хорошим упражнением для сравнения гласных может послужить стихотворение С. Кирсанова «Станция «Маяковская»:

На новом	Я будто
радиусе	еду
у рельс	путем
метро	сквозным
я снова	в стихи
радуюсь —	к поэту
здесь	на встречу
так светло!	с ним!..

Читайте стихи четко, немного скандируя слова, делая заметное ударение на каждом слоге, не теряя при этом целостности, слиянности мысли. Помните, что каждое слово (или группа слов), стоящее на одной строчке-ступеньке поэтической лесенки, отделяется от другого паузой.

Следите за точной фокусировкой всех гласных на кончиках губ. Четко произносите каждый согласный звук.

В работе над речевым голосом нельзя обойти такой важный элемент, как **посыл звука**. Он связан не с увеличением силы звука, а с умением направить звук в нужную точку, добросить его до слушателей. Легкий, но энергичный толчок диафрагмы при выдохе позволяет нам подбросить звук кверху, как мячик, послать его на большое расстояние. Для отработки посылы звука выполняется упражнение «Скакалка» (текст З.В. Савковой).

Со скакалкой я скачу,	Голос звучен, льется ровно
Научиться я хочу	И не прыгаю я словно.
Так владеть дыханьем,	Раз — два!
чтобы	Раз — два!
Звук держать оно могло	Раз — два!
бы	Раз!
Глубоко, ритмично было	Можно
И меня не подводило.	прыгать
Я скачу без передышки	целый
И не чувствую одышки.	час!..

Читайте его вслух, скандируя по слогам, в ритме человека, прыгающего со скакалкой (можно начинать упражнение, сопровождая его легкими подскоками). Не торопитесь. Успевайте добирать дыхание, следите за его равномерностью. Не разваливайте гласные звуки, они должны быть сфокусированы на кончиках губ, собранных как для свиста. Представьте себе, что вы говорите в рупор мегафона.

Следующий этап работы — **развитие динамического диапазона** голоса, который зависит от умелого использования дыхания и резонаторов акустической системы.

Для усиления звука голоса необходимо, в первую очередь, активизировать дыхание, а затем умело использовать **резонаторы** — акустическую систему, способную усиливать звук. Такой природной системой в нашем теле служат полости, расположенные над **связками** (глотка, лицевые пазухи, купол твердого неба, черепная коробка), или так называемая **верхняя** система резонаторов, и **нижняя** сис-

тема, расположенная под **связками**, – в первую очередь грудная полость.

При направленности звука в нижние резонаторы включается **грудной регистр** голоса, наиболее богатый дополнительными тонами (обертонами), придающими голосу определенную тембральную окраску. От грудного (нижнего) регистра зависит сила и выразительность звука. При тренировке этой системы ощущается сильная вибрация грудной клетки.

Головной (или верхний) **регистр** придает звуку голоса звонкость, полетность. Для него характерны звуки высокого тона. Этот регистр беднее обертонами, зато от него зависит звучность, слышимость голоса.

Особого внимания требует основной регистр речевого голоса (в отличие от певческого, где допускается использование каждого из регистров отдельно) – **микст** – смешанный регистр, при котором **резонанция** усиливается в направлении, **обратном высоте тона**. Так, при низких тонах, когда грудная резонанция и так достаточно сильна, нужно стремиться максимально использовать верхний (головной) резонатор, а при высоких тонах, включающих головные резонаторы, – нижний (грудной) резонатор. Только в этом случае мы можем обеспечить активное и ровное звучание во всем диапазоне.

Во всех упражнениях на развитие динамического диапазона необходимо особо внимательно следить за верным голосоведением, свободой фонационных путей, хорошим посылом. Все это требует четкой работы дыхания. Время от времени необходимо проверять себя на упражнениях по развитию дыхания и на первых голосовых упражнениях.

Ниже приводятся примеры упражнений, помогающих вырабатывать верную резонанцию.

«**Колокола**». Попробуйте имитировать голосом звучание большого колокола: «бом-м-м!.. бом-м-м!.. бом-м-м!..».

Короткий удар гласной «о» на удобной для вас низкой ноте и долгое гудение на звуке «м». Следите за тем, чтобы оба звука не «заваливались» назад, а звучали бы в передней позиции, на губах.

А теперь перебросьте звук в верхний регистр — зазвонили малые колокола, образуя веселый перезвон: «бим-бим-биммм... бим-бим-биммм... бим-бим-биммм...».

Звук должен свободно возникать на кончиках губ, без мышечного напряжения на удобной для вас высокой ноте.

Объедините звучание всех ваших «колоколов» в среднем тоне: «баммм... баммм... баммм... баммм... баммм...».

Положите одну руку на грудь, а другую на темя, контролируя оба резонатора, которые должны звучать одновременно. При верной позиции звука должна ощущаться сильная вибрация в области «маски» (носовые пазухи, зубы, губы).

«**Барабанщик**». Барабанщик отбивает походный марш:

Пам-пара-па-памм-паммм!..

Пам-пара-па-памм-паммм!..

Пам-пара-па-памм-паммм!..

Пам!..

Памм!..

Паммм!..

Продолжите это упражнение словами стихотворения А. Барто:

Левой,	Барабанщик
правой,	очень рад:
Левой,	Барабанит,
правой,	барабанит
На парад	полтора
идет отряд.	часа
На парад	подряд.
идет отряд.	

Читайте текст ритмично, скандированно, имитируя барабанный бой. Закончите упражнение словами стихотворения И. Сельвинского:

Пара	Пара
барабанов,	барабанов,
Пара	Пара
барабанов,	барабанов,

Пара	Пара
барабанов	барабанов
Била	Била
бурю!	бой!

Следите за добором дыхания. Помните, что сила звука зависит от активности дыхания, а не от физического напряжения гортани, вызывающего перенапряжение голосовых связок.

Продолжением работы над речевым голосом является развитие **звуковысотного диапазона**. Он служит основным средством интонационно-мелодической выразительности голоса. «...Хорошие голоса в разговорной речи редки, — писал К.С. Станиславский. — Если же они и встречаются, то оказываются недостаточными по силе и по диапазону. А с голосом, поставленным на квинту, не выразишь «жизни человеческого духа» [10, 52].

Человеческий голос способен меняться по высоте в очень большом диапазоне. Для тренированного речевого голоса этот диапазон равен примерно двум октавам, однако в обычной речи чаще всего обходятся гораздо меньшим диапазоном.

Бедность звуковысотного диапазона приводит к звуковому **монотону**. Монотонный, ровно звучащий в узком интервале трех-четырёх тонов голос усыпляет слушающих, притупляет восприятие. А.С. Макаренко не случайно связывал высокий уровень педагогического мастерства с совершенным владением голосовыми средствами, считая себя настоящим мастером лишь с того момента, когда научился произносить фразу «иди сюда» с 15–20 звуковыми оттенками.

Диапазон голоса — качество, развиваемое специальными упражнениями. Делать их следует очень осторожно, следя за добором дыхания, за правильной позицией звука, «фокусированного» на кончиках губ. Не следует стремиться достичь предельной высоты звука, надо останавливаться, прежде чем возникает голосовое напряжение. Не нужно все время непрерывно идти вверх по диапазону, время от времени необходимо делать небольшие «отходы» — пони-

В горле сдержите стоны,
горькие стоны.

Памяти

павших

будьте достойны!

Вечно

достойны!

Говорите энергично, мужественно, но не кричите, крик не может убедить людей. Пусть каждое слово будет сдержанным, чеканным. Призовите людей поклясться вместе с вами.

Развитие звуковысотного диапазона речевого голоса на определенном этапе, когда уже отработаны первые навыки, можно сочетать с воспитанием полетности звука. Полетность речевого голоса зависит от многих качеств, в том числе и от акустических свойств самого звука. Так, звонкие высокие голоса обладают большей полетностью, чем низкие. По данным В.М. Морозова, голос выдающегося советского певца С.Я. Лемешева обладал высокой помехоустойчивостью и выделялся среди шума, будучи на 28 децибел ниже его уровня, в то время как голоса других менее опытных певцов терялись в том же шуме при силе звука на 18 децибел ниже уровня шума.

Для развития полетности звука используются в качестве упражнений тексты, которые выполняют задачу – собрать, созвать, привлечь внимание. Примером такого текста служит упражнение «Глашатаи». Закрепить навык поможет серия упражнений на текстах русской народной быliny.

«Глашатаи». Возьмите текст глашатая из пьесы А.Н. Островского «Снегурочка»:

Слушайте-послушайте,
Государевы люди,
Государеву волю!

Идите в красные ворота
На красный царский двор!..

С красного двора в новы сени,
На частые ступени.

В дубовые двери,

В государевы палаты,

Суд судить, ряд рядить.

Созывайте народ этим кличем. Произносите текст громко, чуть растягивая гласные, на широком активном дыха-

нии, очень точно собрав звук, как бы в рупор мегафона. Можете для начала даже поднести к губам сложенные рупором ладони, фокусируя в них звук голоса. Не забывайте добирать дыхание после каждой строчки. Выдох должен быть ровным, не только не ослабевающим, но даже усиливающимся в конце каждой строки.

«**Былина**». Отличным тренировочным материалом для воспитания голоса может служить русская народная былина. Читать ее следует речитативом, говорком, чуть напевно (но без пения!):

Ай тут старья казак да Илья Муромец
Стал добра коня тут он заседлывать.
На коня накладывает потничек,
А на потничек накладывает войлочек —
Потничек он клал да весь шелковенький,
А на потничек подкладывал подпотничек,
На подпотничек седелко клал черкасское...

Сразу после былины целесообразно перейти на обычную речевую манеру, сохраняя при этом полноту и звучность гласных, активный посыл звука. Для этого можно использовать в качестве упражнения стихотворный текст, написанный в свободной разговорной манере, к примеру, стихотворение О. Бергольц «Разговор с соседкой». Стихотворная форма, ритмичность и звучность стиха помогут справиться с излишне бытовой манерой речи, ненужной торопливостью, приблизят речь к требованиям публичного выступления.

Дарья Власьевна, соседка по квартире,
сядем, побеседуем вдвоем..
Знаешь, будем говорить о мире,
о желанном мире, о своем..
Дарья Власьевна, — еще немного,
день придет — над нашей головой
пролетит последняя тревога
и последний прозвучит отбой..
Дарья Власьевна, твоею силой
будет вся земля обновлена.

Этой силе имя есть – Россия.

Стой же и мужайся, как она!

Поставьте перед собой задачу – поддержать человека в трудную минуту, придать ей новые силы для борьбы, помочь выстоять, победить.

Воспитание речевого голоса – работа очень кропотливая, осторожная, настойчивая, а главное – повседневная. Воспитанием голоса нельзя заниматься от случая к случаю. На занятиях важно усвоить методические приемы, позволяющие вести дальнейшую тренировку самостоятельно. Назовем основные из них:

- навык контроля за активным смешанным диафрагмально-реберным дыханием, обеспечивающим нормальный процесс голосообразования;
- контроль за свободой фонационных путей, снятие напряжения с мышц гортани и плечевого пояса;
- умение «сфокусировать» звук на кончиках губ, убирая «пестроту гласных», сравнивая гласные;
- навыки развития звуковысотного диапазона, включающего звуковой монотон;
- навыки речи на смешанном регистре («миксте»);
- навыки ровного, слитного звучания при активном посыле звука.

Помимо специальной тренировки необходимо следить за своей бытовой речью. Не говорите при расслабленном дыхании, не напрягайте мышц шеи. Если в области гортани возникает чрезмерное мышечное напряжение – зажим, его можно убрать, вызвав сознательно ощущение зевка. Зевок этот следует делать, не открывая рта, по возможности незаметно для окружающих. Собирайте звук на кончиках губ, не говорите на одной ноте, особенно высокой, добивайтесь ровного, слитного звучания при активном посыле звука, используйте смешанный регистр.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Каков механизм голосообразования? Почему этот механизм требует игровой методики воспитания голоса?

2. Охарактеризуйте основные качества профессионального речевого голоса.
3. Каковы условия для свободного звучания голоса? Какими упражнениями его тренируют?
4. Что такое «посыл звука»? Как его тренировать?
5. Что такое «динамический» и «звуковысотный» диапазон голоса? Как их развивать?
6. Что такое «полетность звука»?
7. Попробуйте определить основные недостатки собственного голоса.
8. Составьте план тренировки собственного голоса.

Глава 4

Дикция

В научно-фантастическом романе известного английского писателя А. Конан-Дойля есть сцена, рисующая одно из заседаний Лондонского зоологического института. Красочно описав вступительное слово председателя, обращенное к своему галстуку и графину с водой, автор делает следующее замечание: «Почему люди, которым есть что сказать, не желают научиться говорить членораздельно? Это так же бессмысленно, как переливать драгоценную влагу через трубу с закрытым краном, отвернуть который до конца можно без всякого труда».

Ответить на этот вопрос довольно трудно. Почему люди, затрачивающие немалые усилия на изучение фонетики иностранного языка, не желают приложить минимум стараний для овладения правильным и четким произношением на родном языке? Почему «мысль нередко почти до неузнаваемости уродуется при воплощении в звучащей речи»?

Основную причину можно увидеть в том, что большинство людей, даже профессионально соприкасающихся

с публичной речью, не имеют элементарных знаний в области техники речи, к которой, в частности, относится **дикция** – четкое произношение звуков речи, соответствующее фонетической норме данного языка.

Четкая артикуляция звуков речи (установка речевого аппарата в позицию, позволяющую образовать нужный звук) зависит от степени тренированности активных речевых органов – губ, языка. Поэтому отработка четкой дикции всегда начинается с мышечной тренировки – артикуляционной гимнастики, позволяющей сознательно управлять нужными группами мышц.

После отработки четкости действий активных органов речи при помощи артикуляционной гимнастики следует перейти к формированию правильных навыков произношения отдельных гласных и согласных звуков русской речи и их сочетаний.

Тренировка гласных требует не только выработки правильной фонетической позиции при произнесении каждой из них, но еще и сравнения гласных. Дело в том, что гласные, образованные по законам фонетики в разных частях речевого аппарата («переднеязычные», «среднеязычные», «заднеязычные»), могут звучать в разных позициях: одни – у зубов (передняя позиция), другие – в куполе твердого нёба (средняя позиция), третьи – в гортани (задняя позиция). В этом случае при речи возникает так называемая «пестрота гласных».

Как неприятны пестрые слова, – замечает К.С. Станиславский, – в которых А вылетает из живота, Е – из голосовой щели, И – протискивается из сдавленного горла, О гудит, точно в бочке, а У, Ы, Ю попадают в такие места, из которых их никак не вытащишь [10, 57].

Основные тренировки гласных уже приведены нами в разделе «Голос», так как все голосовые упражнения включают в себя гласные звуки. Необходимо лишь помнить, что при произношении гласных следует обращать внимание на правильную артикуляционную позицию и убирать «пестроту», фокусируя звук на кончиках прикрытых губ. Артикуляция гласных должна быть четкой, но не «разма-

шистой» — движения невелики по амплитуде, губы собраны.

Тренировка согласных начинается с установки речевого аппарата в правильную фонетическую позицию и отработки четкого произнесения каждого из этих звуков.

Вторым этапом является соединение этих отдельных звуков в сочетании между собой и с добавлением гласных звуков по специальной тренировочной схеме.

Рассмотрим упражнения, тренирующие согласные звуки.

Взрывные звуки П — Б требуют особо плотной смычки речевых органов и активного преодоления этого препятствия — «взрыва» смычки сильной струей выдыхаемого воздуха.

«Пробка». Проверим, насколько хорошо подготовлены губные мышцы к образованию взрывных звуков «п» и «б».

Плотно сожмите губы, даже чуть натяните их края на зубы, чуть прикусив их. Воздухом, находящимся в полости рта, (не делая выдоха!) резко прорвите смычку, как будто выстреливаете пробку, зажатую губами. Не освобождайте губ, пусть их смычку разорвет воздушная струя.

«Взрыв». Выстрелите «пробку» теперь уже активным выдохом: пп!

Не напрягайтесь, плотно сжаты лишь губы. Не стремитесь набрать побольше воздуха. Дело решает не количество, а энергичность толчка (удар диафрагмы) и точная фокусировка выдоха на кончиках губ. Не допускайте в конце придыхания, а тем более гласного звука, у вас не должно получаться «пх» или «ппы...». Если вместо взрыва получается чмоканье, вы втянули воздух в себя вместо того, чтобы вытолкнуть его наружу. Добившись четкого взрыва на звуке «п» (не удивляйтесь, если это не получится сразу, нужна ежедневная упорная тренировка, в том числе и гимнастика губных мышц), включайте вместе с выдохом и звук голоса — «бб».

Тренируйте обе согласные в паре, сохраняя при этом четкую дифференциацию по звонкости: «п» — «б», «п» — «б», «п» — «б». Не допускайте в конце призвучающего гласного звука: «пы» — «бы».

«Настольный теннис». Представьте себе, что кисть вашей правой руки – ракетка для игры в настольный теннис. Тренируйте удар ракеткой по воображаемому шарiku, отбивая его тыльной стороной свободно висящей кисти – ппа!.. ппэ!.. ппо!.. ппу!.. ппы!.. ппи!..

Пусть каждый звук, как мячик, звонким взрывом летит вперед вверх. Следите за тем, чтобы гласные взрывались на губах, продолжая взрывную согласную, а не заваливались назад. Посылайте звук в разные точки комнаты: вверх, направо, налево, вниз.

Отработав эти сочетания, включите на выдохе звук голоса: бба!.. ббэ!.. ббо!.. ббу!.. ббы!.. бби!..

Соедините глухой и звонкий звук в пару – пабба! пэббэ! поббо! пуббу! пыббы! пибби! Удваивайте звонкую согласную, ставя ударение на первом слоге. Подбрасывайте мячики легко, свободно, без мышечного напряжения.

Свистящие и шипящие звуки С – З и Ш – Ж

«Прокол». Проверьте на слух, нет ли в надутой камере волейбольного мяча прокола, сжимая его возле уха... Так и есть ... Слышен напряженный ровный свист выходящего воздуха: «сссссссс!..». Имитируйте звук, точно соблюдая установку артикуляционного аппарата. Помните, что при звуке «с» кончик языка опущен и прижат к передним нижним зубам, тело языка напряжено, образуя «горку» с чуть приподнятыми краями, по ней-то и «скатывается» выдыхаемый воздух.

Время от времени прижимайте «мяч» сильнее, звук усиливается.

«Паровоз». Паровоз медленно разводит пары: шшш... шшш... шшш... Вот он сдвинулся с места: ш-шш-шшш... ш-шш-шшш... Пошел все скорее и скорее: шшш-шшш-ш... шшш-шшш-ш... шшшшш-ш...

Выдыхайте воздух энергичными толчками диафрагмы. Следите за верной артикуляционной позицией звука. Помните, что кончик языка поднят кверху, образуя в куполе твердого нёба «ковшик», в который и ударяется выдыхаемый воздух.

«**Косарь**». Наточите бруском косу. Брусок скользит то с одной, то с другой стороны лезвия: ссс-ззз... ссс-ззз... ссс-ззз... ссс-ззз...

Коса наточена, можно приниматься за косьбу. Взмах косы, и она звучно режет траву: жжж... жжж... жжж...

Звуки Л и Р

«**Телеграмма**». Выстукивайте телеграфным ключом текст телеграммы: ла-ла-лал! лэ-лэ-лэл! ло-ло-лол! лу-лу-лул! лы-лы-лыл! ли-ли-лил! Ударение падает на последний слог. Держите ритм.

«**Капризный мотор**». Попробуйте завести мотор игрушечного автомобиля... Выдыхаемым воздухом (без звука голоса) вызывайте вибрацию кончика языка, поднятого к верхним зубам: тррр... тррр... трррррр... тррррр... тр...

Включите звук голоса (мотор завелся!): ддррррр... ддррррр...

Сочетание взрывных согласных. Соединим вместе три взрывных глухих согласных звука, взяв их во всех возможных сочетаниях: птк, пкт, ктп, кпт, тпк, тпк. Будем отрабатывать каждое из них отдельно (без гласных!), следя за тем, чтобы каждый очередной взрыв был четко слышен: п! т! к! Затем станем сближать их между собою: п-т-к! Наконец объединим в одно сочетание: птк! Следите за тем, чтобы между согласными не проскальзывал шум выдыхаемого воздуха, а тем более звук голоса, не получилось бы п/х-т/х/-к/х/ или п/ы-т/ы-к/ы.

Отработав каждое из сочетаний, соедините их с основным рядом гласных, произнеся одной фразой с ударением на первом слог:

птка-пткэ-птко-птку-пткы-птки!

Отработав подобным образом все сочетания, создавайте варианты «фраз», «диалоги» из них: «Птка-пткэ-птко?» — «Тпка-тпкэ-тпко!»

Отработка окончаний слов. Впечатление небрежной речи создают нечеткие окончания слов, особенно, если они заканчиваются согласным звуком. Такие окончания необ-

ходимо специально тренировать, добиваясь их отчетливого звучания.

Удвоенные согласные. Небрежности речи способствует и привычка опускать согласные в середине слова, особенно, если там имеется сочетание нескольких согласных, даже простое удвоение. Мы нередко слышим: воеНый, вместо воеННый, обыкновеНо, вместо обыкновеННо и т. д. Необходимо добиваться, чтобы удвоенная согласная звучала дольше обычной, как долгий звук.

Часто выпадает одна из двух одинаковых согласных на стыке произносимых слитно слов или слова и предлога, меняя смысл сказанного; например, вместо **из здания** мы слышим **издание**. Произношение подобных слов можно тренировать, подбирая парные слова с одним и удвоенным звуками: подать – оТДать (произносится оДДать); не то, Товарищи – не тоТ, Товарищи; раЗделать – еще раЗ Сделать (произносится раЗЗделать) и т. д.

Для отработки отдельных звуков речи и их сочетаний служат специально составленные фразы – чистоговорки. В них неоднократно повторяется тренируемый звук или сочетание звуков.

- Был тупогуб, тупогубенький бычок; у быка бела губа была тупа.
- От топота копыт пыль по полю летит.
- Турка курит трубку, курка клюет крупку. Не кури, турка, трубку, не клюй, курка, крупку.
- Пришел Прокоп – кипел укроп, ушел Прокоп – кипел укроп. Как при Прокопе кипел укроп, так и без Прокопа кипел укроп.
- Редька редко росла на грядке, грядка редко была в порядке.
- Рыла свинья тупорыла-белорыла, полдвора рылом изрыла, вырыла да подрыла.
- Была у Фрола, Фролу на Лавра наврала, к Лавру пойдет, Лавру на Фрола наврет.
- Везет Сенька Саньку с Сонькой на санках. Санки – скок, Соньку с ног, Саньку – в бок, Сеньку – в лоб, все – в сугроб!

- Кукушка кукушонку сшила капюшон. Надел кукушонок капюшон: как в капюшоне он смешон.
- Цапля мокла, цапля сохла, цапля чахла, цапля сохла.
- Щетинка у чушки, чешуйка у щучки.
- В Чите течет Читинка.
- Не тот глуп, кто на слова скуп, а тот глуп, кто на дело туп.
- Повар Петр, повар Павел. Петр плавал, Павел плавал.

Работать над чистоговорками надо не торопясь, заботливо проверяя установку каждого звука, тщательно отработывая его верное звучание.

Перед началом работы над чистоговорками внимательно изучите нормы произношения. Надо знать, как произносятся отдельные звуки и их сочетания по законам устной речи, чтобы не наработать неверного навыка. Например, слова «редко» (редька редко росла на грядке) и «грядка» звучат — «реТко», «гряТка»; «сшила» (сшила капюшон) как «ШШыла» и т. д.

Записывайте упражнения с чистоговорками на магнитофон, это позволит вам услышать себя со стороны, заметить и быстрее исправить недостатки речи.

Темп нашей речи необычайно убыстрился. Люди стремятся в минимальный отрезок времени уложить максимум информации, забывая о том, что быстрый темп при отсутствии четкости, ясной дикции, ведет к снижению уровня восприятия и, как результат, к потере смыслового значения речи.

...Редко приходится слышать, — писал К.С. Станиславский, — *медленную, звучную, слиянную или по-настоящему скорую, легкую речь*. В подавляющем большинстве случаев только паузы долги, а слова между ними проговариваются быстро [10, 195].

Активность, хороший энергичный темп речи требуют абсолютного владения дикцией, подлинного технического мастерства, которое позволит нам при любой скорости речи донести до слушателя во всей полноте смысл высказывания. Для выработки четкости произношения при любом

темпе речи служат специальные фразы — **скороговорки**. Они построены на сочетаниях слов, включающих в себя звуки, требующие непрерывной перестройки нашего речевого аппарата, быстрой смены артикуляционных позиций. Отработка быстрого темпа речи при сохранении дикционной четкости требует особой методики тренировки. Начинать ее следует с установки артикуляционной позиции всех согласных, входящих в состав скороговорки, а затем с отработки четкости произнесения фразы в замедленном темпе. Когда сочетание согласных звуков будет хорошо отработано, можно будет перейти к упражнению «**Диктовка**».

Медленно, отчетливо выговаривая каждый звук (так, как он произносится, а не пишется), продиктуйте текст скороговорки. Делайте люфтпаузы, не торопитесь. Хорошо записать такую диктовку на магнитную ленту, а затем прослушать и откорректировать. Когда вы убедитесь в четкости произношения каждого отдельного звука, чуть убыстрите темп. Диктуйте так же, как и в первом случае — четко, ясно, соблюдая паузы, но уже вдвое быстрее, не скандируя слова, а произнося их в обычном разговорном темпе, а затем даже чуть убыстренно. Увеличивайте скорость только тогда, когда почувствуете, что добились отчетливости фразы. Такой метод отработки скороговорок применяйте с каждым текстом.

Используйте для тренировки следующие скороговорки:

- Рапортовал, да недорапортовал, стал дорапортовывать — зарапортовался.
- Меланья-болтунья молоко болтала, выбалтывала, да не выболтала.
- Всех скороговорок не перескороговоришь, не перевыскороговоришь.
- Не тот, товарищ, товарищу товарищ, кто при товарищах товарищу товарищ, а тот, товарищи, товарищу товарищ, кто без товарищей товарищу товарищ.
- Тридцать три корабля лавировали-лавировали, лавировали-лавировали, лавировали-лавировали, да не вылавировали.

- Сшит колпак не по-колпаковски, вылит колокол не по-колоколовски, надо колпак переколпаковать, перевыколпаковать, надо колокол переколоколовать, перевыколоковать.
- На дворе — трава, на траве — дрова: дрова вдоль двора, дрова вширь двора, не вместит двор дров, надо дрова выдворить на дровяной двор обратно.

Завершив работу над чистоговорками и скороговорками, можно закрепить навык четкого произношения, диктуя прозаический текст. Возьмите, к примеру, отрывок из романа Л. Леонова «Русский лес», в котором описывается лекция профессора Вихрова, и попробуйте продиктовать несколько фраз, внимательно наблюдая за чистотой и четкостью каждого произносимого звука.

«Не может быть равнодушия в лесных делах: народу нашему жить вечно на этой священной земле. Его потребность в древесине, бумаге и продуктах усложненной лесохимии будет возрастать, пока совершенная техника коммунизма не научит нас делать из всего все. Каждый дом в городе требует два кубометра дерева на квадратный метр жилой площади. Каждый километр железной дороги берет по четыреста кубометров дерева на подсобные постройки, телеграфную связь и шпалы... так что не верней ли было назвать их деревянными дорогами с железным покрытием? Каждые сутки десятки длиннейших эшелонов крепежного леса уходят под землю Донбасса... Когда же с дипломами лесоводов вы покинете эту школу, количество потребления возрастет, может быть, вдвое. Как бы ни обеднела лесная нива, страна потребует от вас все возрастающих поставок... Все это бесконечно повышает человеческую ответственность перед живым, зеленым и незащищенным существом, не спрятанным в земляной блиндаж с километровой кровлей, как мертвые нефть и уголь, не имеющим даже шипа для самообороны. Так возникает необходимость всенародного раздумья о лесе, о его гражданстве в отечественной экономике, о пересмотре норм нашего обращения с ним... И почем знать, не займет ли он тогда почетное место среди цветных металлов?»

Представьте себе, что вы выступаете с этим обращением по радио. Можете даже записать эту речь на магнитную ленту и затем прослушать, отметив недостатки. Чаще используйте в работе над техникой речи магнитофон, он позволит вам услышать свою речь со стороны, даст возможность внести коррективы в процессе работы.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Раскройте содержание понятия «дикция».
2. Почему дикцию считают основой профессиональной речи?
3. Какую роль в отработке дикции играет артикуляция? Что это такое?
4. Каковы недостатки вашей дикции?
5. Составьте план отработки собственной дикции.
6. По каким основным признакам характеризуются гласные и согласные звуки русской речи?
7. Чем различаются понятия «чистоговорка» и «скороговорка»?

Глава 5

Интонация

§ 1. Акустические компоненты интонации

Интонация – сложное явление. Она включает в себя четыре акустических компонента: **тон** голоса, **силу звучания**, его **длительность** и **тембр**. Что же собой представляют слагаемые интонации?

Прежде чем ответить на вопрос, вспомним, что собой представляет звук человеческой речи.

Звук как акустическая единица также включает в себе признаки **высоты**, **силы**, **тембра** и **длительности**. Высота звука – количество колебаний голосовых связок. Оно из-

меряется в герцах в секунду: чем больше герц в секунду, тем выше звук. Сила звука, его интенсивность зависит от амплитуды колебаний голосовых связок и измеряется в децибелах. Тембр – совокупность основного тона и обертонов. Обертоны (разночастотные колебания частиц воздуха) образуются в ротовой полости. Их различие зависит от формы и объема рта, меняющихся во время артикуляции звуков. Длительность звука определяется количеством времени, необходимого для произнесения звука.

Следует подчеркнуть, что звуки и интонация состоят из одних и тех же акустических компонентов. Это объясняется тем, что образование звуков и интонации – единый артикуляционно-акустический процесс.

Теперь рассмотрим акустические компоненты интонации.

Термин **тон** восходит к греческому слову *tonos* (буквально «натянутая веревка, натяжение, напряжение»).

Используется этот термин в разных науках. В физике – звук, порождаемый периодическим колебанием воздуха; в музыке – музыкальный звук определенной высоты; в живописи – оттенок цвета или светотени; в медицине – звук работающего сердца, его клапанов.

Когда говорят о тоне звуков речи, то имеют в виду высоту гласных, сонорных и звонких шумных согласных. Тон формируется при прохождении воздуха через глотку, голосовые связки, полости рта и носа. В результате колебания голосовых связок возникает основной тон звука, важнейший компонент речевой интонаций.

Ученые подсчитали, что мужчины говорят на частоте 85–200 Гц, а женщины – 160–340 Гц. Это средний тон речи.

А сколько колебаний в секунду совершают голосовые связки певицы с самым высоким женским голосом (колоратурное сопрано), когда она поет на самой высокой ноте (фа третьей октавы)? Частота колебаний поразительна. Одна тысяча триста девяносто семь! Такая частота голосовых связок – не только дар природы, но и результат долгого изнурительного труда певицы.

С помощью изменения тона создается мелодический рисунок речи. Не только ораторы, но и каждый, кто стре-

мится донести свои мысли до слушателя, должен уметь тонировать речь, придавать ей мелодическое разнообразие.

Большим недостатком считается **монотонность**. Она возникает в том случае, когда высота звука остается неизменной на всем протяжении речи.

Не украшает речь и слишком высокий или слишком низкий тон. Предельно высокий тон физически утомляет, вызывает усталость, а низкий тон зачастую раздражает, поскольку требует от слушателя большего напряжения.

Высота тона определяется состоянием говорящего, его отношением к речи, к собеседникам. Эмоциональные ораторы, увлеченные и энергичные, чаще всего говорят в повышенном тоне. Так же поступают разгневанные люди или спорящие между собой. Робкие, пассивные говорят, наоборот, низким тоном.

Задача оратора: определить диапазон своего голоса и стараться разнообразить его тональность.

Поль Сопер рекомендует проверить диапазон своего голоса по роялю или напевая гамму *до, ре, ми, фа, соль, ля, си, до*. Он пишет:

Определите, какая у вас средняя или наиболее подходящая высота тона. Затем попробуйте поднять ее или опустить на несколько тонов. Произнесите восклицание «А!» в медленном темпе, начиная с высокой ноты, с какой только возможно, и опускаясь до предельно низкой. Затем идите обратным порядком. Прислушайтесь к самому высокому и самому низкому звучанию. Обратите внимание, насколько диапазон в данном случае шире, чем это возможно, по мнению новичков, в речи.

Сила звучания зависит от напряженности и амплитуды колебания голосовых связок. Чем больше амплитуда колебания, тем интенсивнее звук.

На слух различают уровень интенсивности. Он бывает низким, средним и высоким. Уровень силы звучания может не изменяться (ровный, спокойный голос), но чаще всего направление и характер интенсивности меняется: увеличивается или уменьшается и это может происходить резко или плавно.

Взаимодействие тона и интенсивности усиливает громкость речи.

Жизненная ситуация, психическое состояние человека, его воспитанность, уважительное отношение к окружающим определяют, каким тоном он будет говорить речь, вести разговор. Так, на митинге, параде, на вокзале (к примеру, когда один находится в вагоне, а другой на перроне), если собеседники разделены расстоянием, а необходимо сказать что-то важное, в таких ситуациях позволительно говорить громко. Когда же человек находится в семье или в кругу друзей, на приеме у врача, в кабинете начальника, в трамвае, в магазине или другом общественном месте, то громкая речь будет свидетельствовать о невоспитанности или чрезмерной нервозности, возбужденном состоянии или, наконец, о стремлении говорящего обратить на себя внимание.

Темп речи (итал. *tempo*, от лат. *tempus* – время) – скорость произнесения речевых элементов. Темп речи измеряют двумя способами: числом звуков (или слогов), произносимых в единицу времени (например, в секунду), или средней длительностью звука (слога). Длительность звуков вообще измеряется в тысячных долях секунды – миллисекундах (мс). Темп речи каждого отдельного индивидуума может меняться в широких пределах – от 60–70 мс при беглой речи до 150–200 мс при медленной. Существует также и зависимость темпа от индивидуальных особенностей говорящего [8, 556].

Нормальный темп речи русских около 120 слов в минуту. Одна страница машинописного текста, напечатанного через полтора интервала, должна читаться за две или две с половиной минуты.

Темп речи может изменяться. Это зависит от содержания высказывания, эмоционального настроя говорящего, жизненной ситуации.

Не сложно, например, определить, от чего зависит темп произнесения предложений:

- *Скорей бежим к лесу!*
- *Он идет медленно, нога за ногу заплетается.*
- *Ползет, как черепаха.*
- *Какой долгий и пасмурный день сегодня!*

Темп речи в данном случае определяется содержанием предложений. Первое призывает к скорой реакции, к быстрому действию, поэтому произнесение убыстряется. Второе и третье предложения характеризуют замедленное действие. Чтобы это подчеркнуть, говорящий растягивает произношение звуков, темп речи замедляется. В последнем предложении акцент падает на слова *долгий* и *пasmурный*. Замедление речи при произнесении позволяет как бы изобразить предмет, интонационно подчеркнуть его протяженность.

Различным будет темп речи, если фразу «Покупка мотоцикла обрадовала нас, но покупка автомобиля привела в восторг» произнести как констатацию факта и с глубоким чувством. При констатации факта предложение произносится ровным голосом. Если же говорящий стремится передать свое эмоциональное отношение, то вторую часть он произнесет повышенным тоном и в более замедленном темпе.

Вообще, чувства восторга, радости, гнева ускоряют темп речи, а подавленность, инертность, раздумье — замедляют его.

Очень медленный темп характерен также для речи затрудненной, речи тяжело больного, очень старого человека. В замедленном темпе читается судебный приговор, произносится присяга, торжественное обещание.

Темп речи имеет большое значение для успеха выступления.

Встречаются люди, которые при всех обстоятельствах говорят очень быстро. Именно о них сложены пословицы: «За твоим языком не поспеешь босиком», «Строчит, как из пулемета», «Тысячу слов в минуту», «Эка понесла: ни конному, ни крылатому не догнать».

Быстрая речь, особенно если это лекция, требует усиленного внимания, что вызывает утомление и желание передохнуть, т. е. перестать слушать выступающего.

Быстрая речь не всегда бывает понятной. Причины этого могут быть различными:

1. Выступающий по неопытности намечает много вопросов и считает необходимым в отведенное ему время успеть все изложить.

2. Лектор, оратор пренебрежительно относится к аудитории и стремится поскорее закончить свое выступление.

3. Иногда быстрая речь бывает обусловлена робостью выступающего, страхом перед аудиторией.

Нежелательна и замедленная речь. О ней народ говорит: «У него слово слову костыль подает», «Слово за словом на тараканьих ножках ползет», «Говорит, как воду цедит».

Замедленная речь расхолаживает слушателей, ослабляет внимание и тоже утомляет аудиторию.

Лектору важно уметь изменять темп речи. Если требуется что-то подчеркнуть, выделить (определение, выводы), то темп необходимо замедлить. Когда же речь произносится с подъемом, внутренним пафосом, темп ускоряется.

Обратим внимание еще на одно явление.

Заходит студент в деканат. Обращается к декану: «Здравствуйте, Александр Александрович!»

Сосед подошел во дворе к соседу: «Здрасьте, Альсан Альсаныч!»

Встретились два приятеля: «Здрась Сан Саныч!»

Чем различаются приветствия? **Стилем** произношения.

Когда мы находимся в официальной обстановке, выступаем перед большой аудиторией, когда хотим, чтобы все нас слышали и понимали, тогда замедляем темп речи, стараемся выговаривать каждый звук, каждое слово. Такой стиль произношения называется **полным**.

В неофициальной обстановке, в семейном кругу чаще всего используется неполный, разговорный стиль. Стиль речи, а точнее ее темп, может свидетельствовать о пренебрежительном отношении говорящего к тому, с кем разговаривает. Именно это показывает И.С. Тургенев, рисуя образ генерал-майора Вячеслава Илларионовича Хвалынского:

Человек он очень добрый, но с понятиями и привычками довольно странными. Например: он никак не может обращаться с дворянами небогатыми или не чиновными, как с равны-

ми себе людьми. Разговаривая с ними <...> даже слова иначе произносит и не говорит, например: «Благодарю, Павел Васильевич», или «Пожалуйте сюда, Михайло Иваныч», а «Боллдарю, Палл Асилич», или «Па-ажалте сюда, Михал Ваныч».

И другой пример из романа «Отцы и дети». Аркадия и Базарова представили высокопоставленному чиновнику:

Мягкость в обращении Матвея Ильича могла равняться только с его величавостью. <..> Он потрепал по спине Аркадия и громко назвал его «племянничком», удостоил Базарова, облеченного в староватый фрак, рассеянного, но снисходительного взгляда вскользь, через щеку, и неясного, но приветливого мычания, в котором только и можно было разобрать, что «я...» да «ссыма».

Последний компонент интонации – **тембр**. Это – дополнительная артикуляционно-акустическая окраска голоса, ее колорит.

В полости рта в результате большего или меньшего напряжения органов речи и изменений объема резонатора образуются обертоны, т. е. дополнительные тоны, придающие основному тону особый оттенок, особую окраску. Поэтому тембр называют еще «цветом» голоса.

По тембру голоса устанавливают его тип: бас, баритон, тенор, сопрано, колоратурное сопрано и др.

Тип голоса может быть общим, но у каждого человека свой тембр, как и отпечатки пальцев.

Тембр голоса может изменяться, что зависит от эмоционального состояния человека. Поэтому тембром называют также специфическую окраску речи, которая придает ей те или другие экспрессивно-эмоциональные свойства. Такое значение приобретает иногда и термин *тон*. В таком случае *тембр* и *тон* становятся терминами-дублетами.

Характер тембра настолько бывает разнообразным, а его восприятие субъективным, что ученые в описании особенностей тембра используют самые различные определения, подчеркивающие то зрительное восприятие (*светлый, темный, тусклый, блестящий*), то слуховое (*глухой, вибрирующий, дрожащий, звонкий, крикливый скрипящий, шепотной*), то осязательное (*мягкий, острый, твер-*

дый, тяжелый, холодный, горячий, легкий, жесткий, сухой, гладкий), то ассоциативное (*бархатный, медный, золотой, серебряный, металлический*), то эмоциональное (*угрюмый, хмурый, раздосадованный, веселый, ликующий, резвый, восхищенный, насмешливый, пренебрежительный, сердитый, благодушный*).

Действительно, очень трудно дать точное описание тембру, если у каждого человека своя тембровая окраска.

В мемуарах, различных воспоминаниях, в литературоведческих статьях имеется немало описаний манеры чтения своих произведений тем или иным автором, особенно-стей его голоса.

Так, в октябре 1966 года, по свидетельству реставратора звукозаписи Л.А. Шилова, была получена первая магнитная копия фонограммы одного из валиков с голосом А. Блока.

Через шипение, шелест, потрескивание, — пишет Л. А. Шиллов, — явственно слышался человеческий голос, голос Блока. Он читал стихотворение «В ресторане». Мы слышали глуховатый голос довольно высокого тембра. Голос звучал устало, как бы равнодушно. Лишь постепенно, после десятка прослушиваний раскрывалась его эмоциональная насыщенность.

Сначала захватывала музыкальная ритмичность. Я понял, что имел в виду один из современников поэта, говоривший о том, как «мучительно-хорошо» выдерживал Блок в своем чтении паузу.

Потом я услышал и те «вздрагивания» голоса, о которых знал из мемуарной литературы.

На первый взгляд противоречивые свидетельства современников: «упоительное чтение», «бесстрастная ровность голоса в самых, казалось бы, патетических местах» — теперь объединились в моем сознании [13, 46–47].

Восторженно принимали слушатели рассказы И.А. Бунина в его исполнении. У него был великолепный голос. Он с удивительным мастерством, используя все разнообразие и богатство русской интонации, передавал тончайшие нюансы мысли, создавая звуковые портреты своих героев; то замедляя, то убыстряя речь, повышая и понижая голос, рисовал картины природы. Он завораживал всех своими непередаваемыми интонациями.

А вот К.Г. Паустовский имел негромкий, хрипловатый, иногда даже скрипучий голос. И хотя читал он свои произведения «без выражения», неторопливо, ровным голосом, без усиления и уменьшения его звучания, слушатели сидели, затаив дыхание, старались не пропустить ни одного слова.

Кому довелось слышать выступление К.И. Чуковского, тот никогда не забудет его молодой, высокий, удивительно звонкий голос. Чуковский имел свою манеру говорить — живую, полную юмора и какого-то юношеского задора. Создавалось впечатление, что он не читает произведение, а ведет доверительную беседу. Высокий, стройный, удивительно обаятельный, он умел с первых слов очаровать, покорить всех.

Однако, как бы ни различались голоса людей, как бы ни различалась их манера интонировать свою речь, есть какие-то общие для всех интонационные правила, есть типичные интонационные конструкции. Иначе невозможно было бы общаться, невозможно было бы понять друг друга.

§ 2. Интонационные конструкции и их назначение

Когда с вами говорят, то как вы узнаете, что вас о чем-то спрашивают? Не задумывались над этим? Ведь все кажется очень просто. А просто ли? Давайте разберемся.

Представьте: вам передали записку. В ней написано: «Мы пойдем завтра на речку», но никакого знака препинания в конце предложения нет. Как в таком случае понять, то ли приглашают, то ли спрашивают? Если спрашивают, то о чем? О том, *кто* пойдет или *куда* пойдет, а может быть, *когда* пойдет? Но если написавший произнесет это предложение вслух, по интонации сразу можно понять, повествует он или спрашивает. И о чем спрашивает. Отсюда можно заключить, что в языке существуют определенные **типы интонации**. И удивительно то, что ни до школы, ни в школе интонации специально не обучают, а все мы, говорящие по-русски, умеем пользоваться ею.

Знание интонации для говорящего можно считать врожденным навыком.

Понятно, конечно, что лингвисты, которые занимаются фонетикой, исследуют интонацию, особенно ее синтаксическую функцию. В этом должен разбираться и каждый, кто заинтересован в успехе своего выступления, т. е. понять, что происходит с тоном голоса, как он изменяется, каков его интонационный рисунок при произнесении повествовательных и вопросительных предложений. Но прежде, чем говорить об этом, необходимо сделать несколько уточнений.

Повествовательные и вопросительные предложения сами по себе могут иметь различную интонацию. Все зависит от того, что они выражают: удивление, неуверенность, предположительность, несогласие или просто говорящий не понял и переспрашивает. Это свидетельствует о разнообразии и богатстве русской интонации, но соответственно и усложняет ее изучение.

Возникает еще один вопрос: неужели во всех случаях характер предложения, т. е. повествовательное оно или вопросительное, определяется только интонацией? Или в русском языке есть наряду с интонацией какие-то дополнительные средства?

Чтобы ответить на поставленный вопрос, сравним две онегинские строфы. В них умышленно в конце некоторых фраз или их частей вместо знаков препинания поставлены круглые скобки. Постарайтесь определить, в каких случаях безошибочно угадывается вопросительное это или повествовательное предложение и что подсказывает, с какой интонацией его следует произнести?

XLIV (Глава восьмая)

Тогда — не правда ли () — в пустыне,
Вдали от суетной молвы,
Я вам не нравилась... Что ж ныне
Меня преследуете вы ()
Зачем у вас я на примете ()
Не потому ль, что в высшем свете
Теперь являться я должна,

Что я богата и знатна,
Что муж в сраженьях изувечен,
Что нас за то ласкает двор ()
Не потому ль, что мой позор
Теперь бы всеми был замечен,
И мог бы в обществе принести
Вам соблазнительную честь ()

XLIII (Глава четвертая)

В глуши что делать в эту пору ()
Гулять () Деревня той порой
Невольно докучает взору
Однообразной наготой.
Скакать верхом в степи суровой ()
Но конь, притупленной подковой
Неверный зацепляя лёд,
Того и жди, что упадет.
Сиди под кровлею пустынной,
Читай: вот Прадт, вот W.Skott.
Не хочешь () – поверяй расход,
Сердись иль пей, и вечер длинный
Кой-как пройдет, а завтра то ж,
И славно зиму проведешь.

Убедились, что при отсутствии знаков препинания не всегда легко определить, с какой интонацией следует произнести текст?

В первой онегинской строфе частица *ли*, вопросительные слова *что, зачем, не потому ль* служат ориентирами, требуют вопросительного знака в конце предложения. Во второй строфе только логика изложения может подсказать интонацию и тут можно ошибиться. Если предположить, что А.С. Пушкин, задав вопрос «В глуши что делать в эту пору?», советует *гулять, скакать верхом в степи суровой, читать*, тогда это повествовательные предложения и на месте скобок ставятся точки. У А.С. Пушкина стоят не точки, а вопросительные знаки. Это вопросы-переспросы, вопросы, выражающие удивление. Вот как можно распространить текст, восполнив пропущенное, но подразумеваемое: — *В глуши что делать в эту пору? — Можно гулять. — Гулять? — Можно скакать верхом. — Скакать верхом в степи суровой?*

Характер интонации, как видите, определяется замыслом пишущего или говорящего.

При всем разнообразии интонаций их можно объединить в наиболее характерные для русского языка типы. Для этого, прежде всего, необходимо найти в выражении **центр** — основной ударный слог. Например, во фразе «Мальчик взял книгу» примем за центр слово *взял*. Все, что находится перед центром, называется **предцентральной частью**, а то, что после центра — **постцентральной**. **Предцентровая, центр и постцентровая часть** образуют **интонационную конструкцию ИК** — (произносится ИКá).

Не обязательно все составляющие интонационную конструкцию должны быть представлены в речевом такте. Например: *Вечер! Где? Здесь*. ИК этих фраз состоит из одного центра. *Вечер наступил. Где книга? Здесь лежит*. — ИК имеет центр и постцентровую часть. *Вот и вечер. Книга где? Лежит здесь*. — ИК состоит из предцентральной части и центра.

Есть еще одна особенность, которую также необходимо учитывать, когда определяется тип интонации, в результате чего изменяется структура ИК. Например, если интонационно выделить первое слово, тогда оно будет центром, а остальные слова образуют постцентровую часть. Если же интонационно подчеркивается последнее слово, тогда предложение состоит из центра и предцентральной части. Ср.: **Толик взял книгу** и **Толик взял книгу**.

Для определения типа ИК важно также различать, как изменяется основной тон: повышается он или понижается. Тон произнесения гласных может быть ровным (—), нисходящим (\), восходящим (/), нисходяще-восходящим (U), восходяще-нисходящим (^). По изменению тона можно судить о цели высказывания и о субъективном к нему отношении говорящего.

В русском языке выделяется семь типов ИК. Рассмотрим их.

В повествовательном предложении при выражении завершенности предцентровая часть произносится в среднем тоне, на гласном центра тон понижается, постцентровая

часть звучит ниже среднего. Представим это схематично:

ИК-1
_____) _____
Какие у них обы чай.

У **вопросительных предложений, обращений** предцентровая часть также произносится в среднем тоне, а постцентровая – ниже среднего, на гласном центра движение тона ровное или нисходящее, но в отличие от ИК-1 усилено словесное ударение (оно на схеме обозначено жирной чертой).

ИК-2
_____) _____
Какие у них о бы чай?

Если приходится повторить вопрос или произносится вопросительное предложение без вопросительного слова и только интонация определяет его характер, тогда используется ИК-3.

ИК-3
_____ (_____
Какие у них о бы чай?

(_____
То лик взял книгу?

(_____
Толик взял книгу?

В чем отличие ИК-3? Только в том, что на гласном центра тон резко повышается. Интонация в данном случае позволяет говорящему подчеркнуть то, что его интересует: или **кто** взял, или **взял** ли, или **что** взял.

При выражении **сопоставительного вопроса**, а также **вопроса с оттенком требования** интонация имеет свои особенности: на гласном центра тон понижается, затем повышается (нисходяще-восходящая интонация), предцентровая часть произносится средним тоном, а в постцентровой высокий уровень тона держится до конца конструкции.

ИК-4

_____) _____ U _____
 А у них? какие у них обычаи?
 _____ U _____
 Ваш ад рес?
 _____ U _____
 Ваша фа ми лия?

В экспрессивных предложениях, когда дается высокая оценка, выражается восхищение, а также в вопросительных предложениях с вопросительным словом используется ИК-5, имеющая сложный рисунок. ИК-5 имеет два центра. В первом идет повышение тона, во втором — понижение. Между центрами тон выше среднего, а в пост-центральной — ниже среднего.

_____ (_____) _____
 Ка ки е у них о бы чай!
 _____ (_____) _____
 Ка ка я пре кра сная по го да!
 _____ (_____) _____
 На сто я щая ве сна!
 _____ (_____) _____
 За чем ло вить бабочек?

Когда же мы недоумеваем, когда хотим подчеркнуть высокую степень признака, действия, состояния, тогда на гласном центра тон повышается и его высокий уровень сохраняется до конца конструкции.

ИК-6

_____ (_____) _____
 Ка ки е у них обычаи? (недоумение)
 _____ (_____) _____
 Какие у них о бы чай! (оценка)
 _____ (_____) _____
 Сколь ко пи сем прислали!
 _____ (_____) _____
 Ка кой вку сный пи рог!

И последнее. В русском языке нередко одну и ту же мысль можно выразить по-разному. Например:

Никаких обычаев у них нет.

Какие у них обычаи?

Смысл у приведенных предложений один и тот же, а интонация различна. В первом случае констатируется факт, во втором выражается экспрессивное отрицание. При произнесении первой фразы используется ИК-1:

_____) _____
Никаких о бы чаев у них нет.

Интонация второго предложения иная: на гласном центра тон резко повышается, гласный заканчивается смычкой голосовых связок (смычка обозначается пересечением линий), и это отличает ИК-7 от ИК-3.

_____) _____
ИК-7
Ка ки е у них обычаи!

Обратите внимание на то, что при описании каждой конструкции приводится фраза с одинаковым синтаксическим построением и лексическим составом. Это не случайно, т.к. наглядно показывает, какими возможностями обладает звучащая речь, когда только благодаря интонации передается столько различных оттенков мысли. Если же учесть, что предложение можно произнести с различной эмоциональной окраской (сочувствуя, сожалея, негодуя, восторгаясь), то количество вариантов высказывания значительно увеличится.

Интонация играет значительную роль в устной речи.

Простое слово «здравствуйте», — пишет И. Андроников в статье «Слово написанное и слово сказанное», можно сказать ехидно, отрывисто, приветливо, сухо, мрачно, равнодушно, заискивающе, высокомерно. Это простое слово можно произнести на тысячу разных ладов. А написать? Для этого понадобится на одно «здравствуйте» несколько слов комментария, как именно было произнесено это слово. Диапазон интонаций, расширяющих смысловое значение речи, можно считать бес-

предельным. Не будет ошибкой сказать, что истинный смысл сказанного заключается постоянно не в самих словах, а в интонациях, с какими они произнесены

Интонация передает смысловые и эмоциональные различия высказываний, отражает состояние и настроение говорящих, их отношение к предмету беседы или друг к другу.

Вспомним роман Л.Н. Толстого «Анна Каренина». Первый разговор Стивы Облонского с женой после того, как она узнала об его измене.

– Долли! – сказал он тихим, робким голосом. Он втянул голову в плечи и хотел иметь жалкий и покорный вид, но он все-таки сиял здоровьем и свежестью. <..>

– Что вам нужно? – сказала она быстрым, не своим, грудным голосом.

– Долли! – повторил он с дрожанием голоса. – Анна придет нынче.

– Ну что же мне? Я не могу ее принять! – вскрикнула она.

– Но надо же, однако, Долли...

– Уйдите, уйдите, уйдите! – не глядя на него, вскрикнула она, как будто крик этот был вызван физической болью. <..>

– Уйдите, уйдите отсюда! – закричала она еще пронзительнее, – и не говорите мне про ваши увлечения, про ваши мерзости! <..>

– Но что ж... Ну что ж делать? – говорил он жалким голосом, сам не зная, что он говорит, и все ниже и ниже опуская голову.

– Вы мне гадки, отвратительны! – закричала она, горячаясь все более и более. – Ваши слезы – вода! Вы никогда не любили меня; в вас нет ни сердца, ни благородства! Вы мне мерзки и гадки, чужой, да, чужой! – с болью и злобой произносила она это ужасное для себя слово *чужой*.

Передавая интонацию речи героев, писатель раскрывает их внутреннее состояние, их переживания: чувство вины Степана Аркадьевича (*жалким голосом, с дрожанием голоса*); обиду, отчаяние его жены (*с болью и злобой*). Духовное напряжение обманутой Долли проявляется в темпе речи, влияет на тембр ее голоса (*сказала быстрым, не своим, грудным голосом*). Раздражение, безысходное горе повышает высоту и интенсивность звучания (*вскрикнула,*

закричала еще пронзительнее). У Стивы, наоборот, сознание своей вины и желание примирения заставляет его снизить высоту и интенсивность звучания (*сказал тихим, робким голосом*).

По интонации героев произведения читатель понимает, в каком состоянии они находятся, какие чувства охватили их.

Интонация отличает устную речь от письменной, делает ее богаче, выразительнее, придает ей неповторимый, индивидуальный характер.

Известен, например, такой случай. Академик А.Е. Ферсман, минеролог, один из основоположников геохимии, делал доклад о Дмитрие Ивановиче Менделееве. Прочитируем академика Б.М. Кедрова, присутствовавшего на этом докладе:

Получив слово, Ферсман встал, поклонился, начал говорить, произнес первые слова об оценке Энгельсом научного подвига Менделеева. А потом... Потом вдруг исчезли слова. Произносившиеся фразы звучали, словно переложенные на музыку, сливались в общий аккорд, который, казалось, заполнил собою весь зал. Притихшие люди, потолок и стены, стол президиума и сам докладчик исчезли, остался только голос, рисующий одну картину за другой. Это была подлинно поэтическая импровизация. Мысли оратора, да еще так ярко преподнесенные слушателям, буквально рождались на их глазах. <...> Докладчик кончил. В зале царил тишина, и все сидели словно зачарованные, ошеломленные необычностью речи, которая была похожа на стихи.

Выступление А.Е. Ферсмана решено было опубликовать. Б.М. Кедрову принесли дешифрованную стенограмму.

Я стал ее читать, — вспоминает Б.М. Кедров. — Слова были те же, но — серые, обыденные. Вот что значит — лишение слова звуковой формы, где все зависит от интонации, от ударения. На бумагу всего этого перенести нельзя, вся их музыкальность пропадает. И мне стало грустно («Природа». 1983, № 11).

О том, что интонация отличает устную речь от письменной, пишет ученый-лингвист А.Б. Шапиро:

...в устной речи мы делаем много таких пауз, повышений и понижений тона, замедлений и убыстрений темпа речи, изме-

нений тембра голоса и т. п., которые никогда не отмечаются и не могут отмечаться в письменном тексте уже по одному тому, что для этого потребовалось бы огромное количество разнообразных знаков, – наверное, не меньше, а возможно и больше, чем их требуется для музыкальных текстов [12, 178].

Необходимо сказать и о синтаксической функции интонации. Она указывает:

- конец фразы,
- ее законченность или незаконченность;
- к какому типу относится предложение, содержит оно вопрос, восклицание или повествование.

В письменной речи о синтаксической роли интонации читатель узнает по знакам препинания.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Из чего складывается интонация?
2. Что такое тон?
3. От чего зависит интенсивность звучания?
4. Каковы особенности темпа речи?
5. Что собой представляет тембр голоса?
6. На какие части делится фраза при определении характера интонации?
7. Охарактеризуйте типы интонации русского языка.
8. Какие функции выполняет интонация?

Глава 6

Пауза

Редко кто из говорящих задумывается над тем, что такое пауза, для чего она нужна, какие паузы бывают. Считается, что пауза особой роли в речи не играет, что ее никто не замечает, что она нужна исключительно для вдыхания воздуха в легкие.

А почему же тогда, если наш собеседник во время разговора вдруг делает паузу, мы испытываем чувство волнения: что это с ним произошло? не приступ ли? или он на что-то обиделся? или засомневался в правоте моих слов? И с нетерпением ждем, когда последует продолжение разговора.

Действительно, пауза (лат. *pausa* от греч. *pausis* – прекращение, остановка) – временная остановка звучания, в течение которой речевые органы не артикулируют, и которая разрывает поток речи. Пауза – это молчание. Но и молчание может быть выразительным и значимым. Даже наука такая есть – паузология. Первый паузолог США профессор О’Коннор считает, что паузы могут сказать о человеке не меньше, чем слова, что в разговоре на них уходит 40–50% времени.

Не случайно, говоря о первом спектакле в Московском Художественном театре, о том, как играли актеры и как принимали их зрители, В.И. Немирович-Данченко вспоминает и о... паузах. Он подчеркивает, что они в речи актеров были «не пустые, а заполненные дыханием этой жизни и этого вечера; паузы, в которых выражалось недоговоренное чувство, намеки на характер, полутона».

Тонкий знаток сценического искусства, прекрасно знающий возможности живого устного слова с его разнообразием интонаций и пауз, Немирович-Данченко понимал, что паузы бывают разные. Он писал: «паузы не пустые, а заполненные».

Что же имел в виду В.И. Немирович-Данченко, противопоставив «пустые» паузы «заполненным»? Какие паузы он считал «пустыми»? В письме К.С. Станиславскому читаем:

Прежде всего роль знать, как «Отче наш», выработать беглую речь, не испещренную паузами, беглую и легкую. Чтобы слова лились из Ваших уст легко, без напряжения.

Вот, оказывается в чем причина «пустых» пауз в сценической речи. Это – плохое знание текста роли, когда актер постоянно думает о том, что дальше следует говорить.

«Пустые» паузы встречаются и в обыденной обстановке. Есть люди очень ограниченные, их интеллект слабо развит, они почти ничего не читали, мало что знают. Когда они вступают в разговор, то речь их бывает «испещрена» паузами, ничего не значащими, не несущими никакой информации. Такие паузы не создают комфорта при общении, они затягивают разговор, а некоторых собеседников даже раздражают.

Кто-нибудь из читателей может возразить: «Но ведь человек, когда говорит, должен думать, что и как сказать. Для этого необходимо время, вот он и делает паузы. Разве это плохо?»

Конечно, нет! С пустой паузой, порожденной отсутствием мысли, не следует смешивать паузы **хезитации**, то есть паузы обдумывания, размышления.

Чаще всего паузы хезитации встречаются в речи людей, обсуждающих политические, социальные, научные проблемы, когда у выступающих еще не сформировалось окончательное мнение по обсуждаемой проблеме, они ищут решение вопроса, вслух обдумывают его. Паузы помогают говорящим оформить свои мысли и предложения, найти лучшую, наиболее точную и ясную форму изложения. Паузы размышления возникают в любом месте высказывания и отражают колебания при выборе возможных речевых средств. Их могут заменять сочетания слов: «точнее сказать...», «лучше сформулировать так...», «правильнее будет...», «нет, не так надо сказать...» После этих оговорок дается новая формулировка мысли. Паузы хезитации уместны и необходимы.

Есть пословица «За твоим языком не поспеешь босиком». Люди, которые быстро говорят, чаще всего неправильно распределяют паузы, неправильно членят текст на смысловые отрывки, чем затрудняют восприятие речи.

Можно ли, например, понять смысл стихотворения, если его произнести так: «Прощайнемытаяроссия / страна рабовстрана / господивымундирыго / лубыеитыим / преданныйнарод / бытьможетза / стенойкавказаукроюсь / отвоихпашей / отих / всевидящегооглаза / отихвсеслыша / щихушей»?

Понять смысл такой скороговорки трудно. Слова объединяются произвольно, случайно, паузы делаются тогда, когда не хватает воздуха и надо сделать вдох.

Чтобы речь была ясной и понятной, необходимо перед произнесением текста вслух навести порядок в словах, правильно соединить их в группы, то есть в **речевые такты**. Тогда будет ясно, какое слово к какому относится, как они объединяются, из каких отрезков складывается фраза. Вот как делится на речевые такты стихотворение М.Ю. Лермонтова:

Прощай, немытая Россия /
Страна рабов / страна господ /
И вы / мундиры голубые /
И ты / им преданный народ /
Быть может за стеной Кавказа /
Укроюсь от твоих пашей /
От их всевидящего глаза /
От их всеслышащих ушей /

Любой произносимый текст делится на речевые такты и каждый имеет свои особенности. Возьмем для примера отрывок из «Алых парусов» А. Грина:

На носок сапога Грея легла пурпурная волна, на его руках и лице блестел розовый отсвет. Роясь в легком сопротивлении шелка, он различал цвета: красный, бледный розовый и розовый темный; густые закипи вишневых, оранжевых и мрачно-рыжих тонов, здесь были оттенки всех сил и значений, различные в своем мнимом родстве, подобно словам: «очаровательно» — «прекрасно» — «великолепно» — «совершенно»; в складках таились намеки, недоступные языку зрения, но истинный алый цвет долго не представлялся глазам нашего капитана.

Прежде чем читать этот отрывок вслух, определим, где необходимо сделать паузы, чтобы передать слушателю, какие слова в предложении по смыслу более тесно связаны между собой, объединены интонационно.

Нелепо было бы, например, сделать паузу после предложного словосочетания *на носок* или *на носок сапога*, а затем после паузы произнести имя того, кому принадлежит сапог. Первая пауза требуется после имени героя:

На носок сапога Грея (пауза). Далее идет *легла пурпурная волна* (пауза). Следующую часть текста можно делить по-разному. Если необходимо, по замыслу говорящего, подчеркнуть, на чем блестел розовый отсвет, тогда пауза ставится после словосочетания *на его руках* (пауза) и *лице* (пауза). Если это не столь важно, то пауза перемещается в конец словосочетания *на его руках и лице* (пауза).

Паузы, отделяющие один речевой такт от другого, называются **интонационно-логическими**.

Теперь разделите приведенный выше отрывок из произведения А. Грина на речевые такты. Подумайте, в каких местах текста возможны варианты речевых тактов и что в таких случаях интонационно подчеркивается?

Изменение места интонационно-логической паузы в одном и том же предложении может значительно изменить его смысл. Например, как изменится мораль басни И.А. Крылова, если сделать паузу там, где стоит знак (//)?

А ларчик // просто открывался.

А ларчик просто // открывался.

В первом случае подчеркивается, что замок имеет нехитрое устройство. Отсюда мораль: человек иногда сам усложняет обстановку, ситуацию, отношения.

Во втором варианте главное — ларчик вовсе не был заперт. Мораль: нечего ломиться в открытую дверь.

Пауза может сделать текст нелепым. Произнесите фразу с паузой там, где указано:

От радости в зобу // дыханье сперло.

Предложение получилось нелепым, так как не радость находится в зобу, а дыханье в нем сперло:

От радости // в зобу дыханье сперло.

В теории публичной речи, кроме интонационно-логической, выделяют еще **психологическую паузу**. В чем ее суть? Чем она отличается от логической?

К.С. Станиславский на эти вопросы отвечает так:

...в то время как логическая пауза механически формирует такты, целые фразы и тем помогает выяснить их смысл,

психологическая пауза дает жизнь этой мысли, фразе и такту, стараясь передать их подтекст. Если без логической паузы речь безграмотна, то без психологической она безжизненна.

Логическая пауза пассивна, формальна, бездейственна; психологическая — непременно всегда активна, богата внутренним содержанием.

Логическая пауза служит уму, психологическая — чувству. <..>

Знаете ли вы, как высоко ценится психологическая пауза?

Она не подчиняется никаким законам, а ей подчиняются все без исключения законы речи.

Там, где, казалось бы, логически и грамматически невозможно сделать остановки, там ее смело вводит психологическая пауза. Например: представьте себе, что наш театр едет за границу. Всех учеников берут в поездку, за исключением двух. — Кто они? — спрашиваете вы в волнении у Шустова. — Я и... (психологическая пауза, чтобы смягчить готовящийся удар или, напротив, чтобы усилить негодование)... и... ты! — отвечает вам Шустов.

Вам известно, что союз «и» не допускает после себя никаких остановок. Но психологическая пауза не стесняется нарушить этот закон и вводит незаконную остановку [10, 102–103].

Помимо пауз hesitation, логических и психологических выделяются еще **интонационно-синтаксические паузы**. Они соответствуют знакам препинания в письменной речи и различаются длительностью. Самая короткая пауза — на месте запятой, а самую длинную требует точка. Интонационно-синтаксической паузой отделяются в звучащей речи однородные члены предложения, вставные конструкции, обращения; пауза заполняет то место в предложении, где подразумевается пропуск слова.

Есть еще две разновидности пауз.

Представим себе такую картину: идут вступительные экзамены. Абитуриенты пишут диктант. Преподаватель читает текст медленно, повторяет части предложения и, повторяя, делает паузы. Что это за паузы? Как они называются? Какова их функция?

Прежде чем ответить, приведем другой случай. У причала стоит туристический пароход «Капитан Сутырин».

Пассажиры стоят на палубе, провожающие на пристани. Все спешат сказать друг другу слова, которые кажутся самыми важными, самыми нужными. «Я... тебя прошу... будь осторожен...» «Что?.. Не... пони... маю...!» «Будь... осто... рожен... Понял?!»

Еще одна картина. На плацу маршируют новобранцы. Раздается команда: «На ле... во! Шагом... марш!»

Паузы... паузы... паузы!

Чем они вызваны? Ситуацией. Какова их функция? Надо, чтобы абитуриенты успели написать текст диктанта; чтобы в шуме и на далеком расстоянии люди услышали и поняли друг друга, чтобы новобранцы успели подготовиться выполнить команду. Поскольку паузы вызваны той или иной ситуацией, они называются **ситуативными**.

Последняя разновидность – **паузы физиологические**. Они появляются, когда не хватает воздуха в легких, особенно при одышке, или когда поражена центральная нервная система и в результате забывается нужное слово, трудно выразить какую-нибудь мысль. Хорошо, если человек обходится без таких пауз!

В заключение разговора о паузах приведем слова К.С. Станиславского: «Пауза – важнейший элемент нашей речи и один из главных ее козырей».

Так будем внимательны к паузам, научимся пользоваться ими!



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какие вопросы решает паузология?
2. Перечислите виды пауз и охарактеризуйте их.
3. Для чего служит речевой такт?

Глава 7

Теоретики ораторского и сценического искусства о звучащей речи

Можно ли сомневаться в том, что интонация присуща речи с начала ее зарождения? Думаем, что нет. А вот на вопрос, когда на нее обратили внимание, когда она стала объектом научного изучения и почему, ответить без знания истории науки трудно.

Интонация заинтересовала, прежде всего, теоретиков ораторского искусства еще в античные времена. Оратор должен уметь говорить четко, ясно, чтобы все понимали, о чем он ведет речь. Кроме того, оратор должен воздействовать не только на разум, но и на чувства слушателей, должен уметь завоевать их симпатию, склонить на свою сторону, вызвать нужную ему реакцию. Он должен знать, как это сделать, какие средства звучащей речи необходимо для этого использовать. Вот почему ораторы Древней Греции и Древнего Рима, закладывая основы ораторского искусства, писали и об интонации.

В их трудах, дошедших до нас, описана речевая мелодия, определено ее отличие от музыкальной, охарактеризованы ритм, темп, паузы, говорится о важности разделения потока речи на смысловые части. Можно, действительно, сказать, что интонацией стали интересоваться со времен легендарного Ромула, основавшего Рим.

Проблема интонации привлекала теоретиков публичной речи и в средние века. Но для нас больший интерес представляют работы, появившиеся в России в 18 столетии. Именно в это время формулируются основные теоретические положения ораторского искусства, которые остаются актуальными и в наши дни. Одним из таких теоретиков был М.В. Ломоносов. Часть четвертая его «Краткого руководства к риторике» называется «О произноше-

нии». Здесь он пишет о том, что произношение «имеет великую силу», поэтому «кто подлинный ритор быть желает, тот в приличном слове произношении должен часто упражняться и наблюдать следующие правила».

Каковы же они? М.В. Ломоносов советует:

Слово произносить должно голосом чистым, непрерывным, не грубым, средним, то есть не очень кричным или весьма низким, равным, то есть не надлежит вскрикивать вдруг весьма громко и вдруг книзу опускаться, и, напротив того, неприлично произносить одним тоном, без всякого повышения или понижения, но, как произносимый разум требует: умеренно повышать и понижать должно и голос. В вопрошениях, в восклицаниях и в других сильных фигурах надлежит оный возносить с некоторым стремлением и отрывом. В истолковании и в нежных фигурах должно говорить равнее и несколько пониже; радостную материю веселым, плачевную плачевным, просительную умильным, высокую великолепным и гордым, сердитую произносить гневным тоном. И словом, голос свой управлять должен ритор по состоянию и свойствам предлагаемой материи.

Используя термин *голос*, М.В. Ломоносов имеет в виду интонацию. Он обращает внимание оратора на изменение тона, его повышение или понижение, на силу звучания, пишет об особенностях интонации вопросительных и восклицательных предложений, о тембре при передаче различных эмоций. В следующем параграфе речь идет о членении высказывания на смысловые отрезки, о паузах, которые оформляют это деление, и наконец, о темпе речи. Прочитируем М.В. Ломоносова:

Каждый период должно произносить отдельно от прочих, то есть, окончив оный, несколько остановиться: части его, разделенные двоеточиями и запятыми, отделять малою переменю голоса и едва чувствительною остановкою: каждое речение, склад и литеру выговаривать чисто и ясно и в один дух излишно не захватывать, ибо сие понуждает часто в непристойном месте остановиться или, несколько складов не договоря, пропустить. Не надобно очень спешить или излишнюю протяжность употреблять, для того, что от первого слова бывает слушателям невнятно, а от другого скучно.

В 18–19 веках с развитием театрального искусства интонацию начинают рассматривать как важный элемент

сценической речи. Для актера, как и для оратора, звучащая речь — основное средство передачи мыслей, чувств, средство воздействия на зрителей, поэтому актер должен уметь использовать все возможности языка, знать его законы.

Специалисты по выразительному чтению, актерскому мастерству, сравнивая сценическую речь с обыденной, определили особенности ее интонации. На примере анализа художественного произведения они показали, какую функцию выполняет интонация, каковы ее составляющие, с какой интонацией следует читать то или иное произведение.

Особое внимание уделялось связи пунктуации с характером произношения текста, подчеркивалось, что знаки препинания определяют место пауз и их длительность, указывают границы речевых отрезков, требуют повышения или понижения тона. Важно знать, что уже в то время правильно определили зависимость интенсивности произношения от логического ударения, от порядка слов в предложении, от того, к какой части речи принадлежит слово, каким членом предложения является и какое место в нем занимает.

Теоретические высказывания о характере русской интонации и советы по практическому ее использованию в сценической речи обобщил и развил дальше К.С. Станиславский. В сочинениях «Работа актера над собой», «Работа актера над ролью», «Моя жизнь в искусстве» он неоднократно обращается к вопросу о звучащей речи, высказывает ряд интересных суждений и всегда облекает их в живую, красочную, увлекательную форму. Читать его сочинения — одно удовольствие. Многое иначе начинаешь воспринимать и понимать. Вот, например, как он описывает нашу речь, наше произношение:

Я понял еще, что все люди как в жизни, так и на сцене говорят ужасно. <..>

Мы не чувствуем своего языка, фраз, слогов, букв и потому легко коверкаем их: вместо буквы Ш произносим ПФА, вместо Л говорим УА. Согласная С звучит у нас, как ЦС, а Г превращается у некоторых в ГХА. Прибавьте к этому оканье,

аканье, шепелявость, картавость, гнусавость, взвизгивание, пiski, скрипы и всякое косноязычие. Слова с подменными буквами представляются мне теперь человеком с ухом вместо рта, с глазом вместо уха, с пальцем вместо носа.

Слово со скомканным началом подобно человеку с расплющенной головой. Слово с недоговоренным концом напоминает мне человека с ампутированными ногами. <...>

Когда у некоторых людей от вялости или небрежности слова слипаются в одну бесформенную массу, я вспоминаю мух, попавших в мед; мне представляется осенняя слякоть и распутица, когда все сливается в тумане.

Аритмия в речи, при которой слово или фраза начинается медленно, а в середине вдруг ускоряется, для того чтоб в конце неожиданно точно шмыгнуть в подворотню, напоминает мне пьяного, а скороговорка – пляску святого Витта [10, 56].

Проводя эксперименты со своим голосом, следя за его изменениями в результате специальных упражнений, внимательно прислушиваясь к интонации драматических и оперных актеров, беседуя с мастерами сцены об их работе над голосом, Станиславский пришел к выводу: характер интонации, окраска голоса зависит как от звучания **гласных**, так и **согласных**. Он любил повторять фразу: «Гласные – река, согласные – берега». Пение с рыхлыми согласными, по образному выражению Станиславского, уподобляется реке без берегов, превратившейся в разлив с болотом, с топью, в которых вязнут и тонут слова.

Разрабатывая теорию интонации, он стремился осмыслить роль и функцию согласных в звучащей речи, их отличительные физиологические и акустические особенности. Так, о сонорных и звонких шумных согласных пишет:

В этих звуках ясно различаешь тянущуюся ноту гортанного происхождения, которая поет почти так же, как гласные. Разница лишь в том, что звук не выходит наружу сразу и беспрепятственно, а задерживается зажимом в разных местах, от которых и получает соответствующую окраску. Когда же этот зажим, задерживающий гортанные звуковые накопления, лопается, то звук вылетает наружу. Так, например, при Б накапливаемое гортанное гудение задерживается сжатием обеих губ, которые дают звуку характерную для него окраску. После разжатия зажима происходит лопание, и звук свободно вылетает наружу [10, 62].

По глубокому убеждению Станиславского, чтобы овладеть в совершенстве интонацией, необходимо знать, при каком положении рта, губ, языка они образуются, то есть знать устройство речевого аппарата, его резонаторов. И не только знать его устройство, но и четко представлять, какой оттенок приобретает звук в зависимости от того, в какой полости он резонирует, куда направлен. Например, специалисты по вокалу считают, что звук, который «кладется на зубы» или посылается «в кость», то есть в череп, приобретает металл и силу, звуки, которые попадают в мягкие части нёба или в голосовую щель, резонируют, как в вате.

А губы? Насколько важна для образования звуков хорошо развитая их артикуляция. Вот какой, по словам Станиславского, она бывает у натренированного артиста:

...я внимательно следил за его губами. Они напоминали мне тщательно шлифованные клапаны духового музыкального инструмента. При их открытии или закрытии воздух не просачивается в щели. Благодаря этой математической точности звук получает исключительную четкость и чистоту. В таком совершенном речевом аппарате артикуляция губ производится с невероятной легкостью, быстротой и точностью.

Затем Станиславский сравнивает с артикуляцией своих губ:

У меня не то. Как клапаны дешевого инструмента плохой фабрики, мои губы недостаточно плотно сжимаются. Они пропускают воздух, они отскакивают, у них плохая шлифовка. Благодаря этому согласные не получают необходимой четкости и чистоты.

Заканчивается рассуждение о роли артикуляции губ словами:

Когда вы это поймете так же, как теперь понял это я, вы сами сознательно захотите заняться и развить артикуляцию губного аппарата, языка и всех тех частей, которые четко вытачивают и оформляют согласные [10, 65–66].

Конечно, не у каждого человека бывает сильный, гибкий, с большим диапазоном голос. Он может быть хриплым, гнусавым, очень слабым, блеклым, невыразительным. Станиславский предупреждает, что некоторые недостатки

вокала неисправимы, таково их природное свойство или результат болезни голоса. Но чаще всего голосовые изъяны можно устранить с помощью правильной постановки звука, а при болезни – с помощью лечения. В любом случае надо использовать все средства, чтобы быть всегда «в голосе», то есть «чувствовать, что можешь управлять своим звуком, что он повинуется тебе, что он звучно и сильно передает все мельчайшие детали, переливы, оттенки творчества».

«Как же этого добиться?» – спросите вы, дорогой читатель. Ведь вам тоже нужно знать это. Особенно если вы мечтаете служить искусству, быть актером или станете ученым и ваш долг – нести знания народу, выступать с лекциями. Да кем бы вы – ни стали, политиком, бизнесменом, врачом, учителем, юристом, священником – следует научиться владеть и управлять своим голосом.

Известная французская актриса Марина Влади вспоминает, как В. Высоцкий готовился к выступлениям:

Тело свое ты разогреваешь перед каждым спектаклем, делая специальную гимнастику актера. .. Тебе такая гимнастика просто необходима. В «Гамлете» ты теряешь за один спектакль два-три килограмма. В «Жизни Галилея» – еще больше, потому что четыре часа ты не покидаешь сцену. Именно благодаря этим упражнениям твой знаменитый голос, хриплый, когда ты поешь, становится по-настоящему ясным и сильным на сцене. Я не помню, чтобы у тебя хоть раз совершенно пропал голос, а ведь это – постоянный страх артистов.

Примечателен и такой факт. Станиславский, приступив к занятиям по исправлению своей речи, дал обет:

«Буду все время, постоянно следить за собой и за постановкой голоса! Превращу жизнь в сплошной урок! Таким путем я разучусь говорить неправильно».

Не следует ли и всем нам прислушаться к этому совету?



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. На что обращал внимание М.В. Ломоносов, говоря о звучащей речи?
2. О каких недостатках устной речи писал К.С. Станиславский?

3. От чего зависит характер интонации?
4. Что необходимо знать, чтобы в совершенстве овладеть интонацией?



ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Исходное положение. Основная стойка — пятки соприкасаются, носки несколько развернуты, спина прямая, голова держится прямо, руки по швам.

На счет «раз» — вытянуть руки перед собой на одном уровне с плечами, ладони касаются друг друга.

На счет «два» — подняться на носки, одновременно откидывая руки назад на уровне плеч.

На счет «три» — опуститься на всю ступню, руки идут вверх, делают хлопок.

На счет «четыре» — принять основную стойку.

Темп медленный. При подъеме на носки — вдох, при опускании — выдох. Следите за тем, чтобы руки не были напряжены. Повторить четыре раза.

Задание 2. Основная стойка. Руки на поясе.

На счет «раз» — подняться на носки, отводя локти назад.

На счет «два» — опуститься на всю ступню, локти вперед.

Темп медленный. При подъеме на носки — вдох, при опускании — выдох. Повторить четыре раза.

Задание 3. Исходное положение. Основная стойка.

На счет «раз» — подняться на носки, руки развести в стороны.

На счет «два» — присесть на носках, колени вместе, руки вперед, спина прямая.

На счет «три» — подняться на носки, развести руки в стороны.

На счет «четыре» — вернуться в основную стойку.

Темп медленный. При подъеме на носки — вдох, при опускании — выдох. Повторить четыре раза.

Задание 4. Исходное положение. Основная стойка. Ноги на ширине плеч.

На счет «раз» — наклонить туловище вперед до горизонтального положения. Спина прямая, руки в стороны, голова приподнята (смотреть вперед).

На счет «два» — возвратиться в исходное положение.

Темп медленный. При наклоне вперед — выдох, при выпрямлении — вдох. Повторить четыре раза.

Задание 5. Исходное положение. Ноги на ширине плеч, руки на поясе.

На счет «раз» — наклон туловища влево.

На счет «два» — вернуться в исходное положение.

На счет «три» — наклон туловища вправо.

На счет «четыре» — вернуться в исходное положение.

Темп средний. Наклоняться в сторону до предела. При наклоне — выдох, при подъеме — вдох. Повторить по четыре раза в каждую сторону.

Задание 6. Исходное положение. Основная стойка.

На счет «раз» — подняться на носки с одновременным подъемом рук вперед и разведением их в стороны.

На счет «два» — наклониться вперед, руки касаются носков, медленно опуститься на всю ступню.

Темп медленный. При подъеме на носки — вдох, при опускании — выдох. Повторить четыре раза.

Задание 7. Исходное положение. Ноги на ширине плеч, руки перед грудью, ладони вниз.

На счет «раз» — поворот корпуса вправо, правая рука в сторону, левая — перед грудью.

На счет «два» — вернуться в исходное положение.

На счет «три» — поворот корпуса влево, левая рука — в сторону, правая — перед грудью.

На счет «четыре» — вернуться в исходное положение.

Темп средний. В исходном положении — вдох, при повороте выдох. Повторить по четыре раза в каждую сторону.

Задание 8. Исходное положение. Ноги на ширине плеч, руки на бедрах.

На счет «раз» — наклон вправо, правая рука скользит по ноге вниз, левая — по туловищу вверх.

На счет «два» — вернуться в исходное положение, сохраняя скольжение рук.

На счет «три» — наклон влево, левая рука скользит по ноге вниз, правая — по туловищу вверх.

На счет «четыре» — вернуться в исходное положение, сохраняя скольжение рук.

Темп медленный. В исходном положении и при подъеме — вдох, при наклонах — выдох. Повторить по четыре раза в каждую сторону.

Упражнения можно включить в ежедневную утреннюю зарядку. Со временем можно доводить каждое упражнение до пяти-шести повторений.

Задание 9 (*«Надувной жилет»*). Представьте себе, что на вас надет резиновый надувной жилет или даже корсет. Он плотно обхватывает нижние ребра и, постепенно наполняясь воздухом, не сжимает, а равномерно расширяет вперед и в стороны нижний отдел грудной клетки.

Накачивайте в него воздух энергично, но плавно. Вдох свободный, глубокий. Воздух легко вливается в легкие через нос.

Теперь энергично выдохните воздух через чуть напряженные (сложенные как для свиста) губы (вы вынули пробку в жилете): «ффф-ффф-фффуу...». Выдувайте воздух постепенно, а не выбрасывайте его сразу. Следите за тем, чтобы у вас не раздувались щеки!

Проделайте упражнение два-три раза.

Это упражнение можно соединить с упражнением «Насос» и делать это вдвоем. Один накачивает жилет, надетый на другого, затем открывает пробку и воздух медленной струей активно выходит из него: «ффф-ффф-фффу!». Затем исполнители меняются местами.

Задание 10 (*«Прачка»*). Прачка стирает белье на стиральной доске. Движения рук по доске вниз и при наклонах корпуса сопровождаются энергичным выдохом: «фффу!».

При распрямлении корпуса и сокращении рук на себя вверх — вдох.

Повторить три-четыре раза.

Упражнения делайте легко, свободно, не перенапрягаясь. Осваивайте их постепенно. Не стремитесь освоить все упражнения за один раз!

Задание 11 (*«Бумажный кораблик»*). Сделайте из плотной бумаги кораблик и, поставив его на гладкую поверхность стола, подуйте на него. Вы увидите, как ваш кораблик легко заскользит по столу.

Расставьте на пути кораблика три-четыре спичечных коробка и заставьте его, управляемого струей выдыхаемого воздуха, обойти, не задев препятствия.

Теперь введите кораблик в «гавань», отгороженную на другом конце стола.

Выдох должен быть сильным, точно сфокусированным. Следите за тем, чтобы у вас не раздувались щеки, не напрягались шея и плечи.

Задание 12 (*«Морской бой»*). В нем могут участвовать два-три человека.

Устройте морской бой, пытаясь одним корабликам загородить вход в «гавань», а другим обойти его или таранить увертывающиеся кораблики противника.

Не сдувайте «вражеские» кораблики, их можно только таранить своим.

Следите за четко сфокусированным выдохом. Не раздувайте щеки, не напрягайтесь. Плечи и шея должны быть свободными от напряжения.

Задание 13 (*«Очищающее дыхание»*). Внимание! Упражнение очень сильное! Прежде чем начинать его, внимательно

прочтите описание и мысленно примерьтесь к нему.
Делайте только один раз!

1. Медленно, но энергично втягивайте воздух через нос, пока легкие не будут целиком (не чрезмерно!) заполнены воздухом.
2. Задержите воздух на 2—3 секунды.
3. Сложив губы, как для свиста, короткими энергичными толчками выдувайте воздух, перекрывая выдох после каждого толчка, не делая добора между ними. Выталкивайте воздух до конца.
4. Не делая выдоха, еще раз сделайте паузу на 2—3 секунды.
5. После паузы попытайтесь еще одним сильным толчком выдохнуть остатки запасного воздуха.
6. Медленно вдохните воздух через нос.

Вдох в конце упражнения делайте через нос, очень медленно. Не хватайте воздух ртом, может закружиться голова.

Это упражнение хорошо делать в конце утренней зарядки перед открытой форточкой или выходя из помещения на свежий воздух. Можно делать его на ходу.

Прежде чем переходить к следующим упражнениям, запомните элементы, которые необходимо отработать.

1. Глубокий, энергичный, короткий вдох, в основном через нос, направленный в нижние доли легких (воспитание смешанного, диафрагмально-реберного дыхания).
2. Равномерный, активный, не ослабевающий к концу выдох.
3. «Фокусировка» выдоха — организация его на кончиках слегка собранных (как для свиста) губ.

Задание 14 («Елочные свечки»). Представьте себе, что перед вами пять елочных свечек, которые располагаются на разном расстоянии друг от друга и от вас.

Погасите их по очереди резкими толчками выдыхаемого воздуха, добирая воздух после каждого толчка.

Продолжайте упражнение еще раз, но погасив семь, десять свечек.

А теперь снова пять свечек, но на разном расстоянии от вас.

Попробуйте погасить все пять свечек, расположенных на разном расстоянии от вас, не добирая воздуха. Когда получится, увеличьте количество задуваемых свечек — семь, десять..

Задание 15. Прочтите отрывок из поэмы А.С. Пушкина «Полтава» вслух, громко, не теряя связности мысли, производя добор сначала в середине и в конце каждой строки. Следите за тем, чтобы люфтпаузы (паузы для добора дыхания) не разрывали течение мысли.

Швед, русский — колет, рубит, режет.
Бой барабанный, крики, скрежет,
Гром пушек, топот, ржанье, стон,
И смерть, и ад со всех сторон.

Попробуйте прочесть отрывок, делая паузы (без добора) в середине строки, производя добор лишь в конце каждой.

Задание 16. Читайте стихотворение А.С. Пушкина «Царскосельская статуя», делая смысловые паузы без добора дыхания, производя добор только в конце каждой длинной строки. Следите за тем, чтобы между словами и в паузах не происходила «утечка» воздуха. Не торопитесь! Держите внутренний четкий, торжественный ритм.

Урну с водой уронив, об утес ее дева разбила.

Дева печально сидит, праздный держа черепок.

Чудо! не сякнет вода, изливаясь из урны разбитой;

Дева, над вечной струей, вечно печальна сидит.

Задание 17. На какие особенности звучащей речи указывают пословицы, поговорки, устойчивые выражения? Какие из них характеризуют темп речи?

Эка понесла: ни конному, ни крылатому не догнать. За твоим языком не поспеешь босиком. Горлом не возьмешь. Горлом изба не рубится. Замолола безголова. Бормочет, как глухарь. Пищит, как цыпленок. Кричит, как выпь. Говорит, словно в стену горохом сыплет. У него слово слову костыль подает. Слово за словом на тараканьих ножках ползет. Он речь сквозь зубы цедит. Говорит,

что в цедилку цедит. Слово к слову приставляет, словно клетки городит. Слово за словом в перебой идет. Слово за слово цепляется. Говорит, что родит. Слово вымолвит, словно жвачку прожует. Говорит, как клещами на лошадь хомут тащит. Строчит, как из пулемета. Тысячу слов в минуту.

Задание 18. В каком темпе должны быть произнесены выражения и от чего он зависит в данном случае?

Работу сделаем за два дня. Работу не сделать и за тысячу лет! Помогите! Человек тонет! Как медленно вертится колесо. Он идет то туда, то сюда, то назад, то вперед. Какой длинный сегодня день!

Задание 19. В книге Е. Эткинда «Разговор о стихах» две главы имеют названия: «Медленное слово «медленно» и «Быстрое слово «быстро». Можно ли согласиться с автором в его оценке слов? Если да или нет, то почему?

Задание 20. Прочтите, что пишет К.С. Станиславский о междометии *ба*, выражающем удивление. Какую мысль проводит автор, давая такую характеристику слову?

Прислушайтесь сами. — *Ба!* Вы чувствуете, как у меня внутри, в тайниках души, зародилось, забурлило гортанное *б*, как мои губы едва сдерживали напор звука вместе с чувством — изнутри. Так, наконец, препятствие прорвалось и из распахнутых губ, наподобие объятий рук или дверей гостеприимного дома, к вам навстречу вылетел, точно хозяин, встречающий дорогого гостя, широкий, хлебосольный, пропитанный приветливым чувством звук *А. Б-б — А-а-а* Разве вы не чувствуете в этом восклицании кусочек моей собственной души, который летит к вам в сердце вместе с радостным звуком?

Задание 21. Прочтите цитаты из книги В.П. Морозова «Занимательная биоакустика» и скажите, в чем проявляется зависимость между состоянием, настроением человека и его голосом?

«..у человека, находящегося в гневе, вся мышечная система, в том числе и голосовые связки и дыхательный аппарат, сильно напряжены, что неизбежно и отражается на характере звука. Общее мышечное расслабление человека, «убитого горем», также приводит к характерным изменениям голоса. При выражении радости чувствуется, что человек говорит или поет, какбы улыбаясь чему-то. И действительно, на лице его светится улыбка, влияющая на физические свойства звука».

«..оказалось, что для каждой эмоции характерен свой набор отличительных акустических признаков голоса. Так, для горя — небольшая длительность слога, медленное нарастание и спад силы звука, характерные «подъезды» и «съезды» в высоте звуков нот, создающие плачущую интонацию и др. Гнев, наоборот, характеризуется резкими, «рублеными» фронтами и обрывами звука, большой силой голоса, зловещим звенящим или «шипящим» тембром. Для страха отличительными оказались резкие перепады силы голоса, сильное нарушение ритма мелодии, резкое увеличение пауз и т. д.»

Задание 22. Объясните, как зависит интонация речи от состояния говорящего (крайнее возбуждение, восторг, апатия, испуг, равнодушие, радость, безразличие, покой, взволнованность, гнев).

Задание 23. Влияет ли характер интонации на адресата? Как? При каких ситуациях?

Задание 24. Понаблюдайте за речью людей, когда они чем-то расстроены, на что-то негодуют, чему-то радуются, от чего-то пришли в восторг. Определите, как эмоциональное состояние человека отражается в его речи.

Задание 25. Продолжите ряд определений, характеризующих тональность голоса:

Крикливый, пронзительный, резкий...

Задание 26. Сгруппируйте глаголы, прилагательные, наречия, учитывая, на какие особенности звучащей речи они указывают. Дополните каждую группу новыми словами.

Чеканить, рубить, мямлить слова, канючить, захлебываться словами, рапортовать, растягивать слова, завораживать словами, усыплять своим разговором, сюсюкать, однотонная речь, прерывистая речь, взволнованная, крикливая, размеренная, невнятная, отчетливая, затрудненная, спокойная, плавная, певучая, мягкая, странная, теплая, пламенная, захватывающая, тихая, громкая, сухая, высокопарная; говорить тихо, громко, быстро, медленно, спокойно, вежливо, грубо, решительно, с жаром, с трудом, с увлечением, с гордостью, любезно, откровенно, охотно, задушевно, приветливо, пламенно, эмоционально, живо, восторженно, гневно, зло, вызывающе, миролюбиво.

Задание 27. По рисунку интонации определите ее тип:

_____) _____)
Где проходили бо и. Где проходили бо и?

_____ (_____) _____
Он предупредил их? Он предупредил их.

_____) _____ / _____
Какие там сады. Как там сады! (т. е. плохие.)

) _____ (_____) _____ (_____
Всем идти! Всем идти? Во ды! Во ды?

_____) _____ (_____)
Какой сегодня день? Какой сегодня день!

_____) _____ (_____)
А что мы знаем? А что мы знаем!

_____) _____ / _____
Когда он вернется? Когда он вернется! (т. е. не скоро.)

_____ (_____) _____
А не во вторник? А не во вторник?

_____ (_____) _____ (_____)
Молчит? Молчит! Да но? Да но!

_____ U _____ (_____) _____
Сколько де вушек? Сколько ко де вушек!

U _____
Де вушек сколько?

— (_____
Ка ка я у него специальность?

— ↗ _____
Ка ка я у него специальность!



ЛИТЕРАТУРА

1. Андроников И.Х. К музыке. Изд. 4. М., 1992.
2. Бельчиков Ю.А. Говорите ясно и просто. М., 1980.
3. Бернштейн С.Н. Языковая сторона радиолекции. — В сб.: Речевое воздействие. М., 1972.
4. Ветвицкий В.Г. Занимательное языкознание. М.— Л., 1966.
5. Моисеев А.И. Звуки и буквы, буквы и цифры... М., 1987.
6. Морозов В.П. Занимательная биоакустика. Изд. 2. доп., перераб. М., 1987.
7. Введенская Л.А., Павлова Л.Г., Чихачев В.П. Культура и техника речи. Ростов н/Д, 1994.
8. Русский язык. Энциклопедия. 2-е изд., перераб. и доп. М., 1997.
9. Савкова З.В. Как сделать голос сценическим. М., 1975.
10. Станиславский К.С. Собр. соч.: В 9 т. Т. 3. М., 1990.
11. Чихачев В.П. Речевое мастерство пропагандиста. М., 1987.
12. Шапиро А.Б. Русское правописание. Изд. 2. М., 1961.
13. Шилов Л.А. Голоса, зазвучавшие вновь. М., 1987.

Глава 1

Спор, дискуссия, полемика

Решение многих проблем современности возможно только на путях открытого и гласного обмена мнениями, широкого общественного диалога, гражданского согласия.

Умение компетентно и плодотворно обсуждать жизненно важные проблемы, доказывать и убеждать, аргументированно отстаивать свою точку зрения и опровергать мнение оппонента, т. е. владение полемическим мастерством должно стать обязательным качеством каждого образованного человека.

В содержание понятия «*полемическое мастерство*» включается знание предмета спора, понимание сущности публичного спора и его разновидностей, соблюдение основных требований культуры спора, умение доказывать выдвинутое положение и опровергать мнение оппонента, использование полемических приемов, умение противостоять уловкам противника.

§ 1. Спор. Что это такое?

Давайте разберемся, что же такое спор, какова его сущность, с какими видами спора нам приходится иметь дело. Обратимся к «Словарю современного русского литературного языка». В нем зафиксированы все значения и оттенки значений слова *спор*:

1. Словесное состязание, обсуждение чего-либо между двумя или несколькими лицами, при котором каждая из сторон отстаивает свое мнение, свою правоту. Борьба мнений (обычно в печати) по различным вопросам науки, литературы, политики и т. п.; полемика. *Разг.* Разногласия, ссора, препирательство. *Перен.* Противоречие, несогласие.
2. Взаимное притязание на владение, обладание чем либо, разрешаемое судом.
3. *Перен.* Поединок, битва, единоборство (преимущественно в поэтической речи). Состязание, соперничество.

Обратите внимание – общим для всех значений слова *спор* является наличие разногласий, отсутствие единого мнения, противоборство.

В современной научной, методической, справочной литературе слово *спор* служит для обозначения процесса обмена противоположными мнениями. Однако единого определения данного понятия нет.

В нашей книге под спором понимается всякое столкновение мнений, разногласие в точках зрения по какому-либо вопросу, предмету, борьба, при которой каждая из сторон отстаивает свою правоту.

В русском языке есть и другие слова для обозначения данного явления: *дискуссия, диспут, полемика, дебаты, прения*. Довольно часто они употребляются как синонимы к слову *спор*. На это указывают толковые словари русского литературного языка и словари синонимов. В научных исследованиях, в публицистических и художественных произведениях эти слова нередко служат и наименованиями отдельных разновидностей спора.

Например, *дискуссией* (лат. *discussio* – исследование, рассмотрение, разбор) называют такой публичный спор, целью которого является выяснение и сопоставление разных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса. Дискуссия считается эффективным способом убеждения, так

как ее участники сами приходят к тому или иному выводу.

Слово *диспут* тоже пришло к нам из латинского языка (*disputar* – рассуждать, *disputatio* – прение) и первоначально означало публичную защиту научного сочинения, написанного для получения ученой степени. Сегодня в этом значении слово *диспут* не употребляется. Этим словом называют публичный спор на научную и общественно важную тему.

Другой характер носит *полемика*. Об этом свидетельствует и этимология (т.е. происхождение) данного термина. Древнегреческое слово *polemikos* означает «воинственный, враждебный». Полемика – это не просто спор, а такой, при котором имеется конфронтация, противостояние, противоборство сторон, идей и речей. Исходя из этого, полемику можно определить как борьбу принципиально противоположных мнений по тому или иному вопросу, публичный спор с целью защитить, отстоять свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента.

Из данного определения следует, что полемика отличается от дискуссии, диспута именно своей **целевой направленностью**. Участники дискуссии, диспута, сопоставляя противоречивые суждения, стараются

прийти к единому мнению,
найти общее решение,
установить истину.

Цель полемики иная: надо одержать победу над противником, отстоять и утвердить собственную позицию.

Однако следует иметь в виду, что подлинно научная полемика ведется не просто ради победы как таковой. Опираясь на принципиальные позиции, полемисты решают социально значимые вопросы, их выступления направлены против всего, что мешает эффективному общественному развитию.

Полемика – это наука убеждать. Она учит подкреплять мысли убедительными и неоспоримыми доводами, научными аргументами. Полемика особенно необходима, когда вырабатываются новые взгляды, отстаиваются общечело-

веческие ценности, права человека, складывается общественное мнение. Она служит воспитанию активной гражданской позиции.

Слово *дебаты* французского происхождения (*debat* – спор, прения). *Прения* – русское слово, зафиксированное в лексиконе XVII века. Толковый словарь определяет эти слова так: *дебаты* – прения, обмен мнениями по каким-либо вопросам, споры; *прения* – обсуждение какого-либо вопроса, публичный спор по каким-либо вопросам.

Словами *дебаты*, *прения*, как правило, именуют споры, которые возникают при обсуждении докладов, сообщений, выступлений на собраниях, заседаниях, конференциях и т.п.

§ 2. Классификация споров

Как видите, существуют разные виды споров. В научной и методической литературе делаются попытки систематизировать их. В качестве оснований берутся самые различные признаки. Однако единая классификация споров на сегодняшний день отсутствует. К основным факторам, влияющим на характер спора и его особенности, относятся:

- цель спора,
- количество участников,
- форма проведения спора.

Рассмотрим, какие виды споров можно выделить в зависимости от этих факторов.

Известно, что люди, вступая в спор, преследуют далеко не одинаковые цели, руководствуются разными мотивами.

По цели различают следующие виды:

- спор из-за истины,
- для убеждения кого-либо,
- для победы,
- спор ради спора.

Кратко охарактеризуем их.

Спор может служить средством для **поиска истины**, для проверки какой-либо мысли, идеи, для ее **обоснова-**

ния. Чтобы найти правильное решение, полемисты сопоставляют самые разные точки зрения на ту или иную проблему. Они защищают какую-либо мысль от нападений, чтобы узнать, какие могут быть возражения против этой мысли, или, напротив, нападают на положение, высказанное оппонентом, чтобы выяснить, какие есть аргументы в его пользу. В таком споре тщательно подбираются и анализируются доводы, взвешенно оцениваются позиции и взгляды противоположной стороны, то есть, по существу, ведется совместное расследование истины. Конечно, такой спор возможен только между компетентными людьми, знающими данную проблему, заинтересованными в ее решении. Как подчеркивал русский философ и логик, профессор С.И. Поварнин, который в начале XX века активно разрабатывал теорию спора, «это высшая форма спора, самая благородная и самая прекрасная». Кроме несомненной пользы, спор ради истины приобретает характер особой красоты, он может доставить настоящее наслаждение и удовлетворение участникам спора, стать для них поистине «умственным пиром». Да это и понятно. Расширяются знания о предмете спора, появляется уверенность в возможности выяснения истины, укрепляется вера в собственные интеллектуальные силы. В результате такой умственной борьбы человек чувствует себя возвышеннее и лучше. И даже если приходится отступить, сдавать позиции, отказываться от защищаемой мысли, то неприятное ощущение от поражения отступает на задний план.

Задачей спора может стать не проверка истины, а **убеждение оппонента.** При этом выделяются два важных момента. Спорящий убеждает противника в том, в чем сам глубоко убежден. Но порой он уверяет и потому, что так «надо» по долгу службы, в силу каких-либо обстоятельств и т. п. Сам же он вовсе не верит в истину того, что защищает, или в ложность того, на что нападает.

Целью спора бывает не исследование, не убеждение, а победа. Причем полемисты добиваются ее по разным мотивам. Одни считают, что отстаивают правое дело, защи-

щуют общественные интересы. Они убеждены в своей правоте и до конца остаются на принципиальных позициях. Другим победа нужна для самоутверждения. Поэтому им очень важны успех в споре, высокая оценка окружающих, признание своих интеллектуальных способностей, ораторских данных, слава непобедимого полемиста. Третьи просто любят побеждать. Им хочется победы поэффектнее. В приемах и средствах для одержания победы они не стесняются.

Довольно часто встречается и спор ради спора. Это своего рода «искусство для искусства», «спорт». Для таких спорщиков безразлично, о чем спорить, с кем спорить, зачем спорить. Им важно блеснуть красноречием, доказать, что белое – черное, а черное – белое. Если вы будете отрицать какое-либо положение, они обязательно начнут его защищать. Подобных полемистов можно нередко встретить среди молодежи. Приведенная классификация видов спора по цели носит в определенной мере условный характер. В жизни их не всегда удается четко разграничить. Так, добиваясь победы в споре, полемист стремится убедить оппонента в правильности своей позиции. А убеждение противника в чем-либо способствует поиску истины, уточнению выдвинутых положений, принятию более правильных решений.

На специфику спора влияет **количество лиц**, принимающих участие в обсуждении проблемных вопросов. По этому признаку можно выделить три основные группы:

- **спор-монолог** (человек спорит сам с собой, это так называемый внутренний спор);
- **спор-диалог** (полемизируют два лица);
- **спор-полилог** (ведется несколькими или многими лицами).

В свою очередь, спор-полилог может быть **массовым** (все присутствующие участвуют в споре) и **групповым** (спорный вопрос решает выделенная группа лиц в присутствии всех участников). Вести спор-полилог, безусловно, трудно. Между тем он может иметь большое значение при решении важных вопросов общественно-политической,

духовной, научной жизни. Чем больше знающих людей принимают участие в таком споре, тем результативнее он будет.

Споры могут происходить **при слушателях и без слушателей**. Присутствие слушателей, даже если они не выражают своего отношения к спору, действует на спорящих. Победа при слушателях приносит большее удовлетворение, льстит самолюбию, а поражение становится более досадным и неприятным. Поэтому участники спора при слушателях обязательно учитывают присутствующих, их реакцию, тщательно отбирают необходимые аргументы, чаще проявляют упорство во мнениях, порой излишнюю горячность.

В общественной жизни нередко приходится встречаться и со спором **для слушателей**. Спор ведется не для того, чтобы выяснить истину, убедить друг друга, а чтобы привлечь внимание к проблеме, произвести на слушателей определенное впечатление, повлиять необходимым образом.

На процесс спора накладывает свой отпечаток и **форма ведения борьбы мнений**. Споры могут быть устными и письменными (печатными). Устная форма предполагает непосредственное общение конкретных лиц друг с другом, письменная (печатная) форма — опосредованное общение. Устные споры, как правило, ограничены во времени и замкнуты в пространстве: они ведутся на занятиях, конференциях, заседаниях, различного рода мероприятиях и т.д. Письменные (печатные) формы более продолжительны во времени, чем устные, так как связь между полемизирующими сторонами опосредованная.

В устном споре, особенно если он ведется при слушателях, важную роль играют внешние и психологические моменты. Большое значение имеет манера уверенно держаться, быстрота реакции, живость мышления, остроумие. Робкий, застенчивый человек обычно проигрывает по сравнению с самоуверенным противником. Поэтому письменный спор бывает более пригоден для выяснения истины, чем устный. Однако у него есть свои недостатки. Он иногда

тянется слишком долго, в течение нескольких лет. Читатели, да и сами участники спора, успевают забыть отдельные положения и выводы, не имеют возможности восстановить их в памяти. Иногда спор ведется на страницах нескольких различных изданий, отчего трудно следить за его ходом.

Споры бывают организованными и неорганизованными. **Организованные споры** планируются, готовятся, проводятся под руководством специалистов. Полемисты имеют возможность заранее познакомиться с предметом спора, определить свою позицию, подобрать необходимые аргументы, продумать ответы на возможные возражения оппонентов. Но спор может возникнуть и стихийно. Такое нередко случается в учебном процессе, на собраниях и заседаниях, в бытовом общении. **Неорганизованные, стихийные споры**, как правило, менее продуктивны. В подобных спорах выступления участников бывают недостаточно аргументированными, порой приводятся случайные доводы, звучат не совсем зрелые высказывания.

Успех спора, его конструктивный характер, плодотворность в решении вопросов в значительной степени зависят от состава полемистов. Важное значение имеют уровень их культуры, эрудиция, компетентность, жизненный опыт, владение полемическими навыками и умениями, знание правил публичного спора.

Итак, мы рассмотрели, что такое спор, и познакомились с теми видами публичного спора, с которыми часто приходится сталкиваться в различных жизненных обстоятельствах. Предложенная классификация позволит вам точнее определить, с каким именно видом спора вы имеете дело в конкретной ситуации, и поможет выбрать более правильную тактику поведения.

Глава 2

Из истории искусства спора

Говоря сегодня об искусстве спора, нельзя забывать, что корни его уходят в далекие времена. Теория и практика публичного спора имеют богатую историю и давние традиции.

Большое значение умению спорить, отстаивать свои позиции придавалось в **Древней Греции**.

Античные мыслители первыми обратили внимание на то, что спор играет важную роль для выяснения истины. Из глубины веков дошел до нас замечательный афоризм: «Истина рождается в споре». Древнегреческие ученые выделяли разные виды спора, в частности они четко разграничивали **диалектические беседы** и **софистические споры**.

Диалектика в Древней Греции была областью знания, предметом которой являлось искусство ведения беседы, спора. Позднее этот термин получил иное значение: «наука о наиболее общих законах развития природы, общества и мышления».

С целью публичного обсуждения острых проблем, злободневных тем античные мыслители широко использовали **диалог**, то есть излагали свои мысли в форме вопросов и ответов. Они исходили из того, что о всякой вещи существуют противоположные мнения, поэтому в споре каждый из собеседников может отстаивать свою позицию. Это позволяло приобретать знания не в готовом виде, а путем размышления, совместного обсуждения проблемы, поиска правильного решения.

Первым стал применять такой метод философ **Протагор**, прославившийся в Греции как большой мастер спора. Публичные диспуты, которые он устраивал, вызывали огромный интерес.

Способ ведения диалога, заключающийся в постановке вопросов собеседнику и показе ошибочности его ответов,

позже стал использовать великий древнегреческий философ **Сократ**, имя которого пережило века. Сократовские беседы до сих пор волнуют нас, увлекают, учат, заставляют задумываться.

Жизнь этого античного мудреца овеяна легендой. О нем, его взглядах, знаменитых беседах мы узнаем из сочинений его учеников и последователей. Например, Сократу посвящены многие произведения философа Платона и труд историка Ксенофонта.

Сократ, как и другие дети свободных граждан, получил общедоступное начальное, так называемое «мусическое и гимнастическое», образование. В афинских школах изучали поэзию, музыку, театр, живопись, скульптуру, искусство речи и счета, философию, большое внимание обращали на духовное и физическое формирование личности. Когда Сократу исполнилось 18 лет, он, подобно другим своим сверстникам, принес обязательную в Афинах гражданскую присягу: «Я не посрамлю священного оружия и не покину товарища, с которым буду идти в строю, но буду защищать и храмы и святыни — один и вместе со многими. Отечество оставлю после себя не умаленным, а большим и лучшим, чем сам его унаследовал... И я буду чтить отеческие святыни» [21, 6].

И Сократ до конца своей жизни не нарушил этой присяги, он всегда оставался мужественным и верным гражданином афинского полиса. По словам античного писателя, автора сочинений по истории греческой философии Диогена Лаэртского, «он отличался твердостью убеждений и приверженностью к демократии, ...достоинством и независимостью».

Как свидетельствуют современники, государственными и общественными делами он не занимался. Лишь одно занятие составляло существо его жизни, было его настоящей профессией — он постоянно задавал всем какие-нибудь вопросы, все время спорил с кем-нибудь, чтобы доискаться до истины. В этих беседах, устных поединках и заключалась мудрость Сократа, его диалектика. С кем только ни беседовал Сократ! Его слушали философы и по-

литики, поэты и художники, ремесленники и торговцы. Он говорил со свободными и рабами, с влиятельными гражданами полиса и простыми людьми. Он убеждал мужчин и женщин, старцев и юношей, врагов и друзей.

Сократ обсуждал с собеседниками различные вопросы. Знание и незнание, добро и зло, свобода и долг, добродетели и пороки, богатство и бедность, душа и тело, самопознание и образование — вот далеко не полный перечень тем диалогов Сократа.

Для примера приведем отрывок из диалога Сократа с неким Другом. В своей излюбленной манере, применяя сравнения, примеры из обыденной жизни, Сократ выясняет, что такое справедливость:

Сократ. Послушай же: ведь у меня, так же как и у всех людей, есть правый и левый глаз?

Друг. Да.

Сократ. И правая и левая ноздря?

Друг. Несомненно.

Сократ. И рука правая и левая?

Друг. Да.

Сократ. Значит, когда, говоря об одном и том же, ты одно у меня называешь правым, а другое — левым, то на мой вопрос, что именно ты так называешь, ты ведь можешь ответить: правое — то, что находится справа, а левое — слева?

Друг. Да, могу.

Сократ. Далее, значит, и когда ты одно и то же именуешь то справедливым, то несправедливым, ты можешь ответить, что именно справедливо, а что — нет?

Друг. Итак, мне мнится, что справедливо все, делающееся должным образом и вовремя, то же, что не делается должным образом, несправедливо.

Сократ. Мнение твое превосходно. Значит, делающий все эти вещи должным образом и в должное время поступает справедливо, а тот, кто не делает этого должным образом, несправедливо?

Друг. Да.

Сократ. Значит, справедлив тот, кто поступает справедливо, и несправедливо поступающий наоборот?

Друг. Это так [32. 363].

Обратите внимание, философ Сократ постоянно мыслил и заставлял мыслить других, он сомневался сам и вызывал сомнение у своих собеседников, он требовал про-

верки и доказательства каждой мысли, каждого выдвинутого положения, заставлял своих собеседников задумываться над смыслом и содержанием употребляемых понятий.

Отличительной чертой его способа ведения диалога была ирония. Ирония Сократа — это скрытая насмешка над самоуверенностью тех, кто мнит себя «многознающим». Прикидываясь простодушным, задавая все время вопросы, Сократ ставил своих собеседников в тупиковое положение, показывал, что они не обладают истинным знанием, хотя и претендуют на это. Однако ирония Сократа существенно отличается от обычной иронии. Ее цель — *не просто разоблачить и уничтожить кого-либо, а помочь человеку узнать себя, стать свободным, проявить свои творческие возможности.*

«Наивные» вопросы Сократа были рассчитаны на то, чтобы вызвать смятение в душе человека, заставить его задуматься над своей жизнью. Многие считали, что Сократ специально ведет беседу таким образом, чтобы просто запутать говорящего с ним. Так, один из собеседников Сократа фессалиец Менон говорит:

— Я, Сократ, еще до встречи с тобой слышал, будто ты только то и делаешь, что сам путаешься и людей путаешь. И сейчас, по-моему, ты меня заколдовал и зачаровал и до того заговорил, что в голове у меня полная путаница. И еще, по-моему, если можно пошутить, то ты очень похож и видом, и всем на плоского ската: он ведь всякого, кто к нему приблизится и прикоснется, приводит в оцепенение, а ты сейчас, мне кажется, сделал со мной то же самое — я оцепенел. У меня в самом деле и душа оцепенела, и язык отнялся: не знаю, как тебе и отвечать. Ведь я тысячу раз говорил о добродетели на все лады разным людям, и очень хорошо, как мне казалось, а сейчас я даже не могу сказать, что она вообще такое.

Сократ возражает Менону, поясняет свою позицию:

— А о себе скажу: если этот самый скат, приводя в оцепенение других, и сам пребывает в оцепенении, то я на него похож, а если нет, то не похож. Ведь не то что я, путая других, сам ясно во всем разбираюсь, — нет: я и сам путаюсь, и других запутываю. Так и сейчас — о том, что такое добродетель, я ничего не знаю, а ты, может быть, и знал раньше, до встречи со мной, зато теперь стал очень похож на невежду в

этом деле. И все-таки я хочу вместе с тобой поразмыслить и поискать, что она такое [31, 382–383].

Конечной целью сократовских диалогов и бесед было выяснение истины. Сократ называл свой метод ведения диалога с помощью умело поставленных вопросов и полученных ответов майевтикой (греч. *maieutike* – повивальное искусство), считая, что такая форма разговора облегчает рождение истины, приводит собеседника к истинному знанию. «*Я знаю, что ничего не знаю*» – знаменитое высказывание Сократа, его кредо, выражение его взгляда на познание.

Диоген Лаэртский рассказывает, что Сократ в спорах был сильнее своих оппонентов, поэтому его нередко колодили и таскали за волосы, а еще того чаще осмеивали и поносили. Но он принимал все это, не противясь. Однажды даже получил пинок, но и это стерпел, а когда кто-то подивился этому, ответил: «Если бы меня лягнул осел, разве стал бы я подавать на него в суд?»

Я вам предан, афиняне, и люблю вас, – говорил Сократ, – ... и, пока я дышу и остаюсь в силах, не перестану философствовать, уговаривать и убеждать всякого из вас... Ведь я только и делаю, что хожу и убеждаю каждого из вас, и молодого, и старого, заботиться прежде и сильнее всего не о теле и не о деньгах, но о душе, чтобы она была как можно лучше.

Выступая на суде с критикой своих обвинителей, Сократ рассказывает, как он стал искателем мудрости. Однажды друг Сократа Херефонт, прибыв в Дельфы, осмелился обратиться к оракулу с вопросом: есть ли кто на свете мудрее Сократа. Пифия (пророчица), говорившая, по преданию, от имени дельфийского бога Аполлона, ответила ему, что никого мудрее нет.

Услышав про это, Сократ, не считая себя мудрым, решил понять, в чем же смысл слов оракула. Он пошел к известному государственному деятелю Афин и, когда побеседовал с ним, – понял, что он «только кажется мудрым». Сократ попробовал доказать ему, что тот «мнит себя мудрым, а на самом деле этого нет». Однако это вы-

звало лишь ненависть государственного деятеля и его окружения. Это посещение кое-что прояснило Сократу:

Уходя оттуда, я рассуждал сам с собою, что этого-то человека я мудрее, потому что мы с ним, пожалуй, оба ничего хорошего и дельного не знаем, но он, не зная, воображает, будто что-то знает, а я если уж не знаю, то и не воображаю. На такую-то малость, думается мне, я буду мудрее, чем он, раз я коли ничего не знаю, то и не воображаю, будто знаю.

После государственных людей Сократ пошел к философам, поэтам, ремесленникам. Все они, отмечает Сократ, были хороши в своем деле. Но беда в том, что «каждый из них считал себя самым мудрым также и во всем прочем, даже в самых важных вопросах, и это заблуждение заслонило собою мудрость, какая у них была».

Из-за этой самой проверки, афиняне, — продолжал Сократ, — с одной стороны, многие меня возненавидели так, что сильнее и глубже и нельзя ненавидеть, отчего и возникло множество наветов, а с другой стороны, начали мне давать прозвание мудреца, потому что присутствовавшие каждый раз думали, будто если я доказываю, что кто-то в чем-то не мудр, то сам я в этом весьма мудр.

Но сам Сократ не претендует на звание мудреца. Мудрость его как раз и заключается в понимании, что он не является обладателем истины.

В этой речи на суде Сократ сравнивает себя с оводом:

...вам нелегко будет найти еще такого человека, который попросту — хоть и смешно сказать — приставлен богом к нашему городу, как к коню, большому и благородному, но обленившемуся от тучности и нуждающемуся в том, чтобы его подгонял какой-нибудь овод. Вот, по-моему, бог и послал меня в этот город, чтобы я, целый день носясь повсюду, каждого из вас будил, уговаривал, упрекал непрестанно [31, 99–100].

Но ему не поверили. Жизнь Сократа закончилась трагически. Несмотря на его огромную популярность, он был привлечен к суду. Его обвинили в том, что он не признает богов, которых чтит город, и вводит других, новых богов. Обвинялся он и в развращении молодежи. Ему не смогли простить, что он постоянно «испытывал» людей, обнару-

живал их невежество, что по его примеру молодые люди также «испытывали» старших и ставили их в неловкое положение. Власти не выдержали «добродушной» иронии Сократа и приговорили его к смерти. Хотя у него и была возможность бежать из тюрьмы, но он остался до конца верен принципам и выпил предназначенную ему чашу с цикутой (ядовитое растение).

Испытание иронией сократовских бесед прошли многие преданные друзья Сократа, его верные ученики, постоянные слушатели, восторженные почитатели. Некоторые из них с особой тщательностью восстановили и записали беседы Сократа. Эти сочинения дошли до наших дней и не утратили своей значимости как основы для обучения искусству диалога, обмена мнениями. К ним относятся знаменитые «Диалоги» древнегреческого философа Платона, «Воспоминания» историка Ксенофонта.

Подобно Сократу, диалектические беседы и софистические споры строго разграничивал и древнегреческий философ Аристотель, знаменитый Стагирит. Так звали его по имени фракийского города Стагира, где он родился. Аристотель был ученым-энциклопедистом. Аристотель занимался почти всеми доступными для его времени отраслями знания. У него есть трактаты по философии и логике, физике и астрономии, биологии и психологии, социально-политические и исторические сочинения, работы об искусстве, поэзии и риторике. Он считается основоположником формальной традиционной логики. В известных его работах «Аналитики», «Категории», «Риторика» содержится немало высказываний, относящихся к проблемам обмена мнениями по спорным вопросам. Особый интерес вызывает аристотелевская «Топика», восьмая книга которой полностью посвящена диалектическим дискуссиям.

«Топика» представляет собой логический трактат, написанный для участников спора. В нем излагаются советы, как надо методически готовиться к спору перед большой публикой. Аристотель считает, что в любом споре существуют общие приемы исследования вопросов, общие положения, так называемые *топы*, на которые должны

опираться спорящие стороны. Отсюда название его работы — «Тописка». Это слово из греческого языка пришло в русский язык. В «Словаре современного русского литературного языка» зафиксированы два значения этого слова: 1. *Только ед.* В риторике — искусство пользоваться общими местами, общими суждениями при изложении какой-либо темы. 2. *Общий довод, общее суждение, применимое ко всем однородным случаям.*

Аристотель считал содержание «Топки» собственно диалектическим. Для него *диалектика* — «*искусство открытий*», прокладывающее путь «к принципам всех наук». Он называет диалектиком того, кто умеет нечто устанавливать и оспаривать. По его мнению, цель диалектического спора не словесная борьба из упрямого желания при любых обстоятельствах настоять на своем, не стремление просто поупражнять свои умственные способности, а неуклонное стремление к истине.

Цель этого сочинения, — пишет Аристотель, — найти способ, при помощи которого мы в состоянии будем из правдоподобного делать заключения о всякой предлагаемой проблеме и не впадать в противоречие, когда мы сами отстаиваем какое-нибудь положение [3, 349].

Широко известна работа Аристотеля «О софистических опровержениях», которую некоторые исследователи рассматривают как заключительную часть «Топки». В ней он определяет софистику как мнимую мудрость, а не действительную. Софист для него — это тот, кто ищет корысти от мнимой мудрости. Для софистов, по словам Аристотеля, важно скорее казаться исполняющим дело мудрого, чем действительно исполнять его. Он называет пять целей софистов в спорах:

Больше всего они намерены создать видимость того, что они опровергают; второе — показать, что собеседник говорит неправду; третье — привести его к тому, что не согласуется с общепринятым; четвертое — заставить его делать погрешности в речи, то есть своими доводами заставить отвечающего говорить неправильно, подобно чужестранцу; наконец, заставить его говорить часто одно и то же [3, 537].

Софистические опровержения, отмечает Аристотель, лишь кажутся опровержениями, на самом деле это фальшивые доказательства и умозаключения. Для подтверждения своей мысли он приводит интересное сравнение:

Ведь поведение одних людей действительно безукоризненное, у других это только кажется, поскольку они принимают важный вид и ведут себя исправно, как подобает членам филы. И одни красивы своей красотой, а другие только кажутся красивыми, потому что прихорашиваются. Точно так же обстоит дело и с неодушевленными предметами. А именно, одни из них действительно серебро или золото, а другие нет, но кажутся таковыми чувственному восприятию. Так, вещи свинцово-серебристого цвета и вещи из олова кажутся серебряными, а вещи цвета желчи – золотыми. Таким же образом и одни умозаключения и опровержения действительны, а другие нет, но кажутся такими по неопытности [3, 535].

В Древней Греции в обиходе было и слово *эристика*. Образованное от греческого *eristikos* (спорящий), оно тоже означает искусство вести спор, полемику. Нередко это слово употреблялось как синоним *софистики* и *диалектики*. Однако Аристотель отличал эристику от других видов спора:

И один и тот же довод будет софистическим и эристическим, но не для одного и того же: эристический – ради мнимой победы, софистический – ради мнимой мудрости. И в самом деле, софистика есть мнимая, а не действительная мудрость. Эристик относится к диалектику в некотором смысле так, как делающий неправильные чертежи – к геометру. Он ложно умозаключает, исходя из тех же начал, что и диалектик, а делающий неправильные чертежи (из тех же начал), что и геометр... между тем как эристик, хотя и исходит из начал, относящихся к диалектике, однако в остальном он явно эристик... Диалектика же есть искусство ставить наводящие вопросы... Но диалектика есть и искусство испытывания [3, 555–556].

Как видно из приведенного высказывания, благодаря размежеванию с софистикой и эристической диалектика для Аристотеля является искусством, ведущим к познанию истины. Главное для него в диалектическом споре – склонить аудиторию к истине.

Следует иметь в виду, что эристикой чаще всего называют такой спор, при котором используют любые приемы, рассчитанные только на то, чтобы победить противника.

Бурное развитие искусства спора в далекой Эллад объясняется прежде всего общественно-политическим устройством данного государства. Древняя Греция представляла собой ряд независимых друг от друга самоуправляющихся городов-государств, которые назывались полисами. Политическая жизнь большинства греческих полисов была проникнута острой классовой борьбой между олигархическими и демократическими группировками.

Античное полемическое искусство оказало большое влияние на дальнейшее развитие теории и практики спора. Социальная и нравственная значимость спора, четкое разграничение видов спора в зависимости от целей его ведения, использование различных методов и приемов борьбы мнений, поиска истины, глубокое понимание силы слова и опасности небрежного к нему отношения и другие вопросы стали впоследствии предметом многих исследований и теоретических разработок логических, психологических, лингвистических основ публичного спора.

Большое внимание спору уделялось и в Древней Индии. Это было связано с потребностями общественно-политической жизни, а также с развитием логики и философии. Широкое распространение получили различного рода дискуссии и многочисленные диспуты. Известный русский востоковед академик В. Васильев писал в XIX веке: «...право красноречия и логических доказательств было до такой степени неоспоримо в Индии, что никто не смел уклониться от вызова на спор». Ученый сообщает любопытные сведения, которые показывают, насколько серьезным было отношение к спору как его участников, так и всех присутствующих. Например, если спорили два лица, то иногда побежденный должен был лишать себя жизни (бросаться в реку или со скалы), или сделаться рабом победителя, перейти в его веру. Если побежденным оказывался человек с огромным состоянием, то его имущество отдавалось часто бедняку в лохмотьях, который сумел его оспорить.

В споре могли принимать участие не отдельные личности, а целые монастыри, которые в случае неудачи порой совсем прекращали свое существование.

Многие исследователи отмечают, что одной из традиций индийского спора, заслуживающей глубокого уважения, является серьезное и вдумчивое отношение к взглядам и идеям противника. Если кто-либо начинал проповедовать новую теорию, то ее сразу не отрицали и не преследовали, а прислушивались к аргументации проповедника, взвешивали ее, оценивали, нередко принимали, если она была убедительной и опровергала старые идеи. До наших дней дошло знаменитое *«индийское правило спора»*: прежде чем опровергать противника, нужно хорошо понять суть его позиции, удостовериться, что она правильно понята.

В Древней Индии были написаны и научные трактаты, посвященные искусству спора. Так, родоначальнику диалектики в Индии Готаме приписывается сочинение *«Ньяя-сутра»*, в котором рассматриваются различные виды спора. Интерес представляют *«Наставления о научных диспутах»*, принадлежащие теоретику спора и блестящему полемисту Дхармакирти. Древнеиндийские философы и логики большое внимание уделяли культуре спора, давали советы, как правильно вести себя во время дискуссии и диспута.

Различные проблемы спора изучались философами и в **Древнем Китае**. По дошедшим до нас источникам известно, что они исследовали методы ведения спора, рассматривали разные его условия, обращали внимание на психологические моменты.

Так, последователи китайского философа Мо-цзы различали семь методов ведения спора: 1) аналогия (сопоставление вещей), 2) сравнение суждений по частям, 3) использование противоречий в аргументах противника, 4) подражание противнику и др.

Немало полезных советов для участников спора содержится в высказываниях Конфуция, например: *«Не бойся исправлять свои ошибки»*, *«Не делай людям того, что не пожелаешь себе»*, *«Золотая середина, как добродетельный принцип, является наивысшим принципом»* и др.

Большое значение искусству спора придавалось в **средние века** в университетах, где часто проводились диспуты, которые должны были приучать школяров защищать приобретенные ими знания от всяких нападений и убеждать других в правильности того, что они сами стали считать истиной.

Любопытен порядок проведения таких диспутов. Лекции в этот день отменялись, чтобы каждый мог принять в них участие. Магистры являлись на диспут в своем официальном облачении. Один из них держал речь на тему, имеющую многосторонний интерес, а в заключение выдвигал тезисы или ставил вопросы, которые должны были стать предметом спора. Другим магистрам следовало приводить аргументы в доказательство тезиса, развивать тезис посредством аргументов. Отвечать на аргументы было делом бакалавров. Тот, кому предстояло выступать на ближайшей диспутации, за несколько дней объявлял, какие тезисы он намеревался поддерживать. Студенты на таких диспутах были внимательными слушателями, а вечером того же дня или в воскресный день у них устраивались свои диспутации под руководством магистра или бакалавра. Любопытно, что в средневековых университетах на факультете искусств ежегодно проводились так называемые «диспутации о чем угодно», которые продолжались до двух недель, а иногда и более. По словам университетских историков, диспутационный акт выглядел большим парадом. Налицо выставлялись все полученные знания. Представлялся удачный случай наблюдать весь запас и объем духовных сил тех, кто обучался на этом факультете. Вот как проходили эти диспутации. Из магистров факультета искусств выбирался один, который, как умеющий диспутировать о чем угодно, брал на себя нелегкий труд вести столь продолжительные прения. Его называли *кводлибетарием*, т.е. «чего-угодником». Действие происходило в самом большом зале, переполненном публикой. В строгом порядке рангов свои места занимали ректор, декан, которые были обязаны вести наблюдение за ходом диспута, магистры, которым предстояло оппонировать,

доктора факультетов, бакалавры искусств и массы школяров. Вот педели (так называли в университетах надзирателей, следивших за поведением студентов), стоящие с серебряными «скипетрами», призывают к спокойствию, и виновник торжества, кводлибетарий, выходит на кафедру, произносит речь, в которой приветствует собрание и призывает противников начать свои нападения.

Кводлибетарий должен был возражать каждому своему оппоненту, поэтому нередко ему приходилось защищать прямо противоположные мнения. Например, если первый оппонент утверждал, что люди суть животные, он опровергал это, а если другой оппонент выдвигал тезис «люди не суть животные», чего-угодник опровергал и это, тем самым показывая свою ловкость в диспутировании. Чтобы избежать скучного однообразия и удержать школяров в собрании до конца диспута, оппоненты должны были предлагать для обсуждения все новые и новые темы. После разрешения всех поставленных магистрами вопросов бакалавры и школяры могли ставить вопросы шуточного и юмористического характера. Нужно было и магистров «заохочивать» к участию в таких диспутах и поощрять тех, кто выполнял очень тяжелую роль чего-угодника. Чтобы не было недостатка в желающих взять на себя это бремя, принимались различные меры, устанавливалась очередь, производились выборы, в качестве поощрения от факультета выбранному выдавались новые сапоги, перчатки и берет. Все эти вещи в первый же день диспутации педель возлагал на кафедру, с которой выступал чего-угодник. Позднее «натура» была заменена денежным вознаграждением.

Целью подобных диспутиаций, конечно, не было постижение истины, желание получить новые знания, решить спорные вопросы. Поэтому постепенно в таком виде эти диспуты изжили себя.

Много интересного в теорию и практику спора внесли выдающиеся деятели разных народов в последующие исторические эпохи.

В истории полемического искусства важное место занимают **споры в России**. Они всегда считались неотъемлемой частью духовной и общественно-политической жизни.

Предметом споров были проблемы государственного устройства, национального самосознания, вопросы философии, истории, права, литературы и искусства, принципы нравственности, этические категории и т. д.

Самые яркие страницы этого искусства связаны с именами выдающихся прогрессивных деятелей и передовых людей нашего Отечества – А.Н. Радищевым, Н.Г. Чернышевским, В.Г. Белинским, А.И. Герценом, М.В. Буташевичем-Петрашевским и многими, многими другими.

А.В. Никитенко, русский литературный критик и историк литературы, в «Дневниках» рассказывает о своем споре с председателем цензурного комитета, князем Дондуковым-Корсаковым, по поводу изданий сочинений А.С. Пушкина. Государь велел, чтобы они были изданы под наблюдением министра. Последний растолковал это так, что все до сих пор напечатанные произведения надо опять строго пересмотреть и, следовательно, не жалеть красных чернил. Никитенко, назначенный цензором, стал горячо доказывать, что вся Россия знает наизусть сочинения Пушкина, которые выдержали несколько изданий и все напечатаны с величайшего соизволения. Пересмотреть – значит обратить особое внимание публики на те места, которые будут сокращены. Люди еще усерднее будут твердить их наизусть. Один из товарищей поддержал его, сославшись на общественное мнение, которое, конечно, осудит всякое искажение Пушкина. Князь возразил, что правительство должно не смотреть на общественное мнение, а идти твердо к своей цели. Никитенко пишет:

Да, – заметил я, – если эта цель стоит пожертвования общественным мнением. Но что выиграет правительство, искажая в Пушкине то, что наизусть знает вся Россия? Да и вообще не худо бы иногда уважать общественное мнение – хоть изредка. Россия существует не для одного дня, и, возбуждая в умах негодование без всякой надобности, мы готовим для нее неутешительную будущность.

Огромную роль в развитии искусства спора сыграли Московский и Петербургский университеты. Они стали

средоточием передовой общественной мысли. Выдающиеся ученые, великие мастера слова Т.Н. Грановский, В.О. Ключевский, И.Я. Сеченов Д.И. Менделеев и другие превратили университетскую кафедру в трибуну прогрессивных революционных идей. Например, один из современников В.Г. Белинского, П.И. Прозоров, который учился вместе с ним на словесном отделении Московского университета и жил в одной комнате, вспоминает о бурной умственной деятельности студентов. Не умолкали жаркие споры сторонников классицизма и романтизма, обсуждались произведения Жуковского, Грибоедова, Пушкина.

Между младшими студентами самым ревностным поборником романтизма, — отмечает он, — был Белинский, который отличался необыкновенной горячностью в спорах и, казалось, готов был вызвать на битву всех, кто противоречил его убеждениям. Увлекаясь пылкостью, он едко и беспощадно преследовал все пошлое и фальшивое, был жестоким гонителем всего, что отзывалось риторикой и литературным старорверством. Доставалось от него иногда не только Ломоносову, но и Державину за риторические стихи и пустозвонные фразы [21, 105–106].

Интересной стороной университетской жизни, событием общественного характера были диспуты — защиты диссертаций. В зале собирались студенты со всех факультетов, являлись окончившие курс кандидаты, приходило много посторонних лиц. Присутствующие жаждали живой мысли, горячего спора, ярких выступлений.

Широкую известность в истории общественной мысли России получила полемика между западниками и славянофилами.

Западничество и славянофильство представляли собой два различных направления в русской общественной и литературной мысли 40–60-х годов XIX века. Представители западничества выступали за «европеизацию» страны — отмену крепостного права, установление буржуазных свобод, за широкое и всестороннее развитие промышленности. Западниками были В.Г. Белинский, А.И. Герцен, Н.П. Огарев, Т.Н. Грановский, П.В. Анненков, И.С. Тургенев, В.Н. Майков и др. Трибуной западников стали журналы «Отечественные записки», «Современник».

Славянофилы же отстаивали «самобытные», внеевропейские тенденции в развитии России, сохранение православия и патриархально-общинных основ. Активными славянофилами были А.С. Хомяков, И.В. Киреевский, братья Аксаковы, В.А. Елагин, В.А. Черкасский и др. Славянофилы пытались сделать своим органом журнал «Москвитянин».

Между западниками и славянофилами происходили настоящие бои на страницах газет и журналов, на литературных и нелитературных вечерах в московских домах. В пылу этой полемики резко обнажились противоречия и расхождения между ними. Наиболее непримиримую позицию по отношению к славянофилам занимал В.Г. Белинский, живший в Петербурге. Он критиковал их за утопизм, идеализацию старины, антиевропеизм и требовал полного разрыва с ними.

Во всех этих спорах наблюдалось глубокое уважение оппонентов друг к другу, признание достоинств противоположной стороны. Например, славянофил Хомяков очень высоко отзывался о западнике Чаадаеве, подчеркивая, что, может быть, никому не был он так дорог, как тем, которые считались его противниками.

Н.Г. Чернышевский в «Очерках гоголевского периода русской литературы» писал, что западники не разделяли и не чувствовали ни малейшего влечения разделять мнения славянофилов, так как считали их ошибочными. Однако, справедливости ради, подчеркивал автор, нельзя было не симпатизировать им как людям, проникнутым сочувствием к просвещению. Не надо было лично знать их, чтобы убедиться, что они принадлежат к числу образованнейших, благороднейших и даровитейших людей в русском обществе.

Отображение идейных споров западников и славянофилов можно найти в «Былом и думах» Герцена. В этом произведении автор очень точно выразил отличие своего круга от славянофильского:

Да, мы были противниками их, но очень странными. У нас была *одна* любовь, но не одинокая. У них и у нас запало

с ранних лет одно сильное, безотчетное, физиологическое, страстное чувство, которое они принимали за воспоминание, а мы — за пророчество: чувство безграничной, обхватывающей все существование любви к русскому народу, русскому быту, к русскому складу ума. И мы, как Янус или как двуглавый орел, смотрели в разные стороны, в то время как *сердце билось одно*.

Там же Герцен вспоминает и о тех разногласиях, которые были у него и со своими друзьями, в частности с Грановским. Известный русский историк, профессор Московского университета, великолепный лектор, чья «задумчивая речь» потрясала сердца слушателей, Грановский выступал против материалистических воззрений Герцена. Автор описывает один из «теоретических раздоров», который произошел у него с Грановским:

Наконец я заметил, что развитие науки, что современное состояние ее обязывает нас к принятию кой-каких истин, независимо от того, хотим мы или нет, что, однажды признанные, они перестают быть историческими загадками, а делаются просто неопровержимыми фактами сознания, как Эвклидовы теоремы, как Кеплеровы законы, как нераздельность причины и действия, духа и материи.

— Все это так мало обязательно, — возразил Грановский, слегка изменившись в лице, — что я никогда не приму вашей сухой, холодной мысли единства тела и духа; с ней исчезает бессмертие души. Может, вам его не надобно, но я слишком много скоронил, чтобы поступиться этой верой. Личное бессмертие мне необходимо.

— Славно было бы жить на свете, — сказал я, — если бы все то, что кому-нибудь надобно, сейчас и было бы тут как тут, на манер сказок.

— Подумай, Грановский, — прибавил Огарев, — ведь это своего рода бегство от несчастья.

— Послушайте, — возразил Грановский, бледный и, придавая себе вид постороннего, — вы меня искренно обяжете, если не будете никогда со мной говорить об этих предметах. Мало ли есть вещей занимательных, и о которых толковать гораздо полезнее и приятнее.

— Изволь, с величайшим удовольствием! — сказал я, чувствуя холод на лице. Огарев промолчал. Мы все взглянули друг на друга, и этого взгляда было совершенно достаточно: мы все слишком любили друг друга, чтоб по выражению лиц не вымерить вполне, что произошло. Ни слова больше, спор не продолжался... и обед кончился так мирно, что посторон-

ний, который бы пришел после разговора, не заметил бы ничего...

Придерживаясь принципиально разных взглядов, друзья в этом споре проявили глубокое уважение друг к другу. Разговор велся с большим чувством такта. Несмотря на идеологическую непримиримость, Герцен и Огарев проявили деликатность и бережное отношение к Грановскому как к личности, терпимость к его убеждениям. Все они очень тяжело переживали эти разногласия.

Современные исследователи, анализируя различные процессы общественной жизни страны, обращают внимание именно на эту сторону полемических столкновений между западниками и славянофилами. С. Аверинцев в статье «Старый спор и новые спорщики» пишет:

Где сейчас благородство мысли, отмечавшее обе стороны: Чаадаева – и Тютчева, Хомякова – и Герцена? Там была стройность, была гармония, «музыкальная» «архитектурная» гармония. Да, они спорили, спорили непримиримо, но их спор протекал на основе некоторого взаимопонимания и потому был для культуры плодотворным. Нельзя воображать, будто славянофилы не знали и не любили Запада или будто в мысли Чаадаева и Герцена отсутствовала Россия... Как они говорили друг о друге! Серьезности спора это никоим образом не отменяло, но придавало ему качество благородства, одухотворяло его, задавало масштаб, всегда пропорциональный мере взаимного уважения оппонентов [1].

Разрабатывалась в России и теория спора. Наиболее значительной считается работа С.И. Поварнина «Спор. О теории и практике спора».

В этой главе мы приоткрыли лишь отдельные страницы истории спора. Внимательное изучение и критический анализ трудов, публичных выступлений известных судебных, общественных, политических и государственных деятелей разных времен позволяет познавать много интересного, испытанного временем и полезного, помогает познакомиться с различными приемами и техникой спора, обогатиться сведениями о психологических и этических правилах полемики.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте определения понятий «спор», «полемическое мастерство».
2. Какие классификации споров вы знаете?
3. Расскажите об истории искусства спора.

Глава 3

Культура спора: основные правила его ведения

Полемистам необходимо знать основные правила ведения спора, соблюдение которых повышает его эффективность и плодотворность, способствует успеху в дискуссии и полемике. Они выработаны многовековой практикой публичного спора, сформулированы в старых и новых риториках, приводятся в книгах по искусству спора и многочисленной методической литературе. Кратко характеризуем их.



Умейте правильно определить предмет спора и выделить пункты разногласия.

Всякий спор будет успешным лишь в том случае, если четко определен его предмет. Это – важнейшее требование культуры спора. В «Толковом словаре русского языка» С.И. Ожегова и Н.Ю. Шведовой одно из значений слова *предмет* определено так: «Тот (то), на кого (что) направлена мысль, какое-нибудь действие, объект».

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

Предметом спора бывают вопросы, отражающие *обще-человеческие* интересы. К ним, в частности, относятся проблемы экологии, выживания человечества, сохранения мира на Земле и др.

В процессе спора могут затрагиваться *национальные* интересы, интересы определенных *социальных слоев* общества.

Нередко приходится отстаивать *групповые* интересы, например: людей определенной профессии, коллективов отдельных предприятий, учреждений, ведомств, представителей неформальных объединений и т. п.

В споре защищаются *семейные*, а также *личные* интересы полемистов.

В конкретном публичном споре эти интересы обычно взаимосвязаны и взаимообусловлены, тесно переплетаются. Важно понимать социальную значимость предмета спора, чтобы в ходе обсуждения не палить из пушек по воробьям, не растрачивать свои силы и энергию на решение вопросов несущественных, имеющих второстепенное, третье-степенное значение.

Предмет спора должен сразу же обозначаться полемизирующими сторонами. Нередко он уточняется в ходе самой дискуссии, а порой может появиться и во время обсуждения какой-либо проблемы. Во время разговора спор может переходить с одного предмета на другой.

Важно, чтобы полемисты каждый раз ясно представляли себе, что же является предметом их спора.

Определив предмет спора, сформулировав спорное положение, участники обсуждения должны точно указать, в каком именно пункте они не согласны с данной мыслью, т. е. «установить пункты разногласия». «Это должно быть исходной точкой каждого правильного спора», — считал известный специалист в области теории и практики спора С.И. Поварнин. В своей работе он приводил такой пример: «Положим, кто-нибудь говорит: «Эти обвиняемые совершили преступление, предусмотренное такой-то статьей уложения о наказаниях». Эта мысль показалась спорною. <...> Вам придется отдать себе отчет, в чем именно

вы не согласны, и установить пункты разногласия. «Мест», в которых можно искать эти пункты, имеется *несколько*. В данной мысли мы можем не согласиться: а) с тем, что *все* обвиняемые совершили данное преступление; б) с тем, что вообще *кто-нибудь* из них совершил его; в) с тем, что данный поступок *преступление*; г) с тем, что он — преступление, *предусмотренное такой-то статьей*; д) с тем, что эта мысль *достоверна* и т. д.».

Автор подчеркивает, что нужно приобрести навык быстро, иногда «моментально» находить и пересматривать все места, в которых возможно разногласие со спорной мыслью. Особенно необходим этот навык в юридической практике. Далее он пишет: «Например, мы нашли *два* пункта разногласия: а) в том, что *все* обвиняемые совершили данный поступок; б) в том, что данный поступок — преступление, указываемое *такой-то статьей закона*. В подобном случае или каждый из этих пунктов становится источником особого спора (или особой части составного спора); или же *мы выбираем для спора один из них, наиболее для нас выгодный*, оставив в стороне остальные пункты. Обыкновенно лучше все-таки и в этом случае оговорить, т.е. по крайней мере, предварительно *установить* все найденные пункты разногласия, хотя мы и спорим только об одном. Иначе молчание противник примет за знак согласия» [33, 13–14].

Таким образом, определение предмета спора и установление пунктов разногласия — важная и ответственная часть спора. Неумение это делать зачастую приводит к беспомощности и неопределенности в обсуждении вопросов, а порой и к нежелательным результатам в решении проблемы.



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

Полемистам необходимо соблюдать важное правило — не упускать из виду главных положений, из-за которых ведется спор, не терять предмета спора в пылу полемических рассуждений. Если не придерживаться этого правила,

в споре может произойти нечто подобное тому, что случилось на лекции чеховского героя в рассказе «О вреде табака».

Иван Иванович Нюхин, муж своей жены, содержательницы музыкальной школы и женского пансиона, сразу четко определил тему выступления:

— Предметом сегодняшней моей лекции я избрал, так сказать, вред, который приносит человечеству потребление табаку.

Но вскоре лектор забывает об этом. Начав объяснять, из каких веществ состоит никотин, оратор стал вдруг рассказывать о своей болезни:

— Когда я читаю лекцию, то обыкновенно подмигиваю правым глазом, но вы не обращайтесь внимания; это от волнения. Я очень нервный человек, вообще говоря, а глазом начал подмигивать в 1889 году 13-го сентября, в тот самый день, когда у моей жены родилась, некоторым образом, четвертая дочь Варвара.

Несколько раз выступающий делал попытки вернуться к теме лекции: «Впрочем (*поглядев на часы*), ввиду недостатка времени, не станем отклоняться от предмета лекции»; «Но, однако, (*смотрит на часы*), мы заболтались и несколько уклонились от темы. Будем продолжать». И опять начинал говорить о другом:

— Между прочим, я забыл сказать вам, что в музыкальной школе моей жены, кроме заведования хозяйством, на мне лежит еще преподавание математики, физики, химии, географии, истории, сольфеджио, литературы и прочее...

Лектор рассказал слушателям и о том, почему его дочери так долго не выходят замуж, высказал им свое заветное желание порвать с этой дрянной, пошлой жизнью. Как видите, герой говорит обо всем, только не о предмете своей лекции.

Нельзя забывать, что порой одна из сторон, участвующих в полемике, совершенно сознательно, в определенных целях уводит своих оппонентов от обсуждаемой проблемы. К этому приему прибегают, когда хотят ввести в заблуждение участ-

ников спора, отвлечь от решения злободневных задач, повлиять на формирование общественного мнения. Нередко этим способом пользуются идеологические противники.

Чтобы не потерять предмета спора, не дать возможности увести себя в сторону от решения основного вопроса, чтобы обсуждение спорной проблемы было плодотворным и результативным, чтобы спор не превратился в пустую говорильню, полемисты должны хорошо знать предмет спора, разбираться в поставленных задачах, тонкостях дела, быть эрудированными и компетентными. В противном случае легко оказаться в положении карася-идеалиста из сказки М.Е. Салтыкова-Щедрина. Карась рассуждает о добре и зле, о мировой гармонии, о прогрессе, но не знает самых элементарных вещей, что такое уха, кто такие щуки:

– А тебе, видно, не все равно, каким способом в уху попасть?

– В какую такую уху? – удивлялся карась.

– Ах, прах тебя поberi! Карасем зовется, а об ухе не слышал!



Четко определите свою позицию в споре.

Необходимым условием эффективности спора является определенность позиций, взглядов его участников. Очень точно сказал об этом замечательный композитор Д.Б. Кабалевский, отдавший много сил, энергии и таланта музыкально-эстетическому воспитанию нашего юношества:

Если мой собеседник (особенно это относится к учителю, лектору) не насилует мою мысль, вызывает меня на размышление и даже на спор – это отлично. Но при этом я хочу видеть у своего собеседника его собственную позицию, ясную и принципиальную. Пусть я с ним не соглашусь; и пусть он не навязывает мне свои взгляды, но если ученики (или просто собеседники, слушатели) не поймут позиции своего учителя, они могут воспринять это как беспринципность и сочтут это образцом для себя. Каждый учитель, естественно, может в чем-то сомневаться, чего-то не знать, и пусть он не боится признаться в том своим питомцам. Но в **главном он должен быть убежден и силой своего убеждения должен воздействовать на аудиторию.**

Действительно, это очень важно. Если в ходе обсуждения спорной проблемы точка зрения оппонента выражена нечетко, с ним трудно вести полемику. Представьте себе, что вы спорите с человеком, который, рассматривая какой-либо вопрос, одновременно высказывается «за» и «против» одного и того же положения. Как же опровергать его? Тип такого полемиста остроумно высмеян в одном из номеров сатирического журнала:

— Лично я, товарищи, — заявил оратор в начале речи, — по затронутому вопросу имею свое, самостоятельное мнение. Нужны ли нам дополнительные ассигнования на строительство? Ответ может быть только один: безусловно, нужны...

Но, заметив недовольство начальника слева, оратор продолжал:

— Ассигнования, безусловно, нужны! Так сказал бы легкомысленный человек, верхогляд, работник, не умеющий беречь государственные средства... но я на этот счет придерживаюсь противоположной точки зрения...

Но, увидев в это время недовольство более высокого начальника справа, оратор говорил уже так

— Я придерживаюсь другой точки зрения, товарищи, я не назову верхоглядом человека, который скажет, что ассигнования нужны. Только люди, лишённые размаха и перспективы, могут так говорить. Надо быть принципиальным! И лично я, высказывая лично свое мнение, утверждаю — ассигнования нужны! Я кончил, товарищи!

Людей подобного типа народ издавна заклеил в ряде пословиц, например: *Опасайся не гидры о семи головах, а человека о двух языках*. Отрицательное отношение к людям, способным высказывать прямо противоположные суждения по одному и тому же вопросу, выражено в античной пословице: *Нечестно хвалить и хулить одну и ту же вещь*.

Спор становится более плодотворным, если у участников полемики, дискуссии есть общность исходных позиций, начальное взаимопонимание, единая платформа для обсуждения нерешенных вопросов. Речь идет не о единой точке зрения по обсуждаемым проблемам. Мнения участников спора могут быть разными, но должна быть общая цель, стремление найти правильное решение, желание разобраться в спорном вопросе и добиться истины.



Правильно пользуйтесь в споре понятиями.

При обсуждении того или иного вопроса приходится пользоваться различными понятиями, необходимыми для раскрытия существа рассматриваемой проблемы.

Успех полемического обсуждения во многом определяется умением его участников правильно **оперировать в споре понятиями и терминами**. Что это значит?

Прежде всего, необходимо уметь выделить основные, опорные понятия, связанные с предметом спора, тщательно отобрать термины, необходимые для обсуждения выдвинутой проблемы. Не следует перегружать спор научной терминологией.

Чтобы все участники дискуссии, полемики одинаково понимали употребляемые слова, целесообразно в начале спора уточнить значение основных терминов, договориться о содержании понятий, необходимых для рассмотрения проблемы, или, по крайней мере, оговорить различный смысл, который каждый из участников вкладывает в одни и те же слова, обозначающие понятия.

Если спорящие не договорились об определении исходных понятий, то вести дискуссию просто бесполезно. Важность соблюдения этого неперемennого условия становится особенно очевидной, если учесть, что в языке многие слова многозначны, имеют не одно, а несколько значений.

Многозначность слов таит в себе потенциальную возможность разных его пониманий. Многозначное слово служит для обозначения не одного, а нескольких понятий. Это требует правильного употребления многозначных слов в споре. Неумение отграничивать отдельные значения слова, отбирать наиболее соответствующие для данной конкретной ситуации делает изложение неточным, приводит к речевым ошибкам. Поэтому нужно в отдельных случаях указывать, в каком из значений употреблено то или иное слово.

Таким образом, неточное употребление участниками спора терминов, многозначных слов может привести к нежелательному результату, затруднить общение, помешать

обсуждению спорной проблемы, стать причиной серьезных заблуждений.



Относитесь с уважением к своему оппоненту.

Это одно из важнейших требований культуры спора.

В книге С.И. Поварнина «Спор. О теории и практике спора» читаем:

Важное условие настоящего, хорошего и честного спора (для убеждения он или для победы и т. д. — все равно) — **уважение к убеждениям и верованиям противника**, если мы видим, что они искренни... Обычно люди... склонны считать человека, который держится других убеждений, или идиотом, или мерзавцем и, во всяком случае, настоящим «врагом»... Опровергать можно самым решительным образом, но не оскорбляя чужих убеждений насмешками, резкими словами, издевательством; особенно — не глумясь над ними перед сочувствующей нам толпой. — Уважение к чужим убеждениям не только признак уважения к чужой личности, но и признак широкого и развитого ума.

К сожалению, это правило часто нарушается. Нередко участники дискуссии, полемики нетерпимо относятся к людям, которые придерживаются иных взглядов, стоят на других позициях.

Спор, о котором пойдет речь, конечно, помнит каждый из вас. Он происходит между главными героями романа И.С. Тургенева «Отцы и дети». Действие разворачивается в имении Николая Петровича Кирсанова, отца друга Базарова Аркадия, куда молодые люди приехали отдохнуть. Брат отца, Павел Петрович Кирсанов, всеми силами души своей возненавидел Базарова. Он считал его «гордецом, нахалом, циником, плебеем». Павел Петрович подозревал, что Базаров тоже не уважает, а может, даже и презирает его. Между ними уже были столкновения. Эта схватка произошла за вечерним чаем. Автор отмечает, что Павел Петрович сошел в гостиную уже готовый к бою, раздраженный и решительный. Он ждал только предлога, чтобы накинуться на врага, весь горел нетерпением. Наконец его желания сбылись. Речь зашла об одном из соседних помещиков, о котором Базаров равнодушно заме-

тил: «Дрянь, аристократишко». Павел Петрович стал яростно защищать аристократов. Разгорелся спор об аристократизме, либерализме, принципах, русском народе. Базаров сохранял невозмутимое спокойствие, а Павел Петрович становился все более несдержанным. Вот, например, как он прореагировал на реплику Аркадия «Мы ломаем, потому что мы сила»:

— Несчастный! — возопил Павел Петрович; он решительно не был в состоянии крепиться долее, — хоть бы ты подумал, что в России ты поддерживаешь твоею пошлою сентенцией! Нет, это может ангела из терпения вывести! Сила! И в диком калмыке и в монголе есть сила — да на что нам она? Нам дорога цивилизация, да-с, да-с, милостивый государь; нам дороги ее плоды. И не говорите мне, что эти плоды ничтожны: последний пачкун, un barbouilleur, тапер, которому дают пять копеек за вечер, и те полезнее вас, потому что они представители цивилизации, а не грубой монгольской силы! Вы воображаете себя передовыми людьми, а вам только в калмыцкой кибитке сидеть! Сила! Да вспомните, наконец, господа сильные, что вас всего четыре человека с половиною, а тех — миллионы, которые не позволяют вам попирать ногами свои священнейшие верования, которые раздавят вас!

«Нас не так мало, как вы полагаете», — отвечает ему на это Базаров и, когда речь заходит о художниках, бросает фразу: «Рафаэль ломаного гроша не стоит». Это вызывает новый взрыв Павла Петровича:

— Bravo, bravo! Слушай, Аркадий... вот как должны современные молодые люди выражаться! И как, подумаешь, им не идти за вами! Прежде молодым людям приходилось учиться; не хотелось им прослыть за невежд, так они поневоле трудились. А теперь им стоит сказать: все на свете вздор! — и дело в шляпе. Молодые люди обрадовались. И в самом деле, прежде они просто были болваны, а теперь они вдруг стали нигилисты.

— Вот и изменило вам хваленое чувство собственного достоинства, — флегматически заметил Базаров, между тем как Аркадий весь вспыхнул и засверкал глазами. — Спор наш зашел слишком далеко... Кажется, лучше его прекратить.

Нельзя не заметить, что Павел Петрович неуважительно относится к своим молодым оппонентам. Не разделяя взглядов Базарова и Аркадия, он и не пытается понять их по-

зицию, не хочет вникнуть в суть новых высказываний. Он просто ругает своих собеседников, иронизирует над ними, прибегает к резкому тону, употребляет даже оскорбительные слова. Все это считается недопустимым в публичном споре, не способствует плодотворному обсуждению проблемы. Напротив, стремление понять своего оппонента, уважительное отношение его к убеждениям позволяют добиться положительного результата, помогают в понимании истины.

В связи с этим обратимся к одному из широко известных споров. В истории культуры уникальной считается дискуссия знаменитых физиков **Бора** и **Эйнштейна**. Эта необыкновенная дискуссия продолжалась в течение нескольких десятилетий. Она принимала то драматический, то юмористический характер. Спор то велся порой по-академически спокойно, то вдруг происходил взрыв, как на дуэли. Полемицировать приходилось и на расстоянии, и при встрече друг с другом, устно и письменно. Поводом для полемики послужили создание квантовой механики и связанный с этим революционный переворот во взглядах на окружающий мир. Эта дискуссия вызвала огромный интерес в научном мире. За ней внимательно следили, принимали в ней участие известные исследователи, ближайшие соратники Бора и Эйнштейна, в том числе крупные ученые нашей страны.

В этом великом споре в соответствии с традиционной формой публичного диспута был даже свой секундант — выдающийся голландский физик Пауль Эренфест. Он помогал организовывать встречи между обоими учеными, вел с ними переписку, стимулировал их к активной деятельности, что сыграло большую роль в формировании взаимоотношений между Бором и Эйнштейном.

Сошлемся на один документ — выдержку из письма Эренфеста обоим диспутантам (12 сентября 1931 года):

...Мне особенно приятно видеть, что Бор может совершенно отчетливо убедиться, в какой степени ты, Эйнштейн, знаешь и понимаешь его идеи и стремления и, вместе с тем, считаешь правильными его дальнейшие исследования... Я

очень хорошо знаю, Эйнштейн, что такого рода пропаганда не оставляет никаких следов в твоей душе и что ты в еще меньшей степени нуждаешься в побуждении для подобной дискуссии. Для меня же исключительно важно иметь возможность точно установить те пределы, в которых вы оба вынуждены думать согласно, и начиная с какого момента ваши точки зрения расходятся и приводят вас на разные пути.

Я обещаю ни в коем случае не мешать вам, но надеюсь, что, может быть, при случае смогу и немного помочь. Ведь я же довольно хорошо знаком со специфической для каждого из вас манерой излагать свои мысли и, в частности, с ужасающими облаками воровской вежливости, являющимися таким колоссальным препятствием для общения, если их не рассеивать время от времени! [36, 112].

В этой дискуссии не было победителей. Никто никого не переубедил. Каждый остался на своей позиции. Бор, переживший своего оппонента на 7 лет, до конца дней продолжал мысленно спорить с Эйнштейном. Об этом свидетельствует одна любопытная подробность из его биографии. Последний рисунок, сделанный Бором на доске в его кабинете за день до смерти, изображал эйнштейновский «ящик с фотоном», размышлять над которым Бор, по видимому, все еще продолжал. Однако эта дискуссия была чрезвычайно плодотворной. Она не сводилась к фиксации разных точек зрения. Ученые взаимно обогащали друг друга. Разногласия побуждали их к уточнению своих позиций, иногда исправлению собственных формулировок. Эта дискуссия определила развитие физики на многие десятилетия. Залогом плодотворности дискуссии, ее огромного влияния на процессы научных изысканий, безусловно, являлось глубокое взаимное уважение ученых. Они восхищались друг другом. В одном письме Эйнштейн так и пишет: «Дорогой, если не сказать любимый Бор!» В частном разговоре в Москве Бор говорил: «Эйнштейн был не только гений, но он был еще и прекрасный, очень добрый человек. Его улыбка и сейчас стоит передо мной».

Дискуссия Эйнштейна и Бора производит ни с чем не сравнимое впечатление единого и гармоничного целого. Б.М. Болотовский отмечает:

Не знаешь, что больше заслуживает восхищения – примеры Эйнштейна, затрагивающие наиболее существенные отличия квантовых закономерностей от классических, или ответы Бора, представляющие собой уникальный сплав непредвзятости, диалектики, физической интуиции и физического знания. Это не спор двух противников, а скорее дуэт двух великих мастеров, доставляющий наслаждение всем зрителям и слушателям и, без сомнения, самым великим мастерам.

Таким образом, уважительное отношение оппонентов друг к другу, стремление понять взгляды и убеждения противника, вникнуть в суть его позиции – необходимые условия продуктивности публичного спора, плодотворного обсуждения проблем.



Сохраняйте выдержку и самообладание в споре.

«Настоящий спор требует спокойствия, почти олимпийского спокойствия, – писал И.А. Ильин. – Это спокойствие достигается тем, что целиком отдаешься делу и забываешь себя в нем; а на это способен лишь тот, кто обладает настоящим стремлением к истине. Тогда приобретаешь остроту взгляда на существо дела, чуткое ухо, чтобы слышать противника, и рыцарскую форму выражения. Противник не будет ни презираем, ни ненавидим; его откровенность не подвергается сомнению; его умственные способности не будут ничтоже сумняшеся приравнены к нулю. Напротив, с ним будут обращаться как с другом, с которым исследуешь предмет спора» [34, 376].

Психологи установили, что если делается попытка навязать оппоненту мнение, резко отличающееся от его взглядов, то он по контрасту воспринимает предлагаемую ему противоположную точку зрения как неприемлемую. Поэтому не рекомендуется обязательно во всем противоречить противнику. Иногда полезно согласиться с предлагаемыми доводами оппонента, прежде чем сказать *нет*, произнести *да*. Это продемонстрирует всем присутствующим ваше беспристрастие, стремление к объективному рассмотрению вопроса. Но, согласившись с доводами, надо уметь показать, что они не имеют прямого отношения к предме-

ту спора и не доказывают правоты оппонента. Другими словами, надо найти удачное сочетание понимающей и атакующей интонаций.

Даже такие непримиримые противники, как Павел Петрович Кирсанов и Базаров у Тургенева, находят возможным согласиться с какими-то доводами противной стороны, в целом придерживаясь иной позиции:

— Нет, нет! — воскликнул с внезапным порывом Павел Петрович, — я не хочу верить, что вы, господа, точно знаете русский народ, что вы представители его потребностей, его стремлений! Нет, русский народ не такой, каким вы его воображаете. Он свято чтит предания, он — патриархальный, он не может жить без веры...

— Я не стану против этого спорить, — перебил Базаров, — я даже готов согласиться, что в этом вы правы.

— А если я прав...

— И все-таки это ничего не доказывает.

— Именно ничего не доказывает, — повторил Аркадий с уверенностью опытного шахматного игрока, который предвидел опасный, по-видимому, ход противника и потому несколько не смутился.

Спор между ними продолжается. Павел Петрович тоже признает правильными некоторые позиции молодых оппонентов:

— Что же вы делаете?

— А вот что мы делаем. Прежде, в недавнее еще время, мы говорили, что чиновники наши берут взятки, что у нас нет ни дорог, ни торговли, ни правильного суда...

— Ну да, вы обличители, — так, кажется, это называется. Со многими из ваших обличений и я соглашусь, но...

Из этого текста следует, что, согласившись с некоторыми доводами, и Павел Петрович, и Базаров продолжают отстаивать свои принципы. Действительно, выступать против разумных доводов нелепо и неумно. Упрямство никогда не помогало в споре. Однако не нужно и сразу соглашаться с каждым доводом противника, который на первый взгляд кажется правильным. Случается, что оппонент в качестве довода использует чужую мысль и не в полной мере владеет ею. Поэтому есть смысл основатель-

но, со всех сторон прощупать, что он, в сущности, имеет в виду.

Не рекомендуется горячиться в споре. Наблюдения показывают, что из двух полемистов, равных друг другу во всех прочих отношениях, победителем оказывается тот, у кого больше выдержки и самообладания. Да это и понятно. У хладнокровного человека явные преимущества: его мысль работает ясно и спокойно. В возбужденном состоянии трудно анализировать позицию оппонента, подбирать веские доводы, не нарушать логической последовательности в изложении материала. У Генриха Гейне в стихотворении «Диспут» есть такие строки:

Снова рабби возражает,
В сердце затаив обиду,
И, хоть кровь кипит от гнева,
Все же он спокоен с виду.

Умение сохранить спокойствие – важное качество полемиста. Нельзя допускать, чтобы спор превращался в перепалку, в беспорядочную свару. Философ М. Монтень считал, что воздействие такого неистового советчика, как раздражение, губительно не только для разума нашего, но и для совести. А брань во время споров должна запрещаться и караться, как другие словесные преступления. Порождаемая злобным раздражением, она приносит полемистам огромный вред.



Обращайте внимание на поведение оппонента, научитесь верно оценивать его действия.

В книге французского философа-гуманиста XVI века М. Монтеня «Опыты» дается любопытная характеристика поведения различных людей во время спора:

Один из спорщиков устремляется на запад, другой – на восток, оба они теряют из виду самое главное, плутая в дебрях несущественных частных. После часа бурного обсуждения они уже сами не знают, чего ищут: один погрузился на дно, другой слишком высоко залез, третий метнулся в сторону. Тот цепляется за одно какое-нибудь слово или сравнение; этот настолько увлекся своей собственной речью, что не слы-

шит собеседника и отдается лишь своему ходу мыслей, не обращая внимания на ваш. А третий, сознавая свою слабость, всего боится, все отвергает, с самого начала путает слова и мысли или же в разгаре спора вдруг раздраженно умолкает, напуская на себя горделивое презрение от досады на свое невежество либо из глупой ложной скромности уклоняясь от возражений. Одному важно только наносить удары и все равно, что при этом он открывает свои слабые места. Другой считает каждое свое слово, и они заменяют ему доводы. Один действует только силой своего голоса и легких. Другой делает выводы, противоречащие его же собственным положениям. Этот забивает вам уши пустословием всяческих предисловий и отступлений в сторону. Тот вооружен лишь бранными словами и ищет любого пустякового предлога, чтобы рассориться и тем самым уклониться от собеседования с человеком, с которым он не может тягаться умом. И наконец, еще один меньше всего озабочен разумностью доводов, зато он забивает вас в угол диалектикой своих силлогизмов и донимает формулами своего ораторского искусства [20, 183–184].

Действительно, существует множество разновидностей и оттенков манеры спорить, большое количество, если можно так сказать, промежуточных вариантов.

Понаблюдайте за своими оппонентами во время диспута, дискуссии, полемики и вы тоже убедитесь, что ведут они себя по-разному. Одни, например, держатся достойно, уважительно по отношению друг к другу, не прибегают к нечестным приемам и уловкам, не допускают резкого тона. Они внимательно анализируют доводы оппонента, основательно аргументируют свою позицию. Во время такого спора стороны испытывают глубокое удовлетворение, желание разобраться в обсуждаемых проблемах. Другие, напротив, вступив в спор, начинают себя чувствовать, как на войне. Поэтому они считают вполне оправданным применение различного рода уловок, в том числе и непозволительных. Главное — разбить противника, поставить его в невыгодное положение. Значит, нужно быть настороже, находиться в боевой готовности. И, наконец, есть спорщики, которые ведут себя самым непозволительным образом. Они могут в грубой форме оборвать оппонента, унижить его оскорбительными выпадами, говорят в пренебрежительном или презрительном тоне, насмешливо переглядываются со слушателями и т. п.

Поведение полемистов, их манера дискутировать имеют большое значение и, конечно, влияют на успех обсуждения. Этого нельзя не учитывать в споре. Знание и понимание особенностей манеры спорить, умение вовремя уловить изменения в поведении своих оппонентов, понять, чем они вызваны, позволяют лучше ориентироваться в споре и находить более правильные решения, наиболее точно выбирать вариант собственного поведения и определять тактику в споре.

Поведение полемистов в значительной степени определяется теми **целями и задачами, которые они преследуют в споре, личными интересами.**

Известный французский философ-материалист XVIII века Гельвеций восклицал: «Чего только мы не способны сделать под влиянием интереса!» В его книге «О человеке» содержатся рассуждения о том, что одни и те же взгляды кажутся истинными или ложными, в зависимости от того, заинтересованы ли люди считать их теми или иными. Философ утверждал, что все люди признают истину геометрических аксиом только потому, что это не затрагивает их интересов. Если бы их интересы задевались этими аксиомами, тогда наиболее явно доказанные положения стали бы казаться им спорными. В случае необходимости они стали бы доказывать, что содержимое больше содержащего.

Поведение в споре зависит и от того, **с каким противником приходится иметь дело.** Если перед нами сильный противник, то есть человек компетентный, хорошо знающий предмет спора, уверенный в себе, пользующийся уважением и авторитетом, логично рассуждающий, владеющий полемическими навыками и умениями, то мы более собраны, напряжены, стараемся освободить его от излишних разъяснений, силится сами вникнуть в суть его высказываний, больше готовы к обороне. Со слабым противником, недостаточно глубоко разбирающимся в предмете обсуждения, нерешительным, застенчивым, не имеющим опыта в спорах, мы ведем себя по-иному. Нередко требуем пояснений и дополнительных доводов, чтобы

убедиться, не случайно ли он оказался прав, ставим под сомнение его высказывания. Чувствуем в себе больше уверенности, независимости, решительности.

Интересно спорить с противником, который равен тебе по уму, знаниям, образованию. В одной из книг по ораторскому искусству, вышедшей до революции, автор приводит такое сравнение. Как в фехтовальном искусстве, на турнирах, к борьбе допускаются только равносильные противники, так и в словесном споре ученый не должен спорить с невеждой, так как не может употребить против него своих лучших аргументов, потому что тот просто не поймет или не оценит их из-за недостатка знаний.

И как не вспомнить здесь слова великого Саади, восточного мудреца и мыслителя:

Глупец с ученым в спор вступает
И даже побеждает иногда.
Бесценную жемчужину, бывает,
Булыжник разбивает без труда.

Поведение полемистов во многом определяется их **индивидуальными особенностями, свойствами темперамента, чертами характера.**

Вот, к примеру, как ведут себя знакомые нам литературные герои.

Пигасов в споре «сперва подтрунивал над противником, потом становился грубым, а наконец дулся и умолкал».

Чичиков, «если и спорил, то как-то чрезвычайно искусно, так, что все видели, что он спорил, а между тем приятно спорил». «Чтобы еще больше согласить своих противников, он всякий раз подносил им всем свою серебряную с финифтью табакерку, на дне которой лежали две фиалки, положенные туда для запаха».

Грушницкий «не отвечает на ваши возражения, он вас не слушает. Только что вы остановитесь, он начинает длинную тираду, по-видимому, имеющую какую-то связь с тем, что вы сказали, но которая, в самом деле, есть только продолжение собственной речи».

Чеховский учитель словесности Никитин, когда оспаривал то, что казалось ему рутиной, узостью или чем-нибудь вроде этого, обыкновенно «вскакивал с места, хватал себя обеими руками за голову и начинал со стоном бегать из угла в угол». Интересную характеристику поведения в споре дает А.И. Куприн в рассказе «Мелюзга», описывая встречи учителя Астреина и фельдшера Смирнова:

Какой-нибудь отросток мысли, придирка к слову, к сравнению случайно и вздорно увлекают их внимание в сторону, и, дойдя до тупика, они уже не помнят, как вошли в него. Промежуточные этапы исчезли бесследно; надо схватиться за первую мысль противника, какая отыщется в памяти, чтобы продлить спор и оставить за собой последнее слово.

Фельдшер уже начинал говорить грубости. У него вырываются слова вроде: ерунда, глупость, чушь, чепуха. В разговоре он откидывает назад голову, отчего волосы разлетаются в стороны, и то и дело тычет резко и прямо перед собою вытянутой рукой. Учитель же говорит жалобно, дрожащим обиженным голоском, и ребром ладони, робко выставленной из-под мышки, точно рубит воздух на одном месте.

На поведение полемистов в определенной мере влияют также **национальные обычаи и культурные традиции народа, страны.**

Например, церемониальность, правила речевого общения не позволяют японцам спорить горячо. Это считается неблагопристойным и грубым.

Д.Я. Цветов в книге «Пятнадцатый камень сада Рёандзи» отмечает, что понимаемая по-японски вежливость заставляет избегать ясных, хорошо аргументированных заявлений. Вместо них японец пускает в ход прежде всего взгляды. Помимо взглядов, почувствовать настроение собеседника, выяснить его позицию, но не передать ему свои мысли японцу помогают обрывки фраз, жесты, косвенные, двусмысленные высказывания. Способность дознаваться посредством такой беседы о чужих намерениях, чтобы подладиться к ним или, наоборот, им противостоять, не уронив при этом достоинства противоположной стороны, считается у японцев важным качеством. Поэтому Японию

называют страной, где люди не спорят. Японский физик Х. Юкава считает, что быть полемистом — не для японца, потому что жаркие споры западного образца не в их обычаях. Слишком горячий спор может привести к ссоре, нечаянно обидеть собеседника, и естественно, что японцы таких споров избегают. На Западе этих проблем не возникает, наоборот, постоянные споры там сближают людей, делают их друзьями, там культивируется давняя традиция полемики — своего рода искусства, которому надо учиться. Полемистом в Японии быть трудно.

Своими наблюдениями о поведении японцев и англичан в споре, их манере высказывать свою точку зрения делится и публицист В.В. Овчинников в книге «Сакура и дуб». Например, он рассказывает, как японцы уходят от возникающих споров. Примечательно, что на всех уровнях они стремятся избегать категорических суждений, стараются не произносить слов «да», «нет», «за», «против». Как правило, участники дискуссии не излагают сразу целиком свое мнение и уж тем более не предлагают что-либо конкретное. Обычно они вначале высказывают небольшую, наиболее бесспорную часть того, что думают по данному вопросу. Они как бы делают осторожный шаг вперед и тут же оглядываются на остальных.

Японцы, какой бы пост они ни занимали, остерегаются противопоставлять себя другим, боятся оказаться в изоляции, стараются не довести дело до открытого столкновения противоположных взглядов.

Дискуссии у них длятся долго, так как каждый участник излагает шаг за шагом свою позицию, по ходу видоизменяя ее с учетом высказываний других. Цель дебатов состоит в том, чтобы выявить различия во мнениях и постепенно привести всех к общему согласию.

Англичанам, как и японцам, тоже присуща склонность избегать категорических суждений или отрицаний. Слова «да» и «нет» и они стараются выражать иносказательно, словно это какие-то непристойные понятия. Достоинством англичан считается их уравновешенный, уживчивый характер. В повседневном быту они умело избегают болез-

ненных столкновений, приноравливаются и приспособляются друг к другу, проявляя взаимную предусмотрительность, сдержанность и терпимость. Они способны сохранять самообладание в споре, оставаться объективными и к себе, и другим, признавая, что, поскольку любая истина имеет много сторон, о ней может быть много различных суждений.

Полемистам далеко не безразлично, **кто наблюдает за спором, кто является свидетелем их победы или поражения.** Поэтому в присутствии одних они ведут себя сдержанно, корректно, с другими они раскованны и свободны, на третьих просто не обращают внимания. Нередко поведение спорщиков меняется в зависимости от реакции присутствующих.

Рассмотрим один из эпизодов романа «Братья Каразовы». (Отметим, что в произведениях Ф.М. Достоевского содержится немало тонких наблюдений за поведением героев в споре.)

В доме у постели больного Илюши собрались его друзья гимназисты. Среди них Коля Красоткин, очень самолюбивый и мнительный мальчик, первый ученик в классе. Он в центре внимания. На нем держится весь разговор. Но в комнате присутствует Алеша Карамазов. Это единственный авторитет для Красоткина. Только его мнением он и дорожит. Поэтому Коля все время очень внимательно следит за реакцией Алеши на свои слова. Писатель отмечает, как меняется в связи с этим поведение мальчика во время разгоревшегося спора. Вот гимназист Смуров вспомнил, что Коля как-то «сбил» учителя Дарданелова вопросом «Кто основал Трои?». Действительно, Коля в свое время вычитал об основателях Трои у Смарагдова, хранившегося в шкафу с книгами, который остался после смерти его родителя. Но секрета своего не открывал, и слава знаний оставалась за ним незыблемо.

— Ну это о Трое вздор, пустяки. Я сам этот вопрос считаю пустым, — с горделивою скромностью признался Коля. Он успел вполне войти в тон, хотя, впрочем был в некотором беспокойстве: он чувствовал, что находится в большом возбужде-

нии и что о гусе, например, рассказал слишком уж от всего сердца, а между тем Алеша молчал все время рассказа и был серьезен, и вот самолюбивому мальчику мало-помалу начало скрести по сердцу: «Не оттого ли, де, он молчит, что меня презирает, думая, что я его похвалы ищущу? В таком случае, если он осмеливается это думать, то я...»

— Я считаю этот вопрос решительно пустым, — резал он еще раз горделиво.

В это время застенчивый мальчик лет одиннадцати, сидевший у самых дверей и почти еще ничего не сказавший, вдруг неожиданно для всех проговорил, что он знает, кто основал Трои. Это был Карташов. Как-то раз, когда Коля отвернулся, он развернул лежащего между его книгами Смарагдова и прямо попал на то место, где говорилось об основателях Трои. Он конфузился и не решался открыть публично, что тоже владеет этой тайной:

— Ну, кто же основал? — надменно и свысока повернулся к нему Коля, уже по лицу угадав, что тот действительно знает, и, разумеется, тотчас же приготовившись ко всем последствиям. В общем настроении произошел, что называется, диссонанс.

— Трои основали Тевкр, Дардан, Иллюс и Трос, — разом отчеканил мальчик и в один миг весь покраснел, так покраснел, что на него жалко стало смотреть. Но мальчики все на него глядели в упор, глядели целую минуту и потом все эти глядящие в упор глаза разом повернули к Коле. Тот с презрительным хладнокровием все еще продолжал обмеривать взглядом дерзкого мальчика.

— То есть как же это они основали? — удостоил он наконец проговорить, — да и что значит вообще основать город или государство? Что же они: пришли и по кирпичу положили, что ли?

Раздался смех. Виноватый мальчик из розового стал пунцовым. Он молчал, он готов был заплакать. Коля выдержал его так еще с минутку.

— Чтобы толковать о таких исторических событиях, как основание национальности, надо прежде всего понимать, что это значит, — строго отчеканил он в назидание. — Я, впрочем, не придаю всем этим бабьим сказкам важности, да и вообще всемирную историю не весьма уважаю, — прибавил он вдруг небрежно, обращаясь уже ко всем вообще.

— Это всемирную-то историю-с? — с каким-то вдруг испугом осведомился штабс-капитан.

— Да, всемирную историю. Изучение ряда глупостей человеческих, и только. Я уважаю одну математику и естествен-

ные. — сфорсил Коля и мельком глянул на Алешу; его только одного мнения он здесь и боялся. Но Алеша все молчал и был все по-прежнему серьезен. Если бы сказал что-нибудь сейчас Алеша, на том бы оно и покончилось, но Алеша смолчал, а «молчание его могло быть презрительным», и Коля раздражился уже совсем.

С одной стороны, Коля старается произвести хорошее впечатление на Алешу, ждет одобрения своим словам, по-скольку уважает его, дорожит его мнением. Но, с другой стороны, он не может удержаться, чтобы не показать своего превосходства перед товарищами. Он красуется перед ними. Чувствуя свою силу, Красоткин унижает Карташова, явно насмехается над ним. Чтобы продемонстрировать перед всеми, что мальчик не разбирается в исторических событиях, а только заучил имена основателей Трои, он ставит его в неловкое положение, прибегает к нечестному приему — подмене тезиса: «То есть как же это они основали?.. Пришли и по кирпичу положили, что ли?» А Карташов, хоть и был прав, растерялся, почувствовал себя виноватым, готов был заплакать, одним словом, не нашел в себе силы оказать сопротивление Красоткину.

Безусловно, полемисту необходимо соизмерять свои способности, возможности с объектом нападения, с силами противника. Важно, чтобы во время спора была создана такая обстановка, которая не позволяла бы отдельным спорщикам вести себя высокомерно, с апломбом, а то и нахально. Хорошо, когда в споре участвуют люди, присутствие которых может сдерживать слишком горячих, а порой и недобросовестных спорщиков.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Назовите основные правила ведения спора и охарактеризуйте их.
2. Расскажите, как следует вести себя во время спора. Что оказывает влияние на поведение полемистов?
3. В чем, на ваш взгляд, проявляется уважительное отношение оппонентов друг к другу?

Глава 4

Как убедить оппонента

В дискуссии, полемике постоянно приходится доказывать или опровергать те или иные положения, убеждать оппонентов, объяснять сущность явлений, событий, процессов, делать определенные выводы. Поэтому полемисту необходимо уметь мыслить правильно, логично и последовательно строить свое выступление, давать аргументированные ответы, т. е. опираться на логику, обладать высокой культурой мышления.

§ 1. Основные формально-логические законы

Чтобы успешно вести дискуссию, полемику, очень важно знать и соблюдать основные законы формальной логики.

Логические законы имеют самостоятельное значение и действуют независимо от воли и желания людей в любом процессе познания. В них зафиксирован многовековой опыт общественно-производственной деятельности людей. Законы логики отражают закономерные процессы и явления объективного мира. В чем же суть этих законов и как они используются в публичном споре?

Первый закон логики – **закон тождества** – формулируется следующим образом: *«Каждая мысль в процессе данного рассуждения должна иметь одно и то же определенное, устойчивое содержание»*. Это значит, что во время рассуждения нельзя подменять один предмет мысли другим. Предположим, вы выступаете на собрании и в своей речи характеризуете успеваемость одного из студентов учебной группы. Предмет вашего рассуждения – успеваемость студента. Но если вы вместо оценки состояния учебы товарища станете говорить о его успехах в художественной самодеятельности, то допустите логическую ошибку, потому что как участник художественной самодеятель-

ности он может заслуживать иной характеристики. В данном случае предмет мысли будет подменен. Действительно, студент, отлично успевающий по всем предметам, может оказаться, к примеру, плохим танцором и, наоборот, хороший танцор порой отстает в учебе.

Это вовсе не означает, что предмет, событие, явление нельзя характеризовать всесторонне, описывать разные его качества, например, в одном выступлении говорить об успеваемости студента, его творческих, спортивных успехах и т. п. Но в каждом конкретном рассуждении предмет мысли должен оставаться неизменным. Закон тождества требует в любом рассуждении определенности мысли. Он направлен против расплывчатости, беспредметности суждений. Вы, конечно, слышали поговорку *Один про Фому, другой про Ерему* и, вероятно, не раз употребляли ее в своей речи. В каких случаях прибегают к этой поговорке? Когда замечают, что в беседе, споре по какому-либо вопросу говорящие имеют в виду разные предметы или разные стороны одного и того же предмета и поэтому не могут прийти к единому выводу, так как в их рассуждении предмет мысли не один и тот же.

Именно к этой поговорке и прибегает служащий банка Алексей Николаевич в рассказе А.П. Чехова «Беззащитное существо» после безрезультатной получасовой беседы с некоей Щукиной: «Да никак не втолкуем, Петр Александрыч! Просто замучились. Мы ей про Фому, а она про Ерему...» Что же произошло? Жена коллежского асессора Щукина, который проболел пять месяцев и получил отставку, обратилась с просьбой выдать ей 24 рубля 36 копеек, вычтенные из жалованья мужа. Кистунов, прочитав прошение, стал объяснять, что она не туда попала, что они к этому не имеют никакого отношения, что ей нужно обратиться в то ведомство, где служил ее муж:

— Мы, госпожа Щукина, ничего не можем для вас сделать... Поймите вы: ваш муж, насколько я могу судить, служил по военно-медицинскому ведомству, а наше учреждение совершенно частное, коммерческое, у нас банк. Как не понять этого!

Однако Щукина настаивала на своем, говорила, что может представить свидетельство о болезни мужа, соглашалась даже на 15 рублей и все время твердила, что она женщина незащищенная, слабая, болезненная, и в конце концов добилась своего:

Кистунов вынул из кармана бумажник, достал оттуда четвертной билет и подал его Щукиной.

В публичном споре нарушение закона тождества проявляется тогда, когда кто-либо из участников выступает не по обсуждаемой теме, теряет предмет спора, произвольно подменяет один вопрос обсуждения другим. Несоблюдение этого закона связано также с неопределенностью понятий, употребляемых участниками разговора.

Нередко в ходе рассуждения в различные по смыслу понятия вкладывают тождественное содержание и, наоборот, в одно и то же понятие вкладывают разное содержание. Это приводит к двусмысленности высказывания, к взаимному непониманию.

Следующий закон логики называется **законом противоречия**, и звучит он так: *«Две противоположные мысли об одном и том же предмете, взятом в одно и то же время и в одном и том же отношении, не могут быть одновременно истинными».*

По дошедшим до нас сведениям, впервые этот закон был сформулирован Аристотелем. Закон противоречия он считал основным принципом мышления. Правильное умозаключение, подчеркивал великий мыслитель, должно быть свободно, прежде всего, от противоречия самому себе. В своей работе «Метафизика» древнегреческий философ писал, что невозможно, чтобы «одно и то же вместе было и не было присуще одному и тому же и в одном и том же смысле».

Закон противоречия запрещает считать одновременно истинными два противоречивых высказывания только при определенных условиях. Какие же это условия? Прежде всего, речь должна идти *об одном и том же предмете*. Высказывание должно относиться *к одному и тому же времени*. И, наконец, в утверждении и в отрицании пред-

мет должен рассматриваться *в одном и том же отношении*. Что это значит? Представьте себе, что стоит дождливая погода. Вам надо готовиться к докладу, а ваши друзья собираются пойти на прогулку за город. Оценивая погоду, вы и ваши друзья будете рассматривать ее в разных отношениях. Вам она покажется отличной, а вашим друзьям плохой. В данном случае оба суждения будут правильными, так как в них погода оценивается с разных позиций.

Многим хорошо знаком образ фольклорного мудреца и остролова Ходжи Насреддина. Немало анекдотов рассказывается о его изворотливом уме. Вот один из них. В самый солнцепек Ходжа Насреддин вернулся домой и попросил жену принести миску простокваши. «Нет ничего полезней и приятней для желудка в такую жару!» — сказал он. Жена ответила: «Миску? Да у нас даже ложки простокваши нет в доме!» Ее слова не смутили Насреддина: «Ну и ладно, ну и хорошо, что нет. Простокваша вредна человеку». «Странный ты человек, — промолвила жена, то у тебя простокваша полезна, то вредна. Какое же из твоих мнений правильно?» Ходжа Насреддин ответил: «Если она есть дома, правильно первое, если нет — правильно второе». Как видите, он высказывает противоположные суждения о простокваше, но при этом уточняет условие, при котором оба высказывания являются верными.

Закон противоречия не отрицает реальных противоречий, существующих в объективной действительности и в нашем сознании. Поэтому очень важно уметь различать два рода противоречий: *противоречие в природе и обществе и противоречие в рассуждениях*. Первое противоречие служит внутренним источником развития предметов и явлений объективного мира. *Логическое противоречие* — следствие нарушения норм правильного мышления. Формальная логика, не отрицая реальных противоречий, требует, чтобы и о противоречивых явлениях мыслили непротиворечиво, логически правильно.

Знание закона противоречия помогает нам быть последовательными в мышлении, в изложении своей точки зрения, позволяет избежать двусмысленности, логической про-

тиворечивости при анализе фактов, событий, явлений, при оценке процессов, происходящих в общественной жизни.

Логическое противоречие недопустимо в публичном споре. Полемист должен последовательно отстаивать высказанную точку зрения. Вряд ли может вызвать доверие у слушателей выступающий, который высказывает противоположные мнения по одному и тому же вопросу. Ведь трудно разобраться, какого из предложенных мнений действительно придерживается автор. Например, как можно было оценить следующее заявление старосты одной из спортивных секций: «Я не хочу сказать, что за истекший год наша секция ничего не делала. Вместе с тем я не возьму на себя смелость говорить, что секция что-нибудь делала». Утверждение нелепое, оно может вызвать только улыбку или даже смех у присутствующих. А между тем подобные ошибки, связанные с нарушением закона противоречия, нередко встречаются как в обиходной речи, так и в публичных выступлениях. Например, один студент с увлечением рассказывая, как герой произведения «лежал не вредим с разбитой головой».

Если логическое противоречие замечено, следует обратить на него внимание оппонента и всех присутствующих. Это позволит показать несостоятельность позиции противника. Так, герой одного из произведений французского философа-материалиста XVIII века Л.-М. Дешана, обнаружив противоречия в рассуждениях своего собеседника, указывает на них:

Кстати, о логике: вы постоянно говорите, что я в логике силен, что логика в моем сочинении великолепна, но, на ваш взгляд, основной мой принцип ложен. Из этого я делаю вывод, что вам ни одно слово во всем моем труде не должно представляться правильным, ибо если основной принцип его ложен, а все выводится силою моей логики из этого принципа, то все в моем труде поневоле должно быть ложным. Тем не менее, по вашему собственному признанию, там встречается много истин, с которыми вы соглашаетесь.

Действительно, суждения «основной принцип данного труда ложен» и «многие истины этого же труда правиль-

ны» противоречат друг другу, так как все истины в этом труде выводятся из основного принципа.

Следует иметь в виду, что в полемике, дискуссиях за логическое противоречие выдают порой противоречие объективной действительности и обвиняют противника в непоследовательности, в нарушении законов формальной логики. Иногда пытаются приписать своему оппоненту противоречие в высказываниях, чтобы затем критиковать его за это и опровергнуть высказанное мнение. Однако противоречие может быть кажущимся и ссылка на него дает возможность оппоненту с еще большей силой отстаивать свои убеждения. Именно так и происходит в споре между героями рассказа А.П. Чехова «Дом с мезонином» — художником-пейзажистом и Лидой Волчаниновой.

Вернувшись домой, она сообщает, что в губернском собрании обещают опять поставить вопрос о медицинском пункте в Малоземове. Молодой человек говорит, что, по его мнению, такой пункт вовсе не нужен. Он убежден, что медицинские пункты, школы, библиотечки, аптечки при существующих условиях служат только порабощению. Народ, по его словам, опутан цепью великой, а все эти средства не только не рубят этой цепи, а, наоборот, прибавляют новые звенья, еще больше порабащают людей, так как вносят в их жизнь разные предрассудки, увеличивают число их потребностей. Кроме того, за все эти «мушки и за книжки» они должны платить земству, а значит, еще сильнее гнуть спину. Молодой человек уверяет свою собеседницу в том, что мужицкая грамотность, книжки с жалкими наставлениями и прибаутками, медицинские пункты не могут уменьшить ни невежества, ни смертности так же, как свет ее дома не может осветить этого громадного сада. Он считает, что нужно освободить людей от тяжелого физического труда, сделать для них ненужным грубый животный труд, дать им почувствовать себя на свободе, тогда будет ясно, какая в сущности насмешка эти книжки и аптечки. «Раз человек сознает свое истинное призвание, то удовлетворять его могут только религия, науки, искусство, а не эти пустяки», — говорит он.

Эти рассуждения художника не нравятся хозяйке. Она замечает ему, что нельзя сидеть сложа руки, что святая задача культурного человека — это служить ближним. Ей кажется, что он противоречит сам себе: «Вы говорите — наука, наука, а сами отрицаете грамотность». Молодой человек возражает ей:

— Грамотность, когда человек имеет возможность читать только вывески на кабаках да изредка книжки, которых не понимает, — такая грамотность держится у нас со времен Рюрика, гоголевский Петрушка давно уже читает, между тем деревня, какая была при Рюрике, такая и осталась до сих пор. Не грамотность нужна, а свобода для широкого проявления духовных способностей. Нужны не школы, а университеты.

— Вы и медицину отрицаете.

— Да. Она была бы нужна только для изучения болезней как явлений природы, а не для лечения их. Если уж лечить, то не болезни, а причины их. Устраните главную причину — физический труд — и тогда не будет болезней.

Лидин оппонент высказывает собственное мнение по поводу обсуждаемой проблемы, свое отношение к ней. Он подчеркивает, что у него есть определенное убеждение на этот счет. Это убеждение он и отстаивает. Другое дело, что можно соглашаться или не соглашаться с данной позицией героя, можно критиковать его точку зрения, но не обвинять в противоречии.

Против непоследовательности, противоречивости наших рассуждений направлен и закон исключенного третьего. Формулировка этого закона такова: *«Из двух противоречащих высказываний в одно и то же время и в одном и том же отношении одно непременно истинно».*

Этот закон, как и предыдущие, был сформулирован Аристотелем. Знаменитый Стагирит выразил закон исключенного третьего так: «Равным образом не может быть ничего промежуточного между двумя членами противоречия, а относительно чего-то одного необходимо, что бы то ни было, одно либо утверждать, либо отрицать».

Как видно из определения, этот закон распространяется только на определенную группу суждений — противореча-

щих. В логике противоречащими называются такие два суждения, в одном из которых что-либо утверждается о предмете, а в другом то же самое об этом же предмете отрицается, поэтому они не могут быть оба истинными или оба ложными. Приведем простой пример противоречащих суждений: «это книга» — «это не книга». Одно суждение что-то утверждает, другое — отрицает, третьего суждения между ними нет. И естественно, по отношению к какому-то предмету одно из этих суждений истинно, другое ложно.

В приведенном ниже диалоге из комедии Н.В. Гоголя «Женитьба» один из героев произносит фразу, которая противоречит закону исключенного третьего. Напомним, что разговор происходит после того, как герой комедии Иван Кузьмич Подколесин перед приходом своей невесты выпрыгнул в окно, сел на извозчика и укатил:

Агафья Тихоновна. Фекла, куда ушел Иван Кузьмич?

Голос Феклы. Да он там.

Агафья Тихоновна. Да где же там?

Фекла (входя). Да ведь он тут сидел, в комнате.

Агафья Тихоновна. Да ведь нет его, ты видишь.

Фекла. Ну да уж из комнаты он тоже не выходил, я сидела в прихожей.

Агафья Тихоновна. Да где же он?

Фекла. Я уж не знаю где; не вышел ли на другой выход, по черной лесенке, или не сидит ли в комнате Арины Пантелеймоновны.

Агафья Тихоновна. Тетушка! Тетушка!

Арина Пантелеймоновна (разодетая). А что такое?

Агафья Тихоновна. Иван Кузьмич у вас?

Арина Пантелеймоновна. Нет, он тут должен быть, ко мне не заходил.

Фекла. Ну, так и в прихожей тоже не был; ведь я сидела.

Агафья Тихоновна. Ну, так и здесь же нет его, вы видите.

Кочкарев. А что такое?

Агафья Тихоновна. Да Ивана Кузьмича нет.

Кочкарев. Как нет? Ушел?

Агафья Тихоновна. Нет, и не ушел даже.

Кочкарев. Как же, и нет и не ушел?

Понятно, что суждения «и нет» и «не ушел» (т. е. не удалился) сразу вместе не могут быть ни ложными, ни истинными: если ложно «и нет», то «не ушел» истинно.

Для правильного ведения дискуссии, полемики соблюдение закона исключенного третьего обязательно. Нарушение его приводит к логическому противоречию в высказываниях, что препятствует принятию справедливого решения. В споре нередко приходится строго придерживаться одного из двух взаимоисключающих мнений. Например, при обсуждении вопроса возникли разногласия. Одни считают их принципиальными, другие непринципиальными. Чтобы продолжать дискуссию, участники должны согласиться либо с одним суждением, либо с другим и в зависимости от этого вести дальнейший разговор.

В повести «Гимназисты» Н.Г. Гарина-Михайловского есть такой эпизод. Учащиеся спорят о религии. Сперва Карташев был горячим защитником ее, но постепенно он стал делать уступки.

— Не понимаю, — говорил раз Корнев, грызя свои ногти. — Или ты признаешь, или не признаешь: середины нет. Говори прямо, верующий ты?

— В известном смысле да, — ответил уклончиво Карташев.

— Что это за ответ? Верующий, значит... С этого бы и начал. А в таком случае о чем тогда с тобой разговаривать?!

Правильное мышление должно быть не только определенным, последовательным и непротиворечивым, но также и доказательным, обоснованным. Этого требует закон **достаточного основания**, который гласит: *«Всякая правильная мысль должна быть обоснована другими мыслями, истинность которых доказана»*. Этот закон был сформулирован выдающимся немецким мыслителем Лейбницем. Он выразил его в виде следующего принципа: *«Все существующее имеет достаточное основание для своего существования»*.

Закон достаточного основания отражает важнейшую особенность окружающего нас мира. В природе и обществе все взаимосвязано и взаимообусловлено. Ни одно явление не может произойти, если оно не подготовлено предшествующим материальным развитием. Более 200 лет назад

М. В. Ломоносов в одной из своих работ подчеркивал: «Ничто не происходит без достаточного основания». А раз в мире нет беспричинных явлений, то и наше мышление может что-либо утверждать или отрицать о предметах и явлениях объективной действительности только в том случае, если эти утверждения или отрицания обоснованы.

Закон достаточного основания не допускает голословности утверждений и выводов, требует убедительного подтверждения истинности наших мыслей.

Обоснованность высказываний – важнейшее требование, предъявляемое к речи участников спора. Анализ полемических выступлений показывает, что существенным недостатком их является обилие недоказанных утверждений, декларативность, наличие общих фраз и положений.

На закон достаточного основания опирается доказательство – один из важнейших логических приемов обоснования истинности какого-либо суждения с помощью других положений, истинность которых уже установлена. Разговор о доказательстве мы продолжим в следующей главе.

Рассмотренные основные формально-логические законы – это законы правильного мышления. Требования этих законов кратко можно выразить следующим образом: *правильное рассуждение должно быть определенным, т. е. ясным и четким, последовательным и непротиворечивым, обоснованным и доказательным.*

Знание и сознательное применение законов логики дисциплинирует мышление, повышает его культуру, позволяет сделать полемическое выступление более аргументированным и эффективным, помогает избегать логических ошибок в процессе доказательства истинности обсуждаемого положения и в ходе опровержения ложных утверждений.

§ 2. Доказательство

Эффективность публичного спора, как уже отмечалось, во многом зависит от опоры на логику, от владения искус-

ством аргументации. *Умение доказывать свою точку зрения — необходимое условие культуры спора.* Что же представляет собой доказательство как логическая операция? Какова его структура?

Для анализа используем пример, приводимый Д.П. Горским в его учебнике «Логика». Так, требуется доказать следующее положение: «Данное растение содержит хлорофилл».

Доказательство данного суждения можно представить в виде цепочки из двух умозаключений:

I. Все водоросли — зеленые растения. **Данное растение — водоросль.** Следовательно, данное растение — зеленое растение.

II. Все зеленые растения содержат хлорофилл. **Данное растение — зеленое растение.** Следовательно, данное растение содержит хлорофилл.

Суждение «Данное растение содержит хлорофилл» является доказанным, истинным, так как в ходе доказательства в качестве посылок умозаключений были использованы истинные, доказанные положения («Данное растение — водоросль»; «Все зеленые растения содержат хлорофилл»; «Все водоросли — зеленые растения»).

Доказательство, как правило, состоит не из одного, а целого ряда умозаключений, поэтому полемисту необходимо иметь четкое представление о структуре доказательства. Всякое логическое доказательство включает три взаимосвязанных элемента: **тезис** (мысль или положение, истинность которого требуется доказать), **аргументы**, или основания, доводы (положения, с помощью которых обосновывается тезис), **демонстрация**, или форма, способ доказательства (логическое рассуждение, совокупность умозаключений, которые применяются при выведении тезиса из аргументов).

В приведенном выше доказательстве тезисом является положение: «Данное растение содержит хлорофилл», аргументами суждения: «Данное растение водоросль»; «Все зеленые растения содержат хлорофилл»; «Все водоросли — зеленые растения»; «Данное растение — зеленое растение».

Различают доказательство **прямое** и **косвенное**. При прямом доказательстве тезис обосновывается аргументами без помощи дополнительных построений. Приведем пример использования прямого доказательства.

Б.Н. Чичерин (1828–1904), профессор Московского университета, юрист, историк, философ и публицист, вспоминая о своих студенческих годах, отметил, что, когда он поступил в Московский университет, тот находился в самой цветущей поре своего существования: «Все окружающие его условия, и наверху и внизу, сложились в таком счастливом сочетании, как никогда в России не бывало прежде и как, может быть, никогда уже не будет впоследствии». Развивая эту мысль, автор сформулировал тезис: «Отношения между профессорами и студентами были самые сердечные: с одной стороны, искренняя любовь и благоговейное уважение, с другой стороны, всегдашнее ласковое внимание и готовность прийти на помощь», а затем привел ряд доводов, обосновывающих выдвинутое положение.

У преподавателей университета Грановского, Кавелина, Редкина в назначенные дни собиралось всегда множество студентов. Велись оживленные разговоры не только о научных предметах, но и о текущих вопросах дня, о явлениях литературы. Библиотеки профессоров всегда были открыты для студентов. Давая книги и спрашивая о прочитанном, профессора побуждали молодых людей к чтению. Всякий молодой человек, подававший надежды, делался предметом особенного внимания и попечения. Немало было студентов, которые под руководством профессоров занимались серьезно и основательно. «Стремление к знанию, одушевление мыслью носились в воздухе, которым мы дышали. Самые порядки, господствовавшие в университете, были таковы, что нам жилось в нем хорошо и привольно. Это действительно была *alma mater*, о которой нельзя вспомнить без теплой сердечной признательности», — писал Чичерин.

Косвенное доказательство предполагает обоснование истинности тезиса посредством опровержения противореча-

щего положения – антитезиса. Из ложности антитезиса на основании закона исключенного третьего делается заключение об истинности тезиса.

Примером косвенного доказательства может служить следующее рассуждение. Слово *борьба* по происхождению является общеславянским (тезис). Предположим, что это не соответствует истине. Слово *борьба* не является общеславянским (антитезис). Если бы это было так, оно не употреблялось бы во всех славянских языках. По данным же этимологических словарей, слово *борьба* зафиксировано во многих славянских языках: украинское *боротьба*, белорусское *барацьба*, словацкое *borbá*, болгарское *бóрба*, сербохорватское борба, словенское borba, borka. Существительное *борь* отмечается еще в памятниках XI–XII веков. Таким образом, предположение, что слово *борьба* не общеславянское, ошибочно. Правильным надо считать выдвинутый тезис.

В полемике к прямому и косвенному доказательствам нередко прибегают одновременно. В этом случае полемист обосновывает свой тезис и показывает несостоятельность антитезиса, т. е. идей противника.

При построении логического доказательства полемисту необходимо знать и соблюдать ряд правил. Назовем основные из них.

Правила тезиса: 1) тезис должен быть истинным, т. е. соответствовать объективной действительности, в противном случае никакое доказательство не сможет его обосновать; 2) тезис должен быть суждением ясным и точно определенным, четко сформулированным; 3) тезис должен оставаться неизменным в ходе данного доказательства; 4) тезис не должен содержать в себе логического противоречия.

Правила аргументов: 1) в качестве аргументов должны быть использованы истинные положения; 2) истинность аргументов должна быть доказана независимо от тезиса; 3) аргументы должны быть достаточными для данного тезиса; 4) аргументы не должны противоречить друг другу.

Правило демонстрации: тезис должен с логической необходимостью следовать из оснований, как вывод из посылок.

§ 3. Логические ошибки

При нарушении этих правил в доказательстве возникают различные логические ошибки. Так, наиболее распространенной ошибкой, совершаемой относительно доказываемого тезиса, считается *«подмена тезиса»*. Суть ее заключается в том, что доказывается или опровергается не тот тезис, который был выдвинут первоначально. Эта ошибка может быть произвольной, неумышленной. Полемист не замечает, как он с одного тезиса переходит на другой. Однако в споре нередко приходится сталкиваться с намеренным искажением тезиса, с приписыванием ему другого смысла, сужением или расширением его содержания.

К «подмене тезиса» прибегают, чтобы поставить противника в неловкое положение, обеспечить себе победу в споре. Вот, к примеру, что рассказывает В.В. Вересаев в «Воспоминаниях» о действиях своего оппонента, университетского товарища:

...Печерников ловко переиначивал мои слова, чуть-чуть сдвигал мои возражения в другую плоскость и победительно опровергал их, а я не умел уследить, где он мои мысли передвинул. Сплошная была софистика, а я был против нее бессилён...

Писатель подчеркивает:

Только долгим трудом и привычкою дается умение незаметно для противника непрерывно выпрямлять линию спора, не давать ей вихляться и отклоняться в стороны, приходиться к решению вопроса, намеченного вначале.

В одном из произведений Эразма Роттердамского описывается спор между аббатом и образованной дамой. Монаху не нравится, что в ее комнате очень много книг, женщина отстаивает свое право на чтение. Приведем два отрывка из этого разговора:

Антроний. Что ты называешь мудростью?

Магдалия. Это когда ты понимаешь, что счастье человеку приносят только духовные блага, а богатства, почести, знатность не делают его ни счастливее, ни лучше.

Антроний. Бог с нею, с этакой мудростью.

Магдалия. А что, если мне приятнее читать хорошего писателя, чем тебе охотиться, пить или играть в кости? Ты не согласишься, что я живу приятно?

Антроний. Я бы так не жил.

Магдалия. Я не про то спрашиваю, что тебе приятнее всего, а что должно быть приятно.

Магдалия. А ты считаешь человеком того, кто не знает мудрости и знать не хочет?

Антроний. Для себя я достаточно мудр.

Магдалия. Для себя и свиньи мудры.

Антроний. Да ты прямо софистка какая-то — до чего ловко споришь!

Антроний не прав. Магдалия не ведет себя, как софистка. Но спорит она действительно умело. Ей удается обнаружить логические ошибки в рассуждениях Антрония и показать ему их. Так, в приведенных отрывках аббат все время подменяет тезис, суживает его. «Я не про то спрашиваю, что тебе приятно, а что должно быть приятно», — говорит ему Магдалия. На ее вопрос, считает ли он человеком того, кто не знает мудрости и знать не хочет, Антроний отвечает: «Для себя я достаточно мудр», т. е. опять сводит разговор от общего к частному. Поэтому-то Магдалия и бросает ему реплику: «Для себя и свиньи мудры».

Остановимся на основных ошибках, относящихся к аргументам. Если тезис обосновывается ложными суждениями, которые выдаются за истинные, возникает ошибка, называемая *«ложное основание»* или *«основное заблуждение»*. Недобросовестные спорщики порой ссылаются на несуществующие документы, якобы опубликованные материалы, на исследования, которые не проводились, подтасовывают факты, искажают статистические данные и т. д. Однако эта ошибка может быть и непреднамеренной, она возникает из-за недостаточной компетентности полемиста.

Когда в качестве аргумента берется недоказанное положение, совершается ошибка «предвосхищение основания». Это положение не является заведомо ложным, но оно само нуждается в доказательстве, которое должно показать его истинность.

В споре следует опасаться ошибки, получившей название «*порочный круг*» или «*круг в доказательстве*». Она состоит в том, что тезис обосновывается аргументами, а аргументы выводятся из этого же тезиса. Приведем разговор, который происходит по такому кругу:

— Наша бригада в этом квартале добилась больших успехов.

— Поздравляю. Как вам это удалось?

— Очень просто. Наша бригада все время работала хорошо.

— А что значит работала хорошо?

— А то, что она добилась больших успехов.

Тезис «бригада добилась успехов» обосновывается аргументом «работала хорошо», а этот аргумент доказывается тезисом «она добилась больших успехов».

Подобный род ошибок метко высмеивается мастерами слова. Например, в пьесе французского драматурга Мольера «Лекарь поневоле» описывается такая сцена. Отец немой девочки пожелал узнать, почему его дочь нема. «Сделайте одолжение, — ответил Сганарель. — Оттого, что она утратила дар речи». «Хорошо, — возразил Жеронт, — но скажите мне, пожалуйста, причину, по которой она его утратила». Медик ответил: «Величайшие ученые скажут вам то же самое: оттого, что у нее язык не ворочается».

Обнаружить в рассуждениях ошибку «порочный круг», особенно если спорщики недостаточно опытные, не всегда бывает легко, поэтому порой она остается незамеченной и создается впечатление, что выдвинутый тезис доказан. Подтверждением этому может служить описание наивного спора о самолюбии двух молодых людей в повести Л.Н. Толстого «Отрочество». Нехлюдов спрашивает Николеньку Иртеньева, считает ли тот его самолюбивым. Разговор между ними продолжается:

— Я думаю, что да, — сказал я, чувствуя, как голос мой дрожит и краска покрывает лицо при мысли, что пришло время доказать ему, что я умный, — я думаю, что всякий человек самолюбив, и все то, что ни делает человек, — все из самолюбия.

— Так что же, по-вашему, самолюбие? — сказал Нехлюдов, улыбаясь несколько презрительно, как мне показалось.

— Самолюбие, — сказал я, — есть убеждение в том, что я лучше и умнее всех людей.

— Да как же могут быть все в этом убеждены?

— Уж я не знаю, справедливо ли, или нет, только никто, кроме меня, не признается; я убежден, что я умнее всех на свете, и уверен, что вы тоже уверены в этом.

— Нет, я про себя первого скажу, что я встречал людей, которых признавал умнее себя, — сказал Нехлюдов.

— Не может быть, — отвечал я с убеждением.

— Неужели вы в самом деле так думаете? — сказал Нехлюдов, пристально вглядываясь в меня.

— Серьезно, — отвечал я.

И тут мне вдруг пришла мысль, которую я тотчас же высказал.

— Я вам это докажу. Отчего мы самих себя любим больше других?.. Оттого, что мы считаем себя лучше других, более достойными любви. Ежели бы мы находили других лучше себя, то мы бы и любили их больше себя, а этого никогда не бывает. Ежели и бывает, то все-таки я прав, — прибавил я с невольной улыбкой самодовольствия.

Нехлюдов помолчал с минутой.

— Вот я никак не думал, чтобы вы были так умны! — сказал он мне с такой добродушной, милой улыбкой, что вдруг мне показалось, что я чрезвычайно счастлив.

В этом споре Николенька, отстаивая положение «все люди самолюбивы», утверждает, что каждый считает себя умнее других. Нехлюдов возражает ему. Тогда Иртеньев прибегает к такому доказательству: люди считают себя умнее других потому, что любят себя больше других; а любят себя больше других, так как считают себя достойнее других, т. е. умнее. Налицо «порочный круг». Но Нехлюдов не заметил этого. Рассуждения Николая ему показались очень разумными.

Логические ошибки, как отмечалось выше, бывают непреднамеренными и намеренными. Ошибки первого рода чаще всего возникают из-за отсутствия у человека логической культуры, навыков ведения публичного спора, вследствие излишней горячности, эмоциональности во время обсуждения и т. п. Намеренные ошибки — это сознательно допускаемые полемистом ошибки, это логические уловки, умышленно ошибочные рассуждения, которые выдаются за истинные. Такого рода ошибки называют *софизмами*

(греч. *sophisma* – измышление, хитрость). Известны они были еще в далекой античности, многие из них описаны Аристотелем в работе «О софистических опровержениях». Цель их – сделать противника уязвимым, привести его в наибольшее затруднение.

Следует иметь в виду, что одни логические ошибки распознать легче, другие труднее. Одни ясны каждому, другие остаются незамеченными даже самыми опытными людьми.

Логические ошибки в рассуждениях участников спора, независимо от того, какова их причина, являются ли они преднамеренными или ненамеренными, осложняют ведение диалога, мешают поиску истины, принятию правильного решения. Поэтому полемисты должны стараться свести их к минимуму в своей речи, уметь найти логические ошибки в рассуждениях оппонентов, разоблачить логические ухищрения противников.

§ 4. Доказывание и убеждение

Применяя доказательство как логическую операцию, полемист не должен забывать о том, что его задача не только доказать выдвинутый тезис, но и убедить оппонента, а также всех присутствующих в его истинности.

«Ах, боже мой! Совсем, совсем убедил он меня в своей правоте», – восклицает Веруся из романа А.И. Эртеля «Гарденины», делаясь своими впечатлениями о новом управляющем Переверзеве. В письме к другу она пишет: «Я возразила... но должна сознаться, у него больше, гораздо больше нашлось аргументов, и – что хуже количества – аргументы-то эти как-то застыли в его голове, окрепли, точно железные, и ясны, ясны... как полированная сталь!»

Полемисту нередко приходится еще и переубеждать своего оппонента, так как у того обычно имеется достаточно твердое мнение по обсуждаемому вопросу. Однако сделать это удается далеко не всегда. Обратимся к спору князя Болконского с сыном Андреем в романе «Война и мир». Разговор шел о войне, Бонапарте, генералах и государственных людях. Л.Н. Толстой подчеркивал, что оба спор-

щика твердо придерживались собственных убеждений, не уступая друг другу:

Старый князь, казалось, был убежден не только в том, что все теперешние деятели были мальчишки, не смыслившие и азбуки военного и государственного дела, и что Бонапарте был ничтожный французишка, имевший успех только потому, что уже не было Потемкиных и Суворовых противопоставить ему; но он был убежден даже, что никаких политических затруднений не было в Европе, не было и войны, а была какая-то кукольная комедия, в которую играли нынешние люди, притворяясь, что делают дело.

... И князь начал разбирать все ошибки, которые, по его понятиям, делал Бонапарте во всех своих войнах и даже в государственных делах. Сын не возражал, но видно было, что какие бы доводы ему ни представляли, он так же мало способен был изменить свое мнение, как и старый князь.

Доказывание и убеждение — это разные процессы, хотя и тесно связанные друг с другом. Доказывать означает устанавливать истинность тезиса, а убеждать — это создавать впечатление, вселять уверенность, что истинность тезиса доказана, делать слушателей единомышленниками, соучастниками своих замыслов и действий.

Практика полемических выступлений показывает, что в споре возникают самые разные ситуации. Полемист логически правильно доказывает выдвинутый тезис, но это не убеждает оппонентов, так как доказательство сложно для них и не воспринимается. Напротив, убеждают иногда рассуждения, основанные не на доказательстве, а на предрассудках, на неосведомленности людей в различных вопросах, вере в авторитеты и т. д. Большое влияние оказывают красноречие полемиста, пафос его речи, уверенность в голосе, внушительная внешность и т. п. Другими словами, можно доказать какое-то положение, но не убедить в его истинности окружающих и, наоборот, убедить, но не доказать. Однако полемисту следует иметь в виду, что в большинстве случаев основа убедительности речи — ее доказательность.

§ 5. Доводы в споре

Какие средства используют полемисты, стремясь доказать правильность выдвинутых утверждений и убедить в этом оппонентов? Достаточно весомыми доводами считаются статистические данные. Они вызывают доверие у участников полемического обсуждения. Так, во время дискуссии о пользе «космических знаний» для живущих на Земле был приведен очень веский аргумент в защиту мирного освоения космоса: «Одни только прогнозы погоды на основе сообщения с космических орбит ежегодно сберегают стране материальные ценности на 500–700 миллионов рублей».

Однако цифрами нельзя злоупотреблять. Обилие цифр оглушает слушателей, затрудняет восприятие содержания речи.

Важно, чтобы статистические данные отражали реальное положение дел, не искажали действительное, не затушевывали недостатков в работе. Поучительно в этом отношении выступление одного из участников обсуждения проблем концертной деятельности в нашей стране. Он убедительно показал, к чему порой приводит оперирование цифрами:

Назову две цифры, отражающие масштабы концертной деятельности на протяжении одного только года. 500 тысяч концертов, которые посетили 140 миллионов человек. Впечатляет. Получается, что каждый второй житель, нас теперь 280 миллионов, раз в год побывал на концерте. Мы любим так говорить: каждый второй, каждый третий, каждый четвертый. Давайте посмотрим с другой стороны, и тогда вдруг окажется, что среднестатистический концерт у нас посещают 280 человек. И тут, если сопоставить с населением страны, получается совсем другая арифметика. Не каждый второй, а один из миллиона. Один побывал, а 999 тысяч 999 человек не пришли в концертный зал. 140 миллионов слушателей в год – это означает, что слушатель побывал на концерте в течение почти двух лет лишь один раз. Вот вам конкретный, реальный, человеческий фактор, вот вам отчетная эквилибристика с цифрами.

Не менее убедительными доводами, чем цифры, считаются примеры из жизни, которые приводят полемисты

для подкрепления своей точки зрения. Чтобы убедить аудиторию в правильности выдвигаемого тезиса, можно сослаться на мнения и суждения авторитетных лиц, привести цитаты из произведений видных политических, государственных, общественных деятелей, известных ученых, писателей. Однако в споре нужно разграничивать факт и мнение. *Факт* — это действительное, невымышленное явление, событие, то, что произошло на самом деле. *Мнение* — суждение, выражающее оценку, отношение, взгляд на что-либо. Факты существуют сами по себе, независимо от того, как мы их оцениваем и используем в своих целях. На мнения влияют социальные установки, личностные ориентиры, особенности характера, психическое состояние, уровень подготовки, степень осведомленности и многое другое. Мнения могут быть предвзятыми, необъективными, ошибочными. Поэтому факты являются более надежными аргументами. К мнениям же необходимо относиться критически, учитывать исторические и социальные условия, которые оказали влияние на их формирование.

В процессе доказательства используются также законы природы и общества, аксиоматические положения науки, теоретические обобщения и выводы.

Полемисту не следует забывать, что дело не в количестве приводимых доводов, а в их качестве. Различают доводы **сильные и слабые**. Довод, против которого легко найти возражение, трудно опровергаемое, называют слабым. А если оппонент вынужден согласиться с доводом без каких-либо уточнений, значит, был использован сильный довод. Конечно, применение доводов во многом определяется теми целями, которые ставит полемист. Как считает С.И. Поварнин, неумение принимать в расчет задачи спора при выборе доводов — промах, безграмотность в споре. Он пишет: «Желая проверить истину какой-нибудь мысли, мы выбираем в пользу ее самые сильные с нашей точки зрения основания. Желая убедить кого-нибудь, выбираем доводы, которые должны казаться наиболее убедительными ему. Желая победить противника, выбираем доводы, которые более всего могут поставить его в затруд-

нение. В споре для убеждения слушателей мы приспособляем выбор доводов не столько к противнику, сколько к слушателям».

Чтобы добиться своей цели, полемист должен хорошо знать того, к кому обращены его доводы. и приводить аргументы с учетом индивидуальных особенностей оппонента. Блестящее подтверждение этому находим в поэме Н.В. Гоголя «Мертвые души». Обратите внимание, как искусно убеждает Чичиков местных помещиков продать ему мертвые души. Вот он разговаривает с «дубинноголовой» Коробочкой, которая никак в толк-то не возьмет, что происходит. Все доводы от нее отскакивают, как резиновый мяч отскакивает от стены. Отерши пот, Чичиков предпринимает все новые попытки уговорить собеседницу. Он использует, с его точки зрения, очень сильный довод — деньги. Он сулит Коробочке за продажу мертвых душ пятнадцать рублей ассигнациями. Выспросив, что мед она продавала по 12 рублей пуд, он говорит ей:

— Ну, видите ль? Так зато это мед. Вы собирали его, может быть, около года с заботами, со старанием, хлопотами; ездили, морили пчел, кормили их в погребе целую зиму, а мертвые души — дело не от мира сего. Тут вы с своей стороны никакого не прилагали старания: на то была воля божия, чтоб они оставили мир сей, нанеся ущерб вашему хозяйству. Там вы получили за труд, за старание двенадцать рублей, а тут вы берете ни за что, даром, да и не двенадцать, а пятнадцать, да и не серебром, а все синими ассигнациями.

После таких сильных убеждений Чичиков почти совсем не сомневался, что старуха наконец сдастся. Но не тут-то было! Помещица заявила, что она еще немного повременит, вот понаедут купцы, тогда она и применится к ценам. На слова Чичикова «кто же станет покупать их», «на что они им», «какое употребление он может из них сделать», старуха возразила, что, может, они в хозяйстве как-нибудь понадобятся. Она сама испугалась этих слов и со страхом ждала, что он на это скажет. Чичиков рассердился:

— Да не найдешь слов с вами! Право, словно какая-нибудь, не говоря дурного слова, дворняжка, что лежит на сене: и сама не ест сена, и другим не дает. Я хотел было закупать у

вас хозяйственные продукты разные, потому что я и казенные подряды тоже веду...— Здесь он прилгнул, хоть и вскользь и без всякого дальнейшего размышления, но неожиданно удачно. Казенные подряды подействовали сильно на Настасью Петровну; по крайней мере, она произнесла уже почти просительным голосом:

— Да чего ж ты рассердился так горячо? Знай я прежде, что ты такой сердитый, да я бы совсем тебе не прекословила.

Совсем по-другому протекает разговор на эту же тему с Собакевичем. Н.В. Гоголь пишет:

Чичиков начал как-то очень отдаленно, коснулся вообще всего русского государства и отозвался с большою похвалою об его пространстве, сказал, что даже самая древняя римская монархия не была так велика, и иностранцы справедливо удивляются... Собакевич все слушал, наклонивши голову. И что по существующим положениям этого государства, в славе которому нет равного, ревизские души, окончившие жизненное поприще, числятся, однако ж, до подачи новой ревизской сказки наравне с живыми, чтоб таким образом не обременить присутственные места множеством мелочных и бесполезных справок и не увеличить сложность, и без того уже весьма сложного, государственного механизма... Собакевич все слушал, наклонивши голову, — и что, однако же, при всей справедливости этой меры, она бывает отчасти тягостна для многих владельцев, обязывая их вносить подати так, как бы за живой предмет, и что он, чувствуя уважение личное к нему, готов бы даже отчасти принять на себя эту действительно тяжелую обязанность. Насчет главного предмета Чичиков выразился очень осторожно: никак не назвал душ умершими, а только несуществующими.

Собакевич слушал, все по-прежнему нагнувши голову, и хоть бы что-нибудь похожее на выражение показалось на лице его. Казалось, в этом теле совсем не было души, или она у него была, но вовсе не там, где следует, а, как у бессмертного кощея, где-то за горами и закрыта такую толстою скорлупою, что все, что ни ворочалось на дне ее, не производило решительно никакого потрясения на поверхности.

— Итак?..— сказал Чичиков, ожидая не без некоторого волнения ответа.

— Вам нужно мертвых душ? — спросил Собакевич очень просто, без малейшего удивления, как бы речь шла о хлебе.

— Да, — отвечал Чичиков и опять смягчил выражение, прибавивши: — несуществующих.

— Найдутся, почему не быть...— сказал Собакевич.

В разговоре с помещиками Чичиков, конечно, преследует свои корыстные цели, и вряд ли его действия вызывают к нему наши симпатии. Однако приведенные примеры наглядно показывают, что хорошее знание психологии собеседников помогает подыскать наиболее убедительные для них аргументы

Подбирая те или иные доводы, нужно позаботиться о том, чтобы они **воздействовали не только на разум слушателей, но и на их чувства**. Вы, наверное, замечали, что если оратор в своем выступлении затронет какие-либо чувства — чувство долга и чести, чувство ответственности за порученное дело, чувство товарищества и др., то его речь больше воздействует на нас, мы ее лучше запоминаем. Почему это происходит? Психологи доказали, что на процесс убеждения сильное влияние оказывает эмоциональное состояние слушателя, его субъективное отношение к предмету речи.

Вспомните, как играет на честолюбивых чувствах васюкинцев Остап Бендер, рисуя им потрясающие перспективы развития Васюков в случае проведения там международного шахматного турнира. Васюкинские шахматисты внимали ему «с сыновней любовью». Остап, чувствуя прилив новых сил, говорил:

— Мой проект гарантирует вашему городу неслыханный расцвет производительных сил. Подумайте, что будет, когда турнир окончится, и когда уедут все гости. Жители Москвы, стесненные жилищным кризисом, бросятся в ваш великолепный город. Столица автоматически переходит в Васюки. Сюда приезжает правительство. Васюки переименовываются в Нью-Москву, Москва — в Старые Васюки. Ленинградцы и харьковчане скрежещут зубами, но ничего не могут поделать. Нью-Москва становится элегантнейшим центром Европы и всего мира.

— Всего мира!!! — застонали оглушенные васюкинцы.

— Да! А впоследствии и вселенной. Шахматная мысль, превратившая уездный город в столицу земного шара, превратится в прикладную науку и изобретет способы межпланетного сообщения. Из Васюков полетят сигналы на Марс, Юпитер и Нептун. Сообщение с Венерой делается таким же легким, как переезд из Рыбинска в Ярославль. А там, как знать, может быть, лет через восемь в Васюках состоится пер-

вый в истории мироздания междупланетный шахматный конгресс!

Как подходит к этой ситуации утверждение Гельвеция: «Бывают люди, которых нужно ошеломить для того, чтобы убедить».

А.И. Герцен в «Былом и думах» вспоминает об одной из своих бесед с сыном знакомого подмосковного священника, застенчивым молодым человеком лет семнадцати. Тот приходил к нему за «Отечественными записками». Вначале семинарист сильно смущался, ничего не говорил и торопился уйти. Однако автору удалось переломить отороческую неуверенность, и они стали обмениваться мнениями по поводу статей, особенно философских, напечатанных в журнале. Молодой человек рассказывал, как жадно учащиеся высших курсов духовной семинарии читали А.И. Герцена.

Во время одной из встреч писатель поинтересовался, чем собирается заниматься молодой человек после окончания духовной семинарии. Тот ответил, что пойдет в священники, так как выбора у него нет, потому что отец решительно не хочет, чтобы он занимался светскими делами. Между ними произошел такой разговор:

— Вы не сердитесь на меня, — возразил я, — но мне невозможно не сказать вам откровенно моего мнения. Ваш разговор, ваш образ мыслей, который вы несколько не скрывали, и то сочувствие, которое вы имеете к моим трудам, — все это и, сверх того, искреннее участие в вашей судьбе дают мне, вместе с моими годами, некоторые права. Подумайте сто раз прежде, чем вы наденете рясу. Снять ее будет гораздо труднее, а может, вам в ней будет тяжело дышать. Я вам сделаю один очень простой вопрос: скажите мне, есть ли у вас в душе вера хоть в один догмат богословия, которому вас учат?

Молодой человек, потупя глаза и помолчав, сказал:

— Перед вами лгать не стану — нет!

— Я это знал. Подумайте же теперь о вашей будущей судьбе. Вы должны будете всякий день, во всю вашу жизнь, всенародно, громко лгать, изменять истине; ведь это-то и есть грех против святого духа, грех сознательный, обдуманый. Станет ли вас на то, чтоб сладить с таким раздвоением? Все чаще общественное положение будет неправдой. Какими глазами вы встретите взгляд усердно молящегося, как будете

утешать умирающего раем и бессмертием, как отпускать грехи? А еще тут вас заставят убеждать раскольников, судить их!

— Это ужасно! ужасно, — сказал молодой человек и ушел взволнованный и расстроенный.

На другой день вечером он вернулся, чтобы сказать, что очень много думал о словах Герцена. Молодой человек пришел к выводу, что духовное звание ему совершенно невозможно, и принял для себя решение — лучше пойти в солдаты, чем позволить себя постричь в священники.

Писатель горячо пожал ему руку и пообещал, со своей стороны, когда придет время, уговорить, насколько сможет, его отца.

Что помогло А.И. Герцену повлиять на окончательное решение судьбы молодого человека? Писатель обратился к совести молодого человека, чувству чести и собственного достоинства. Может ли уважать себя, жить достойно человек, ежедневно, ежечасно вступающий в сделку с совестью? Конечно, нет!

Подобрать сильные и убедительные доводы — дело далеко не простое. Здесь нет специальных правил, которые можно заучить. Многое зависит от хорошего знания предмета спора, от общей эрудиции полемиста, его находчивости и сообразительности, от быстроты реакции, от выдержки и самообладания, от понимания сложившейся ситуации. Важно подобрать единственно верные слова, которые окажут воздействие на слушателей именно в данной обстановке.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Какие формально-логические законы вы знаете? Раскройте их содержание.
2. Охарактеризуйте доказательство как логическую операцию.
3. Какие логические ошибки встречаются в наших рассуждениях?
4. Какие доводы используются в споре?

Искусство аргументации состоит не только в доказательстве истинности своих суждений, но и в умении опровергать точку зрения оппонента, разоблачать неверные утверждения противника. Поэтому необходимо уметь пользоваться и такой логической операцией, как опровержение. Она заключается в установлении ложности либо необоснованности положения, выдвинутого в качестве тезиса, и направлена на разрушение ранее состоявшегося доказательства. Доказательство и опровержение выполняют противоположные функции. Для доказательства характерна конструктивная роль обоснования какой-либо идеи, для опровержения — критическая. Опровержение осуществляется тремя способами: опровергается тезис, критикуются доводы, показывается несостоятельность демонстрации.

Наиболее действенным методом считается **опровержение ложного тезиса фактами**.

К этому испытанному средству полемики прибегают довольно часто в публичных лекциях, выступлениях на митингах и собраниях, в открытых диспутах и дискуссиях. Например, профессор-лесовод Иван Матвеевич Вихров из романа Л. Леонова «Русский лес», читая лекцию студентам-первокурсникам о русском лесе, о его роли в истории страны, о жгучих проблемах охраны природы, решил рассказать им о давнем и затянувшемся споре:

Вам, будущим деятелям леса, вручаются ключи от зеленой кладовой нашего отечества, вам предстоит разобраться в путанице лесных теорий и по справедливости оценить некоторые из них, смазанные медом сладостного усыпления.

Профессор поведал молодым людям о разных подходах к использованию лесных богатств, о разногласиях в ведении и организации лесного хозяйства. Опровергая теорию

своих оппонентов о мнимом лесном благополучии, Вихров привел разоблачительные факты:

Вдобавок утешители будут уверять вас, что рубка ведется *ниже* годового прироста. Не верьте им: прирост они исчисляют с общего количества лесов, включая необжитые таежные пространства Сибири, где лес донныне гниет на корню. От века хвастались мы лесами на Енисее да Оби, а рубили под Тулой и Рязанью.

Реальные события, явления, статистические данные, результаты экспериментальных исследований, свидетельские показания, противоречащие тезису, несокрушимо разоблачают опровергаемые суждения.

Не менее эффективным способом опровержения является **критика доводов оппонента**. Показывая ложность или необоснованность аргументов, полемист приводит слушателя к мысли, что выдвинутый тезис не доказан. Поучителен в этом отношении спор, описанный А.П. Чеховым в рассказе «Учитель словесности». Он начался с того, что Никитин, преподаватель гимназии, молодой человек 26 лет, за чаем заговорил о гимназических экзаменах.

— Позвольте, Сергей Васильич, — перебила его Варя. — Вот вы говорите, что ученикам трудно. А кто виноват, позвольте вас спросить? Например, вы задали ученикам VIII класса сочинение на тему «Пушкин как психолог». Во-первых, нельзя задавать таких трудных тем, а во-вторых, какой же Пушкин психолог? Ну, Щедрин или, скажем, Достоевский — другое дело, а Пушкин великий поэт и больше ничего.

— Щедрин сам по себе, а Пушкин сам по себе, — угрюмо ответил Никитин.

— Я знаю, у вас в гимназии не признают Щедрина, но не в этом дело. Вы скажите мне, какой же Пушкин психолог?

— А то разве не психолог? Извольте, я приведу вам примеры. — И Никитин продекламировал несколько мест из «Онегина», потом из «Бориса Годунова».

— Никакой не вижу тут психологии, — вздохнула Варя. — Психологом называется тот, кто описывает изгибы человеческой души, а это прекрасные стихи, и больше ничего.

— Я знаю, какой вам нужно психологии! — обиделся Никитин. — Вам нужно, чтобы кто-нибудь пилил мне тупой пилкой палец и чтобы я орал во все горло, — это, по-вашему, психология.

— Плоско! Однако вы все-таки не доказали мне: почему же Пушкин психолог?

...За него вступились офицеры. Штабс-капитан Полянский стал уверять Варю, что Пушкин на самом деле психолог, и в доказательство привел два стиха из Лермонтова; поручик Гернет сказал, что если бы Пушкин не был психологом, то ему не поставили бы в Москве памятника.

...— Я больше не спорю! — крикнул Никитин. — Это его же царствию не будет конца! Баста! Ах да поди ты прочь, поганая собака! — крикнул он на Сома, который положил ему на колени голову и лапу.

«Ррр... нга-нга-нга...» — послышалось из-под стула.

— Сознайтесь, что вы не правы! — крикнула Варя. — Сознайтесь!

Но пришли гости-барышни, и спор прекратился сам собой.

Вы, безусловно, обратили внимание, что Никитину так и не удалось доказать свой тезис «Пушкин — психолог». Не затрагивая сейчас вопроса об истинности или ложности данного суждения, отметим только, что Варя выиграла в этом споре. Почему? Она показала несостоятельность приводимых аргументов. Действительно, сами по себе строки из «Онегина», «Бориса Годунова», стихи Лермонтова не доказывают выдвинутого положения. А уж тем более факт установления в Москве памятника великому поэту никак не подтверждает высказанную мысль.

Иногда полемисты, чтобы показать ошибочность тезиса оппонента, просто отмечают его доводы и развивают свои идеи. Однако нельзя отвергать чужих аргументов без доказательства их несостоятельности. Иначе спор будет напоминать разговор двух дам в «Мертвых душах» Н.В. Гоголя:

— Милая, это пестро!

— Ах нет, не пестро!

— Ах, пестро!

Важную роль в полемике играет и такой испытанный метод, как **опровержение демонстрации**, т. е. выявление того, что тезис противоположной стороны логически не вытекает из аргументов. Задача полемиста состоит в том, чтобы проанализировать ход рассуждения оппонента и

показать отсутствие в изложении действительной логической связи.

Проанализированные способы критики – опровержение доводов и опровержение демонстрации – разрушают структуру доказательства, показывают необоснованность тезиса, однако самого тезиса не опровергают. В споре нередко бывает такая ситуация: тезис сам по себе правильный, но человек, выдвинувший его, не может подобрать для его доказательства истинные аргументы. Иногда он просто не располагает достаточными доводами.

В книге С.И. Поварнина «Спор. О теории и практике спора» есть такое рассуждение:

Учитель может легко сокрушить доказательство Пифагоровой теоремы, изобретенное гимназистом «по вдохновению», в грозный час у классной доски. Но теорема Пифагора от этого ничуть не поколеблется. Учитель поставит «кол» за неумение доказать ее, а ученик, может быть, ознакомится с «настоящим» доказательством и только. Точно так же, если противник опровергает нашу мысль, но неудачно, и мы разбили его опровержение в пух и прах, одно это еще не значит, что тезис наш истинен. Может быть, наш тезис совершенно ошибочен, да противник-то не умеет его опровергнуть. Такие случаи бывают нередко. Поэтому неудачное доказательство, взятое само по себе, означает только, что человек не сумел оправдать или опровергнуть тезис, а истинности или ложности тезиса не касается вовсе.

Опытные полемисты, как правило, используют в споре одновременно несколько способов опровержения. Критика тезиса может сочетаться с опровержением аргументов, показом несостоятельности демонстрации и т. д.

Чтобы защитить свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента, участники спора используют другие полемические приемы.

Эффективным средством считается **применение юмора, иронии, сарказма.**

Юмор – это беззлобно-насмешливое отношение к чему-либо; *ирония* – тонкая насмешка, выраженная в скрытой форме; *сарказм* – язвительная насмешка, злая ирония.

Эти приемы усиливают полемический тон речи, ее эмоциональное воздействие на слушателей, помогают разря-

дить напряженную обстановку, создают определенный настрой при обсуждении острых вопросов, помогают полемистам добиться успехов в споре.

В рассказе В. Шукшина «Срезал» названными приемами нередко пользовался Глеб Капустин, «начитанный и ехидный» мужик, который любил поспорить с «именитыми» земляками. Вот, к примеру, как он дискутирует с супругами Журавлевыми, кандидатами наук, приехавшими погостить к своей матери:

— Хорошо. Второй вопрос: как вы лично относитесь к проблеме шаманизма в отдельных районах Севера?

Кандидаты засмеялись. Глеб терпеливо ждал, когда кандидаты отсмеются.

— Можно, конечно, сделать вид, что такой проблемы нету. Я с удовольствием тоже посмеюсь вместе с вами... — Глеб иронически улыбнулся... — Но от этого проблема как таковая не перестанет существовать. Верно?

— Да нет такой проблемы, — сплеча рубанул кандидат.

Теперь засмеялся Глеб. И подытожил:

— Ну, на нет и суда нет! Баба с возу — коню легче, — добавил Глеб. — Проблемы нету, а эти... — Глеб что-то показал руками замысловатое, — танцуют, звенят бубенчиками... Да? Но при желании... — Глеб повторил: — При желании — их как бы нету. Потому что, если... Хорошо! Еще один вопрос...

Ироническое или шутливое замечание может смутить оппонента, поставить его в затруднительное положение, а порой даже разрушить тщательно построенное доказательство, хотя само по себе это замечание далеко не всегда имеет прямое отношение к предмету спора. Поэтому не надо теряться. Лучше всего вести себя естественным образом. Если смешно, можно посмеяться со всеми, а затем обязательно вернуться к обсуждению существа проблемы.

Распространенным приемом опровержения является «**доведение до нелепости**», «**сведение к абсурду**» (лат. *reductio ad absurdum*). Генрих Гейне в стихотворении «Диспут» пишет:

Подбирая аргументы
И логические звенья
И ссылаясь на ученых,
Вес которых — вне сомненья,
Хочет каждый *ad absurdum*
Привести слова другого.

Суть этого приема — показать ложность тезиса или аргумента, так как следствия, вытекающие из него, противоречат действительности.

Блестяще использовал этот прием в одном из своих выступлений на суде Ф.Н. Плевако, замечательный русский адвокат, обладавший удивительным даром речи.

В Плевако, — писал А.Ф. Кони, — сквозь внешнее обличие защитника, выступал трибун, для которого дело было лишь поводом, и которому мешала ограда конкретного случая, стеснявшая взмах его крыльев со всей присущей им силой.

Страстный и взволнованный голос Ф.Н. Плевако захватывал и покорял слушателей, надолго оставался в их памяти. По воспоминаниям В.В. Вересаева, он выступил в защиту старушки, укравшей жестяной чайник стоимостью 50 копеек. В обвинительной речи прокурор отметил, что кража незначительная, что на преступление бедную старушку толкнула горькая нужда, что подсудимая — вызывает не негодование, а только жалость. Но несмотря на это, подчеркнул он, старушка должна быть осуждена, т. к. она посягнула на собственность, а собственность священна, все гражданское благоустройство держится на собственности, и если позволить людям покушаться на нее, страна погибнет. После него выступил защитник Плевако. Он сказал так:

Много бед и испытаний пришлось претерпеть России за ее больше чем тысячелетнее существование. Печенег терзали ее, половцы, татары, поляки. Двенадцать языков обрушилось на нее, взяли Москву. Все вытерпела, все преодолела Россия, только крепла и росла от испытаний. Но теперь, теперь... старушка украла старый чайник ценою в пятьдесят копеек. Этого Россия уж, конечно, не выдержит, от этого она погибнет безвозвратно.

И суд оправдал старушку.

Довольно часто в дискуссиях и полемиках применяется «возвратный удар», или так называемый прием бумеранга. Английское слово бумеранг означает метательное оружие, при искусном броске возвращающееся к тому месту, откуда было пущено. Poleмический прием заключается в

том, что тезис или аргумент обращается против тех, кто их высказал. При этом сила удара во много раз увеличивается. Поражение противника становится очевидным для всех присутствующих.

Разновидностью «возвратного удара» считается прием «подхвата реплики». В ходе обсуждения спорных вопросов полемисты нередко бросают реплики различного характера. Умение применить реплику противника в целях усиления собственной аргументации, разоблачения взглядов и позиции оппонента, оказания психологического воздействия на присутствующих — действенный прием в полемике. «Подхватом реплики» часто пользуются, выступая на съездах, конференциях, митингах.

Приведем один весьма любопытный пример использования приемов «возвратного удара», «подхвата реплики», описанный в рассказе С. Званцева «Дело Вальяно».

Суть дела заключалась в следующем. В восьмидесятых годах прошлого столетия Таганрог бойко торговал с заморскими странами. Молодой торговый маклер, т. е. посредник при заключении торговых сделок, неожиданно для всех сказочно разбогател. Долго никто не мог понять, каков источник его богатства. А когда это стало ясным, то Вальяно был уже так богат, что не боялся разоблачений. Вальяно был контрабандистом особого рода: он ввозил запрещенные товары целыми пароходами.

Существовало таможенное правило: после того как чиновники проверяли груз и исчисляли пошлину, грузовладелец был вправе или, оплатив пошлину, забрать с парохода товар, или, отказавшись от оплаты, потопить груз на рейде. Акт о потоплении подшивался к делу, и пароход уходил в обратный рейс.

В действительности никакого потопления не было. У Вальяно была зафрахтована целая флотилия турецких фелюг — вместительных лодок, а весь груз с борта парохода, а не со дна Азовского моря, попадал в подвалы особняка Вальяно.

В Таганрог прибыл новый прокурор, охваченный жадной карьеры. Он возбудил дело против Вальяно, которое

двигалось с необычайной быстротой. Никакие попытки подкупить прокурора не удались. Вальяно грозили три месяца тюрьмы, а главное — штраф за контрабанду в размере 12 миллионов рублей, т.е. все его состояние.

В качестве защитника был приглашен А.Я. Пассовер, специалист по гражданским искам.

И вот заседание суда. Обвинительную речь произносит прокурор. Она длится три часа. Вина Вальяно доказана. По сравнению с прокурором защитник был необычайно краток. Он говорил не более 5–6 минут. Он только заявил, что Вальяно должен быть оправдан, так как ввозил груз на турецких фелюгах. А в разъяснении судебного департамента сената с исчерпывающим перечислением всех видов морской контрабанды: лодки, баркасы, шлюпки, плоты, даже спасательные пояса и обломки кораблекрушения, даже пустые бочки из-под рома — плоскодонные турецкие фелюги не упоминаются. А разъяснения правительства сената распространительному толкованию не подлежат.

Бледное лицо прокурора залилось краской. Он вскочил и почти закричал дрожащим голосом:

— Вальяно — контрабандист! Если бы он им не был, он не мог бы заплатить своему защитнику миллион рублей за защиту!

В зале ахнули. Миллион рублей?! Неслыханная цифра!

Реплика прокурора тотчас обернулась против него.

— Да, я получил миллион, — спокойно ответил защитник. — Значит, так дорого ценятся мои слова! А теперь посчитаем, сколько же стоят слова прокурора...

— В год прокурор получает три тысячи 600 рублей, — высчитывал вслух «добродушный» адвокат, — в месяц — триста, стало быть, в день, в том числе и сегодняшний день, — рублей десять. Произносил прокурор свою речь сегодня три часа, сказал за свои десять рублей 45 тысяч слов. Сколько же стоит слово прокурора?

Вытянувшись, Пассовер крикнул:

— Грош цена слову прокурора!

Процесс был выигран. Вальяно оправдали.

Назовем еще один полемический прием — **атака вопросами**. Для иллюстрации применения этого приема напомним

ним эпизод из романа Ю. Семенова «Семнадцать мгновений весны». Однажды на приеме в советском посольстве на Унтер ден Линден завязалась дискуссия шефа политической разведки Шелленберга с молодым советским дипломатом о праве человека на веру в амулеты, заговоры, приметы и прочую, по выражению секретаря посольства, «дикарскую требуху». В веселом споре этом Шелленберг был, как всегда, тактичен, доказателен и уступчив. Советский разведчик М.М. Исаев (Штирлиц), присутствовавший при разговоре, злился, глядя, как он затаскивает русского парня в спор.

«Светит фарами, — подумал он, — присматривается к противнику: характер человека лучше всего узнается в споре. Это Шелленберг умеет делать, как никто другой».

— Если вам все ясно в этом мире, — продолжал Шелленберг, — тогда вы, естественно, имеете право отвергать веру человека в силу амулета. Но все ли вам так уж ясно? Я имею в виду не идеологию, но физику, химию, математику.

— Кто из физиков или математиков, — горячился секретарь посольства, — приступает к решению задачи, надев на шею амулет? Это нонсенс.

«Ему надо было остановиться на вопросе, — отметил для себя Штирлиц, — а он не выдержал — сам себе ответил. В споре важно задавать вопросы: тогда виден контрагент, да и потом, отвечать всегда сложнее, чем спрашивать...»

— Может быть, физик или математик надевает амулет, но не афиширует этого? — спросил Шелленберг. — Или вы отвергаете такую возможность?

— Наивно отвергать возможность. Категория возможности — парафраз понятия перспективы.

«Хорошо ответил, — снова отметил для себя Штирлиц. — Надо было отыграть... Спросить, например: «Вы не согласны с этим?» А он не спросил и снова подставился под удар».

— Так, может быть, и амулет нам подверстать к категории непонятной возможности? Или вы против?

Штирлиц пришел на помощь.

— Немецкая сторона победила в споре, — констатировал он, — однако истины ради стоит отметить, что на блестящие вопросы Германии Россия давала не менее великолепные ответы. Мы исчерпали тему, но я не знаю, каково бы нам пришлось, возьми на себя русская сторона инициативу в атаке вопросами...

«Понял, братишечка? — спрашивали глаза Штирлица, и по тому, как замер враз взбухшими желваками русский дипломат, Штирлицу стало ясно, что его урок понят...».

В чем же состоял «урок» полемики, преподнесенный Штирлицем? Он дал почувствовать недостаточно опытному дипломату, что в споре важно задавать вопросы, уметь перехватывать инициативу в их постановке. *Цель этого метода — сделать положение оппонента затруднительным*, заставить его защищаться, оправдываться, создать себе наиболее благоприятные условия для спора.

Иногда вместо обсуждения по существу того или иного положения начинают оценивать достоинства и недостатки человека, его выдвинувшего. Такой прием в полемике называют «**довод к человеку**» (лат. *ad hominen*). Он оказывает сильное психологическое воздействие.

«Довод к человеку» как полемический прием должен применяться в сочетании с другими достоверными и обоснованными аргументами. Как самостоятельное доказательство он считается логической ошибкой, состоящей в подмене самого тезиса ссылками на личные качества того, кто его выдвинул.

Разновидностью «довода к человеку» является прием «**апелляция к публике**». Цель приема повлиять на чувства слушателей, их мнения, интересы, склонить аудиторию на сторону говорящего.

Какое сильное влияние порой оказывают на присутствующих «довод к человеку», «апелляция к публике», к какому неожиданному результату может привести их использование, с тонким юмором показывает А.П. Чехов в рассказе «Случай из судебной практики». В окружном суде рассматривалось дело Сидора Шельмецова, обвинявшегося в краже со взломом, мошенничестве и проживании по чужому паспорту. Прокурору удалось доказать вину подсудимого. С защитой выступал опытный адвокат, который, опуская факты, все больше напирал на психологию.

— Мы — люди, господа присяжные заседатели, будем же и судить по-человечески! — сказал, между прочим, защитник. — Прежде чем предстать перед вами, этот человек выстрадал шестимесячное предварительное заключение. В продолжение шести месяцев жена лишена была горячо любимого супруга, глаза детей не высохали от слез при мысли, что около них нет дорогого отца! О, если бы вы посмотрели на этих детей! Они голодны, потому что их некому кормить, они плачут, потому

что они глубоко несчастны... Да поглядите же! Они протягивают к вам свои ручонки, прося вас возвратить им их отца!..

И... пошли плясать нервы N...ской публики! Послышались всхлипывания, кого-то уже вынесли из зала. А защитник продолжал говорить:

– Знать его душу – значит знать особый, отдельный мир, полный движений. Я изучил этот мир... Изучая его, я, признаюсь, впервые изучил человека. Я понял человека... Каждое движение его души говорит за то, что в своем клиенте я имею честь видеть идеального человека...

Теперь уже все члены суда полезли в карман за платками. И даже «прокурор, этот камень, этот лед, бесчувственнейший из организмов, беспокойно завертелся на кресле, покраснел и стал глядеть под стол... Слезы за сверкали сквозь его очки».

А защитник все продолжал дрожащим голосом:

– Взгляните на его глаза! ...Неужели эти кроткие, нежные глаза могут равнодушно глядеть на преступление? О, нет! Они, эти глаза, плачут! Под этими калмыцкими скулами скрываются тонкие нервы! Под этой грубой, уродливой грудью бьется далеко не преступное сердце! И вы, люди, дерзнете сказать, что он виноват?!

Тут не вынес и сам подсудимый. Пришла и его пора заплакать. Он замигал глазами, заплакал и беспокойно задвигался...

– Виноват! – заговорил он...

Подсудимый во всем сознался. Его осудили.

Таковы основные полемические приемы. Использование этих приемов помогает вести дискуссию, полемику более плодотворно.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Расскажите, какие полемические приемы применяются в споре?
2. Приведите свои примеры использования полемических приемов.

Глава 6

Искусство отвечать на вопросы

«Умение ставить разумные вопросы есть уже важный и необходимый признак ума или проницательности. Если вопрос сам по себе бессмыслен и требует бесполезных ответов, то кроме стыда для вопрошающего он имеет иногда еще тот недостаток, что побуждает неосмотрительного слушателя к нелепым ответам и создает смешное зрелище: один (по выражению древних) доит козла, а другой держит под ним решето», — писал немецкий философ И. Кант [15, 159].

Способность полемистов правильно формулировать вопросы и умело отвечать на них во многом определяет эффективность публичного спора. Верно поставленный вопрос дает возможность уточнить точку зрения оппонента, получить от него дополнительные сведения, понять его отношение к обсуждаемой проблеме. Удачный ответ укрепляет собственную позицию полемиста, усиливает аргументацию выдвинутого тезиса.

Вопрос представляет собой одну из логических форм. Опирается он, как правило, на определенную систему знаний. Всякий вопрос включает в себя, прежде всего, исходную информацию, которая называется базисом или предпосылкой вопроса. Кроме того, в вопросе есть указание на ее недостаточность и необходимость дальнейшего дополнения и расширения знаний. Вопрос не является суждением, поэтому он не бывает истинным или ложным. Чтобы задать вопрос, необходимо иметь уже какое-то представление о предмете обсуждения. Чтобы ответить на вопрос, тоже нужны знания, способность правильно оценить содержание и характер вопроса.

Методом вопросов и ответов виртуозно владел Сократ. В Древней Греции были сделаны и попытки определить правила постановки вопросов. В современной научной,

учебной и методической литературе существуют разные классификации вопросов и ответов. Познакомимся сначала с наиболее распространенными типами вопросов.

§ 1. Классификация вопросов

В зависимости от логической структуры обычно выделяют два вида вопросов – **уточняющие** и **восполняющие**. Уточняющие (закрытые) вопросы направлены на выявление истинности или ложности выраженного в них суждения. Например: «Верно ли, что в нашем городе открывается спортивный клуб?»; «Действительно ли состоялось заседание комиссии по работе с несовершеннолетними?». В предложениях, содержащих закрытые вопросы, употребляется частица *ли*, которая является их грамматическим признаком. Ответ на такие вопросы, как правило, ограничен словами: да или нет. Восполняющие (открытые) вопросы связаны с выяснением новых знаний относительно событий, явлений, предметов, интересующих слушателя. Грамматическими признаками таких вопросов являются вопросительные слова: *кто, что, где, когда, как, почему* и др. Так, приведенные выше закрытые вопросы можно преобразовать в открытые:

«В каком районе нашего города открывается спортивный клуб?»; «Когда состоялось заседание комиссии по работе с несовершеннолетними?»

По составу и уточняющие, и восполняющие вопросы бывают **простыми** и **сложными**. Простые вопросы не могут быть расчленены, они не включают в себя другие вопросы. Сложные вопросы можно разбить, на два или несколько простых. Приведем примеры: Уточняющий вопрос «Верно ли, что в нашем городе открываются спортивный клуб, художественная галерея?» «является сложным. Он состоит из двух простых («Верно ли, что в нашем городе открывается спортивный клуб?» и «Верно ли, что в нашем городе открывается художественная галерея?»). Ответы на эти вопросы могут быть разными. В восполняющем сложном вопросе «Когда и по каким воп-

росам состоится заседание комиссии по работе с несовершеннолетними?» тоже можно выделить два простых вопроса: «Когда состоится заседание комиссии по работе с несовершеннолетними?» и «По каким вопросам состоится заседание комиссии по работе с несовершеннолетними?» Сложный восполняющий вопрос включает несколько вопросительных слов.

Сложные вопросы нередко вызывают затруднения у отвечающих, могут запутать их, поэтому в дискуссии, полемике рекомендуется пользоваться простыми вопросами.

Проанализируем отрывок из рассказа Д.Н. Мамина-Сибиряка «Первые студенты». Автор описывает жаркие споры молодых людей. Неисчерпаемой темой этих споров было искусство.

— Вот вам, братику, великая книга, читайте ее! — ораторствовал Рубцов, указывая из окна на горы и лес. — Тут все: и ботаника, и геология, и зоология, и поэзия... Остальное все бирюльки и пустяки.

— То есть что остальное-то? — лениво спрашивал Блескин.

— А все остальное, чем тешились раньше: стишки, музыка, чувствительные романы, картинки разные, идолы, ну, вообще, так называемое искусство и quasi (т. е. мнимая — Л.П.) наука...

— Однако ты плачешь над гитарой?..

— Это атавизм, Петька... Ветхий человек сказывается. Значит, еще не укрепился в настоящей поэзии, а нужно непременно что-нибудь этакое дрянненькое, кисло-сладкое, вообще гнусное...

— Ну, это уж ты врешь, братец.

— Как вру?

— А так. Не знаешь меры... Искусство тоже необходимо, только хорошее и здоровое искусство: и музыка, и пение, и живопись, и скульптура.

Друзья придерживаются разных взглядов на искусство. Задавая Рубцову вопрос «То есть что остальное-то?» (это простой восполняющий вопрос), Блескин заставляет оппонента уточнить, что тот имеет в виду, чтобы потом опровергнуть его тезис. Следующий вопрос Блескина уточняющий: «Однако ты плачешь над гитарой?» Эти вопросы помогли Блескину отстоять свою позицию.

Вопросы различаются и по форме. Если их базисом, предпосылками являются истинные суждения, то вопросы считаются логически **корректными** (правильно поставленными).

Логически некорректными (неправильно поставленными) называются вопросы, в основе которых лежат ложные или неопределенные суждения.

Например, во время дискуссии одной девушке вопрос был поставлен так: «По каким проблемам Вам чаще всего приходится ссориться со своими сверстниками?» Некорректность этого вопроса заключается в том, что сначала нужно было выяснить, ссорится ли вообще девушка со своими сверстниками, а потом уже при положительном ответе уточнять, по каким проблемам. Герой одного из рассказов Салтыкова-Щедрина рассказывает:

Есть у меня приятель судья, очень хороший человек. Пришла к нему экономка с жалобой, что такой-то писец ее избил: встретившись с ней на улице, картуза не снял... Подать сюда писца.

— Ты по какому это праву не поклонился Анисье?

— Да помилуйте, ваше высокоблагородие...

— Нет, ты отвечай, по какому ты праву не поклонился Анисье?

— Да помилуйте, ваше высокоблагородие...

— Нет, ты отвечай, по какому ты праву не поклонился Анисье?

— Да помилуйте, ваше высокоблагородие...

— Ты мне говори: отвالتها у тебя руки? а? отвالتها?

— Да помилуйте, ваше высокоблагородие...

— Нет, ты не вертись, а отвечай прямо: отвالتها у тебя руки или нет?

La question ainsi carrement posee¹, писец молчит и переминается с ноги на ногу. Приятель мой — во всем блеске заслуженного торжества.

— Что же ты молчишь? ты говори: отвالتها или нет?

— Нет, — отвечает подсудимый с каким-то злобным шипеньем.

— Ну, следственно...

Как видите, рассуждения судьи не отличаются строгой логикой. Подменяя один вопрос другим, он ставит писца в неловкое положение и вынуждает его согласиться с ним,

¹ На вопрос, так прямо поставленный (франц.).

хотя подсудимый делает это с явным неудовольствием. Вопрос «отвалятся у тебя руки или нет?» по сути является некорректным, не имеющим никакого отношения к предмету разговора. С подобными ситуациями приходится сталкиваться и в публичных спорах,

В вопросах отражается также отношение к говорящему, стремление либо поддержать, либо дискредитировать его и высказанные им суждения в глазах присутствующих.

Вспомните одного из героев повести С. Антонова «Дело было в Пенькове», главный интерес которого при посещении лекций заключался в возможности задавать приезжим ученым людям вопросы:

Шла ли речь о новом романе, о планете Марс или о мерах борьбы с глистами, он всегда спрашивал в конце одно и то же: «Что такое нация?» Ответ дедушка знал назубок и радовался, как маленький, если лектор отвечал своими словами или вообще под разными предлогами увиливал от ответа. «Срезал, — радостно хвастался дедушка, — гляди-ка, у него полный портфель книг, а я его все ж таки срезал!

По характеру вопросы бывают **нейтральными, благожелательными и неблагожелательными, враждебными, провокационными**. Поэтому необходимо по формулировке вопроса, по тону голоса определить характер вопроса, чтобы правильно выработать тактику поведения. На нейтральные и благожелательные вопросы следует отвечать спокойно, стремясь как можно яснее объяснить то или иное высказанное положение. Важно проявить максимум внимания и уважения к спрашивающему, даже если вопрос сформулирован неточно, не совсем грамотно. Недопустимы раздражение и пренебрежительный тон.

Однако нельзя забывать, что в дискуссии, полемике вопросы порой ставятся не для того, чтобы выяснить суть дела, а чтобы поставить оппонента в неловкое положение, выразить недоверие к его аргументам, показать свое несогласие с его позицией, одним словом, одержать победу над противником.

Отвечая на неблагожелательные вопросы, следует выявить их провокационную суть, обнажить позицию оппонента и дать достойный отпор.

В ходе обсуждения проблем нередко ставятся **острые вопросы**, т. е. вопросы актуальные, жизненно важные, принципиальные. Ответ на такие вопросы требует от полемиста определенного мужества и соответствующей психологической подготовки. Полемисту не следует смазывать поставленные вопросы, уклоняться от них, необходимо давать правдивый и честный ответ.

Конечно, прямо заданный вопрос нередко ставит оппонента в затруднительное положение, может вызвать у него растерянность и смущение. Именно в такую ситуацию и попадает карась-идеалист в сказке М.Е. Салтыкова-Щедрина:

– Да за что же меня есть, коли я не провинился? – попрежнему упорствовал карась.

– Слушай, дурья порода! Едят-то разве «за что»? Разве потому едят, что казнить хотят? Едят потому, что есть хочется, только и всего. И ты, чай, ешь. Не попусту носом-то в иле роешься, а ракушек вылавливаешь. Им, ракушкам, жить хочется, а ты, простофиля, ими мамон (т. е. брюхо – *Авт.*) с утра до вечера набиваешь. Сказывай: какую такую они вину перед тобой сделали, что ты их ежеминутно казнишь? Помнишь, как ты намеднись говорил: «Вот кабы все рыбы между собой согласились...» А что, если бы ракушки между собой согласились, сладко ли бы тебе, простофиле, тогда было?

Вопрос был так прямо и так неприятно поставлен, что карась сконфузился и слегка покраснел.

– Но ракушки – ведь это... – пробормотал он смущенно.

– Ракушки – ракушки, а караси – караси. Ракушками караси лакомятся, а карасями – щуки. И ракушки ни в чем не повинны, и караси не виноваты, а и те, и другие должны ответ держать. Хоть сто лет об этом думай, а ничего другого не выдумаешь.

В процессе обсуждения спорной проблемы, как правило, приходится сталкиваться со всеми перечисленными типами вопросов. Полемистам полезно учесть совет знаменитого английского философа Бэкона:

Тот, кто задает много вопросов, много узнает и много получает, в особенности если его вопросы касаются предметов, особенно хорошо известных тем лицам, кого он спрашивает, ибо тем самым он предоставляет им случай доставить себе удовольствие в разговоре, а сам постоянно обогащает свой ум знаниями. Однако его вопросы не должны быть слишком труд-

ными, дабы разговор не походил на экзамен. Он также должен поступать так, чтобы и всем остальным людям была предоставлена возможность говорить в свою очередь [7, 427].

§ 2. Виды ответов

«*Каков вопрос, таков ответ*» – гласит народная мудрость. Ответы тоже классифицируются по-разному. Например, по содержанию различают **правильные** и **неправильные** ответы. Если в ответе содержатся суждения истинные и логически связанные с вопросом, то он считается правильным. К неправильным, ошибочным относят ответы, связанные с вопросом, но по существу неверно отражающие действительность. Если ответ не связан с вопросом, он расценивается как «ответ не по существу» и не рассматривается. Кроме того, выделяют ответы **позитивные** (содержащие стремление разобраться в поставленных вопросах) и **негативные** (выражающие отказ отвечать на тот или иной вопрос). Мотивом для отказа может быть недостаточная компетентность выступающего по затронутым проблемам, слабое знание обсуждаемого предмета.

По объему выраженной информации ответы бывают **краткими** и **развернутыми**. В романе Ф. Рабле «Гаргантюа и Пантагрюэль» описывается такой эпизод. Пребывая на острове Деревянных башмаков, Панург общается с братьями распевами – монахами. На свои краткие вопросы он получает, как подчеркивает автор, весьма лаконичные ответы. Ниже приводится один из таких разговоров:

Панург. ...как ты думаешь, кто он такой? Еретик?

Распев. Вполне.

Панург. Сжечь его, что ли?

Распев. Сжечь.

Панург. Как можно скорее?

Распев. Да.

Панург. Без провариванья?

Распев. Без.

И т.д.

Вряд ли обсуждение какой-либо проблемы возможно вести с помощью таких односложных предложений. В споре

требуются полные, развернутые, аргументированные ответы. Интересен в этом отношении полемический диалог между классиком и издателем, написанный П.А. Вяземским в 1824 году вместо предисловия к «Бахчисарайскому фонтану» А.С. Пушкина:

Классик. Я желал бы знать о содержании так называемой поэмы Пушкина. Признаюсь, из заглавия не понимаю, что тут может быть годного для поэмы. Понимаю, что можно написать к фонтану стансы, даже оду...

Издатель. Предание, известное в Крыму и поныне, служит основанием поэме. Рассказывают, что хан Керим-Гирей похитил красавицу Потоцкую и содержал ее в бахчисарайском гареме; полагают даже, что он был обвенчан с нею. Предание сие сомнительно, и г. Муравьев-Апостол в «Путешествии своем по Тавриде», недавно изданном, восстает, и, кажется, довольно основательно, против вероятия сего рассказа. Как бы то ни было, сие предание есть достояние поэзии.

Классик. Так! В наше время обратили муз в рассказчиц всяких небылиц! Где же достоинство поэзии, если питать ее одними сказками?

Издатель. История не должна быть легковерна; поэзия напротив. Она часто дорожит тем, что первая отвергает с презрением, и наш поэт очень хорошо сделал, присвоив поэзии бахчисарайское предание и обогатив ее правдоподобными вымыслами, а еще и того лучше, что он воспользовался тем и другим с отличным искусством. Цвет местности сохранен в повествовании со всей возможной свежестью и яркостью. Есть отпечаток восточный в картинах, в самых чувствах, в слоге. По мнению судей, коих разговор может считаться окончательным в словесности нашей, поэт явил в новом произведении признак дарования, зреющего более и более [35, 151–152].

Независимо от вида и характера вопроса полемисту следует строго придерживаться основного принципа – отвечать на вопрос лишь в том случае, когда до конца ясна его суть, когда знаешь правильный ответ. В противном случае можно попасть в неприятную ситуацию и оказаться в анекдотичном положении людей, отвечавших на вопрос, что такое «фаргелет». Рассказывают, что один человек ради шутки задавал этот вопрос всем приезжим лекторам. Не желая уронить себя в глазах новой аудитории, каждый пытался ответить на поставленный вопрос по-своему. Лектор-международник объяснял, что это название

нового независимого государства на юге Африки. Ботаник говорил о растении средней полосы нашей страны, а врач считал, что это новое лекарственное средство. Все оказалось намного проще. Когда шутник шел на работу, он увидел вывеску «телеграф», а, возвращаясь домой, он прочитал ее наоборот — «фаргелет».

У знаменитого сирийского писателя-энциклопедиста Абуль-Фараджа, жившего в XIII веке, есть такая притча:

Некто рассказывал про своего учителя, что однажды тому было задано более пятидесяти вопросов, на которые он без излишнего смущения отказался ответить, ссылаясь на незнание. «Не знаю», — говорил он, даже когда знал, но в чем-то сомневался. У него было обыкновение отвечать только на те вопросы, в которых он безукоризненно разбирался.

В споре очень ценится остроумный ответ. Находчивость полемиста, его умение сориентироваться в обстановке, найти наиболее точные слова для данной ситуации, быстрота реакции помогают выйти из затруднительного положения. Одну из таких сцен описывает Н.Г. Гарин-Михайловский. В технологическом институте студенты требовали отмены сурового распоряжения администрации, согласно которому не разрешалось откладывать сдачу экзаменов. Вследствие этого около двухсот человек подлежали исключению. На сходку пригласили директора. Он был бледен, но тверд. Он старательно избегал всяких объяснений причин и определенных обещаний. Все попытки уговорить его ни к чему не привели. Поведение директора было непонятным — так как прежде он искал популярности у студентов. Убедившись, что перед ними стоит уже другой человек, студенты приняли решение освистать директора.

— Дорогу господину директору, — иронически почтительно крикнул стоявший рядом с Ларио студент, и от середины залы к дверям образовался широкий проход.

В напряженном ожидании толпа замерла.

— Прошу вас, господа, — указывая на проход, проговорил директор тем же, что и студент, тоном, — я выйду последним.

Эти слова были произнесены спокойно, уверенно, даже весело. Взрыв аплодисментов был ответом на находчивость директора.

– Но вы нам обещаете содействие в отмене распоряжения об экзаменах? – спросил кто-то.

– С своей стороны, я сказал, что сделаю все... Студенты молча переглянулись и один за другим вышли из зала.

§ 3. Нечестные приемы

С использованием в споре вопросов и ответов связаны некоторые нечестные приемы, к которым прибегают, чтобы сбить противника с толку. К ним относится, к примеру, так называемая «*ошибка многих вопросов*». Оппоненту сразу задают несколько различных вопросов под видом одного и требуют немедленного ответа *да* или *нет*. Но дело в том, что заключенные в заданном вопросе подвопросы бывают прямо противоположны друг другу, один из них требует ответа *да*, а другой – *нет*. Отвечающий, не заметив этого, дает ответ только на один из вопросов. Задающий вопросы пользуется этим, произвольно применяет ответ к другому вопросу и запутывает оппонента. Этой уловкой пользовались еще в античном мире. Вот типичный вопрос подобного вида. Ученика спрашивали: «Прекратил ли ты бить своего отца? Да или нет?» Если отвечающий скажет «да», то получится, что он бил своего отца, если скажет «нет», то выходит, что он продолжает бить своего отца. Очевидно, что на такой вопрос невозможно ответить в форме «да» или «нет». Ученик должен был сказать приблизительно так: «Я не могу даже подумать о том, чтобы можно было бить отца, ибо большего позора для сына быть не может».

В спорах нередкими бывают ситуации, когда полемисты по разным причинам стараются уклониться от поставленных вопросов. Иногда они просто пропускают вопрос, как говорится, мимо ушей, как бы не замечают его. Так, к примеру, поступает Пигасов в споре с Рудиным:

– Так что ж за беда? Я спрашиваю: где истина? Даже философы не знают, что она такое. Кант говорит, вот она, мол, что; а Гегель – нет, врешь, она вот что.

– А вы знаете, что говорит о ней Гегель? – спросил, не возвышая голоса, Рудин.

— Я повторяю,— продолжал разгорячившийся Пигасов, — что не могу понять, что такое истина. По-моему, ее вовсе и нет на свете, то есть слово-то есть, да самой вещи нету.

Некоторые полемисты начинают иронизировать над вопросами своего оппонента: «Вы задаете такие «глубокомысленные» вопросы»; «И вы считаете свой вопрос серьезным?»; «Ну что за легкомысленный вопрос»; «Вы задаете такой трудный вопрос, что я пасую перед ним» и под. Часто дается отрицательная оценка самому вопросу: «Это наивный вопрос»; «Этот вопрос звучит аполитично»; «Это же догматизм»; «Это незрелый вопрос». Такого рода фразы не способствуют выяснению истины, конструктивному решению проблемы. Они психологически действуют на оппонента, так как в них проявляется неуважительное к нему отношение. Это позволяет человеку, произносящему такие фразы, уйти от поставленных вопросов, оставить их без ответа.

Наиболее распространенным в споре считается «*ответ вопросом на вопрос*». Не желая отвечать на поставленный вопрос или испытывая затруднения в поисках ответа, полемист на вопрос оппонента ставит встречный вопрос. Если противник начинает отвечать, значит, он попался на эту уловку. На это и рассчитывает Чичиков во время беседы после совершения купчей:

Когда проходили они канцелярию, Иван Антонович Кувшинное рыло, учтиво поклонившись, сказал потихоньку Чичикову:

— Крестьян накупили на сто тысяч, а за труды дали только одну беленькую.

— Да ведь какие крестьяне,— отвечал ему на это тоже шепотом Чичиков,— препустой и преничтожный народ и половины не стоит.

Иван Антонович понял, что посетитель был характера твердого и больше не даст.

— А почему купили душу у Плюшкина? — шепнул ему на другое ухо Собакевич.

— А Воробья зачем приписали? — сказал ему в ответ на это Чичиков.

— Какого Воробья? — сказал Собакевич.

— Да бабу, Елисавету Воробья, еще и букву Ъ поставили на конце.

– Нет, никакого Воробья я не приписывал, – сказал Собакевич и отошел к другим гостям.

Прибегают полемисты и к такой своеобразной уловке, как *«ответ в кредит»*. Испытывая трудности в обсуждении проблемы, они переносят ответ на «потом», ссылаясь на сложность вопроса.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Дайте классификацию вопросов. Приведите примеры использования различных вопросов при обсуждении спорных проблем.
2. Какие виды ответов вы знаете?
3. В чем суть нечестных приемов, связанных с использованием вопросов?

Глава 7

Уловки в споре

Во время дискуссии, полемики спорщики нередко попадают в затруднительное положение и пытаются найти какой-то выход из него. Разберем наиболее распространенные ситуации, встречающиеся в споре. Например, противник привел довод, на который трудно сразу найти достойный ответ, поэтому стараются незаметно для оппонента **«оттянуть возражение»**. С этой целью ставят вопросы в связи с приведенным доводом, как бы для выяснения его; начинают ответ издали, с чего-нибудь не имеющего прямого отношения к данному вопросу; начинают опровергать второстепенные аргументы, а затем, собрав силы, разбивают главные доводы противника и т. п. «Оттягиванием возражения» рекомендуется воспользоваться и в том случае, если вы сильно растерялись, нервничаете, у вас вдруг «про-

пали» все мысли, в голове путаница. Чтобы не показать противнику свое состояние, можно начать говорить о чем-то постороннем твердым, уверенным голосом. Иногда довод противника кажется правильным, но не стоит спешить соглашаться с ним.

Может сложиться и такая ситуация: в процессе обсуждения спорной проблемы один из полемистов замечает, что совершил ошибку. Если она будет обнаружена, это дискредитирует позицию выступающего. Если ошибка останется незамеченной, полемист станет проводником неправильной мысли, неточной информации. Открыто признать ошибку по различного рода соображениям полемист не желает и прибегает к речевым оборотам, позволяющим смягчить и исправить ситуацию: «Я не то хотел сказать»; «Эти слова неправильно выражают мою мысль»; «Позвольте мне уточнить свою позицию» и др. Все эти приемы считаются позволительными, они вполне допустимы в публичном споре. Их использование не мешает выяснению истины, не компрометирует оппонента.

Однако следует иметь в виду, что недобросовестные полемисты в спорах часто прибегают к различного рода нечестным средствам. В предыдущих главах мы уже рассказывали о некоторых из них, например о софизмах — намеренных, сознательных логических ошибках в рассуждениях, которые выдаются за истинные, об ухищрениях, связанных с манипулированием вопросами.

Довольно большую группу нечестных средств составляют *психологические уловки*, с помощью которых некоторые полемисты хотят облегчить спор для себя и затруднить для противника. Они разнообразны по своей сущности, многие основаны на хорошем знании особенностей психологии людей, слабостей человеческой натуры. Как правило, эти уловки содержат элементы хитрости и прямого обмана. В них проявляется грубое, неуважительное отношение к оппоненту. Такие уловки в споре считаются непозволительными. Рассмотрим их более подробно.

Известно, что люди часто хотят казаться лучше, чем они есть на самом деле, боятся «уронить себя» в глазах окружающих.

Вот на этом-то желании выглядеть чуть лучше и играют некоторые опытные полемисты. Например, приводя недоказанный или даже ложный вывод, противник сопровождает его фразами: «Вам, конечно, известно, что наука давно установила»; «Неужели вы до сих пор не знаете?»; «Общеизвестным является факт» и под., т. е. делает **ставку на ложный стыд**.

Если человек не признается, что это ему неизвестно, он «на крючке» у противника и вынужден соглашаться с его аргументами.

Другая родственная уловка, основанная на самолюбии, называется **подмазыванием аргумента**. Слабый довод, который может быть легко опротестован, сопровождается комплиментом противнику. Например: «Вы, как человек умный, не станете отрицать»; «Всем хорошо известна ваша честность и принципиальность, поэтому вы...»; «Человек недостаточно образованный не оценит, не поймет приведенный аргумент, но вы...» Иногда противнику тонко дают понять, что к нему лично относятся с особым уважением, высоко ценят его ум, признают его достоинства.

Как вы помните, великолепно искусством подмазывания аргумента владел Чичиков. Настойчиво добиваясь своей цели, понимая шаткость своего положения, гоголевский герой раздает комплименты налево и направо. Плюшкин просит его заплатить по сорок копеек за душу, ссылаясь на свою бедность, но Чичиков ловко уходит от этого:

Почтеннейший! не только по сорока копеек, по пятисот рублей заплатил бы! С удовольствием заплатил бы, потому что вижу – почтенный, добрый старик терпит по причине собственного добродушия.

Подобным образом он торгуется и с Собакевичем:

Мне странно, право: кажется, между нами происходит какое-то театральное представление, или комедия; иначе я не могу себе объяснить... Вы, кажется, человек довольно умный, владеете сведениями образованности. Ведь предмет просто: фу-фу. Что ж он стоит? кому нужен?

С помощью той же уловки добивается прибавки в жа-

ловании чеховский герой, учитель математики Дырявин из рассказа «В пансионе». Зная скупость хозяйки заведения, он ведет разговор весьма дипломатически.

— Гляжу я на ваше лицо, Бьянка Ивановна, и вспоминаю прошлое...— говорит он вздыхая. — Какие прежде, в наше время, красавицы были! Господи, что за красавицы! Пальчики обсосешь! А теперь? Перевелись красавицы! Настоящих женщин нынче нет... Одна другой хуже...

Мадам Жевузем возражает, говорит, что и сейчас много красивых женщин. Для подтверждения своих слов она требует, чтобы позвали Пальцеву из старшего класса, красивую девушку лет семнадцати, смуглую, стройную, с большими черными глазами и прекрасным греческим носом. Дырявин отлично знает, что девочка очень хороша собой, что она гораздо лучше всех вместе взятых, что она ангел. Но жажда прибавки берет вверх над справедливостью. И на вопрос начальницы «Ну? Плоха, по-вашему?» он продолжает твердить свое:

— Хоть убейте, ничего хорошего не нахожу... Вы вот уже в летах, а нос и глаза у вас гораздо лучше, чем у нее... Честное слово... Поглядите-ка на себя в зеркало!

Нередко в спорах в качестве аргументов используют **ссылки на свой возраст, образование и положение**. Довольно часто мы сталкиваемся с такими рассуждениями: «Вот доживите до моих лет, тогда и судите»; «Сначала получите диплом, а потом и поговорим»; «Займете мое место, тогда и рассуждать будете» и др. Однако известно, что человек, старший по возрасту, имеющий высшее образование, занимающий определенную должность, далеко не всегда бывает прав. Поэтому не следует сразу сдавать позиции и отступать; необходимо потребовать, чтобы оппонент привел более веские и убедительные аргументы.

У французского философа-гуманиста М. Монтеня в книге «Опыты» есть интересное наблюдение:

То же самое и в наших диспутах: важный вид, облачение и высокое положение говорящего часто заставляют верить словам пустым и нелепым. Никому и в голову не придет, что у человека столь уважаемого и почитаемого нет за душой

ничего, кроме этого уважения толпы, и что человек, которому поручается столько дел и должностей, такой высокомерный и надменный, не более искусен, чем какой-то другой, издали низко кланяющийся ему и ничьим доверием не облаченный [20, 189].

Нередко приходится наблюдать такие ситуации, когда участники обсуждения спорной проблемы затрудняются подобрать необходимые аргументы. Чтобы уйти от поражения, сделать его не столь заметным, они всячески **уводят разговор в сторону**, отвлекают внимание оппонентов второстепенными вопросами, рассказами на отвлеченные темы. Их поведение напоминает действия героев рассказа А.П. Чехова «Накануне поста», в котором описывается такая сцена. Степа, гимназист второго класса, сидит над книгой и плачет. У него опять что-то не получается с математикой, он не понимает, как делится дробь на дробь. Его мать, Пелагея Ивановна, будит мужа и велит ему позаниматься с сыном. Павел Васильевич поднимается и идет к Степе.

— Ты чего не понимаешь? — спрашивает Павел Васильевич у Степы.

— Да вот... деление дробей! — сердито отвечает тот. — Деление дробей на дробь...

— Гм... чудак! Что же тут? Тут и понимать нечего.

Отзубри правило, вот и все... Чтобы разделить дробь на дробь, то для этой цели нужно числителя первой дроби помножить на знаменателя второй, и это будет числителем частного... Ну-с, засим знаменатель первой дроби...

— Я это и без вас знаю! — перебивает его Степа, сбивая щелчком со стола ореховую скорлупу. — Вы покажите мне доказательство!

— Доказательство? Хорошо, давай карандаш. Слушай. Положим, нам нужно семь восьмых разделить на две пятых. Так-с. Механика тут в том, братец ты мой, что требуется эти дроби разделить друг на дружку... Самовар поставили?

Затем Павел Васильевич вновь принимается за объяснение:

...Ну-с, теперь слушай. Будем так рассуждать. Положим, нам нужно разделить семь восьмых не на две пятых, а на два, то есть только на числителя. Делим. Что же получается?

– Семь шестнадцатых.

– Так, молодец. Ну-с, штуkenция в том, братец ты мой, что мы... что, стало быть, если мы делим на два, то... Пстой, я сам запутался.

Так и не сумев привести доказательства, Павел Васильевич пускается в воспоминания. Он рассказывает о своем учителе математики Сигизмунде Урбановиче, из поляков, который, бывало, каждый урок путался и начинал плакать. Говорит о великодушии своего товарища Мамахина, крупного гимназиста, в сажень ростом, которого даже учителя боялись. Дело заканчивается тем, что отец с сыном, услышав зов Пелагеи Ивановны, бросают арифметику и удаляются пить чай. Очевидно, что Павел Васильевич начинает философствовать только потому, что не может решить простой задачи. Но в споре этой уловкой часто пользуются совершенно сознательно.

Уйти от предмета обсуждения, оставить в стороне выдвинутый тезис можно и с помощью такой уловки – **перевести спор на противоречия между словом и делом**, взглядами противника и его поступками, образом жизни. Показав несоответствие выдвинутого тезиса действиям оппонента, ставят противника в неловкое положение, сводят фактически спор на нет. Яркой иллюстрацией для подтверждения этого служит диалог между Обломовым и Штольцем в романе И.А. Гончарова «Обломов». Целую неделю Штольц возил друга по всему Петербургу по своим делам. Обломов протестовал, жаловался, спорил, но ничего поделать не мог. Однажды они вернулись откуда-то очень поздно, и Обломов восстал против этой суеты:

– Целые дни, – ворчал Обломов, надевая халат, – не снимаешь сапог: ноги так и зудят! Не нравится мне эта ваша петербургская жизнь! – продолжал он, ложась на диван.

– Какая же тебе нравится? – спросил Штольц.

– Не такая, как здесь.

...– Ты философ, Илья! – сказал Штольц. – Все хлопочут, только тебе ничего не нужно!

– Вот этот желтый господин в очках, – продолжал Обломов, – пристал ко мне: читал ли я речь какого-то депутата, и глаза вытаращил на меня, когда я сказал, что не читаю газет. И пошел о Лудовике-Филиппе, точно как будто он родной

отец ему. Потом привязался, как я думаю: отчего французский посланник выехал из Рима? Как, всю жизнь обречь себя на ежедневное заряжение всесветными новостями, кричать неделю, пока не выкричишься! Сегодня Мехмет-Али послал корабль в Константинополь, и он ломает себе голову: зачем? Завтра не удалось Дон-Карлосу — и он в ужасной тревоге. Там роют канал, гут отряд войска послали на Восток; батюшки, загорелось! лица нет, бежит, кричит, как будто на него самого войско идет. Рассуждают, соображают вкривь и вкось, а самим скучно — не занимает это их, сквозь эти крики виден непробудный сон! Это им постороннее: они не в своей шапке ходят. Дела-то своего нет, они и разбросались на все стороны, не направились ни на что. Под этой всеобъемлемостью кроется пустота, отсутствие симпатии ко всему! А избрать скромную, трудовую тропинку и идти по ней, прорывать глубокую колею — это скучно, незаметно; там всезнание не поможет и пыль в глаза пускать некому.

— Ну, мы с тобой не разбросались, Илья. Где же наша скромная, трудовая тропинка? — спросил Штольц.

Обломов вдруг смолк.

— Да вот я кончу только... план... — сказал он. — Да бог с ними! — с досадой прибавил потом. — Я их не трогаю, ничего не ищу; я только не вижу нормальной жизни в этом. Нет, это не жизнь, а искажение нормы, идеала жизни, который указала природа целью человеку...

— Какой же это идеал, норма жизни?

Обломов не отвечал.

Как видите, Штольц не стал опровергать ни тезиса, ни доводов Обломова, он просто перевел разговор на образ жизни самого Обломова, на его идеалы, и тот сник, замолчал, спор прекратился.

Приведем еще один пример. В романе А.И. Эртеля «Гарденины» есть такой эпизод. В доме Рукодеевых за чаем ведется непринужденная беседа. Между исправником из соседнего уезда, добродушным, низеньким и коренастым толстяком, и молодым человеком, сыном небогатого помещика, происходит следующий разговор:

— Как же вы ... так критически относитесь к полицейскому институту, а сами носите эти эмблемы? — и молодой человек кивнул на золотые жгуты исправника. Но слова молодого человека уже были совершенно непереносимы для толстяка: он затрясся, закашлялся, замахал рукою на молодого человека. Все поневоле расхохотались, и даже сам моло-

дой человек не мог сдержать самодовольной и снисходительной улыбки.

Отдохнув от смеха, Сергей Сергеевич хлебнул из стакана и, наивно-хитрою улыбкой давая понять, что собирается уязвить молодого человека, сказал:

— А что, Филипп Филиппыч, какие вы имеете доходы от вашего собственного труда?.. Никаких? Чем же, осмелюсь полюбопытствовать, живете? Папенькиным?.. А тем не менее презираете помещичий институт? Ай, ай, ай, как же это так?.. Нехорошо, нехорошо-с! — и вдруг покинул притворно-серьезный тон и с громким хохотом воскликнул: — Что, ловко, батенька, подъехал под вас? Уланом был-с, понимаю разведочную службу! Ха, ха, ха!..

Молодой человек побагровел до самых волос.

— Это, кажется, сюда не относится, Сергей Сергеич, сказал он оскорбленным тоном, — это личности. И я удивляюсь, как вы позволяете себе...

В разговоре собеседники прибегают к описанной уловке, каждый указывает на противоречие между убеждениями и поступками своего оппонента (Сергей Сергеевич порицает полицейский институт, а сам служит исправником. Филипп Филиппович презирает помещичий институт, а сам живет на средства своего отца, помещика). И тому и другому слова партнера не доставляют удовольствия, вызывают неприятные чувства: «... слова молодого человека уж были совершенно непереносимы для толстяка»; «... молодой человек побагровел до самых волос».

Эта уловка действует не только на противника, но и на свидетелей спора. Обычно слушателям некогда вникать в суть дела, да они и не хотят это делать. Даже если между выдвинутым принципом и поведением нет противоречия, никто не станет ни в чем разбираться, уловка достигает цели. По поводу подобного типа уловок С.И. Поварнин пишет: «Это один из видов «зажимания рта» противнику и не имеет ничего общего с честною борьбою в споре за истину. — Как прием обличения он, может быть, и требуется и часто необходим. Но обличение и честный спор за истину, как борьба мысли с мыслью, — две вещи несовместимые».

Одной из распространенных уловок в публичном споре является **перевод вопроса на точку зрения пользы или вреда**. Вместо доказательства истины того или иного по-

ложения выясняется, имеет ли оно пользу для нас или нет. И понятно, когда мы чувствуем, что данное предложение выгодно нам, хотя и имеет вредные последствия для других, мы скорее с ним соглашаемся. Этой-то слабостью человеческой природы и пользуются недобросовестные спорщики. Они начинают давить на противника, подчеркивая преимущества своей позиции для оппонента. Такие доводы называют нередко «карманными», т. е. удобными, выгодными. И оказывают они порой просто гипнотическое действие. Интересный пример использования этой уловки находим у И.А. Гончарова в романе «Обрыв».

В парадной гостиной Татьяны Марковны идет оживленная беседа. Помещик Иван Петрович наступают на Райского с различными вопросами:

— Или, например, Ирландия, — начал Иван Петрович с новым воодушевлением, помолчав, — пишут, страна бедная, есть нечего, картофель один, и тот часто не годится для пищи...

— Ну-с, так что же?

— Ирландия в подданстве у Англии, а Англия страна богатая: таких помещиков, как там, нет нигде. Отчего теперича у них не взять хоть половину хлеба, скота да и не отдать туда, в Ирландию?

— Что это, брат, ты проповедуешь: бунт? — вдруг сказал Нил Андреич.

— Какой бунт, ваше превосходительство... Я только из любопытства.

— Ну, если в Вятке или Перми голод, а у тебя возьмут половину хлеба даром, да туда?

— Как это можно! Мы — совсем другое дело...

— Ну, как услышат тебя мужики? — напирал Нил Андреич, — а? тогда что?

— Ну, не дай боже! — сказал помещик.

— Сохрани боже! — сказала и Татьяна Марковна.

Видите, как быстро отступил Иван Петрович, ведь дело коснулось его личной выгоды.

Иногда спорщики используют и такую уловку: в процессе рассуждения они **смещают время действия**, подменяют то, что справедливо для прошлого и настоящего, тем, что произойдет в будущем. О том, как эту уловку применил директор товарищ Кирчев, опровергая выступ-

ление своего сослуживца Симеонова, с юмором рассказал автор фельетона «Спасение честного имени»:

Заметив, с какой мрачной решимостью он встал, все поняли, что Симеонов решил покритиковать самого директора.

— Я считаю, что хватит молчать,— сказал Симеонов вибрирующим от волнения голосом, и в зале наступила могильная тишина.— Всем известно, что наш директор деспот. Он зажимает критику! Никто не смеет возразить ему, прекрасно понимая, что за этим последует...

Симеонов продолжал в том же духе еще минут десять. После него с опровержением выступил сам товарищ Кирчев, наш директор.

— Товарищи,— начал он,— с большим вниманием выслушал я выступление предыдущего оратора. Говорил он довольно интересно, но поставил своими обвинениями в неловкое положение и себя, и меня. Подумайте сами: если после всего сказанного я не накажу его, что же получится? А получится, что я вовсе не злостный зажимщик критики и что Симеонов публично оклеветал меня! Вот что получится, товарищи! Получится, что Симеонов клеветник и лгун! Честное имя товарища Симеонова, который так страстно критиковал меня, будет серьезно запятнано. А это, в свою очередь, может бросить тень на весь наш славный коллектив. Поэтому я считаю, что честное имя товарища Симеонова должно быть спасено. А сделать это, я думаю, лучше всего, наказав его, например, переводом на нижеоплачиваемую должность и лишением квартальной премии...

Зал разразился аплодисментами [26, 40–41].

Очевидно, что директор Кирчев заботится не о спасении репутации Симеонова, как он это утверждает, а о том, чтобы расправиться с ним за критику. Ведь Симеонов говорил, каким было до сих пор поведение директора, а не каким оно будет, поэтому изменение в поведении директора не могло опровергнуть высказывания Симеонова и опорочить его имя.

В публичном споре большое влияние как на оппонентов, так и на слушателей оказывает внушение. Поэтому нельзя поддаваться и такой распространенной уловке, как **самоуверенный, безапелляционный, решительный тон**. Человек, говорящий с апломбом, внушительным голосом, психологически давит на присутствующих. Действительно, когда противник ведет себя очень уверенно, не имея на

это никаких оснований, мы, даже если и чувствуем себя правыми, начинаем сомневаться в своей позиции. А уж если мы недостаточно разобрались в проблеме, то и вообще пасуем перед ним. В подобной ситуации требуется внутренняя собранность, выдержка, деловой тон, умение перевести разговор от общих фраз к рассмотрению существа дела.

Кроме соответствующего тона есть много и других разнообразных уловок, рассчитанных на внушение и психологическое воздействие на участников спора. Это и насмешка, и стремление оборвать противника, вызвать недоверие к его словам, резко отрицательная оценка высказанных суждений, обидная реплика и т. п.

Л.Н. Толстой в романе «Война и мир» описывает, как эти средства активно используют генералы на военном совете при обсуждении плана предстоящего сражения:

Стараясь как можно язвительнее оскорбить Вейротера в его авторском военном самолюбии, Ланжерон доказывал, что Бонапарте легко может атаковать, вместо того чтобы быть атакованным, и вследствие того сделает всю эту диспозицию совершенно бесполезною. Вейротер на все возражения отвечал твердой презрительной улыбкой, очевидно, вперед приготовленную для всякого возражения, независимо от того, что бы ему ни говорили.

— Ежели бы он мог атаковать нас, то нынче бы это сделал, — сказал он.

— Вы, стало быть, думаете, что он бессилён? — сказал Ланжерон.

— Много, если у него сорок тысяч войска, — отвечал Вейротер с улыбкою доктора, которому лекарка хочет указать средства лечения.

— В таком случае он идет на свою погибель, ожидая нашей атаки, — с тонкой иронической улыбкой сказал Ланжерон.

... Вейротер усмехнулся опять тою улыбкой, которая говорила, что ему смешно и странно встречать возражения от русских генералов и доказывать то, в чем не только он сам слишком хорошо был уверен, но в чем уверены были им государи императоры.

Желая унижить друг друга, задеть чувство собственного достоинства, показать свое превосходство в военных зна-

ниях, и Вейротер, и Ланжерон прибегают к презрительной улыбке, иронической усмешке, язвительному тону.

Немало интересных наблюдений и замечаний по поводу ведения спора содержится в произведениях тонкого психолога А.П. Чехова. Вот, к примеру, как самоуверенно спорит Варя из рассказа «Учитель словесности». Ей 23 года, она хороша собой, считается умной и образованной. Она держится солидно, строго, как это и подобает старшей дочери, занявшей в доме место покойной матери. Всякий разговор, даже о погоде, она непременно сводила на спор. У нее была какая-то страсть – ловить всех на слове, уличать в противоречии, придирааться к фразе.

Если с ней начинали говорить о чем-нибудь, она пристально смотрела в лицо и вдруг перебивала: «Позвольте, позвольте, Петров, третьего дня вы говорили совсем противоположное!» Часто она, насмешливо улыбаясь, говорила: «Однако, я замечаю, вы начинаете проповедовать принципы третьего отделения. Поздравляю вас». Если кто-нибудь острил или говорил каламбур, она тотчас подавала свой голос: «Это старо!» или «Это плоско!» Когда острил офицер, она непременно делала презрительную гримасу и парировала: «Арррмейская острота!» И это «ррр» выходило у нее очень внушительно.

Одна из уловок, которой довольно часто пользуются спорщики, называется «**чтение в сердцах**». Суть ее заключается в том, что софист не столько разбирает слова противника, сколько ссылается на те мотивы, которые заставили их высказаться («Вы говорите из жалости к нему»; «Вас заставляют так говорить интересы данной организации»; «Вы преследуете личные интересы» и т.п.).

В романе М.А. Шолохова «Тихий Дон» описывается заседание представителей Военно-революционного комитета и членов войскового правительства в январе 1918 года в городе Новочеркасске. Разгорелась жаркая полемика. Идет острое столкновение классовых интересов. После короткого перерыва заговорил Каледин. Чтобы вызвать недоверие к представителям Военно-революционного комитета, генерал использует названный прием:

Вы – слепое орудие в руках большевиков. Вы исполняете волю немецких наемников, не осознав той колоссальной ответственности, которую берете на себя перед всем казачеством. Советую одуматься, ибо неслыханные бедствия несете вы родному краю, вступив на путь распри с правительством, отражающим волю всего населения. Я не держусь за власть. Соберется Большой войсковой округ – и он будет вершить судьбами края, но до его созыва я должен остаться на своем посту. В последний раз советую одуматься.

После Каледина говорили члены правительства казачьей и иногородней части. Стремясь развенчать большевиков в глазах казаков, они не гнушаются даже **прямыми оскорблениями**, что совершенно недопустимо в публичной полемике. Вот с жаркой речью выступает Мельников. Он называет большевиков «самозванцами и проходимцами», «Отрепьевыми»:

– Красногвардейские отряды рвутся на Дон, чтобы уничтожить казачество! Они загубили Россию своими безумными порядками и хотят загубить и нашу область! История не знает таких примеров, чтобы страной управляла разумно и на пользу народа кучка самозванцев и проходимцев. Россия очнется и выкинет этих Отрепьевых! А вы, ослепленные чужим безумием, хотите вырвать из наших рук власть, чтобы открыть большевикам ворота! Нет!

Ему вторит подъясаул Шеин, оскорбляющий Подтелкова.

– Чего там, станишники, слушать их! – кричал он высоким командным голосом, рубя рукой, как палашом. – Нам с большевиками не по пути! Только изменники Дону и казачеству могут говорить о сдаче власти Советам и звать казаков идти с большевиками! – И, уже прямо указывая на Подтелкова, обращаясь непосредственно к нему, он изгибался, кричал: – Неужели вы думаете, Подтелков, что за вами, за недочкой и безграмотным казаком, пойдет Дон? Если пойдут, – так кучка оголтелых казаков, которые от дома отбились! Но они, брат, очнутся – и тебя же повесют!

Прямые оскорбления, примеры использования которых мы привели, – это уловка, рассчитанная на подрыв авторитета противника, создание негативного к нему отношения, что неизбежно ведет к прерыванию спора.

Порой противник бывает заинтересован в том, чтобы сорвать спор, так как он ему не по силам, невыгоден в силу каких-либо причин. В таких случаях прибегают к грубым «механическим» уловкам: перебивают противника, не дают ему говорить, явно показывают свое нежелание слушать оппонента – зажимают уши, напевают, насвистывают, смеются, топают ногами и т. п. Иногда эти действия совершают слушатели, желая поддержать своего единомышленника и навредить его сопернику. Этот прием называют «**обструкцией**» (намеренный срыв спора).

В этой главе мы рассказали о некоторых нечестных приемах, с которыми полемистам приходится сталкиваться в спорах. С остальными уловками вы можете познакомиться самостоятельно, читая литературу об искусстве спора.

Необходимость знания такого рода средств не вызывает сомнения. Каждый, кто борется за свои убеждения, ищет правильные решения, утверждает истину, должен не только сам быть вооружен, но и хорошо знать методы своего оппонента. Умение распознать ту или иную уловку, показать, с какой целью она использована, дать достойный отпор противнику – необходимое качество полемиста.



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. Перечислите основные уловки, к которым прибегают в споре недобросовестные полемисты. В чем суть этих уловок?
2. Приходилось ли вам противостоять нечестным приемам противника! Если да, расскажите, как вы себя вели.

Глава 8

Активные формы обучения полемическому мастерству

Чтобы овладеть полемическим мастерством, нужно много работать над собой, заниматься самообразованием в самом широком смысле этого слова. Ведь полемист должен быть, прежде всего, человеком эрудированным, компетентным. Он должен отличаться высокой общей культурой и разнообразными интересами. Нельзя забывать, что каждый участник дискуссии и пролемики несет большую ответственность перед обществом за нравственную атмосферу обсуждения спорной проблемы, плодотворность ее решения.

Действенным средством формирования и совершенствования полемических навыков и умений является активное участие в диспутах, дискуссиях, полемике, политбоях, деловых играх, практикумах, семинарах и т. д.

В настоящее время различные виды споров активно используются в учебном процессе, а также проводятся как специально организованные массово-политические и пропагандистские мероприятия.

Успех публичных споров во многом зависит от знания и соблюдения методики их организации и проведения, творческого подхода к делу.

Поскольку каждый из вас может стать не только участником, но и организатором подобных мероприятий, остановимся на некоторых методических моментах, связанных с подготовкой отдельных активных форм обучения.

§ 1. Занятие-дискуссия

В процессе организации учебной дискуссии важно найти интересный предмет спора, то есть **выбрать тему**.

Выбирая тему для публичного обсуждения, необходимо учитывать, чтобы она была актуальна, социально значима, связана с общественно-политической практикой, проблемами и т. д. Тема обязательно должна содержать проблемные моменты, вызывать интерес у присутствующих, быть для них достаточно знакомой, чтобы они могли компетентно вести ее обсуждение.

Тема может быть выбрана в рамках учебной программы изучаемых дисциплин, но обязательно с учетом пожеланий участников дискуссии, полемики.

Стоит подумать и о формулировке темы. Желательно, чтобы она была четкой и ясной, по возможности краткой, привлекала внимание участников, заставляла их задуматься над поставленной проблемой. Вот, к примеру, как формулировались темы, которые выносились на заседания некоторых молодежных политических клубов: «С чего начинается зрелость?»; «Интересно ли мы живем?»; «Что зависит от меня?»; «Как стать гражданином?»; «Всегда ли понимают друг друга отцы и дети?»

Существенной проблемой, возникающей в процессе подготовки дискуссии по выбранной теме, является **разработка вопросов для обсуждения**. От того, как будут поставлены эти вопросы, во многом зависит успех предстоящего разговора. В формулировках вопросов могут содержаться *мнения, которые не являются бесспорными, могут приводиться положения, противоречащие фактам действительности, отличные от общепринятой трактовки, и т. п.* Подобные вопросы заставляют мыслить, втягивают аудиторию в активный обмен мнениями. Иначе говоря, сама формулировка вопроса должна включать в себя возможность становления различных точек зрения, быть поводом для размышления. Это необходимое условие для проведения публичного спора.

Приведем примерный перечень вопросов к дискуссии «Как слово наше отзовется»:

— Слово с трибуны. Почему оно не всегда доходит до ума и сердца слушателя?

— Правы ли те, кто утверждает, что не стоит заботиться о форме преподнесения материала, потому что глав-

ное – содержание речи? «Поэтами рождаются, ораторами становятся». Согласны ли вы с этим высказыванием Цицерона? Каждый ли, кто хочет стать хорошим оратором, может им стать?

– Существует мнение, что речь с «шероховатостями» лучше, чем правильная. Согласны ли вы с этим?

– Говорим ли мы с трибуны то, что хотим сказать, или то, что «надо», что хотят от нас услышать?

– Когда нужно вступить в спор с аудиторией? Может ли оратор, полемизируя со слушателями, использовать различного рода уловки?

В процессе подготовки **разрабатывается сценарий дискуссии**. Он, как правило, включает вводное слово руководителя (обоснование выбора данной темы, указание на ее актуальность); вопросы, вынесенные на обсуждение; приемы активизации слушателей. В нем также определяются задачи, стоящие перед участниками обсуждения; уточняются условия спора; формулируются отдельные положения, которые необходимо обосновать коллективными усилиями; указывается, какие технические средства (слайды, диафильмы и т. п.), наглядные пособия (схемы, плакаты, диаграммы и т. д.) будут использованы в ходе дискуссии.

Для успешного проведения дискуссии необходима значительная **подготовительная работа**. Полемисты должны знать заранее тему спора, предложенные для обсуждения вопросы, чтобы изучить проблему, прочитать необходимую литературу, проконсультироваться со специалистами, проанализировать различные точки зрения, сопоставить их, определить собственную позицию. Следует обязательно ознакомиться с основными требованиями культуры спора.

Принципиальным является вопрос, кто должен вести дискуссию. Наиболее успешно она проходит, когда руководит обсуждением специалист по данной проблеме. Он глубоко ее знает, верно оценивает четкость, достоверность доводов, правильность выдвигаемых вопросов. Все это гарантирует научный подход в решении спорных вопросов. Однако роль ведущего при соответствующей подготовке может быть поручена наиболее грамотному и эрудирован-

ному студенту. Выбор руководителя во многом зависит от темы, предмета спора, сложившейся ситуации.

Обязанности руководителя дискуссии состоят в следующем. Он начинает дискуссию постановкой вопроса или комментариями по проблеме, приглашает присутствующих высказать свое мнение, предоставляет слово желающим выступить, активно содействует естественному развитию обсуждения. Руководитель может задавать вопросы участникам разговора, ограничивать их, если они выходят за рамки обсуждаемой темы, но ему не следует брать на себя роль арбитра, прерывать обсуждение собственными высказываниями, противодействовать изложению неуютной ему точки зрения. Главная задача руководителя — втянуть в активный обмен мнениями всех слушателей. Поэтому в ходе обсуждения руководитель должен своевременно выдвигать вопросы.

Руководитель может использовать специальные приемы для возбуждения активности аудитории: подбадривать «противников»; заострять противоположные точки зрения; использовать противоречия, разногласия в суждениях выступающих; обращать доводы спорящего против него самого; предупреждать возможные возражения со стороны спорящих. Одним из наиболее действенных приемов является создание ситуации затруднения. Суть его заключается в том, что руководитель выдвигает пример, содержащий противоречивые черты, которые затрудняют решение, делают возможным появление различных точек зрения, будят мысль присутствующих.

Ведущему следует поощрять участников спора, используя такие реплики, как «интересная мысль», «хорошая постановка вопроса», «давайте разберемся, подумаем» и т. п. Он должен помочь выступающему четко сформулировать свою мысль, подобрать нужное слово. Руководителю не нужно уходить от неожиданного вопроса, отказываться от обсуждения частной проблемы, ссылаясь на то, что это не соответствует плану, структуре спора. Если обсуждение какой-то проблемы закончено, ведущему необходимо сделать вывод и перейти к следующему вопросу. Обсуждение не следует заорганизовывать и заранее рас-

писывать выступления. Как правило, в таких выступлениях нет творческого начала, живого обмена мнениями. Не рекомендуется заранее назначать выступающих, а тем более «репетировать» подготовленные выступления. Некоторые организаторы боятся различного рода «отклонений» в речах ораторов. Но ведь для того и проводится обсуждение, чтобы силой убеждения, с помощью аргументированных доказательств показать несостоятельность этих отклонений. Ни о какой дискуссии не может быть и речи, если нет свободы, возможности высказаться всем желающим. Публичный спор – это творческое обсуждение, а не осуждение. Об этом не следует забывать.

Необходимо иметь в виду, что **выступления участников** дискуссии имеют определенные особенности. Полемисты должны уметь разграничивать общее для спорящих и разделяющее их. Сначала нужно кратко указать на то, с чем все согласны, затем по пунктам и по возможности точно сформулировать те положения, которые вызывают несогласие. Следует помнить, что прежде чем критиковать оппонента, надо его правильно понять. Критерием понимания является верное изложение чужого мнения. Важно, чтобы выступающие высказывали свою точку зрения, то, что они думают по тому или иному вопросу, а не то, что от них хотят услышать. Участники дискуссии должны строго соблюдать основные требования культуры спора.

Существенным элементом учебной дискуссии является ее **критический разбор**. Подводятся итоги занятия, анализируются выводы, к которым подошли участники спора, подчеркиваются основные моменты правильного понимания проблемы, показывается ложность, ошибочность высказываний, несостоятельность отдельных позиций по конкретным вопросам темы спора. Подробно рассматриваются выступления полемистов. Обращается внимание на содержание речей, глубину и научность аргументов, точность выражения мыслей, правильность употребления понятий. Оценивается умение отвечать на вопросы, использовать приемы доказательства и опровержения, применять различные средства полемики. Даются рекомендации по дальнейшему совершенствованию полемических навыков и умений.

Хорошо организованное, содержательное, интересное обсуждение спорной проблемы никого не оставляет равнодушным, запоминается надолго, оставляет след в памяти участников.

§ 2. Деловая игра «Политбой»

Политбой предполагает столкновение людей с противоположными идеологическими взглядами и установками, т. е. по сути он представляет собой полемику. Задача политбоя – столкнуть в споре стороны, стоящие на принципиально разных позициях. В учебных целях рекомендуется проводить политбой в форме деловой игры.

Цель игры – формирование навыков и умений ведения полемики, оказание помощи в овладении культурой спора и совершенствовании полемического мастерства.

Деловая игра проводится в четыре этапа. В ней принимает участие преподаватель. На разных этапах игры они выполняют определенные роли: организатора, руководителя, участника политбоя, специалиста по теме, специалиста по логике, специалиста по культуре речи, специалиста по культуре спора, критика.

Первый этап является организационным. На консультации рассказывается о назначении и цели игры, о порядке ее проведения, о задачах участников игры, о методике подготовки к политбою. Выделяется группа организаторов, выбирается ее лидер. Участники деловой игры определяют тему предстоящей полемики. Для обсуждения рекомендуется выбирать наиболее актуальные и острые проблемы современности, вызывающие интерес у присутствующих, являющиеся предметом столкновения мнений различных социальных слоев и групп или отдельных личностей. Участники политбоя делятся на две группы, представляющие различные общественные позиции. Моделируется ситуация общения.

На втором этапе осуществляется подготовка к политбою. Организаторы решают все методические вопросы, назначают руководителя, «специалистов», раздают «Памятку полемиста», продумывают оформление аудитории

(использование ТСО и наглядных пособий, расстановка столов и т. п.). Участники деловой игры изучают тему предстоящего политбоя, знакомятся с соответствующей литературой, консультируются по всем вопросам со специалистами. Группы разрабатывают в рамках выбранной темы вопросы, которые они предполагают задать своим «противникам», готовят варианты возможных ответов на них, подбирают аргументы и контраргументы.

На третьем этапе проводится политбой по избранной теме. Ведет политбой руководитель, назначенный организаторами. Он представляет обе группы, говорит о цели данной встречи, предлагает принять активное участие в работе. Каждая группа кратко рассказывает о себе. Участники политбоя, независимо от «должностей», обсуждают предложенные проблемы, соблюдая правила ведения публичного спора, используя полемические приемы и уловки. Ведущими политбоя могут быть и представители от каждой группы.

Четвертый этап — заключительный. На этом этапе организуется обсуждение проведенного политбоя, критически анализируется деятельность всех участников деловой игры. Последовательно предоставляется слово «специалистам».

Специалист по теме анализирует актуальность выбранной темы, злободневность предложенных вопросов. Он оценивает, удалось ли участникам полемики разобраться в обсуждаемых проблемах, как полно рассмотрена выбранная тема. *Специалист по логике* обращает внимание на умение выступающих доказывать свою правоту, убеждать других, опровергать мнение оппонента. Он анализирует, насколько доказательны и убедительны аргументы, приводимые участниками политбоя для подтверждения выдвинутой точки зрения, отмечает логические ошибки, противоречия в высказываниях. *Специалист по культуре речи* освещает такие вопросы, как соблюдение выступающими норм современного русского литературного языка, наличие или отсутствие в их речи слов-паразитов, умелое использование терминов и иностранных слов, образность и выразительность речи, называет речевые ошибки и не-

дочеты. *Специалист по культуре спора* отмечает, соблюдали ли ораторы нравственно-этические нормы спора, умело ли оперировали понятиями, не уходили ли от предмета спора и т. п. Анализируется, какие полемические приемы и уловки использовали участники политбоя.

Высказывания «специалистов» обобщает «критик». Он дает качественный анализ выступлений участников. Для критика необходимы такие качества, как объективность, принципиальность, критический ум, быстрота и острота реакции, способность к обобщениям.

Затем предлагается высказать свое мнение руководителю и всем желающим принять участие в обсуждении. В заключение подводятся итоги всех этапов деловой игры.

Деловая игра «Политбой» вызывает большой интерес у ее участников. Она помогает разобраться в сложных проблемах современной жизни, способствует более глубокому усвоению теоретического материала, формированию и закреплению убеждений, является действенным средством выработки активной жизненной позиции, воспитания гражданской зрелости.

§ 3. Практикум «Ответы на вопросы»

Задача этого вида работы – *обучение умению формулировать вопросы и отвечать на них*. Такие практикумы можно проводить по самым различным проблемам. Участникам дается задание подготовить по избранной теме вопросы и свои варианты ответов. Формы проведения практикума разнообразны: группа делится на две команды, которые по очереди задают друг другу вопросы; на вопросы группы отвечают один или несколько выделенных студентов (по типу пресс-конференции, брифинга) и т. д. В ходе работы оценивается правильность постановки вопроса, точность и аргументированность ответа, быстрота реакции на поступившие вопросы. Для анализа вопросов и ответов может быть выделена группа экспертов из числа наиболее эрудированных и подготовленных участников. В заключение подводятся итоги практикума и делаются выводы.

§ 4. Тренинг «Диалог»

Цель тренинга – обучение навыкам ведения конструктивного диалога.

Под конструктивным диалогом понимается такая форма межличностного общения, которая позволяет путем взаимных усилий находить решения, удовлетворяющие обе стороны, объединяющие участников для дальнейшей совместной деятельности, способствующие эффективному обществу развитию.

Одна из важнейших предпосылок конструктивности диалога – *равноправное участие в разговоре обеих сторон*, партнерское взаимодействие, при котором та и другая стороны находятся в равном положении.

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

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

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

После обсуждения каждая подгруппа сообщает свое решение экспертам и выделяет авторитетного представителя для второго этапа обсуждения – **межструктурного диалога**. Представители подгрупп должны выработать единое решение проблемы с учетом мнения своих единомышленников. *Цель такого диалога – нахождение компромисса, определение возможностей согласия сторон*. Для этого вида диалога особенно важно умение понять оппонента, осознать его интересы, увидеть проблему его глазами. Не ме-

нее существенным является понимание, до какой степени возможен компромисс, каковы его границы и взаимные выгоды. Важнейшее условие эффективности межструктурного диалога – *соблюдение баланса интересов обеих сторон*. При нарушении этого баланса проблему нельзя считать решенной. Она неизбежно возникнет вновь.

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

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

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

- признание не на словах, а на деле плюрализма мнений, наличия многообразия точек зрения на различные проблемы современной жизни, что является необходимой предпосылкой демократического решения вопросов;
- предоставление каждому возможности осуществить свое право высказать любую точку зрения;
- предоставление представителям различных социальных групп и общественных формирований равных возможностей в получении необходимой информации для обоснования своей позиции;
- осознание того, что необходимость конструктивного диалога диктуется не волей отдельных лиц, а реально сложившейся ситуацией, связана с решением жизненно важных проблем для той и другой стороны;
- определение общей платформы для дальнейшего взаимодействия и сотрудничества, стремление найти в высказываниях противника и его поведении то, что объединяет с ним, а не разъединяет, поиск общих точек соприкосновения.

Следует иметь в виду, что конструктивный диалог основывается на соблюдении ряда психологических принципов, сформулированных в научной и методической литературе [27]. Назовем основные из них.

Принцип равной безопасности, предполагающий непричинение психологического или иного ущерба партнеру. Этот принцип запрещает оскорбительные выпады против оппонента, унижение чувства собственного достоинства партнера. Ярлыки, грубые слова и выражения, обидные реплики, оскорбления, презрительный и насмешливый тон могут вывести оппонента из состояния равновесия, нанести ему моральную травму и даже физический ущерб здоровью.

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

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

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

Главная причина появления деструктивных элементов в диалоге – **стереотипно-догматическое мышление, нетерпимость к чужому мнению, инакомыслию**. Причиной деструктивности могут стать и личностные особенности его

участников: эгоизм, амбициозность, уверенность в собственной непогрешимости, категоричность суждений, неспособность идти на компромисс, поступиться собственными интересами, а также отсутствие здравого смысла, непонимание реальных процессов, происходящих в обществе.

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

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

Нельзя научиться плавать, сидя на берегу. Стать хорошим полемистом поможет вам только практика. Не отказывайтесь от участия в обсуждении актуальных вопросов современности. Активнее включайтесь в общественно-политическую жизнь страны, реализуйте свои гражданские возможности, проявите себя как личность.

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



ПАМЯТКА ПОЛЕМИСТА

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

Умейте правильно выделить предмет спора и четко его сформулировать.

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

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

Умейте четко определить свою позицию в споре. Не забывайте, что спор становится более плодотвор-

ным, если у участников полемики, дискуссии есть общность исходных позиций, начальное взаимопонимание, единая платформа для обсуждения нерешенных вопросов.

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

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

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

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

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

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

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



КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ

1. О каких активных формах обучения полемическому мастерству рассказывается в этой главе?
2. Попытайтесь самостоятельно организовать и провести какое-либо занятие по описанной методике.



ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ

Задание 1. Познакомьтесь с отрывком из книги Цицерона «Оратор». Что общего, по его мнению, между ораторской речью и искусством спора и чем они отличаются.

Итак, я полагаю, что совершенный оратор должен не только владеть свойственным ему искусством широко и пространно говорить, но также обладать познаниями в близкой и как бы смежной с этим науке диалектиков. Хоть и кажется, что одно дело речь, а другое спор, и что держать речь и вести спор вещи разные, — однако суть и в том и в другом случае одна, а именно — рассуждение. Наука о разбирательстве и споре — область диалектиков, наука же о речи и ее украшениях — область ораторов. Знаменитый Зенон, от которого пошло учение стоиков, часто показывал различие между этими науками одним движением руки: сжимая пальцы в кулак, он говорил, что такова диалектика, а раскрывая руку и раздвигая пальцы — что такую ладонь напоминает красноречие. А еще до него Аристотель сказал в начале своей Риторике, что эта наука представляет как бы параллель диалектике, и они отличаются друг от друга только тем, что искусство речи требует большей широты, искусство спора — большей сжатости [40, 61–62].

Задание 2. Проанализируйте текст речи, составленный Лисием для одного афинского инвалида в защиту его прав на получение пенсии. Определите, какие полемические приемы использует оратор? Как он доказывает свою правоту?

РЕЧЬ О ТОМ, ЧТО НЕ ДАЮТ ПЕНСИИ ИНВАЛИДУ

(1) Члены Совета! Я почти что благодарен своему противнику за то, что он возбудил против меня это дело. Раньше у меня не было повода дать отчет в своей жизни, а теперь благодаря ему я получил его. В своей речи я постараюсь показать, что он лжет, а что я своей жизнью до нынешнего дня скорее заслуживал похвалы, чем зависти: не по другой какой причине, думается мне, он возбудил против меня это дело, а только по зависти. (2) А кто завидует тому, кого все жалеют, пред какой подлостью, как вы думаете, остановится подобный человек? Ведь если он сделал на

меня ложный донос из-за денег...; но если он говорит, что, мстит мне по личной вражде, то это ложь: с таким подлым человеком я никогда не был ни в дружбе, ни во вражде. (3) Значит, члены Совета, уже сразу видно, что он завидует мне, — именно, что я, несмотря на свой недостаток, более, чем он, честный гражданин. Да, члены Совета, по моему мнению, телесные недостатки надо уравнивать душевными достоинствами, это верно. Если, например, направление ума у меня и весь вообще образ жизни будет в соответствии с моим недостатком, то чем же я буду отличаться от него?

(4) Но довольно об этом. Теперь я скажу, насколько возможно короче, о том, что составляет цель моей речи. Противник мой утверждает, будто я не имею права получать пособие от государства, так как я здоров физически и не принадлежу к числу «немогущих», да и знаю такое ремесло, при котором могу жить и без этого пособия. (5) В доказательство моей физической силы он указывает на то, что я могу ездить верхом, а в доказательство обеспеченности моей от ремесла — на то, что я могу водить компанию с людьми, могущими позволять себе кое-какие траты. Как велика моя обеспеченность от ремесла, да и вообще что за жизнь у меня, я думаю, вы все знаете; но все-таки и я скажу про это несколько слов. (6) Отец мне оставил в наследство... ничего; мать кормить я перестал только третий год, с ее смертью; детей у меня пока еще нет, которые бы обо мне позаботились. Ремесло мое дает мало прибыли; к тому же мне самому им заниматься уже тяжело, а купить себе раба, который бы меня заменил в работе, пока еще не могу. Других доходов, кроме этого, у меня нет; и, если вы отнимите его у меня, мне грозила бы опасность очутиться в крайне тяжелом положении. (7) Поэтому, члены Совета, не приговаривайте меня к смерти несправедливым решением, когда у вас есть возможность сохранить мне жизнь решением справедливым; не отнимайте у меня теперь, когда я становлюсь старше и слабее, того, что вы мне дали, когда я был моложе и сильнее! Вы пользовались прежде славою людей чрезвычайно сострадательных даже к тем, у кого нет никакого несчастья; так не обходитесь жестоко теперь, под влиянием этого человека, с теми, кто внушает сострадание даже врагам; не повергайте в отчаяние всех, находящихся в одинаковом со мною положении, если у вас хватит духу обидеть меня! (8) Ведь, в самом деле, члены Совета, была бы странная несообразность, если бы вышло так,

что я получал это пособие в ту пору, когда недуг был у меня лишь один, но был бы лишен пособия теперь, когда прибавились и старость и болезни с их тяжелыми последствиями. (9) Как велика моя бедность, это может показать, я думаю, яснее всех мой обвинитель: если бы я был назначен устройтелем хора при представлении трагедии и предложил бы ему обмен имуществом, то он предпочел бы лучше десять раз быть устройтелем хора, чем один раз поменяться имуществом. Разве это не возмутительное дело, что теперь он меня обвиняет, будто я при своей полной обеспеченности могу на равной ноге водить компанию с первыми богачами, а если бы случилось что-нибудь такое, о чем я сказал, то он признал бы меня таким, каков я на самом деле, и даже еще беднее?

(10) Что касается моей езды верхом, упомянуть о которой перед вами он решился, судьбы не боясь и вас не стыдясь, то об этом разговор короток. Все, имеющие какой-нибудь недуг, члены Совета, конечно, направляют свои старания и помыслы на то, чтобы сделать постигшее их страдание как можно менее болезненным. Один из них — я: попавши в такое несчастье, я нашел себе в езде на лошади облегчение, когда мне предстоит более или менее далекий путь по необходимым делам. (11) Но самое главное доказательство, члены Совета, того, что я езжу не из чванства, как он утверждает, а вследствие своего недуга, — это вот какое. Если бы у меня было состояние, я ездил бы на муле, а не на чужой лошади; но так как я не могу его купить, то часто бываю вынужден брать чужую лошадь. (12) Если бы он видел, что я езжу на муле, то молчал бы (что тут мог бы он сказать?): так не глупо ли с его стороны, члены Совета, на том основании, что я езжу верхом на лошади, которую выпрошу у кого-нибудь, стараться уверить вас, будто я здоров? Еще: он не указывает в своем обвинении, как на признак моего здоровья, то, что я хожу с двумя палками, тогда как все ходят с одной: так не глупо ли приводить вам в доказательство моего здоровья то, что я езжу на лошади? Ведь я прибегаю и к тому, и к другому средству, по одной и той же причине.

(13) Но он бесстыдством своим настолько превосходит всех, что старается уверить вас, — вас столькоих он один, — будто меня нельзя отнести к числу немощных. Но, если он уверит в этом хоть кого-нибудь из вас, члены Совета, тогда что мешает мне вынимать жребий на должность одного из девяти архонтов, а вам всем отнять обол у меня как у здорового и назначить ему как калеке?

Ведь нельзя предположить, что если вы отнимете пособие у кого-нибудь как у здорового, то фесмофеты не допустят к вынугию жребия его же как нездорового. (14) Но, к счастью, вы не разделяете его мнения, как и он вашего. Хоть он и явился сюда с целью оспаривать у меня мой недуг, точно невесту-сироту с наследством, и старается уверить вас, что я не такой, каким вы все меня видите, но вы, как и следует людям разумным, больше верите своим собственным глазам, чем его уверениям.

(15) Он называет меня дерзким, буйным, ужасным нахалом: точно думает, что если наговорит страшных слов, то скажет правду, а если станет употреблять вполне мягкие выражения, то этого не будет. Я с своей стороны полагаю, члены Совета, что вам необходимо иметь ясное представление о том, каким людям можно быть дерзкими и какие не могут себе этого позволить. (16) Вполне естественно, что дерзким может быть не бедняк, находящийся в крайней нужде, а тот, у кого денег больше, чем нужно; не слабый телом, а тот, кто имеет полную уверенность в своей силе; не человек преклонного возраста, а тот, кто еще молод и годами и разумом. (17) И действительно, богатый откупится деньгами от суда, а бедного нужда заставляет быть смиренным; молодой вправе рассчитывать на снисхождение старых, а старого за проступок осуждают равно и молодые и старые; (18) сильный может обижать кого хочет без вреда для себя, а слабому нельзя ни защищаться от нападающего, который ему хочет нанести оскорбление, ни одолеть того, кого он сам обижает, желая нанести ему оскорбление. Поэтому мне кажется, что обвинитель упомянул о моей дерзости не серьезно, а шутя, не из желания уверить вас, что я таков на самом деле, а из желания посмеяться надо мной, воображая, что это какой-то геройский подвиг.

(19) Далее, он говорит, что у меня собираются разные негодяи и в большом числе, — люди, которые свое состояние промотали и теперь ищут случая напасть на тех, кто хочет сберечь свое. Но вы все должны иметь в виду, что он, бросая такой упрек мне, обвиняет меня не больше, чем всех занимающихся разными мастерствами, и моих посетителей обвиняет не больше, чем посетителей всех других ремесленников. (20) Ведь каждый из вас имеет обычай заходить куда-нибудь: — один — в парфюмерный магазин, другой в цирюльню, третий — в сапожную мастерскую, четвертый — куда придется; чаще всего заходят куда-нибудь поблизости от рынка и очень редко — куда-нибудь далеко от него. Таким образом, если

кто из вас признает негодьями моих посетителей, то, очевидно, признает такими же и тех, кто бывает у других; а если этих, то и всех вообще афинян, потому что вы все имеете обычай заходить куда-нибудь и там проводить свободное время.

(21) Но не знаю, чего ради мне вдаваться в излишние подробности, отвечая в своей защите на каждый пункт обвинения в отдельности, и докучая вам далее. Раз я сказал уже о главнейших пунктах, чего ради буду я, подобно моему противнику, тщательно останавливаться на мелочах? Я, с своей стороны, прошу вас всех, члены Совета, не менять вашего прежнего мнения обо мне: (22) не лишайте меня, по его доносу, того единственного блага, которое судьба дала мне на родине; не поддавайтесь убеждениям одного этого человека, не отнимайте у меня тех денег, которые вы дали мне все по общему решению уже давно! Да, члены Совета, судьба лишила нас высших благ; ввиду этого государство назначило нам эту пенсию, принимая во внимание, что как счастье, так и несчастье может выпасть на долю каждого одинаково. (23) Так, разве не был бы я несчастнейшим человеком в мире, если бы, лишенный своим недугом лучших и высших благ, потерял, по милости моего противника, ту пенсию, которую дало государство, озабоченное положением таких людей? Нет, нет, члены Совета, не постановляйте такого решения! Да и за что вы могли бы ко мне отнестись так? (24) Может быть, за то, что кто-нибудь по моей жалобе когда-либо был привлечен к суду и лишился своего имущества? Нет, никто не может этого доказать. Может быть, за то, что я вмешиваюсь в чужие дела, что я дерзок и сварлив? Нет, не в таких условиях я живу. (25) Может быть, за то, что я гордец и буян? Нет, этого он даже сам не скажет, если не захочет лгать и в этом, как лжет во всем остальном. Может быть, за то, что в правление коллегии Тридцати я был в силе и делал зло многим гражданам? Нет, я вместе с вашей народной партией бежал в Халкиду и, хотя имел возможность жить с ними, ничего на боясь, я предпочел уйти и делить с вами опасности. (26) Ввиду этого, члены Совета, не относитесь ко мне, человеку ни в чем не повинному, так, как вы относитесь к преступникам; постановите обо мне такое же решение, какое постановлял Совет в прежние годы: вспомните, что я не отчет сдаю в государственных деньгах, бывших в моем ведении, и не контролю подвергаюсь за какую-нибудь должность, которую занимал: речь идет только лишь об обеле. (27) Приняв такое решение, вы все постановите справедли-

вый приговор, я за такое отношение ваше буду питать к вам благодарность, а он на будущее время поймет, что не надо нападать на слабых, а надо стараться побеждать равных себе (Лисий. Речи. М., 1994, с. 232–236).

Задание 3. Проанализируйте заключительную часть речи А.Ф. Кони по делу начальника Харьковского уезда В. Протопопова, который был приговорен Харьковской судебной палатой к исключению из службы за превышение власти. Протопопову вменялись в вину угроза «бить морды» городовым, если они не будут отдавать ему чести, угроза сельскому сходу «перебить половину» собравшихся. По апелляционной жалобе В. Протопопова дело слушалось в уголовном департаменте Сената в феврале 1893 года. Определите, какие ораторские приемы и полемические средства использованы в этой речи.

«Остается сказать об указаниях на суровость приговора, выразившуюся в исключении подсудимого из службы. Палата не приняла во внимание объяснений Протопопова о своей молодости. И правильно сделала! По закону земским начальником можно быть с 25 лет, как и мировым судьей, судебным следователем и присяжным заседателем. Этот возраст обеспечивает известный житейский опыт, вдумчивость и выдержку, необходимые для того, чтобы пользоваться властью, проявление которой проявляется на судьбе других людей. Протопопов на пять лет — ему было в 1890 году 30 лет — ушел вперед от этого срока. Когда же признает он себя зрелым человеком, считая 30-летний возраст еще таким, к которому применимо мерило, созданное жизнью для молодости, смотрящей на все неопытными, отуманенными легкомысленною радостью существования глазами? Не менее неосновательна и ссылка его на новизну дела и незнание, чем руководствоваться в своих действиях. Приступая к новому делу по собственному желанию, он должен был изучить закон, который считал себя призванным исполнять. Закон этот очень невелик. На подробнейшее изучение по нему своих прав и обязанностей достаточно одной недели. Да и содержание его в большей части ничего нового не представляет для того, кто выдержал экзамен из уголовного и гражданского судопроизводства и должен был знать,

что такое Мировой Устав и Уложение о наказаниях. Характерные стороны народного быта тоже должны быть известны подсудимому. Он местный помещик, а следовательно, знаком с народом не из книжек. Не помешала же новизна дела мировым посредникам первого призыва с честью и безупречно исполнять свои обязанности.

Протопопов ссылается на то, что приговор палаты уничтожает его права на дальнейшую службу. Таким образом, пропали годы его университетского учения и преимущества, даваемые степенью кандидата прав! Да пропали! Это грустно, но заслуженно. Напрасно ищет он в ссылке на свои университетские годы основание для особого снисхождения. Своею деятельностью он доказал, что они прошли для него бесследно. Студент обязан выносить из университета не один багаж систематизированных сведений, но и нравственные заветы, которые почерпаются в источнике добра, правды и серьезного знания, называемом наукою; эти заветы и в конце жизни светят студенту и умиляют его при мысли об университете. Наука о праве в своих обширных разветвлениях везде говорит о началах справедливости и уважения к достоинству человека. Поэтому тот, кто через год с небольшим по окончании курса бросил эти заветы и начала как излишнее и непрактичное бремя, кто, вместо благодарной радости о возможности послужить на добро и нравственное просвещение народа со смиренным сознанием своей ответственности пред законом, вменил спасительные указания этого закона в ничто, напрасно ссылается на свой диплом. Звание кандидата прав обращается в пустой звук по отношению к человеку, действия которого обличают в нем кандидата бесправия. Лишены значения и указания апелляции на третировку имени подсудимого неразборчивым общественным мнением и советы суду не прислушиваться к этому мнению, а просвещать его. Общественное мнение действительно было бы очень неразборчиво, если бы его не смущал образ действий Протопопова и если бы оно находило его заурядным и не стоящим внимания явлением. Суду не следует служить органом общественного мнения, которое бывает изменчиво и слагается иногда случайно, под слишком разнородными и неуловимыми влияниями. Но суд, оставаясь живым организмом, а не мертвым механизмом, не может не отражать в своем приговоре голоса общественной совести, которая выражается и в твердом слове закона, и в проникающем этот закон духе. И если пред судом есть доказанное обстоятельство, оскорбляющее такую совесть, — суд исполняет свою обязанность, произнося слово осуждения без той ложной чувствительности, за которую столь часто скрывается черствое равнодушие к положению потерпевших.

Подсудимый настаивает пред Правительствующим сенатом об отмене приговора палаты во всех частях, кроме одной, и об открытии ему вновь дверей государственной службы. Будучи в настоящем деле прокурором апелляционного суда, т. е. представительной власти, я выражаю надежду, что Правительствующий сенат оставит приговор палаты в силе, а ходатайство подсудимого без последствий. Устав о службе гражданской т. III Свода законов определяет в ст. 712 «общие качества должностного лица и общие обязанности, которые должны быть всегда зеркалом всех его поступков». К ним принадлежат: здравый рассудок, человеколюбие, радение о должности, правый и равный суд всякому состоянию и т. д. Мы видели, как часто гнев потемнял здравый рассудок подсудимого, мы знакомы с характерными способами выражения им своего человеколюбия, мы знаем, как радение о должности обращалось у него в радение о своей власти, нам известно, как облегчал он обращение к своему правому и равному суду... Он не может, без опасения причинения дальнейшего вреда поручаемому ему делу, оставаться матросом на корабле государственной службы. Его следует высадить за борт, и когда он, предавшись частной жизни, сольется с массой людей, не имеющих никакой власти, он взглянет на последнюю снизу вверх и, вероятно, поймет, как дурно для других и опасно для себя распорядился он тою властью, которая была ему с доверием дана...

(Сенат утвердил приговор Харьковской судебной палаты)». [53, 185–187].

Задание 4. Познакомьтесь с речевыми формулами спора, приведенными в книге Л.К. Граудиной, Г.И. Кочетковой «Русская риторика». Как вы считаете, какой тип поведения (1-ый или 2-ой вариант) предпочтительнее при обсуждении спорных вопросов?

1. Начало задает тон всему разговору

1-й вариант

— Вы не правы (совершенно не правы, абсолютно не правы, несомненно не правы; ошибаетесь, глубоко ошибаетесь; заблуждаетесь, вводите в

2-й вариант

— Наши позиции не совпадают (мы расходимся во мнениях, я не могу согласиться с вами, мне трудно признать вашу правоту, я придерживаюсь другого мне-

заблуждение; лжете, сознательно лжете...), и я вам сейчас это докажу.

2. Убеждает только убежденный

- Я абсолютно убежден в том, что...
 - Нет никакого сомнения...
 - Не будете же вы спорить...
 - Никто не станет отрицать...
 - Все согласятся...
 - Только глупый человек не поверит...
 - Одни дураки станут доказывать...
- Надеюсь, мы с вами вместе заинтересованы в том, чтобы найти правильное решение...
 - Я убежден в своей правоте, но допускаю, что другая точка зрения имеет право на существование.

3. Доводы должны быть приняты всеми участниками

- Ваше дело — принимать или отвергать мои аргументы: от этого их убедительность не страдает.
 - Это вы просто из упрямства отвергаете то, что каждый бы признал несомненным.
 - Мне безразлично, что вам эти доводы кажутся сомнительными.
 - Только недалекий человек не может воспринять такие простые доказательства, которые я привожу.
- Попробуем вместе разобраться, почему мои аргументы кажутся вам сомнительными.
 - Я постараюсь привести еще доказательства, чтобы прояснить вас свою позицию.
 - Мне бы не хотелось, чтобы мы с вами занимали диаметрально противоположные позиции. Надеюсь, вот с этим вы не сможете не согласиться.

4. Не торопитесь!

— Я готов спорить, побыстрее, пожалуйста.

— Уж если вы спорите, не тяните резину.

— Что-то вы долго собираетесь с мыслями.

— Скорее подбирайте слова, а то мы и к утру не закончим наш спор.

— Давайте вернемся к исходному положению. Вы утверждаете...

— Я хотел бы лучше разобраться в вашей позиции.

— Так вы утверждаете, что... Правильно я вас понял?

— Прошу вас подробнее остановиться на следующем... Мне не совсем понятно...

5. Ты сердишься — значит ты неправ!

— Хоть кого выведет из себя ваше упрямство.

— Вы злитесь, потому что не хотите признаться, что проиграли спор.

— Вам надо поучиться вести себя с противником.

— Не хочу спорить с таким упрямым ослом. Вам уже давно понятно, что вы проиграли.

— У меня уже нет сил доказывать вам то, что ясно любому младенцу.

— Да вы с кем спорите?

— С вами спорить без толку.

— Я никогда не соглашусь с вами.

— Не будем превращать спор в ссору: от этого истина не выигрывает.

— Мне не хотелось бы, чтобы после спора мы стали врагами, потому что у нас общая цель — определить верную точку зрения.

— Согласитесь, что по многим позициям мы нашли общий язык, и не стоит огорчаться, что пока не по всем.

— Вам ведь не надо доказывать, что главное для нас обоих — найти правду, поэтому личные обиды просто невозможны.

6. Дайте возможность человеку сохранить его «лицо»

— Ну вот, убедил же я вас.

— Сознайтесь, как вы были не правы.

— Конечно, вы и подумать не могли, что так легко сдадитесь.

— Надеюсь, вы еще подумаете над тем, о чем мы с вами говорили.

— Думаю, вы не откажитесь признать мои доводы.

— Признайтесь, что я выиграл наш спор.

— Вы сами способны прийти к правильному решению.



ЛИТЕРАТУРА

1. Аверинцев С. Старый спор и новые спорщики // Наука и жизнь. 1987. № 9.
2. Алексеев И.С. Некоторые соображения по поводу дискуссии Эйнштейна и Бора // Вопросы философии. 1979. № 1.
3. Аристотель. Тописка. О софистических опровержениях. Сочинения: В 4 т. Т. 2. М., 1978.
4. Аронсон Э., Пратканис Э.Р. Эпоха пропаганды. Механизмы убеждения, повседневное использование и злоупотребление. СПб., 2002.
5. Бернацкий Г.Г. Культура политической дискуссии. Л., 1991.
6. Болотовский Б.М. В этом споре побежденных не было // Вопросы философии. 1979. № 1.
7. Бэкон Ф. Сочинения: В 2 т. Т. 2. М., 1972.
8. Гельвеций К.А. Сочинения: В 2 т. Т. 2. М., 1974.
9. Дешан Л.М. Истина, или истинная система. М., 1973.
10. Диоген Лаэртский. О жизни, учениях и изречениях знаменитых философов. М., 1979.
11. Зимбардо Ф., Ляйппе М. Социальное влияние. СПб., 2000.
12. Зимичев А.М. Психология политической борьбы. СПб., 1993.
13. Иванов Е.А. Логика: Учебник. 2-е изд., пререраб. и доп. М., 2001.
14. Ивин А.А. Теория аргументации: Учебное пособие. М., 2000.
15. Кант И. Сочинения: в 6 т. Т. 3. М., 1964.
16. Кириллов В.И., Старченко А.А. Логика: Учебник. М., 1995.
17. Кондаков Н.И. Логический словарь-справочник. М., 1975.
18. Леммерман Х. Уроки риторики и дебатов / Пер. с нем. М., 2002.
19. Мельник В.В. Искусство доказывания в состязательном уголовном процессе. М., 2000.

20. Монтень М. Опыты. Книга 3. М. — Л., 1960.
21. Московский университет в воспоминаниях современников. М., 1989.
22. Нерсисянц В.С. Сократ. М., 1984.
23. Никитенко А.В. Дневник: В 3 т. Т. 1. М., 1955.
24. Нильс Бор. Жизнь и творчество. Сб. статей. М., 1967.
25. Об искусстве полемики. 2-е изд. М., 1982.
26. О красноречии в шутку и всерьез / Составитель — А.Е. Михневич. М., 1989.
27. Павлова К.Г. Психология спора. Владивосток, 1988.
28. Павлова Л.Г. Спор, дискуссия, полемика. М., 1991.
29. Панасюк А.Ю. Как победить в споре, или искусство убеждать. М., 1998.
30. Панасюк А.Ю. Как убедить в своей правоте: Современные психотехнологии убеждающего воздействия. М., 2001.
31. Платон. Сочинения: В 3 т. Т. 1. М., 1968.
32. Платон. Диалоги. М., 1986.
33. Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора. СПб., 1996.
34. Русская риторика: Хрестоматия / Автор-составитель Л.К. Граудина. М., 1996,
35. Русские эстетические трактаты первой трети XIX в.: В 2 т. Т. 2. М., 1974.
36. Френкель В.Я. Пауль Эренфест. М., 1977.
37. Чалдини Р. Психология влияния. СПб., 1999.
38. Шопенгауэр А. Эристика или искусство побеждать в спорах / Пер. с нем. СПб., 1900.
39. Экман П. Психология лжи. СПб., 1999.

К читателю	3
РАЗДЕЛ I. КУЛЬТУРА И ЭТИКА ОБЩЕНИЯ	4
Глава 1. Общение и его слагаемые	5
Глава 2. Бытовое общение	7
§ 1. Условия эффективности разговора	7
§ 2. Народные раздумья о беседовании	12
Глава 3. Деловое общение	16
§ 1. Особенности делового общения	17
§ 2. Виды делового общения	30
Глава 4. Невербальные средства общения	44
РАЗДЕЛ II. ОСНОВЫ КУЛЬТУРЫ РЕЧИ	63
Глава 1. Что такое культура речи?	64
Глава 2. Основные качества речи	72
§ 1. Богатство русского языка	72
§ 2. Точность — необходимое качество речи	78
§ 3. Чистота речи	81
Глава 3. Ясность, понятность — существенные признаки культуры речи	86
§ 1. Слова ограниченного и неограниченного употребления	86
§ 2. Что такое иллюзия понятности	90
§ 3. Приемы объяснения терминов	94
§ 4. Особое внимание иностранным словам	99
Глава 4. Правильность — важнейший признак культуры речи	103
§ 1. Нормативность речи	103

§ 2. Орфоэпические нормы	109
§ 3. Акцентологические нормы	114
§ 4. Грамматические нормы	120
§ 5. Лексические нормы	124
Глава 5. Выразительность речи	127
§ 1. Что делает речь яркой и выразительной	129
§ 2. «Мысль выигрывает в силе...»	138
§ 3. Монолог становится диалогом	142
§ 4. Использование чужой речи	145
§ 5. Пословица недаром молвится	148
§ 6. Неиссякаемый источник — фразеология	153
РАЗДЕЛ III. ОСНОВЫ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА	194
Глава 1. Ораторское искусство	
как социальное явление	194
§ 1. О предмете риторики	194
§ 2. Что обусловило появление	
ораторского искусства	197
§ 3. Ораторское искусство и политика	200
§ 4. Ораторское искусство —	
явление историческое	204
§ 5. Виды ораторского искусства	205
Глава 2. Из истории ораторского искусства	208
§ 1. Основные этапы развития	
западноевропейской риторики	208
§ 2. Развитие риторических традиций в России	217
Глава 3. Вития, краснослов, речистый человек	232
§ 1. О слове оратор	233
§ 2. Риторические навыки и умения	234
§ 3. Индивидуальные особенности оратора	236
§ 4. Каждый ли может стать хорошим оратором	237

Глава 4. Как готовиться к публичным выступлениям	241
§ 1. Чувство неуверенности и страха перед выступлением	241
§ 2. Повседневная подготовка к выступлениям	243
§ 3. Подготовка к конкретному выступлению	248
§ 4. Виды подготовки	258
Глава 5. Как построить свою речь	267
§ 1. Что такое композиция речи	268
§ 2. План — основа композиции	269
§ 3. Составные элементы композиции	272
§ 4. Главная часть	279
§ 5. Недостатки композиции	284
Глава 6. Контакт в публичном выступлении	288
§ 1. Что такое контакт с аудиторией	288
§ 2. Как определить, удалось установить контакт или нет	289
§ 3. Учет особенностей аудитории	291
§ 4. Форма преподнесения материала	295
§ 5. Как влияет на поведение оратора наличие или отсутствие контакта	299
РАЗДЕЛ IV. ЗВУЧАЩАЯ РЕЧЬ И ЕЕ ОСОБЕННОСТИ ...	326
Глава 1. Речевой аппарат	326
Глава 2. Дыхание и его тренировка	332
Глава 3. Голос и процесс его воспитания	338
Глава 4. Дикция	351
Глава 5. Интонация	360
§ 1. Акустические компоненты интонации	360
§ 2. Интонационные конструкции и их назначение	368
Глава 6. Пауза	377
Глава 7. Теоретики ораторского и сценического искусства о звучащей речи	384

РАЗДЕЛ V. ОСНОВЫ ПОЛЕМИЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА	400
Глава 1. Спор, дискуссия, полемика	400
§ 1. Спор. Что это такое?	400
§ 2. Классификация споров	403
Глава 2. Из истории искусства спора	408
Глава 3. Культура спора: основные правила его ведения	426
Глава 4. Как убедить оппонента	448
§ 1. Основные формально-логические законы	448
§ 2. Доказательство	457
§ 3. Логические ошибки	461
§ 4. Доказывание и убеждение	465
§ 5. Доводы в споре	467
Глава 5. Полемические приемы	474
Глава 6. Искусство отвечать на вопросы	485
§ 1. Классификация вопросов	486
§ 2. Виды ответов	491
§ 3. Нечестные приемы	494
Глава 7. Уловки в споре	496
Глава 8. Активные формы обучения полемическому мастерству	510
§ 1. Занятие-дискуссия	510
§ 2. Деловая игра «Политбой»	515
§ 3. Практикум «Ответы на вопросы»	517
§ 4. Тренинг «Диалог»	518

Серия
«Высшее образование»

Л.А. Введенская, Л.Г. Павлова

РИТОРИКА И КУЛЬТУРА РЕЧИ

Ответственный
за выпуск
Верстка:

*Кузнецов В.
Патулова А.*

Подписано в печать 26.01.2012 г.
Формат 84 x108 $\frac{1}{32}$. Бумага офсетная.
Гарнитура Школьная.
Тираж 2 500. Заказ № 56.

ООО «Феникс»
344082, г. Ростов-на-Дону,
пер. Халтуринский, 80

Отпечатано с готовых диапозитивов в ЗАО «Книга».
344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Советская, 57.
Качество печати соответствует предоставленным диапозитивам.

Риторика и культура речи

Л.А. Введенская
Л.Г. Павлова

Риторика и культура речи

Соответствует Федеральному государственному
образовательному стандарту
(третьего поколения)



12-е издание

