

УДК 373.167.1:811.161.1

ББК 81.2Рус-922

М69

За создание учебника по риторике  
для учащихся 10—11 классов А. К. Михальской

было присуждено звание лауреата

Первой степени конкурса им. А. Ф. Лосева  
за лучшую работу в области гуманитарных наук

Михальская, А. К.

М69 Русский язык: Риторика. 10—11 кл. : учеб. для общеобразоват. учреждений филол. профиля / А. К. Михальская. — 6-е изд., стереотип. — М. : Дрофа, 2011. — 491, [5] с.

ISBN 978-5-358-09040-8

Автор учебника знакомит учащихся с законами риторики, с основами мастерства публичного выступления, с искусством ведения беседы, спора, рассказывает о своеобразии русской риторики. Теоретический материал сопровождается практическими заданиями, что дает возможность прочнее и глубже закрепить полученные знания, овладеть искусством красноречия.

УДК 373.167.1:811.161.1

ББК 81.2Рус-922

ISBN 978-5-358-09040-8

© ООО «Дрофа», 2001

# *От автора*

РИТОРИКА — дисциплина древняя и новая, надолго почти забытая, но все же вновь возродившаяся — славная наука античной классики, поистине колыбель гуманитарного знания, давшая начало не только традиционным его областям (стилистике, поэтике, теории литературы), но и самым современным (например, лингвистической прагматике, изучающей язык в контексте живого общения, а знаки языка — в их отношении к человеку говорящему — *Homo eloquens*).

Риторика — наука классически ясная, прозрачная, отстоявшаяся, как старое вино, и вместе с тем бурно развивающаяся. Это не случайно. В нашу эпоху, рождающую новые серьезнейшие проблемы, все же главная из них, пожалуй, — возможность взаимопонимания между людьми. Поэтому так необходима нам сейчас именно «чаша ритора», о которой античный мудрец так сказал в застольной речи, ставшей знаменитой: «Первая чаша принадлежит жажде, вторая — веселью, третья — наслаждению, четвертая — безумию. Но о чашах муз должно сказать наоборот: чем чаще следуют они одна за другой, чем меньше воды подмешано в вино, тем больше пользы для здорового духа. Первая чаша — учителя чтения — закладывает основы, вторая — чаша филолога — оснащает знаниями, третья — чаша ритора — вооружает красноречием» (Апuleй. Florida (Цветник)).

Пить эту чашу, которая, как мы надеемся, не покажется вам слишком горькой, нужно постепенно.

Введение к курсу познакомит вас с предметом риторики, с историей ее становления и развития как дисциплины, от самых истоков до современности.

Первая глава учебника даст основы знаний о речевом поведении человека, необходимые для понимания важнейших законов современной риторики.

Затем перейдем к изучению риторического канона, увидим, какие пути ведут от мысли к слову, и таким образом освоим основы европейской речи мыслительной культуры. Этому посвящены три следующие главы книги — вторая, третья и четвертая. Эти главы последовательно представляют три важнейших этапа классического риторического канона — изобретение содержания, расположение идей в речи, словесное выражение — три главные части классической риторики в их современном облике.

Знакомясь с основами оратории — мастерства публичного выступления, — мы научимся режиссуре речи, отдельных ее элементов до сложного целого. Пятая глава поможет овладеть принципами ведения публичной речи различных типов — эпидейктической (торжественной, оценочной), аргументирующей (убеждающей и агитирующей), информирующей.

Шестая глава книги посвящена мастерству беседы и спора — области красноречия, значение которой велико для каждого человека, какую бы профессию и какой бы образ жизни он ни выбрал.

Седьмая глава рассказывает об истоках и путях становления, особенностях русского красноречия. Закономерно, что глава начинается с определения риторического идеала, с рассказа о риторическом идеале античности, ибо он лег в основу всей европейской риторической культуры, в том числе и русской. В этой главе говорится об истоках и особенностях древнерусского риторического идеала, о требованиях к речевому поведению и речи, сложившихся в Древней Руси. В последней части главы рассматриваются русские традиции красноречия и их отражение в современной риторике.

Завершает книгу заключение, в котором в сжатой форме подведены итоги изученного, а также сказано о задачах, стоящих перед всеми, кто овладел основами риторики.

Книга, которую вы держите в руках, написана не для того, чтобы решить все ваши речевые проблемы, предложить рекомендации и привить навыки, пригодные на все случаи жизни. Ее цель — дать основы современного риторического образования, приобщить к европейской

риторической культуре — культуре мысли и слова. Это значит, что курс современной риторики призван служить ориентиром в бурном море речи, помочь лучше понимать других и самого себя в качестве человека говорящего.

Работать с этим учебным пособием можно и нужно не только в риторическом классе под руководством учителя, но и самостоятельно. Пособие составлено таким образом, что использовать его для получения основ риторической подготовки по силам любому, даже если нет систематических занятий по курсу риторики. В жизни всегда найдутся ситуации, когда вы сможете практически проверить полученные знания и самостоятельно выработать важнейшие риторические навыки.

Как же пользоваться учебным пособием? Каждая глава книги делится на подразделы, которые, в свою очередь, состоят из параграфов. Подразделы содержат теоретический материал по определенной проблеме или по отдельному элементу речевого мастерства. Параграфы внутри подразделов дают возможность выделить более частный вопрос темы, какой-либо аспект данной проблемы. Это облегчает не только изучение, но и повторение изученного.

Теория поясняется в учебнике анализом включенных в текст примеров и таблиц. Читая тот или иной параграф, изучая его, обращайте особое внимание на разбор примеров, на таблицы, пояснения к ним. Они должны служить для вас образцом для самостоятельного анализа и оценки явлений, фактов и ситуаций собственной и чужой речи. Именно самостоятельному их анализу нужно научиться, чтобы уметь верно оценивать и контролировать свое речевое поведение, чтобы разбираться в сложных и многообразных причинах успехов и неудач в общении, чтобы видеть истоки нарушения понимания и конфликтов, находить способы их предупреждения и преодоления.

Очень важны для понимания материала схемы, помещенные в тексте параграфов и упражнений. Схемы рекомендуем не просто просматривать, но внимательно анализировать, даже изучать. Они помогут не только осмыслить теоретический материал, но и практически овладеть им.

В конце каждой главы вы найдете вопросы для самопроверки. Используйте их для того, чтобы выделить с их помощью главные проблемы главы. Перед тем как читать следующий параграф, посмотрите, какие из вопросов относятся именно к нему. Так вы определите самое важное. Читая параграф, держите в уме эти вопросы. Познакомившись с текстом параграфа, попробуйте на них ответить.

Особенно важны для нашего курса задания и упражнения. В тексте каждого параграфа сделаны отсылки к соответствующим номерам практических заданий. Делать их можно самостоятельно, а проверять результат лучше в риторическом классе под руководством учителя: нужно знать, как со стороны воспринимаются и оцениваются ваша речь и речевое поведение, какое впечатление производят они на окружающих. Приготовьтесь к необходимости критических оценок, не будьте обидчивы, а постарайтесь использовать эти оценки себе на пользу. Риторика — это алгебра, которой повествуется гармония слова, но это все же не логика и не математика. Поэтому в риторических задачах, как правило, нет решений единственно правильных, верных и неверных, а есть более и менее удачные. Не все упражнения и задания одинаковы по сложности. Особым значком (⇒) отмечены упражнения повышенной трудности.

Выполняя упражнения и практические задания, вы получите те умения, которые необходимы для наблюдения за речью, анализа ее и оценки. Они позволяют вам совершенствовать собственное речевое мастерство в течение всей жизни. Приготовьтесь именно к этому: ведь любой курс риторики — это отправная точка, трамплин, с которого только начинается риторическое образование.

Теперь мы подошли к вопросу, который, возможно, представляется вам сейчас главным.

— Ну хорошо, — скажете вы. — Пройдя курс риторической подготовки и изучив эту книгу, я, предположим, сделаюсь образованней. Но что это даст для практической жизни? В результате я что-то узнаю. Но что я смогу?

Ответим:

— лучше и легче думать (лучше — значит более четко, более логично и связно, так что мысли приобретут отдельность, последовательность, будут выстраиваться в порядок, как войска перед боем, а не натыкаться друг на друга, как люди в толпе); научиться «мыслить схемами» (Рене Декарт);

— понимать потребности аудитории и собеседника, не мучить слушателей, а доставлять им удовольствие, стать в этом отношении более привлекательным для окружающих;

— уверенно чувствовать себя в ситуациях, когда от вас требуется «встать и сказать», свободнее общаться с людьми;

— научиться конкретным разновидностям речевых действий: сделать доклад, прочитать лекцию, участвовать в деловой беседе, произнести тост, поздравление, сделать компли-

мент, высказать публично и доказать свое мнение, убедить в своей правоте и т. д.

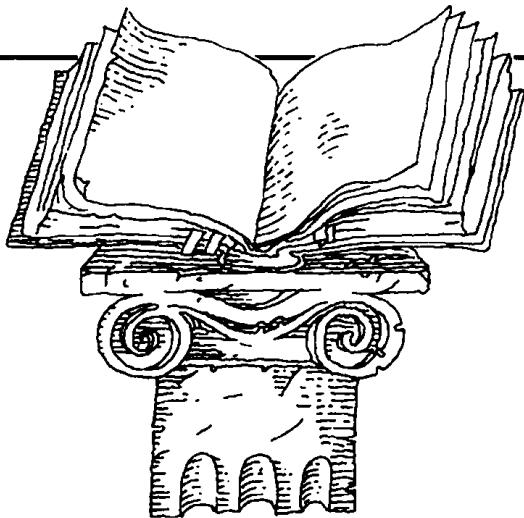
Начиная изучение риторики, стоит задуматься о том, что в наше время и в нашей стране, где многовековая риторическая культура сильно нарушена, человек, овладевающий мастерством красноречия, приобретает нечто очень важное и полезное не только для себя. Он также становится и непосредственным участником реального возрождения отечественной речевой культуры. Ведь и в наши дни в высшей степени справедлива античная пословица: «Какова у людей жизнь, такова и речь». Вспоминая ее, римский философ Луций Анней Сенека замечает: «Если порядок в государстве расшатан, если граждане предались удовольствиям, то свидетельством общей страсти к ним будет распущенность речи, коль скоро она присуща не одному-двум ораторам, а всеми принята и одобрена. <...> Как пышность пиров и одежды есть признак болезни, охватившей государство, так и вольность речи, если встречается часто, свидетельствует о падении душ, из которых исходят слова» (Сенека. Нравственные письма к Луцилию). Верно и обратное: речь влияет на жизнь, и хорошая речь способна улучшить жизнь.

Не будем забывать, что, по словам одного из известных авторов XVII в., Ивана Филиппова, некогда на Руси «ораторствовали проповедники, просияли премудрые Платоны, показались преславные Демосфены, обретались пресладкие Сократы, отыскивались храбрые Ахиллесы».

В заключение этого небольшого предисловия автор выражает глубокую признательность уважаемому рецензенту первого издания книги — доктору филологических наук профессору Л. К. Градиной. Благодарна я также доктору педагогических наук профессору Т. А. Ладыженской, под чьим руководством была создана кафедра культуры речи в МПГУ и стали возможны исследования в области риторики, редактору книги — Г. В. Карпюку, чья помощь в работе над учебником была неоценима.

Автор благодарит кандидата биологических наук А. Д. Полякова за ценные советы и консультации.

Автор признателен официальным рецензентам как первого, так и второго издания, активно поддержавшим публикацию учебника и высказавшим советы и рекомендации по его совершенствованию.



## *Введение*

### **СИЛА СЛОВА И ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО КРАСНОРЕЧИЯ**

**§ 1. РИТОРИКА: ТРАДИЦИОННОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ.** Точное и полное определение риторики мы сможем найти вместе с вами лишь в конце этой вводной главы, сформулировав его как вывод из полученных здесь сведений и рассуждений.

Пусть в качестве предварительного определения риторики нам сейчас послужит наиболее распространенное, общепринятое: *риторика — теория, мастерство и искусство красноречия*. Так или примерно так определяется риторика в существующих общих и специальных словарях, энциклопедиях, справочниках. Дело только в том, что ключевое понятие этого определения — понятие красноречия — само по себе требует расшифровки и пояснения применительно к нашему времени, к современной нам речевой и социальной среде.

Для большинства наших соотечественников сейчас слово *риторика* звучит загадочно. В обиходном языке оно означает скорее краснобайство, чем красноречие, — умение с помощью пустых фраз скрыть суть дела, увести от истины. Образованные люди, помня о прошлом, связывают риторику именно с ним: для них это наука древних, потерявшая свою значимость и действенность в наши дни, — нечто забытое и привлекательное лишь как знак ушедшей культуры, воспоминание о ней. Современный человек с его напряженным жизненным ритмом, как считают многие, не нуждается ни в особой науке о красноречии, ни в обучении этому мастерству. Некоторые понимают риторику как искусство публичного выступления, не-

обходимое оратору, представляющее интерес только для тех, кто нуждается в нем профессионально.

Что же такое современная риторика и современное красноречие? Да и существуют ли они?

Таковы вопросы, на которые прежде всего нужно ответить и к которым мы сейчас обратимся. Как вы увидите, это проблемы отнюдь не узкофилологические, но общекультурные, общегуманитарные, философские и социологические.

**№ 2. СИЛА СЛОВА.** Значение и силу слова в предназначении человека отчетливее и глубже понимали, пожалуй, древние, ближе стоявшие к истокам человеческого рода и духа, более непосредственно соприкасавшиеся с тайной бытия. Вера людей в слово и его силу уходит далеко в глубь времен. На заре существования человечества вера эта проявилась в магической силе первобытного заклинания и заговора. Божественная природа слова отражена в величайших письменных памятниках.

«В начале было Слово, и Слово было у Бога, и Слово было Бог. Оно было в начале у Бога. Все через него начало быть. В Нем была жизнь, и жизнь была свет человеков; И свет во тьме светит, и тьма не объяла его», — гласит Евангелие (Иоанн. I. 1—5).

В чем смысл бытия человеческого на Земле? Божественное Слово, Логос (*от греч. logos* — понятие; мысль, разум; в философии — всеобщая закономерность, духовное первоначало) — дар, полученный лишь людьми среди всех живых существ. Не было ли Слово дано нам для того, чтобы мы, люди, могли с его помощью разгадывать изначальную загадку мироздания, проникать в значение сущего, используя язык и речь как инструмент познания смысловой структуры духа и тварного мира? Ведь более никто и ничто на Земле, кроме человека, одаренного Словом, не способны и не призваны к решению этой задачи. Потому *Homo sapiens*, человек разумный, и существует, и осуществляет себя только как *Homo eloquens* — человек говорящий. Пока слово, речь подвластны человеку, будет светить свет во тьме, и не поглотит его тьма.

Человек античности выразил свое преклонение перед словом в изречении «*Nomen est omen*» — «Имя есть судьба». Замечательно сказал греческий софист Горгий: «Слово есть великий властелин, который, обладая весьма малым и совершенно незаметным телом, совершает чудеснейшие дела. Ибо

оно может и страх изгнать, и печаль уничтожить, и радость вселить, и сострадание пробудить... <...> Сила убеждения, которая присуща слову, душу формирует, как хочет» (Горгий. Похвала Елене).

---

### УТОЧНИМ!

---

*Софистом* в Древней Греции называли учителя мудрости, в частности платного учителя философии, политики, математики, но прежде всего риторики, обучавшего владению риторическими навыками.

---

Сила слова внушала некогда удивление; «великий *властелин*» слово требовало и соответствующего уважения к себе.

В оный день, когда над миром новым  
Бог склонял лицо свое, тогда  
Солнце останавливали словом,  
Словом разрушали города.

Так писал Николай Гумилев (*«Слово»*, 1921).

**§ 3. СОКРАТ О КРАСНОРЕЧИИ.** У истоков европейской философской и риторической культуры стоял человек, жизнь и деятельность которого оказали колossalное влияние на ее становление и современный облик. Это был величайший философ античности, учитель знаменитого Платона — Сократ, живший в Афинах в 470—399 гг. до н. э. Не оставив после себя ни одного написанного им самим текста, Сократ утверждал свой новый подход к познанию и обобщению действительности лишь в беседах со своими учениками. О том, как действовало на окружающих слово Сократа, свидетельствует Платон: «Когда я слушаю его, сердце у меня бьется гораздо сильнее, чем у беснующихся корибантов, а из глаз моих от его речей льются слезы; то же самое, как я вижу, происходит и со многими другими, — говорит юный Алкивиад. — ...Этот Марсий приводил меня часто в такое состояние, что мне казалось — нельзя больше жить так, как я живу... Я испытываю сейчас то же, что человек, укушеннный гадюкой... Я был укушен сильнее, чем кто бы то ни было, и притом в самое чувствительное место — в сердце, называйте как хотите, укушен и ранен философскими речами, которые впиваются в молодые и одаренные души сильней, чем змея, и могут заставить делать и говорить все, что угодно» (Платон. Диалог *«Пир»*).

*Корибáнты* — в греческой мифологии божества малоазийского происхождения, спутники и служители Великой матери богов Реи-Кибелы; их культ отличался оргиастическими танцами и экстатической музыкой.

*Мáрсий* — в греческой мифологии сатир или силен, древнее божество, достигшее необычайного мастерства в игре на флейте. Алкиниад сравнивает Сократа с сатиром Марсием — и по внешнему сходству, и, главное, по воздействию его речей, обладавших божественной властью напевов флейты козлоногого: «Ты же ничем не отличаешься от Марсия, только достигаешь того же самого без всяких инструментов, одними речами» (Платон. Диалог «Пир»).

Искусство красноречия — это «некое умение увлечь души словами», — говорит Сократ в диалоге Платона «Федр». По мнению философа, именно оно указывает единственный путь к воздействию на людей. «Даже знающий истину не найдет помимо меня средства искусно убеждать» — так заявляет красноречие о себе самом в этом диалоге.

В чем же состояла странная, поражавшая современников сила сократовской речи? Вопрос этот сложен, и ответ на него должен приблизить к решению нашей задачи — пониманию сущности красноречия, причем красноречия современного, и к пониманию предмета риторики. Слово Сократа обладало страстной устремленностью к смыслу, к истине. Оно несло пафос познания смыслового устройства мира, отражая напряженность человеческой мысли на путях проникновения в скрытую от поверхностного взгляда духовную, смысловую структуру сущего. Провидеть загадки, поставленные человеку для разрешения, разгадывать их, рассуждая вслух, учить этому других, вовлекая их в эту захватывающую работу, нащупывать и показывать смысловые пути от мысли к слову — вот что умел Сократ, вот в чем состояло его призвание, это гений, его «демон», как сам философ определял свой духовный порыв, никогда его не оставлявший.

Итак, подлинную силу имеет лишь слово, насыщенное смыслом, открывающее внутреннюю структуру бытия; именно для этого было оно дано человеку, и с его помощью человек осуществляет свое предназначение — проникает втайны мироздания, схватывая его устройство сетью слов-поня-

тий, означая элементы мира и отношения между ними словами-знакоами.

Так понимали сущность и роль Слова древние.

#### § 4. СЛОВО В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ: УТРАТЫ И ПОИСКИ.

Обращаясь к эпохам ушедшим, к трудам мыслителей античности и средневековья, Ренессанса и Просвещения, к изощренной словесной культуре XIX в., нельзя не задаться вопросом — а что теперь? Видим ли мы и сегодня эту прежде существовавшую и бережно сохранявшуюся гармонию? Насколько верит в слово наш современник, умеет ли пользоваться им? Вспомним, каково продолжение цитированного выше стихотворения Н. Гумилева «Слово»:

Но забыли мы, что осиянно  
Только слово средь земных тревог  
И в Евангелии от Иоанна  
Сказано, что Слово — это Бог.

Мы ему поставили пределом  
Скудные пределы естества,  
И, как пчелы в улье опустелом,  
Дурно пахнут мертвые слова.

«Вырождение» слова, отлученного от своей главной, смысвой и нравственной, задачи, лишенного былого, поистине божественного статуса, утратившего свою роль, отмечалось уже на рубеже XIX—XX столетий. Примеры дурного владения речью, пренебрежения к слову нетрудно отыскать в воспоминаниях тех, кто жил в начале нашего века. Приведем лишь один:

«Приходит министр в парламент, скажем, в Думу. Выходит на трибуну и говорит <...> Но министр плохой актер. Он не чувствует обстановки, не понимает «ситуации», и неточности начинают нагромождаться одна на другую. Какая-нибудь забубенная голова выкрикивает нелестное замечание. Как плохой актер от неправильно поданной реплики, министр теряет тон и самообладание. Голос его начинает звучать фальшиво, жесты перестают подходить к принесенному делу. Мысль осталась недосказанной, дело недоделанным, а впечатление произведено отвратительное. Не понял министр своей роли — провалился» (Шаляпин Ф. И. Мaska и душa: Мои сорок лет на театрaх. М., 1990. С. 154).

Не правда ли, это звучит достаточно современно? Однако в целом уровень речевой культуры общества в дореволюционной России и в первые послереволюционные годы был несравненно выше того, что мы имеем теперь, спустя почти столетие. Великолепные образцы политического, судебного, академического, бытового красноречия зафиксированы в многочисленных сохранившихся текстах. Имена выдающихся ораторов вошли в золотой фонд отечественной культуры. Это и знаменитые лекции замечательного российского историка В. О. Ключевского (1841—1911), и его учителя — филолога, внесшего огромный вклад в отечественную культуру, Ф. И. Буслаева (1818—1897), и публичные выступления и лекции в студенческих аудиториях историка, общественного деятеля, профессора кафедры всеобщей истории Московского университета Т. Н. Грановского (1813—1855), и неповторимые лекции историка, писателя, журналиста М. П. Погодина (1800—1875), и публичные лекции замечательного педагога, врача, основоположника научной системы физического воспитания П. Ф. Лесгафта (1837—1909), и выступления естествоиспытателя К. А. Тимирязева (1843—1920), и, конечно, судебные речи и книги по судебному красноречию известнейших отечественных юристов А. Ф. Кони (1844—1927), Ф. Н. Плевако (1842—1908/09) и П. С. Пороковщикова (писавшего под псевдонимом П. Сергеич; 1867—1920?), и выступления многих других ораторов. Все эти речи, лекции, публичные выступления представляют обширный и ценнейший материал для того, чтобы убедиться, что мастерство владения словом, которое продемонстрировано в этих образцах, очень и очень высоко и для большинства наших современных ораторов просто недостижимо. Почему же это произошло? Каковы причины того, что лишь немногие наши современники, да и то в основном люди, получившие образование в далёкие годы, сохранили высокую культуру образцовой русской речи?

Попытаемся разобраться в этих вопросах. Ответить на них необходимо, чтобы представить перспективы реконструкции возрождения отечественной речевой культуры, увидеть возможные пути грядущего «риторического Ренессанса» в России. Без возвращения риторики вряд ли мыслимо и возрождение отечественной культуры вообще. Ведь роль слова, конечно в русской культуре традиционно была особенно значительна.

Поэтому всякое отлучение от слова представляет наибольшую опасность, угрожающую русской культуре и истории. Сколько поколений были у нас от слова отлучены? Пожалуй, это постигло ваших отцов и дедов. Если же и ваше поколение будет воспитано в духе словесного нигилизма, окончательное «отпадение от языка» станет, по-видимому, реальностью. Начиная изучать курс риторики, подумайте о том, что ваша личная роль в возрождении отечественной словесной культуры особенно значительна. Помните:

Ржавеет золото, и истлевает сталь.  
Крошится мрамор. К смерти все готово.  
Всего сильнее на земле — печаль —  
И долговечней — царственное Слово.

(А. Ахматова.)

Здесь нужно сделать два существенных замечания.

Первое: в тексте, который вы прочитали выше, говорится о слове, о словах. Но ведь само слово *слово* многозначно: это и речь-высказывание, и единица языка (*слово в словаре*). Вспомним, кстати, как определяется *слово* в бессмертном памятнике русской культуры «Толковом словаре живого великорусского языка» В. И. Даля. Откроем четвертый том этого словаря на соответствующей странице и прочитаем:

*Слово: «1 — исключительная способность человека выражать гласно мысли и чувства свои; дар говорить, сообщаться разумно сочетаемыми звуками; словесная речь. Человеку слово дано, скоту немота. Слово есть первый признак сознательной, разумной жизни. Слово есть воссоздание внутри себя мира. К. Аксаков;*

*2 — сочетание звуков, составляющих одно целое, которое, по себе, означает предмет или понятие; реченье;*

*3 — разговор, беседа;*

*4 — речь, проповедь; сказание».*

Приведенные в словаре значения слова *слово* могут выступать в нераздельном единстве (так, например, в текстах Ахматовой, Гумилева, Мандельштама), но в нашем учебнике и прежде, и далее, говоря о *слове*, будем прежде всего иметь в виду 1, 3, 4-е значения из словаря Даля.

Второе: может быть, вы думаете, что в этом учебнике, посвященном теории, мастерству и искусству красноречия, и речь пойдет только о словах (причем о красивых, «красных») или хотя бы преимущественно о них? Нет!

Ведь наш современник, в какой бы стране он ни жил, уже не тот, что человек прошлого столетия, не говоря уже о людях давно минувших эпох. Слово, которое слишком часто использовалось в нашем столетии как лживый покров действительности, как инструмент обмана, как орудие манипулирования людьми, во многом утратило свою изначальную ценность, свой священный (сакральный) смысл, девальвировало, как денежные знаки при гиперинфляции.

Отрицательное отношение к слову, а значит, и к риторике, окончательно сложившееся после Первой мировой войны и укрепившееся позже, имеет глубокие социально-исторические основания. Слово как бы потеряло силу, угасло, увяло.

Однако в то же самое время в мире возникла не менее глубокая потребность в средствах, которые могли бы объединить разрозненное, распавшееся, враждующее человечество. Настоятельная, насущная необходимость найти общий язык, договориться, объединиться все крепла. Однако нет в человеческой культуре ничего, что могло бы выполнить эти задачи, как все то же слово, речь. Другого человеку не дано. Но чтобы стать способным решать эти задачи, слову пришлось измениться. С середины нашего столетия в Европе и Америке начинается «риторический Ренессанс» — возрождение риторики, возрождение слова на новом уровне, возвращение его в новом качестве, и прежде всего — как инструмента мысли, познания и как средства объединения человечества. Именно поэтому можно говорить о том, что слово современное (и будущее) реально возвращается к античному, сократовскому идеалу: оно должно быть полно смысла, глубоко, насыщено мыслью; оно должно быть нравственно, выполнять этическую задачу — ведь только так оно может объединить людей, а не оттолкнуть их друг от друга.

**§ 5. СУЩНОСТЬ СОВРЕМЕННОГО КРАСНОРЕЧИЯ.** К концу XX в. человек уже слишком многое увидел, прожил и пережил, чтобы его представление о прекрасной речи, т. е. его риторический идеал, осталось прежним, неизменным.

Идеальной, прекрасной вряд ли может в наше время считаться речь всего лишь «словесно красивая», а тем более чрезмерно украшенная, или, если использовать термин классической риторики, амплифицированная (*от лат. amplificatio* —

распространение, увеличение). Напротив, украшательство воспринимается сейчас нередко как признак лживости, цветистость — как покров, скрывающий нечто низменное. Это лишь настораживает, рождает недоверие, отталкивает.

Красота речи в наши дни во многом сродни красоте любого предмета обихода — это прежде всего функциональность, соответствие своей основной задаче. Чем лучше и полнее речь осуществляет цель говорящего — привлекает внимание слушающего, пробуждает в последнем именно те мысли и эмоции, тот отклик, который так нужен оратору или собеседнику, — тем она совершенней.

Красота речи, как мы уже говорили, — это также стройность ее мыслительного каркаса, смысловая насыщенность и глубина. Замечательный преподаватель риторики, автор одного из популярнейших учебников, выдержавшего множество изданий, Николай Федорович Кошанский (учитель Пушкина) писал: «Грамматика занимается только словами; Реторика преимущественно мыслями» (Кошанский Н. Ф. Общая реторика. 9-е изд. СПб., 1844. С. 2).

---

### УТОЧНИМ!

---

Написание «реторика» уступило место привычному нам сейчас «риторика»; в 20-е годы нашего столетия эти написания различались по смыслу (*см. далее*, с. 18).

---

Отмеченную Н. Ф. Кошанским особенность риторики мы и имели в виду выше, когда утверждали, что будем говорить в этой книге не только о словах. Риторика, особенно современная, — это прежде всего школа мысли, а затем уже — школа слова. Простота и сила, присущие ораторским образцам античной классики, приобретают сегодня особое значение. Хорошую современную публичную речь можно охарактеризовать так же, как некогда было сказано о речах замечательного афинского оратора и политического деятеля Демосфена (384—322 гг. до н. э.): «Не ищите у него украшений: там имеются только доводы. Аргументы и доказательства скрециваются, подталкивают друг друга, стремительно бегут перед вашими глазами, выбрасывая на ходу восхитительные блестки антitez» (Давыдов Г. Д. Искусство спорить и острить. Пенза, 1927. С. 28; об антitezе подробнее см. с. 168—169, 268—269.). Значит, современная речь — это некая «литературная геометрия», результат усиленной мыслительной работы, это

соподчиненное здание, логически выстроенное из четких смыслов точно употребленных слов. Мужественная логика слова вызывает у наших современников одобрение и восхищение скорее, чем женственное изящество. Чтобы убедиться в этом, посмотрим, как пишет о прекрасной речи Алексей Федорович Лосев (1893—1988), крупнейший русский философ нашего времени, замечательный филолог и историк культуры: «Да! Какой я был любитель докладов, речей, споров и вообще разговоров! Слова! Да, не с меланхолией, не по-гамлетовски я скажу: «Слова, слова, слова!» Слова всегда были для меня глубоким, страстным, завораживающе-мудрым и талантливым делом. Как мало людей, которые любят и умеют талантливо говорить! И как я искал, как я любил, как я боготворил этих людей! Боже мой, что это за чудный дар — уметь говорить и уметь слушать, когда говорят! В молодости при звуках талантливой речи я чувствовал, как утончается, серебрится и играет моя мысль, как мозг перестраивается у меня наподобие ценного и тончайшего музыкального инструмента, как дух мой начинал носиться по безбрежной и бледной зелености мысленного моря, на котором вспененная мудрость ласкает и дразнит тебя своими багряными, алыми всплесками» (Лосев А. Ф. Жизнь. СПб., 1993. С. 157). В этом фрагменте философ говорит о «талантливой» речи прежде всего именно как о мыслительном деле, интеллектуальном труде — деле «завораживающе-мудром», «глубоком», настраивающем мозг «наподобие... музыкального инструмента», вызывающем тонкую игру мысли, освобождающем ее. Вместе с тем такая речь и страсти, и эмоционально-напряженна, и уж, во всяком случае, никак не может быть названа отвлеченно-холодной.

Обратим внимание и на то, что «чудный дар» «талантливой» речи понимается А. Ф. Лосевым как единое, целостное умение человека не только говорить самому, но и «уметь слушать, когда говорят». Это очень важно, ведь только таким образом становится возможным и реально осуществимым подлинный диалог между людьми. А значит, возникают и предпосылки взаимопонимания между ними. Не та речь хороша, что убеждает, а та, что, убеждая, объединяет. Об этом говорил еще Лев Толстой; в наше же время, когда само существование человечества зависит от возможностей найти общий язык, подлинный диалог (а значит, нравственный, этический потенциал речи, степень ее устремленности к добру) приобретает поистине решающее значение.

Итак, вот что такое прекрасная, образцовая речь для человека, стоящего на пороге XXI столетия: это целесообразность, смысл и добро, в триединстве выраженные в слове и в совокупности составляющие риторический идеал современности.

## ИСТОРИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПРЕДМЕТА РИТОРИКИ

**§ 6. У ИСТОКОВ РИТОРИКИ.** Рождение риторики как дисциплины связано с периодом демократии в Афинах около V в. до н. э., с философской и ораторской деятельностью софистов — «первых европейских интеллигентов», как называл их А. Лосев. Об этом подробнее мы поговорим ниже, а сейчас заметим только, что риторика на первых этапах своего становления была не столько теорией, сколько практической обучения речевому мастерству — риторической педагогикой. «Бродячие учителя красноречия» (А. Ф. Лосев), софисты брались за соответствующую плату научить любого искусству спора и публичной речи. Важно иметь в виду, что в Древней Греции понятия «искусство» и «мастерство» были неразрывно связаны, неотделимы друг от друга. И то и другое совокупно обозначалось одним словом — *techne* (технэ; отсюда и наше слово *техника*).

Слово *риторика*, как и называемая им наука, греческого происхождения. В древнегреческом языке было слово *rheo* — говорю, лью, теку. Производное от него — *rhetor* — означало «ратор», «оратор». Последнее, в свою очередь, и дало название нашей науке — *rhetorike* (риторика) или *rhetorike techne*, т. е. «мастерство/искусство ораторской речи». Выше мы уже упоминали о том, что еще в прошлом столетии последнее имело два варианта — *реторика* и *риторика*. Еще в начале XX в. значения этих вариантов различались не только написанием. Так, например, известный ученый-филолог первой половины XX в. Б. В. Томашевский (1896—1957) в 20-х годах принципиально употреблял вариант *реторика*, чтобы отграничить название высоко ценимой им науки, в возрождение которой на новом, современном уровне он верил, от отрицательно-оценочного, нетерминологического *риторика*. «Должна быть воскрешена старушка-Реторика так же, как воскресла поэтика», — писал Б. В. Томашевский в 1924 г. Но

мы, следуя принятой ныне норме, в своем изложении будем использовать написание *риторика*.

Сложна, захватывающе интересна и даже драматична история риторики. Каких только суждений, нередко самых противоречивых, не вызывала эта область знания и практики! И всегда отношение к риторике было поразительно эмоционально, заряжено чувством — от безудержного восхваления, почитания и прямого обожествления этой науки, этого мастерства до страстного, уничтожительного осуждения, когда риторика объянялась чуть ли не главной причиной падения общественных нравов, а то и вовсе запрещалась. Ведь, как мы уже знаем, владение словом дает человеку некую особую силу, а нередко и власть, что может сделать его опасным. Для греков способность к красноречию делала человека прямо-таки богоравным. Вот как говорится об этом в поэме Гомера «Одиссея»:

Тот по наружному виду внимания мало достоин —  
Прелестью речи зато одарен от богов; веселятся  
Люди, смотря на него, говорящего с мужеством твердым  
Или с приветливой кротостью; он украшенье собраний;  
Бога в нем видят, когда он проходит по улицам града.

Риторическая педагогика, учительство красноречию возникли и расцвели в Афинах в связи с тем, что дар слова стал восприниматься там как признак и непременное условие полноценного, хорошего образования. Подлинно образованный человек, «наилучшим образом воспитанный для философии и словесности», «вдруг, в любом месте речи метнет <...>, точно могучий стрелок, какое-нибудь замечательное изречение, короткое и сжатое, и собеседник окажется ничуть не лучше ребенка» — говорится в знаменитом диалоге Платона «Протагор».

Не случайно и столетия спустя один из величайших риторов Рима, Цицерон, имя которого как символ идеального оратора стало нарицательным, обращаясь к своему сыну Марку с наставлением о том, как стать настоящим гражданином — «добродетельным мужем» (*vir bonus*), — начинает с рекомендаций об обретении искусства слова, о получении хорошего риторического образования (Цицерон. *Об обязанностях*). Однако уже в древности, у самых своих истоков риторика мыслилась отнюдь не всегда как благо и необходимое условие воспитания гражданина (*др.-греч. aner politikos* — государствен-

ного мужа). В силу той власти, каковую риторика давала познавшему ее, она воспринималась и как занятие весьма опасное. Недаром дядя Платона Критий, став главой афинских тиранов, запрещает преподавание красноречия. А сам Платон говорил, что владевшие этим искусством «древние мужи, опасаясь враждебности, которую оно вызывало, скрывали его: одним служила прикрытием поэзия, как Гомеру, Гесиоду и Симониду, другим — таинства и прорицания, как последователям Орфея и Мусея, а некоторым, я знаю, даже гимнастика...» (Платон. Диалог «Протагор»).

Особенно интересно и поучительно для нас то, что и само возникновение риторики, и периоды ее расцвета связаны с развитием или оживлением демократических тенденций в жизни общества. Риторика — дитя демократии: она родилась тогда, когда от умения убедить сограждан с помощью публичной речи стали реально зависеть принятые ими решения — о мире или войне, об оправдательном или обвинительном приговоре... Деятельность Демосфена и Аристотеля, давших высочайшие образцы практического и теоретического красноречия античности, вызвана к жизни демократией, политической независимостью Эллады. Ораторский гений Цицерона засиял в республиканском Риме. (Любой выпускник русской гимназии, кстати, мог прочитать наизусть по-латыни, перевести и прокомментировать первую речь Цицерона против Катилины — «Доколе, о Катилина, будешь ты истощать наше терпение...», — содержащую знаменитое крылатое выражение *O времена! O нравы!* (*O tempora! O mores!*)).

Итак, риторика всегда занимала особое место как в ряду учебных дисциплин, так и в ряду теоретических областей гуманитарного знания.

Основателем софистической и вообще античной риторики считают знаменитого софиста Горгия (485—380 гг. до н. э.). «Отцом софистики» (слова *софистика* и *риторика* в этот период могли употребляться как синонимы) называет Горгия греческий писатель, автор биографий софистов Филострат (род. ок. 160—170 — ум. в 244—249 гг.). Золотая статуя Горгия, которая была поставлена в Дельфах, подтверждает заслуги этого софиста перед греческой культурой, а также заметную роль, которую Горгий сыграл в исторической судьбе Афин: своей знаменитой Олимпийской речью ему удалось сплотить греков против мидян и персов. Вот как пишет о риторической деятельности Горгия А. Ф. Лосев, опираясь на античные источники: «Он первый ввел тот вид образования, ко-

торый готовит ораторов, специальное обучение способности и искусству говорить и первый стал употреблять тропы, метафоры, аллегории, превратное употребление слов в несобственном смысле, инверсии, вторичные удвоения, повторения, апострофы и парисосы <...> Берясь обучать всякого прекрасно говорить и будучи, между прочим, виртуозом краткости, Горгий обучал всех желающих риторике с тем, чтобы они умели покорять людей, «делать их своими рабами по доброй воле, а не по принуждению». Силою своего убеждения он заставлял больных пить такие горькие лекарства и претерпевать такие операции, принудить к которым их не могли даже врачи» (Лосев А. Ф. История античной эстетики: Софисты. Сократ. Платон. М., 1969. С. 34—35). Горгий определял риторику как искусство речей и специально занимался теoriей судебного и политического красноречия. По мнению А. Ф. Лосева, всю историю риторики у греков правильнее начинать именно с Горгия.

Автором же первого античного учебника по риторике называют сицилийца Корака из Сиракуз, который вместе со своим учеником Тисием начал преподавание ораторского искусства в открытых им специальных школах. (Тисий впоследствии обучал красноречию и в Афинах.)

§ 7. «РИТОРИКА» АРИСТОТЕЛЯ. Обратимся теперь к наиболее авторитетному античному риторическому трактату, сохранившему свое значение до наших дней и в большой степени определившему характер европейской риторической культуры — «Риторика» Аристотеля (IV в. до н. э.). «Риторика, — по глубокому убеждению Аристотеля, — это то же искусство, то же творчество, выросшее на диалектической логике возможного бытия» (Античные риторики. М., 1978. С. 287). Что это значит? «Риторика — искусство, соответствующее диалектике» — вот фраза, которой открывается трактат Аристотеля.

---

#### УТОЧНИМ!

---

Слово *диалéтика*, как называли в античности философию, происходит от греческого *dialogomai* — беседу, веду разговор (потому оно и родственно слову *диалог* — беседа).

---

Риторика соответствует философии, так как обе они имеют всеобщий характер, касаясь любого из существующих в мире предметов: «Обе они касаются таких предметов, знакомство с которыми может некоторым образом считаться общим досто-

янием всех и каждого и которые не относятся к области какой-либо отдельной науки. Вследствие этого все люди некоторым образом причастны обоим искусствам, так как всем в известной мере приходится как разбирать, так и поддерживать какое-нибудь мнение, как оправдываться, так и обвинять» (Античные риторики. М., 1978. С. 15).

В современных руководствах и книгах по риторике ее нередко называют «наукой убеждать». Аристотель остался бы недоволен такой формулировкой, счел бы ее очевидной ошибкой. Убеждают частные науки, каждая из которых действительно «может поучать и убеждать только относительно того, что принадлежит к ее области, как, например, врачебное искусство — относительно того, что способствует здоровью или ведет к болезни, геометрия — относительно возможных между величинами изменений, арифметика — относительно чисел <...>, риторика же, по-видимому, способна находить способы убеждения относительно каждого данного предмета...» (Аристотель. Риторика: Книга первая. 2). Вы скажете: какая ничтожная разница! Что за крючкотворство! Неужели действительно так уж важно, как сказать: «наука убеждать» или «наука находить способы убеждения»?! Однако обучаясь риторике как мастерству и познавая риторику как науку, нужно сразу привыкнуть к точности слова, отражающей тонкие нюансы, оттенки мысли, к точности, передающей четкую смысловую структуру. Придется оценить и принять важность как смысловых различий, так и словесной точности. В этом искусстве современный человек, как видно, заметно уступает своим славным предкам. Самое главное в ораторском мастерстве, по Аристотелю, — доказательства. Почему же? Как мы видели, Аристотель определяет риторику как «способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета», отличаясь этим от других наук и искусств (кроме философии). Поскольку же «способ убеждения есть некоторого рода доказательство», то риторика Аристотеля — это наука доказательной речи. Однако вовсе не любые способы доказательства одинаково важны для риторики. То, что убеждает само по себе, то, что очевидно, — не слишком интересно и важно для риторики. Ведь дело ее — «не убеждать, но в каждом данном случае находить способы убеждения», т. е., убеждая, делать очевидной скрытую истину и даже показывать неистинное — «для того, чтобы знать, как это делается, а также, чтобы уметь опровергнуть, если кто пользуется доказательст-

вами несогласно с истиной» (Аристотель. Риторика: Книга первая. 1).

Таким образом, аристотелевская риторика — это наука о способах доказательства вероятного, возможного, правдоподобного. Сам Аристотель, поясняя эту особенность своего понимания риторики, прибегает к забавному сравнению: дело риторики — дать во всех возможных случаях способы убеждения, как дело врачебного искусства — «не в том, чтобы делать всякого человека здоровым, но в том, чтобы, насколько возможно, приблизиться к этой цели, потому что вполне возможно хорошо лечить и таких людей, которые уже не могут выздороветь» (Риторика: Книга первая. 1). Получается, что риторика, как ее понимает Аристотель, — это своего рода логический и словесный «высший пилотаж». И впрямь, что за труд доказать само по себе очевидное, убедить в том, что и без того ясно? Разве это — наука, разве нужно для этого мастерство? Нет, настоящее искусство — заставить поверить не в совершившееся, а в возможное, доказать вероятное, убедить в желаемом или укрытом от прямого взгляда, проникнуть вместе со слушателем в глубь вещей, проложить в эти глубины дорогу к разуму и сердцу собеседника. Вот в чем настоящее дело ритора, вот в чем его творчество.

Сравните это с тем, что сказано о красноречии в первом риторическом трактате, принадлежавшем, как мы уже говорили, Кораку из Сицилии: «Красноречие есть работница убеждения». Главная цель оратора, считал Корак, — не раскрытие истины, но убедительность при помощи вероятного. И софист Горгий Леонтийский, упоминавшийся нами как отец риторики, полагал, что «вероятное важнее истинного, и умел в своих речах малое представить великим, а великое — малым, выдавать старое за новое и новое признать старым, об одном и том же предмете высказывать противоречивые мнения», — так говорит о риторическом искусстве Горгия Платон. Совершенно ясно, что Аристотель в своем понимании риторики лишь продолжает и развивает традицию софистов.

Итак, по Аристотелю, риторика есть наука об общих способах убеждения в вероятном или возможном, основанных на четкой системе логических доказательств, мастерство и искусство находить эти способы и пользоваться логикой доказательства.

Изыскивая способы доказательств для речи, пишет Аристотель, «одни поступают случайно», другие же — т. е. люди риторически образованные — «действуют согласно со своими способностями, развитыми привычкою». Получить же риторическое образование, по мнению этого великого ритора, любому необходимо: ведь «если позорно не быть в состоянии помочь себе своим телом, то не может не быть позорным бессилие помочь себе словом, так как пользование словом более свойственно человеческой природе, чем пользование телом» (Риторика: Книга первая. 1). Итак, по Аристотелю, риторика поистине делает человека человеком, вооружая его подлинно человеческим даром — в ладении речью.

«Риторика» Аристотеля, созданная в IV в. до н. э., служила основой большинства позднейших риторических руководств — античных, а впоследствии европейских, в том числе и русских. Именно потому мы так подробно остановились на этом трактате.

**§ 8. «КРАТКОЕ РУКОВОДСТВО К КРАСНОРЕЧИЮ...» М. В. ЛОМОНОСОВА.** Об истории риторики на Руси и в России мы будем говорить особо; здесь же отметим, что самое раннее из отечественных руководств по риторике появилось в начале XVII столетия.

Для нас особый интерес представляет определение риторики, приведенное М. В. Ломоносовым в его «Кратком руководстве к красноречию. Книге первой, в которой содержится риторика, показующая общие правила обоего красноречия, то есть оратории и поэзии, сочиненной в пользу любящих словесные науки», изданном в 1748 г. «Ломоносов написал лучшую у нас Риторику, по которой более или менее написаны все прочие», — сказал об этой книге один из крупнейших русских славистов, замечательный ритор Ф. И. Буслаев. Значение ломоносовской «Риторики» (так обычно для краткости называют «Краткое руководство к красноречию...») как учебного пособия для многих поколений образованных людей в России (вплоть до середины XIX в.) бесспорно. Огромна и заслуга Ломоносова в развитии теории риторики на русской культурной почве. Да и самий русский язык, само русское слово были во многом плодом ломоносовского гения, гармонизировавшего стихию народной русской разговорной речи с церковно-славянской речью, «гремевшей в храмах». «Ломоносов не только не уничтожил, но утвердил отношение между двумя языками, отношение такого рода, что язык русский, единственное осно-

вание всякого письменного слога, мог и должен был пользоваться богатством языка церковно-славянского», — писал в исследовании «Ломоносов в истории русской литературы и русского языка» (1847) известный филолог, историк, писатель и публицист К. С. Аксаков (1817—1860).

В «Кратком руководстве к красноречию...» Ломоносов дает следующее определение риторики: «Красноречие есть искусство о всякой данной материи красно говорить и тем преклонять других к своему об ней мнению. Предложенная по сему искусству материя называется речь или слово». Следовательно, по Ломоносову, риторика есть искусство убеждения. Убеждение же возможно лишь там, где существует мнение. Значит, определение Ломоносова вполне соответствует античной традиции.

В определении красноречия у Ломоносова, как мы заметили, важно понятие «мнение». Оно отражает важнейшую особенность риторики и даже фиксирует саму сущность риторического: риторика действует не в области истинного, а в области вероятного, — если ясно, где черное, а где белое, там, где истина бесспорна и очевидна, нет никакой нужды в риторике. Искусство ритора, как его понимали основоположники мастерства красноречия, блещет в области переменчивых полутона и полутеней, из которых и необходимо сформировать для слушателя отчетливую контрастную картину — убедительно выраженное мнение.

**§ 9. «ОБЩАЯ РЕТОРИКА» Н. Ф. КОШАНСКОГО.** Из многочисленных отечественных и зарубежных риторических учебников прошедших столетий остановимся на том, как определяет предмет риторики Николай Федорович Кошанский (см. выше, с. 16). Определение риторики как науки, сформулированное в «Общей реторике» (1829) Кошанского, звучит на редкость современно (ведь красноречие здесь понимается в первую очередь как искусство мыслить): «Реторика, имея предметом мысль, показывает 1, откуда они почерпаются (Изобретение); 2, как приводятся в порядок (Расположение); 3, как излагаются (Выражение мыслей)» (Кошанский Н. Ф. Общая реторика. 9-е изд. СПб., 1844. С. 2), и далее: «Реторика вообще есть наука изобретать, располагать и выражать мысли» (с. 2). Вспомните, что мы заключили выше, рассуждая о характере и особенностях современного красноречия (см. с. 18). Так и три части риторики у Кошанского имеют

сходные цели: первая часть (изобретение мыслей) «даёт способы думать и, думая, соединять одну мысль с другой» (с. 2); вторая (расположение мыслей) — «образует рассудок и нравственное чувство» (с. 3); третья (выражение мыслей) — «учит любить и выражать изящное» (с. 3:). Общая же цель риторики как науки и учебного предмета, по Кошанскому, «состоит в том, чтобы, раскрывая источники изобретения, раскрыть все способности ума, — чтобы, показывая здравое расположение мыслей, дать рассудку и нравственному чувству надлежащее направление, — чтобы, уча выражать изящное, возбудить и усилить в душе учащихся живую любовь ко всему благоразумному, великому и прекрасному» (с. 3). Вот, оказывается, в чем сущность красноречия и его предпосылки — в работе мысли и в нравственном чувстве; не забудьте, что это сказано о риторике еще в первой половине XIX столетия.

На прочих определениях риторики как науки или искусства, содержащихся в других трактатах по красноречию, нет нужды специально останавливаться.

**§ 10. СУДЬБА РИТОРИКИ КАК УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ И ИЗМЕНЕНИЕ ЕЕ ПРЕДМЕТА В РОССИИ (XIX в.).** Важно, что примерно до середины прошлого столетия риторика была не только наукой об ораторском искусстве, но и теорией прозы и поэзии, вообще теорией художественной речи. Учение Ломоносова о трех стилях речи — высоком, среднем и низком — зародилось и складывалось именно в границах риторики. В античной риторической традиции было издавна принято такое «трехчленное» описание речи, так что «теория трех штилей» Ломоносова наследует и развивает эту традицию. Ломоносовской «теории трех штилей» мы во многом обязаны самим становлением русского литературного языка, так что даже язык наш испытал влияние риторической теории, складывался под действием риторических идей.

Ломоносов видит в риторике «основу поэтического и прозаического творчества, учение о формах литературного красноречия и о формах его театрально-бытовой реализации в звуке и жесте», — писал в 1929 г. в труде «О художественной прозе» выдающийся филолог-русист XX в. В. В. Виноградов (1895—1969). Значит, в предмет риторики теория собственно ораторского искусства (оратория) входила только как часть общего учения о прозе и поэзии.

Однако постепенно, на протяжении первой половины XIX в., предмет риторики как науки все более суживается: от него одна за другой отпадают то одна, то другая область словесности, обретая отдельность и самостоятельность; обособляется теория поэзии, стилистика (хотя долго еще продолжает излагаться в курсах риторики). Риторика разделяется на общую (т. е. теорию прозы вообще) и частную (рассматривающую отдельные прозаические жанры — «повествовательно-описательные», «поучительно-деловые», «побудительные, или собственно ораторские»). В 30-е годы XIX в. некоторые авторы выделяли три «стиля» — поэтический, прозаический и ораторский, причем последний понимался как «промежуточный» между двумя первыми. Таковы были, например, взгляды Василия Плаксина, который так определил задачу риторики: «Риторика учит сообразоваться с целью, с обстоятельствами, с лицами — с их способностями, степенью образования, с наклонностями; и естественную наготу истины, часто оскорбительную, часто горькую, научает прикрывать и услаждать искусством» (1832).

Судьба риторики, ее история рассмотрены В. В. Виноградовым в уже упомянутом выше труде «О художественной прозе», во второй его части, названной «Поэтика и риторика». По наблюдениям ученого, положение риторики заметно меняется к середине 30-х годов XIX в. Перед литературой натурализма, которая сосредоточивается «на прозаических низких жанрах», «остро встает проблема борьбы с риторикой». Противоположные же натурализму литературные течения стремятся ограничиться только речью поэтической; риторика — тогда уже теория только прозаической речи — и здесь становится помехой. Поэтика и риторика разделяются; риторика как теория вытесняется за пределы литературы. Однако в литературе сохраняются особые «риторические формы» — «ряд приемов построения», рассчитанных на «убеждение» читателя, на его «обработку».

В 40-е годы XIX в. поэтика и риторика окончательно получают различные предметы, и риторика «как отдел теории литературы» умирает. Поэтика рассматривает структуру литературного произведения, отвлекаясь от его воздействия на адресата. Риторика вновь становится лишь учением о приемах убеждения.

В отечественной культуре наиболее яркой фигурой, в чьей публицистической деятельности была развернута целая кампа-

ния настоящего ниспровержения риторики и как науки, и как учебного предмета в гимназиях, был, несомненно, В. Г. Белинский. Его пламенные инвективы против риторики общеизвестны; они оказали самое прямое влияние на отрицательное мнение об искусстве красноречия, просуществовавшее у нас до последних лет. Возможно, именно Белинскому мы обязаны изменением самого значения слова *риторика*: «Все ложное, пошлое, всякую форму без содержания, все это называют реторикой!» — пишет Белинский в 1844 г.; «реторика — вздорная наука и вредное знание... сущий вздор», наконец, «вовсе даже и не наука», — восклицает «неистовый Виссарион».

Почему же? Действительно, как мы уже заметили, к середине XIX столетия риторика как научная теоретическая дисциплина во многом исчерпала себя, дав начало нескольким особым областям филологии. Преподавание же этого предмета в гимназиях нередко бывало более чем скучным и отдавало средневековой сколастикой с присущей ей схематичной сухостью и догматизмом. Белинский обвинял риторику в том, что она насаждает в обществе ложь и лицемерие. «Из живого, здорового полнотою чувств ребенка делается рефлектер, резонер, умник, и чем лучше говорит он о чувствах, тем беднее он чувствами, — чем умнее он на словах, тем пустее он внутренне...»; «результат всего этого тот — накаляет страсти критик, — что в мальчишке не остается ничего истинного, что он весь ложен, что <...> он не живет, а рассуждает <...> Вот оно, нравственное растление...». Но вот парадокс: истоки пламенного красноречия самого страстного нашего обличителя школьной и теоретической риторики восходят к хорошей риторической выучке! Вряд ли Белинский, не получив сам традиционной гимназической речевой подготовки, против которой он так ратовал, стал бы тем блестательным публицистом и критиком, каким мы его знаем. Недаром один из его оппонентов заметил: «Это учение («антириторику» Белинского), вероятно, скорее и ревностнее всех примут ученики гимназий. Жаль, если они будут следовать ему, поступивши в студенты университетов! Беда — если они будут держаться его, сделавшись преподавателями грамматики, риторики, пинологии!» Однако именно так, к сожалению, и произошло: в русской послереволюционной школе и вузе риторика была решительно отставлена как предмет, якобы мешающий развитию творческой мысли и речи. К тому были и глубокие социальные причины: как и во времена афинских тиранов (вспомните Кри-

тия), в тоталитарном обществе мастерство свободного слова, воздействующего на умы и души сограждан, было более чем опасным. В соответствующих разделах пособия вы прочтете о том, как осуществлялось «падение риторики» в нашей стране. Результаты этого очевидны: немногие наши соотечественники могут похвастаться умением легко и свободно говорить публично, найти нужный тон в беседе, доказательно и доброжелательно убедить в своей правоте в споре... Проблемы, связанные с речевым общением, многочисленны, и каждый решает их сейчас в меру своих сил и дарования, нередко в течение всей своей жизни, не имея возможности опереться на столь необходимую для успешного их преодоления риторическую подготовку.

## § II. РИТОРИКА В РОССИИ В ПЕРВЫЕ ДЕСЯТИЛЕТИЯ XX в.

Попытки возрождения риторики в России можно отнести еще к 20-м годам XX столетия. К сожалению, многие высказанные тогда замечательными отечественными филологами и философами идеи, касающиеся предмета и объекта риторики, методов риторических исследований — идеи, способные придать нашей древней науке новую жизнь, так и остались неосуществленными. Большинство этих учёных стали жертвами террора — погибли в лагерях, как, например, известный философ профессор Г. Г. Шпет (1879—1937), или были высланы за пределы страны. «Область риторического» — область свободной, выразительной, культурной, воздействующей, убеждающей речи — стала запретной. Вот как определял существо риторической речи Г. Г. Шпет: это речь экспрессивная, эмоциональная, где «пафос вовлекается в самое аргументацию, где последняя перемежается воплем, мольбою, жалобою, угрозою, где чередуется обращение *ad rem* (к сути) с обращением *ad hominem* (к человеку)» (Шпет Г. Г. Внутренняя форма слова. М., 1927). Ораторская речь не могла в этот период стать «неотложной темой русской филологической науки», к чему призывал академик В. В. Винogradov. Возрождение риторики не состоялось. Начало не получило продолжения. Отечественная риторическая традиция, научная и практическая, была прервана на долгие десятилетия. Именно к этой традиции возвращаемся мы сегодня. Поэтому современная риторика в России не столько создается заново, сколько возрождается на новом уровне.

Представим в общих чертах исторические изменения предмета риторики в обобщенной таблице.

ТАБЛИЦА I

## Исторические изменения предмета риторики в России

Научные дисциплины, возникшие на основе риторики	Основные этапы истории предмета риторики			
стилистика поэтика герменевтика (наука о понимании текста) теория литературы	М. В. Ломоносов. Краткое руководство к красноречию... (1748)	риторика	общая теория художественного творчества (прозы, поэзии) и ораторской речи	
	Н. Ф. Кошанский. Общая реторика; Частная реторика (30-е годы XIX в.)	риторика	общая частная	— общая теория прозы — теория отдельных прозаических жанров (словесность) — искусство беседы — искусство составления писем — повествования (анекдоты, жизнеописания, летописи и пр.) — ученость (академическое красноречие) — ораторство: торжественное, политическое, судебное, духовное

30

	Рубеж XIX—XX вв. Н. Абрамов. Дар слова. Вып. I—XV (1900—1912)	риторика	общая частные	— общая теория выразительной речи, преимущественно устной ораторской — теория и практика красноречия — судебного — академического — военного — бытового (светского) — духовного — торгового и пр.
31	XX в., первая половина	Риторика как наука окончательно уступает место ряду дисциплин, возникших на ее основе: стилистике и поэтике, герменевтике и теории литературы, культуре речи и методикам преподавания языков, лингвистике текста, лингвистической прагматике (науке о языковом воздействии) и ее области — неориторике		
	XX в., вторая половина	Синтез всех этих дисциплин и классической риторики приводит к становлению современной риторики		

31

Как видим, предмет риторики и сама эта дисциплина претерпели в России значительные изменения. В эпоху Ломоносова риторика служила общей теорией художественной и ораторской речи, и предмет ее был весьма широк. Постепенно он все более и более суживался, по мере того как от риторики отчленялись все новые и новые самостоятельные научные дисциплины. Наконец, почти на столетие риторика практически утратила свой предмет, «поделенный» между науками, возникшими на основе риторического древа. Тем не менее новое объединение — синтез всех этих дисциплин и классической риторической теории — привело к возрождению риторики в наше время.

## § 12. ВОЗРОЖДЕНИЕ РИТОРИКИ: ВТОРАЯ ПОЛОВИНА ХХ в.

В XX в. на Западе и на Востоке (Япония) — в странах, где бурно развивалась теория информации, — возрождение риторики началось с середины столетия. К этому времени науки гуманитарного круга, пережившие уже «оккупацию» математическими методами и математической логикой, стали остро нуждаться в единой, обобщающей теории, в особой логике гуманитарного познания. Ни одна из обособившихся областей филологии выполнить такую роль не могла. К тому же филологи вновь остро заинтересовались живым устным речевым общением.

В середине XX в. ученые-гуманитарии обратились к истории своих наук и обнаружили там давно скомпрометированную и забытую «старушку Риторику». К этому времени она уже давно выпала из состава научного знания, так как представляла собой тогда в основном теорию создания устной речи, тогда как филология была занята анализом письменных текстов. Риторика воспринималась с начала XX в. как устаревшая система средств речевого воздействия, которые ни на кого не воздействуют.

Однако, когда с этой забытой дисциплины стряхнули пыль веков и присмотрелись к ее классическому облику, выяснилось, что он внушает надежды и уважение, настолько актуальной, глубоко и тонко разработанной оказалась система риторических понятий. Многие научные направления своим возникновением обязаны именно классической риторике — среди них герменевтика и структурализм, лингвистика текста и особая область филологии, получившая название «неориторика», т. е. «новая риторика». Вот как говорит об этом известный французский литературовед, структуралист Ролан

Барт (1915—1980) в работе «От науки к литературе»: «У литературного структурализма есть славный родоначальник, чью историческую роль обычно недооценивают и очерняют по мотивам идеологического характера, — Риторика, эта впечатляющая попытка целой культуры проанализировать и упорядочить формы речи, сделать мир языка понятным для ума» (Барт Р. Избранные работы: Семиотика. Поэтика. Русск. пер. М., 1994). Заметим неслучайность написания слова «риторика» в приведенном отрывке с заглавной буквы: преклонение перед «старушкой» во второй половине XX века — такая же норма, как пренебрежительное невнимание столетием ранее.

Совершенно особое положение занимает сейчас современная риторика среди гуманитарных наук в США. Ей принадлежит центральное место и в системе теоретического гуманитарного знания, и в системе учебных предметов (от школы до университета включительно). Американскую риторику называют «самым совершенным инструментом манипуляции общественным мнением» (О. Брынская). Она насущно необходима в культуре массовой информации и массовой коммуникации, в мире масс-медиа, и, естественно, занимает там самый верх «пирамиды знания». Риторика в США не просто наука, но как бы предмет государственной идеологии, а потому насаждается, направляется и охраняется.

Риторика в американской школе как общее учение о целесообразном построении речи включает знания о нормативности речи (орфографию и орфоэпию в том числе) и грамматику. Центральный предмет подготовки по родному языку в США — именно риторика. В американских учебных заведениях, как и в теоретической американской филологии, риторика понимается (как и в античности) как наука (*science*) и как искусство (*art*) — знание, превращающееся в действенное умение (*skill*). Соответственно ведется и риторическая подготовка. Распространены специальные практические курсы и определенные формы учебных занятий и досуга студентов колледжей и университетов. Так, например, в Калифорнийском университете (Беркли) предусматриваются постоянные (во время уик-эндов) встречи студентов с преподавателями и администрацией факультетов для обсуждения конкретных тем или свободной беседы; в университетском кампусе существуют две знаменитые специальные организации для проведения дискуссий — Дискуссионный «круглый стол» и Университетский «круглый стол»; к участию в последнем допускаются все желающие, в первом — только наиболее компе-

тентные; дискуссии проводятся по актуальным социальным и политическим проблемам. В США выходят сотни работ, касающихся как теории, так и практики риторики.

Весьма своеобразна и удивительно интересна риторическая культура современной Японии. В предисловии к книге «Как быть вежливым по-японски» (1987) ее авторы, профессора японских университетов Осamu и Нобуко Мицутани, выражают мнение, что главная особенность речевого этикета японцев — повышенное внимание и чуткость к собеседнику — послужит для создания основ общения будущего. Они пишут: «Внимание к другим будет важнейшим фактором коммуникации будущего, а речевая вежливость в Японии, по сути, является именно выражением такого внимания» (Mizutani O., N. How to Be Polite in Japanese. Tokyo, 1987. P. 3).

Причиной возникновения этой черты японской речевой культуры была своеобразная жизнь японцев: поколение за поколением люди жили замкнутыми группами при весьма тесном контакте друг с другом. В 40-е годы XX в. в Японии вследствие целого ряда причин, связанных с изменением стиля жизни, ее демократизацией, развитием языковых контактов внутри страны и с представителями иных культур, научно-техническим прогрессом, возникает своя риторическая теория, получившая название «теория языкового существования». Она исследует, какие формы принимает речевое общение между людьми, каким правилам подчиняется речевое поведение человека.

Японцы, как и американцы, верят в то, что улучшение речевого общения — важное средство совершенствования и развития общества. Поэтому «японская неориторика» — «теория речевых действий» — пользуется сейчас вниманием и авторитетом.

## ОПРЕДЕЛЕНИЕ СОВРЕМЕННОЙ РИТОРИКИ

**§ 13. НЕОБХОДИМОСТЬ РИТОРИЧЕСКОГО МАСТЕРСТВА.** Зададимся теперь вопросом: нужна ли и нам риторика? Насколько необходимы для нас риторические знания и умение применять их — сегодня и в будущем?

Начнем с того очевидного факта, что природа человека с древнейших времен до наших дней осталась неизменной по

крайней мере в одном своем проявлении: человек очень много говорит.

Достоверно известно, что более двух с половиной тысяч лет назад, во времена рождения и быстрого развития риторики, в период афинской демократии, когда жили и мыслили античные софисты, отцы теории красноречия, образованные люди проводили время в беседах. И мы точно знаем, что современный человек проводит в устном общении более 65% своего рабочего времени. По данным американских ученых, расход чистого времени на беседы у среднего жителя Земли составляет 2,5 года. Это означает, что каждый из нас на протяжении своей жизни успевает «наговорить» около 400 томов объемом по тысяче страниц. Таким образом, *Homo sapiens*, человек разумный, был и остается *Homo eloquens* — человеком говорящим.

Значит, говорили и говорим мы действительно много. Но, как показывают исследования, делаем это плохо: общение людей, не получивших специальной речевой (риторической!) подготовки, эффективно (успешно) всего лишь на 50%, ибо примерно половина информации теряется при передаче. Причины потерь — и неумение донести сообщение до слушателя, и склонность последнего говорить самому или, в крайнем случае, слышать, но уж никак не слушать. Конечно, это весьма приблизительные оценки, сухие цифры, но и они свидетельствуют о многом: необходимо совершенствовать и владение собственным словом, и восприятие слова чужого.

А ведь приведенные здесь данные касаются лишь одного из аспектов сложнейшего многогранного процесса — **речевого общения**. Они основываются на измерении только его понятийно-информационной составляющей. Однако во многих ситуациях и даже в большинстве ситуаций человек говорит не только (а часто даже и не столько) с целью информировать собеседника, но с целью воздействовать на него: убедить, разуверить, склонить на свою сторону... Кроме того, еще чаще наша цель в беседе может быть определена и вовсе по-иному (особенно в бытовом, неофициальном, непрофессиональном общении): привлечь к себе, показать, что собеседник важен и необходим, самому почувствовать радость от общения с ним, доставить эту радость ему. Часто ли нам это удается? Отнюдь нет: ведь это тоже искусство, мастерство, и у него есть своя теория.

«...Говорить есть не иное что, как возбуждать в слушателе его собственное внутреннее слово...» — писал отечественный

философ В. Ф. Одоевский еще в первой половине XIX в. («Русские ночи»).

Именно эта задача стоит сейчас перед оратором во время публичной речи — задача убеждения, воздействия, понятая не как навязывание готового мнения, а как умелое побуждение слушателей, аудитории задуматься об обсуждаемом предмете, активно вырабатывать собственную позицию. Эта задача — «воздушение собственного внутреннего слова» каждого.

**§ 14. СОВРЕМЕННАЯ РИТОРИКА: ОПРЕДЕЛЕНИЕ.** Теперь у нас есть некоторые основания для того, чтобы попытаться найти определение современной риторики.

Риторика — это теория и мастерство целесообразной, воздействующей, гармонизирующей речи.

Проанализируем наше определение, чтобы оно стало окончательно ясным.

Мы говорим о риторике и как о теории, и как о мастерстве, так как риторическая теория возникла в древности и развивается до сих пор именно как обобщение мастерства красноречия в широком смысле этого слова, т. е. осмысливание риторической практики. Немного найдется дисциплин, столь явно воплощающих классическое античное единство ремесла и искусства, мастерства и науки.

Целесообразность речи — ее соответствие цели говорящего (оратора) или, выражаясь языком современной науки, речевому намерению. Целесообразность понимается как основное требование к риторическому произведению, как основной закон успешной речи еще со времен Аристотеля.

Столь же непременным свойством хорошей речи является сила ее воздействия на адресата. Риторически грамотная речь никогда и никого не оставит равнодушным — она пробудит ум и чувства, *ratio* и *intuitio*, склонит слушателя сперва прислушаться, благосклонно и заинтересованно, а затем заставит всей душой принять ту картину мира, которую предложит ему говорящий. Такая речь способна не только побудить к согласию или исторгнуть слезы, но и подвигнуть людей на активные действия, а иногда и заставит полностью изменить образ жизни и мировосприятие.

И целесообразность речи, и способность ее воздействовать на слушателя определяются умением строить и

вести речь по законам адресата, в соответствии с особенностями аудитории, с законами восприятия. Риторика, равно и древняя, и современная, относится к адресату с постоянным пристальным вниманием. Риторически грамотная (целесообразная, воздействующая) речь должна быть скроена по мерке адресата, как платье по мерке заказчика, иначе успешной она не будет. Значит, из двух главных участников общения (говорящий и слушающий) определяющая роль, как это ни парадоксально, принадлежит второму. Каждому ясно, что с первоклассником и министром просвещения по-разному надо говорить о проблемах образования, однако на практике мы видим часто иное. У нас сейчас редки ораторы, которые хотя бы относительно верно могли оценить аудиторию для эффективного воздействия на нее, и столь же немногие умеют вести себя верно в беседе, руководствуясь правильным представлением о собеседнике, понимая его особенности и потребности, ориентируясь на него. Фактически утрачена связь говорящего с теми, к кому обращена речь.

Целесообразная и воздействующая речь — это речь эффективная. Ясно, что для нашего определения риторики важно понять, что такое эффективность речи и речевого общения.

До последнего времени, опираясь на теорию информации и теорию коммуникации, специалисты по речевому общению склонны были считать эффективным (успешным) такое общение, при котором потери информации в процессе ее передачи от говорящего к слушателю минимальны. Вернемся к оценке эффективности речевого общения (50% без специальной подготовки): эта оценка сделана именно на основании информационного подхода. Итак, получается, что чем меньше помех и потерь при передаче информации, тем успешнее общение, выше эффективность речи. Чтобы учесть, что человек все же отличается чем-то от компьютера, что у него есть чувства и эмоции, что он всегда оценивает действительность, стали различать три типа информации, передаваемой речью: понятийно-логическую, оценочную (+ или -), эмоциональную. Выходит, что если слушатель верно «расшифровал» информацию всех трех типов, присутствующую в сообщении говорящего, то общение между ними успешно (эффективно), а речь, соответственно, эффективна в том случае, если хорошо обеспечивает правильную расшифровку.

Рассмотрим, однако, следующую ситуацию, которая, несмотря на давность, легко узнаваема и сегодня.

*Молодой человек лет двадцати трех-четырех, жи-денъкий, бледный, с белокурыми волосами и в довольно узком черном фраке, робко и смешавшись, явился на сцену.*

*«Здравствуйте, почтеннейший! — сказал генерал, благосклонно улыбаясь и не вставая с места. — Мой доктор очень хорошо отзыкается об вас; я надеюсь, мы будем друг другом довольны. Эй, Васька! (при этом он свистнул). Что ж ты стула не подаешь? Думаешь, учитель, так и не надо... Прошу покорно. У меня, почтеннейший, сын-с; мальчик добрый, со способностями, хочу его в военную школу подготовить. Скажу вам откровенно, мне не нужно, чтоб из моего сына вышел магистер или философ; однако, почтеннейший, я хоть и слава Богу, но две тысячи пятьсот рублей платить даром не стану...»* Молодой человек все это время молчал, краснел, перебирал носовой платок и собирался что-то сказать... он чувствовал, что вся его [генерала] речь вместе делает ощущение, похожее на то, когда рукою ведешь по моржовой коже против шерсти (Герцен А. И. Кто виноват?).

В этой речевой ситуации вся информация, передаваемая говорящим адресату, расшифрована последним полностью — и понятийная, и оценочная, и эмоциональная. Однако общее ощущение от этой речи, появляющееся у слушателя — учитель, никак не дает возможности назвать результат общения успешным, а саму речь — эффективной, скорее напротив.

Современная риторика, отражая наиболее актуальную проблему речевого общения в современном мире — проблему обеспечения наилучшего взаимопонимания между людьми, конструктивного решения возникающих конфликтов, прежде всего решает задачу объединения участников общения. Поэтому как непременное требование к успешной речи сегодня вводится еще одно условие — гармонизация отношений говорящего и адресата. Гармонизирующая речь — это, возможно, речь будущего; в настоящем она представляет собой скорее идеал, к которому нужно стремиться, но идеал вполне осознанный и реально значимый. По-

тому в наше определение риторики мы и включаем это насыщенное для всех нас сегодня понятие — понятие гармонии. Особенно важно, что гармонизирующая речь — это риторический идеал, сложившийся в истории отечественной культуры, характерный для русской речевой традиции (подробнее об этом речь пойдет ниже).

Итак, современная риторика — это теория и мастерство эффективной (целесообразной, воздействующей, гармонизирующей) речи.

## СОВРЕМЕННАЯ ОБЩАЯ РИТОРИКА

### § 15. ПРЕДМЕТ СОВРЕМЕННОЙ ОБЩЕЙ РИТОРИКИ.

Предметом современной общей риторики служат общие закономерности речевого поведения, действующие в различных ситуациях общения и сферах деятельности, и практические возможности использования их для того, чтобы сделать речь эффективной. Прежде всего современная риторика интересуется речью устной.

Кому стоит с ней познакомиться? Каждому, кто хочет осознанно решать встающие в жизни проблемы, связанные с речевым общением.

### § 16. РИТОРИЧЕСКИЙ КАНОН.

Ядром, центром современной общей риторики является тот путь от мысли к слову, который в классической традиции описывался как совокупность трех этапов: изобретение содержания, расположение изобреденного в нужном порядке и, наконец, словесное выражение. Что сказать? В какой последовательности? Как (какими словами)? Вот три главных вопроса, на которые мы учимся отвечать, получая риторическое образование, чтобы овладеть мастерством эффективной речи. Этот центральный и отправной раздел общей риторики будем называть риторическим каноном, так как три «этапа» пути от мысли к слову — изобретение, расположение и словесное выражение — определяются системой специальных законов и правил — каноном (греч. kanon). Узнав эти законы и усвоив принципы риторического канона, человек сможет более уверенно ориентироваться в любой ситуации, требующей от него связной осмысленной речи.

**§ 17. ОРАТОРИЯ.** Особый раздел общей риторики — теория и практика публичной речи. Этот раздел очень важен. Ведь свободное владение словом, а значит, риторика, не только дитя демократии, но и ее непременное условие. Активным членом демократически организованного общества может быть лишь человек, способный публично убедительно выразить и аргументированно отстоять свое мнение.

Теория и практика ораторской речи получили в отечественной традиции название оратории.

**§ 18. МАСТЕРСТВО БЕСЕДЫ И СПОРА КАК РАЗДЕЛЫ ОБЩЕЙ РИТОРИКИ.** Чем демократичнее жизнь общества, тем шире спектр идей и мнений относительно насущных для человека проблем. Мнения же эти существуют в постоянном столкновении, противоборстве. Каждый знает по себе, как трудно достойно участвовать в споре, уметь направить его так, чтобы он был конструктивен — стал работой по достижению истины, а не пустым препирательством, которое не оставляет после себя ничего, кроме раздражения и испорченных отношений с окружающими. Спорить можно и должно учиться. Теория и искусство ведения спора — это тоже область общей риторики.

Неисчислимо разнообразие ситуаций, в которых люди разговаривают друг с другом — ведут беседу. От умения понять собеседника и самому быть понятым во многом зависит и успех деловых отношений, и то, насколько вас ценят как друга, товарища.

Представьте, что вы должны вступить в общение с незнакомым или малознакомым человеком. Как заговорить? Что сказать? Куда девать руки? Куда смотреть? Как вы себя чувствуете при этом, как оцениваете собеседника? Один может показаться вам замкнутым, нелюдимым (или скучным) — «слова не выжмешь», другой — слишком навязчивым, эгоцентричным, даже болтливым — «слова не даст вставить», а с третьим вы, кажется, век были знакомы — так приятно и интересно с ним разговаривать, что хочется встретиться еще и еще раз. В чем дело? Не спешите с оценками. Оказывается, во многом они определяются особенностями речевого поведения — вашего собственного и вашего собеседника. Здесь множество факторов, но в них можно научиться разбираться: это, например, тематика, характер и очередность заданных вопросов, степень категоричности, с которой вы и ваш партнер привыкли выра-

жать свое мнение, то, как вы себе представляете вашу роль в организации беседы... Даже темп речи, высота тона голоса, длительность пауз и молчания.

Речевое поведение человека в беседе, стратегию и тактику разговора, причины нарушений понимания, факторы успеха — все это тоже изучает современная общая риторика и дает соответствующие практические рекомендации.

Стать хорошим, интересным собеседником (как и умелым спорщиком) можно, только научившись слушать. Как сделать эффективной вашу работу при слушании урока, лекции, доклада, выступления? Как вести записи, стоит ли это делать и когда? Как управлять своим вниманием? Какими способами можно развить быстроту реакции на реплику собеседника (от этого иногда зависит успех деловой беседы)? Слушание — это трудная работа, активная деятельность. Овладеть ее приемами необходимо, и здесь без специальной подготовки не обойтись. Развить и направить способности человека к слушанию также призвана общая риторика.

## § 19. РИТОРИКА И ПОВСЕДНЕВНОЕ БЫТОВОЕ ОБЩЕНИЕ.

Знания о речевом поведении людей в их бытовой, повседневной, «домашней» жизни также входят в круг риторической проблематики. Немногие представляют себе, насколько наше благополучие в отношениях с близкими зависит от нас самих. Исследования последних десятилетий обнаруживают поразительно интересные закономерности в этой важнейшей для каждого области. Как возникают и гибнут дружеские, приятельские, наконец, семейные отношения? Большую роль в их становлении и развитии, а иногда и крахе играют особенности речевого поведения партнеров.

Вспомним, например, «Юность» Л. Н. Толстого. Для современного исследователя — специалиста в области риторики повседневного общения — психологический гений писателя представляет богатейший материал. Скажем, история дружбы Иртеньева и Нехлюдова — настоящий «риторический эксперимент»: в начале дружбы герои по обоюдному согласию условливаются (вполне в соответствии с одним из принципов Аристотеля, сформулированных им в «Риторике») быть откровенными (правдивыми) друг с другом во всем. К какому результату привел «договор» и почему? Чтобы понять это, можно и нужно воспользоваться риторическими же правила-

ми и категориями. Их цель — помочь людям осознанно совершенствовать речевое общение с близкими, друзьями, знакомыми в обыденной жизни. Важность этой области знаний трудно переоценить: она способствует налаживанию взаимопонимания между людьми там, где они особенно уязвимы.

Некоторые специалисты, занимающиеся риторическими проблемами, считают риторику повседневного, непрофессионального общения одной из частных риторик. Нам представляется, что это все же не отдельная частная риторическая дисциплина, а одна из областей общей риторики, поскольку она касается такой области человеческой жизни, в которой существует каждый и действуют весьма общие законы речевого взаимодействия. Отечественная риторика повседневного общения пока находится в стадии становления. В развитых же странах Запада и Востока (Япония) существует особая «риторическая консультативная помощь». Любой может обратиться за советом к специалисту, чтобы решить свои «речевые проблемы». Так, за соответствующую плату супружеская пара, например, может пройти курс, в процессе которого речевое общение мужа и жены будет скорректировано, и супругам постараются разъяснить, в чем основные речевые причины нарушений взаимопонимания между ними. То же касается и трудностей, неизбежно возникающих у человека, попавшего в инокультурное окружение, — скажем, иммигранта, желающего успешно ассимилироваться и приспособиться к жизни и работе в чужой языковой и культурной среде. Современная общая риторика, основывающаяся на исследованиях речевого поведения человека, изучающая «грамматику речевого поведения», ориентирована и на практическую помощь такого рода.

**§ 20. ЭТНОРИТОРИКА.** Одна из важнейших примет нашего времени — усиление контактов между людьми, принадлежащими к разным национальным культурам. Не имея специальных (риторических!) знаний, трудно избежать досадных, а часто и трагических ситуаций непонимания. Известно, что такого рода нарушения постоянно возникают, в частности в сфере делового общения. Так, для американского бизнесмена манера наших деловых людей вести переговоры не всегда приемлема из-за недостаточной четкости и определенности их позиции; японцы же, напротив, испытывают трудности в общении с нашими соотечественниками из-за чрезмерной, как они считают, кате-

горичности суждений русских и явно демонстрируемого желания получить немедленно определенный ответ типа «да» или «нет», что в японской культуре совершенно неприемлемо.

Но самое обидное, когда нарушения понимания касаются области духовных ценностей.

Литературный критик Ст. Рассадин в одной из публикаций в «Новом мире» (1989. № 9) приходит к ряду заключений о характере современного «советского» человека, опираясь на высказывания одного японского киноведа о «жестокости» нашего кино. Приводит его к этим выводам цепь нарушений понимания между культурами. Докажем это. Японский кинокритик: «Ваше кино жестоко, невероятно жестоко». На чем основана эта оценка? А вот на чем: «Вы не представляете себе, как оно неприятно нашему зрителю. Вы все время в фильме говорите, говорите на несколько тонов выше» (высокий и громкий голос — универсальный сигнал агрессивности, но представление о «нормальном» уровне громкости различно в разных культурах). «Ваши диалоги начинаются с решительного «нет». У вас даже муж с женой в кадре разговаривают в повышенных тонах... Мы не понимаем, когда вы воинственно, активно, напором, а не разумом пытаетесь утвердить истину. Мы, японцы, когда разговариваем, даже в глаза друг другу не смотрим, чтобы не оскорбить какой-то тенью во взгляде. Научитесь слушать... Вы не слушаете — вы утверждаете, причем утверждаете криком». Киновед из Японии, поясняя свою позицию, весьма грамотно с риторической точки зрения анализирует различия речевого поведения японцев и русских. К сожалению, эта «грамотность» не приводит его к самому главному — способности лучше понимать представителей чуждой национальной культуры. А ведь именно это и есть одна из целей подлинного риторического образования, риторического воспитания и признак риторической культуры человека. «Вот оно, значит, как, — заключает Ст. Рассадин, — с точки зрения японцев, мы выглядим и ведем себя не по-людски... Выходит, вот какими мы стали... Жестокими, не замечающими, что жестоки; жестокими повседневно, привычно...» Так ли это? Обоснован ли этот вывод? Вряд ли.

Такой «диалог» японского киноведа и нашего соотечественника показывает, насколько важны знания национально-культурных различий речевого поведения: иначе цепь нарушений понимания сворачивается в клубок нелепых, недобрых, чреватых серьезными последст-

виями ошибок, касающихся не только одного человека, но и характера целого народа.

Различия национально-культурных традиций речевого общения и поведения, возможные способы наладить взаимопонимание, избежать ошибок, подобных описанным выше, изучаются современной областью языкоznания, называемой **этнолингвистикой** (*от греч. ethnos — народ, племя — и лингвистика*), и входят в круг интересов современной общей риторики, которая разрабатывает соответствующие рекомендации для налаживания успешного межкультурного («кросскультурного») общения. Назовем область общей риторики, изучающую специфику национально-культурных особенностей речевого поведения, **этнориторикой**. Идеи этого раздела новой риторики оказали самое непосредственное влияние и на нашу книгу. Дело в том, что в нашей стране, в связи с невостребованностью и даже опасностью свободного слова в период подавления демократии, «риторический Ренессанс» — возрождение и возвращение риторики — только начинается. Теория и особенно практика современной отечественной риторики пока недостаточно разработаны. Поэтому для изучения этой дисциплины и обучения речевому мастерству возникает соблазн воспользоваться соответствующими зарубежными руководствами, многие из которых, казалось бы, легко применимы и в нашей действительности. Некоторые такие руководства переводятся и издаются в последние годы в нашей стране. Впрочем, большинству знакомы в основном пока лишь книги Дейла Карнеги («Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей», «Как вырабатывать уверенность в себе и влиять на людей, выступая публично» и другие его произведения), имеющие «житейски-риторический» характер и содержащие советы о способах решения самых разных речевых проблем. Книги Карнеги насквозь риторичны, однако риторичны по-американски, ибо отражают саму суть американского и американизирующего мировоззрения, в основе которого — риторика воздействия и борьбы, или агональная риторика (*от греч. agon — борьба*) (см. подробнее ниже). Эти особенности отмечены в критической работе, принадлежащей известному американскому же психотерапевту Эверетту Шострому, «Анти-Карнеги, или Человек-манипулятор», изданной и у нас в 1992 г. Подчеркнем, что переносить рекомендации относительно речевого общения, выработанные, скажем, в Америке или Япо-

нии, непосредственно на почву отечественной культуры невозможно — они либо не привыкаются к ней, либо нарушают ее «экологию». Этнориторика свидетельствует о том, что любые заимствования в этой сфере требуют большой осторожности и предварительной работы. Поэтому, составляя предлагаемую учебную книгу, мы уделяем особое внимание своеобразию отечественной речевой культуры и риторического идеала, стремясь познакомить вас с их неповторимыми особенностями, с их истоками, с историей их становления и развития. Итак, мы назвали основные, важнейшие разделы риторики общей: риторический канон, оратория, мастерство спора, искусство беседы, риторика повседневного общения, этнориторика. Законы речевого поведения, лежащие в основе эффективной речи и изучаемые в этих разделах, проявляются в разнообразных сферах жизни.

## ЧАСТНЫЕ РИТОРИКИ

**§ 21. РИТОРИКА И ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ РЕЧЬ.** В деятельности человека есть и особые области, которые называют сферами «повышенной речевой ответственности», потому что в них ответственность человека за свое речевое поведение, за умение (или неумение) владеть словом необычайно велика. Это дипломатия и медицина, педагогика и юриспруденция, административная и организационная деятельность, социальная помощь и журналистика, торговля и услуги — словом, все те профессии и занятия, успех в которых в большой степени связан с речью. Для этих областей разработаны (к сожалению, в основном пока за рубежом) так называемые частные риторики. В тех странах, где «возвращение риторики» произошло значительно раньше, чем в отечественной культуре, специалисты и работники любой из сфер «повышенной речевой ответственности», как правило, проходят на основе частных риторик соответствующую речевую подготовку. Это и понятно: ведь речевое поведение учителя, продавца, врача, юриста и пр. имеет свою специфику и должно быть определенным образом воспитано, сформировано. Существенно различаются, например, в этих профессиях стратегия и тактика беседы, публичного выступления, особым образом проявляется речевая этика...

Навыкам и теории профессиональной речи специально обучаются тех, кто избрал себе деятельность, связанную с общением. Специалисты, работающие в так называемых «областях повышенной речевой ответственности», — адвокаты и педагоги, врачи и дипломаты, менеджеры и социальные работники, продавцы и психологи — проходят соответствующие курсы речевого мастерства. Ведь для каждого из них слово — это профессиональный инструмент, владеть которым им так же необходимо научиться, как хирургу — скальпелем, а художнику — кистью. Итак, частные риторики, в отличие от общей, изучают законы эффективной речи, действующие в одной из таких сфер профессиональной деятельности, где роль слова особенно важна, — в областях « повышенной речевой ответственности». Закономерно, что частные риторики разрабатывают способы (методы) обучения хорошей профессиональной речи.

В дореволюционной России была великолепно развита судебная риторика; существовали блестательные образцы академического, военного, политического, духовного красноречия (гомилéтика, или искусство проповеди, получила особое развитие; как замечал Н. Ф. Кошанский, «в России духовное красноречие всегда имело преимущество перед светским» (Кошанский Н. Ф. Частная реторика. 10-е изд. СПб., 1849. С. 130).

---

### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И РАЗМЫШЛЕНИЯ

---

**1.** Сравните традиционное определение риторики (§ 1) и то, которое мы сформулировали на с. 36. В чем разница? Почему потребовалось второе определение?

**2.** Что вы узнали о речи Сократа? Как проявлялась сила его слова? Как он определял красноречие? Почему особенности речи Сократа важны сейчас для нас?

**3.** Как относились к слову в древности и как относится к речи наш современник?

**4.** Когда и где возникла риторика как наука и мастерство? Назовите имена первых известнейших риторов античности.

**5. Как и почему связаны риторика и демократия? Что имеют в виду, когда говорят, что риторика — дитя и условие демократии?**

**6. Почему риторика Аристотеля — это риторика вероятного, возможного?**

**7. В чем состоит значение трактата Аристотеля «Риторика» для европейской риторической культуры? Когда он был создан?**

**8. Какова роль «Краткого руководства к красноречию...» М. В. Ломоносова в истории русской речевой культуры? Когда появилась эта книга?**

**9. Как определял предмет и задачи риторики Н. Ф. Кошанский?**

**10. Почему в судьбе русской риторики во второй половине XIX в. наступил кризис? В чем он проявлялся?**

**11. Какую речь мы назвали эффективной? Почему?**

**12. Сравните определение современной риторики (с. 36) и особенности современного красноречия, которые мы указали на с. 18. Отражает ли наше определение риторики эти особенности? Как?**

**13. Что изучает современная общая риторика? Чем отличаются от нее риторики частные?**

**14. Назовите разделы современной общей риторики.**

---

## ЗАДАНИЯ И УПРАЖНЕНИЯ

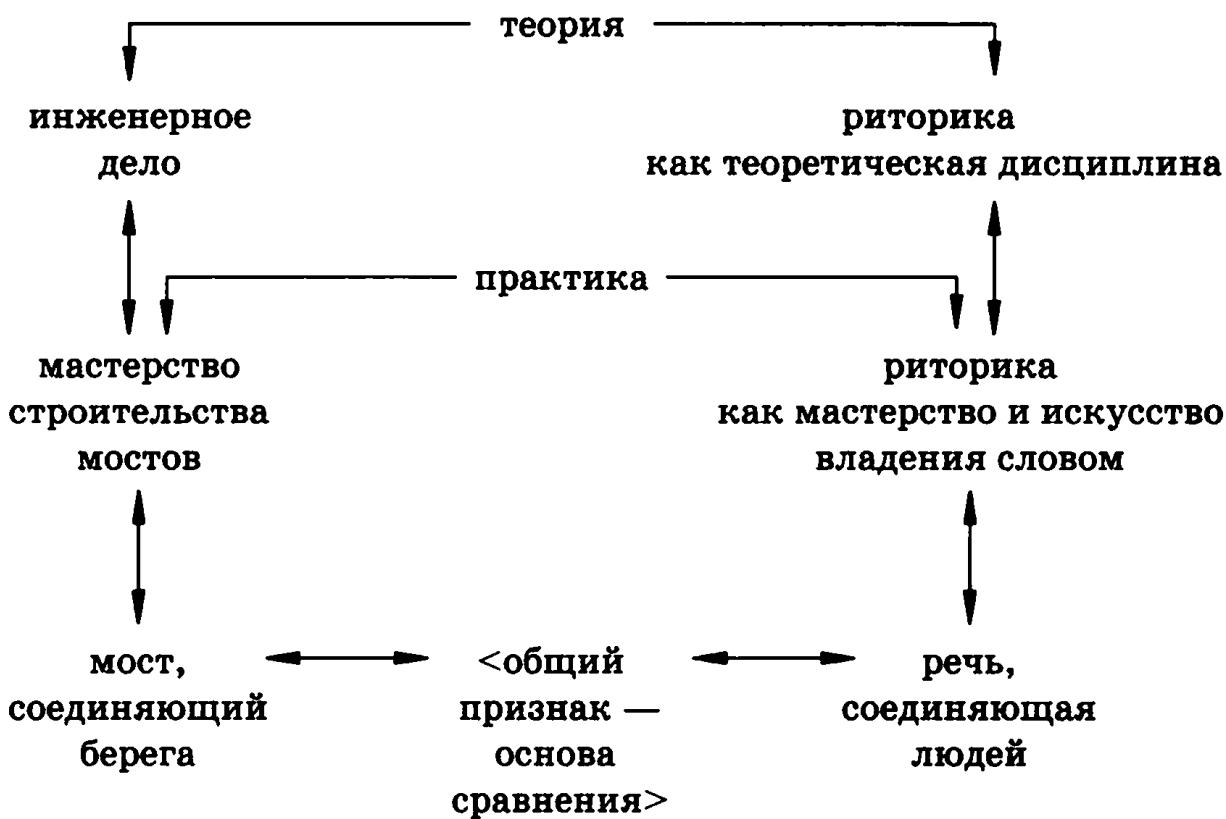
---

**1. Насколько справедливы в наши дни высказывания философов, приведенные на с. 19? В чем их актуальность? Почему в наших школах вновь стали преподавать и изучать риторику? Какую роль может сыграть риторика в современной общественной жизни и может ли? Наметьте письменно основные позиции вашего рассуждения для краткого выступления в риторическом классе (*регламент 5 минут*).**

⇒ **2. Один из крупнейших лингвистов XX в., Гюстав Гийом, в середине этого столетия писал: «Мосты сооружались путем строительства мостов, но эта экспериментальная наука строительства мостов дала теоретическую науку строительства мостов, которая является наукой инженерной. Не существует инженеров-лингвистов и не существует науки строительства речевой деятельности» (Гийом**

Гюстав. Принципы теоретической лингвистики. — Русск. пер. М., 1992. С. 143). Как вы думаете, прав ли он? Какое отношение это высказывание может иметь к риторике? Сформулируйте вашу точку зрения, наметьте письменно основные позиции рассуждения и постарайтесь доказать свое мнение в кратком выступлении в риторическом классе (*регламент 5 минут*).

Почему о риторике говорят как о теории, мастерстве и искусстве? Для подготовки речи предлагаем использовать следующую мыслительно-словесную структуру:



→ 3. Согласны ли вы с тем, как мы определили особенности современного красноречия? Каково ваше собственное мнение? Прослушайте по радио или посмотрите по телевидению программу, содержащую беседу или интервью. Как вы оцениваете речевое мастерство собеседников? Можно ли их назвать красноречивыми в современном смысле этого слова? Составьте план краткого выступления-ответа на эти вопросы (*5 минут*) в риторическом классе.

4. Постарайтесь назвать человека (politika, деятеля культуры, журналиста или просто популярную личность), который, по вашему мнению, наделен выдающимся даром слова. Какие именно особенности его речи вам импонируют? Есть ли среди часто выступающих по радио или телевидению людей такой, чья речь вам активно неприятна? Почему? Расскажите о своих наблюдениях и впечатлениях (*3—5 минут*). Условия: 1 — в своих оценках будьте тактичны; 2 — судите не о лицах, а о речи; 3 — постарайтесь избегать резкости, излишней категоричности; 4 — говорите как можно конкретнее.

⇒ 5. Проанализируйте следующее высказывание современного учебного-филолога С. С. Аверинцева: «Греки создали не только свою собственную культуру — они создали парадигму культуры вообще»; «То, что мы называем «культурой», греки называли *paideīa*, собственно «воспитание», то, что передается и прививается ребенку, *pais*. В центре *paideīa* — две силы: воспитание мысли и воспитание слова — философия, ищущая истины, и риторика, ищущая убедительности... Итак, философия и риторика — самое сердце культуры античного типа» (Аверинцев С. С. Античный риторический идеал и культура Возрождения // Античное наследство в культуре Возрождения. М., 1984. С. 145).

---

### УТОЧНИМ!

---

*Парадигма* — образец, модель (от греч. *paradeigma* — образец).

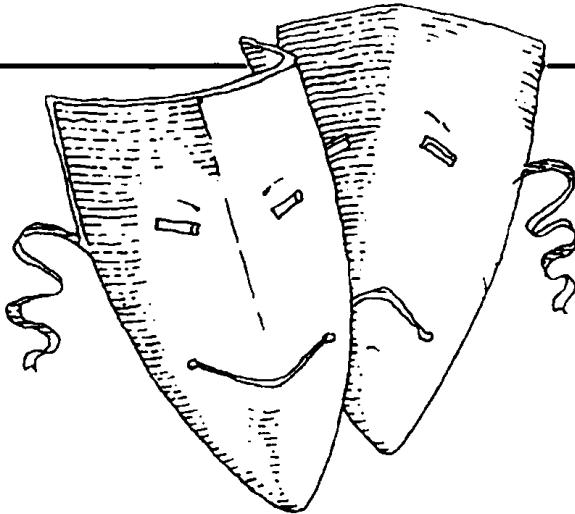
---

Сравните приведенные высказывания с тем, что писал Аристотель в «Риторике» о близости риторики и философии. Можно ли с помощью текста аристотелевской «Риторики» подтвердить справедливость позиций С. С. Аверинцева? Попробуйте сделать это (составьте план доказательства для краткого выступления в риторическом классе. Можете использовать следующий образец: тезис Аверинцева — подтверждение его взглядами Аристотеля на предмет и роль риторики — вывод; следующий тезис — подтверждение — вывод и т. д.).

6. Проследите по таблице I (см. с. 30—31), как изменился предмет риторики как науки и учебной дисциплины.

7. Какую из современных частных риторик вы считаете самой важной для себя? Какой раздел современной общей риторики вам представляется самым актуальным именно для вас лично? Расскажите об этом, называя причины вашего выбора (продумайте трехминутное выступление).





## *Риторика и речевое поведение человека*

### **РИТОРИКА И ЛИНГВИСТИЧЕСКАЯ ПРАГМАТИКА**

**§ 22. ЛИНГВИСТИЧЕСКАЯ ПРАГМАТИКА.** В этой главе мы рассмотрим основные понятия и идеи, с помощью которых современные лингвисты описывают речевое поведение человека. Мы увидим, каким образом эти понятия используются новой риторикой наряду с традициями риторики классической, и сформулируем основные законы и принципы общей современной риторики. Риторическую теорию будем стараться применить практически. Нашей целью будет понять основы речевого поведения людей в процессе общения, научиться анализировать его, научиться контролировать собственное речевое поведение и узнать, как можно сделать его более эффективным.

Во вводной части учебника говорилось о том, что риторика наших дней не исчерпывается классической античной теорией и практикой. Современная риторика широко использует результаты лингвистической прагматики — науки XX столетия, изучающей, как человек использует язык и речь для воздействия на себе подобных и как ведет себя в процессе речевого общения. Слово *прагматика* происходит от греческого — «дело», и название науки само свидетельствует, что ее предмет — это «язык в действии», в живом функционировании. Что делают люди, когда они говорят друг с другом? На этот вопрос, который только на первый поверхностный взгляд мо-

жет показаться странным, мы сейчас должны обратить пристальное внимание, потому что, начиная изучать риторику, нам нужно понять, на каких законах основана та сила слова, о которой шла речь во введении.

**§ 23. РЕЧЕВОЕ ПОВЕДЕНИЕ И КАРТИНА МИРА.** Представьте себе свой обычный день — один из многих. От чего зависит ваше настроение? Давайте вместе подумаем.

Верно говорят, что у природы нет плохой погоды: если разобраться, станет очевидным, что то, насколько ярко светит для вас сегодня солнце, в основном зависит от общего результата множества мелких и, казалось бы, незначительных происшествий, в которых участвовали вы, ваша речь и окружающие — назовем эти происшествия речевыми событиями. Складываются, накапливаются впечатления от разговоров (пусть кратких) с родителями, братьями или сестрами, с продавцом в булочной, с учительями и однокашниками, даже в метро, если вам наступили на ногу, может возникнуть речевое взаимодействие, например такое: «*Извините!*» (произнесенное: равнодушно, или холодно, или участливо, с осознанием вины), на что и вы отвечаете (или не отвечаете) соответственно. Впечатления эти, приятные или неприятные, во многом и формируют для вас картину мира. То, насколько вас понимают, насколько к вам дружелюбны, насколько вас принимают, прежде всего определяется ходом и эмоциональным результатом таких речевых взаимодействий. Предваряя то, о чем пойдет речь в этой главе, скажем: ваша собственная речь, ваше речевое поведение нередко заставляют людей реагировать вовсе не так, как вы ожидаете. Многие ваши мотивы и намерения, многие совершенно очевидные для вас значения и смыслы, которые вы вкладываете в слова, обращенные к окружающим, так и остаются незамеченными, неразгаданными, непонятными, а часто понимаются превратно — с точностью до наоборот. От чего это зависит? Давайте посмотрим.

## РЕЧЕВОЕ СОБЫТИЕ. ДИСКУРС. РЕЧЕВАЯ СИТУАЦИЯ

**§ 24. РЕЧЕВОЕ СОБЫТИЕ КАК ОСНОВНАЯ ЕДИНИЦА РЕЧЕВОГО ОБЩЕНИЯ.** Речевое событие — это основная единица речевой коммуникации. Легче всего привести пример стандартного речевого события. Вы входите в

булочную. Пронаблюдайте, что говорится у кассы. Это легко предсказать (меняется, как правило, набор называемых продуктов да время от времени вспыхивает спор или ссора).

[Продавец:] *Вам? (У вас?)*

[Покупатель:] *Мне два белого и черный.*

[Продавец:] Называется сумма.

[Покупатель:] *Спасибо.*

Речевое событие — это некое законченное целое со своей формой, структурой, границами. Школьный урок — тоже речевое событие, как и, например, родительское собрание или классный час, конференция или заседание Думы.

Из сказанного ясно, что речевое событие складывается из двух основных составляющих:

во-первых, это то, что говорится, сообщается (словесная речь), и то, чем она сопровождается (мимика, жесты и пр.), — поток речевого поведения;

во-вторых, это условия, обстановка, в которой происходит речевое общение (да и сами участники, от которых в речевом событии зависит очень многое).

## § 25. СОСТАВЛЯЮЩИЕ РЕЧЕВОГО СОБЫТИЯ. ДИСКУРС. Рассмотрим подробнее важнейшие составляющие речевого события.

Первая составляющая речевого события — это поток речевого поведения — «то, что можно записать на видеомагнитофон» (исследователи речевого поведения так и делают); он складывается из:

1) собственно слов — «того, что можно записать на бумаге»; это вербальное (словесное) поведение;

2) звучания речи (ее акустики): громкости, высоты тона голоса, размаха ее изменений (монотонная речь или, напротив, с заметными перепадами от высокого тона к низкому); быстроты (темперы) речи, длительности пауз; это акустическое поведение (1-е и 2-е можно записать на обычный магнитофон);

3) значимых движений лица и тела; это взгляд, мимика, жесты, поза; это жестово-мимическое поведение;

4) того, как партнеры, разговаривая друг с другом, используют пространство (насколько близко они стремятся находиться друг от друга); это пространственное поведение (3-е и 4-е можно фиксировать только с помощью видеомагнитофона).

«То, что можно записать на магнитофон», т. е. словесная речь и ее акустика (звукание), в реальном, живом общении теснейшим образом связано с «тем, что записывается только на видео» — с жестами, мимикой, пространственным поведением. Вы знаете по своему опыту, что жест или выражение лица может придать противоположный смысл сказанному; и все-таки всегда при этом изменяется и акустика, звучание речи. Приведем примеры.

«*Ну, молодец!*» — говорите вы своему товарищу, совершившему или сказавшему какую-нибудь глупость. Попробуйте «сыграть» эту реплику, как вы произносите ее в такой ситуации (это ирония!). Сравните это с тем, как звучат те же слова в своем прямом значении (для похвалы и одобрения). Почувствуйте разницу! Изменились и интонация, и темп речи; кроме того, в первом случае (ирония) вы покачаете головой и, возможно, состройте соответствующую гримасу. Все это и придаст вашим словам нужный смысл. А теперь представьте, как должен был произносить слова своей речи, разоблачающей и пламенно осуждающей Марка Туллия Цицерона, римский оратор Гай Саллюстий Крисп:

*Где бы Марк Туллий ни находился, он защищает законы, правосудие, дело государства и перед всеми нами действует так, будто он лишь один остался из окружения прославленного мужа Сципиона Африканского. <...> Однако, если не ошибаюсь, новый человек, арпинат, из окружения Марка Красса, подражает ему в доблести, презирает распри между знатными людьми, одни лишь интересы государства принимает близко к сердцу, ни угрозами, ни благорасположением не позволяет отвлечь себя от правды; он — сама дружба и сама доблесьть души* (Крисп Гай Саллюстий. Сочинения. М., 1981. С. 126—127). (Оратор хочет убедить слушателей в противоположном.) Попробуйте прочитать этот фрагмент дважды: так, как он задуман античным автором, употребляющим риторический троп иронии, доходящей до сарказма, и так, как если бы оратор действительно хотел похвалить, превознести достоинства Цицерона. (О риторических тропах и фигурах см. подробнее в главе 4.) Обратите внимание на изменения звучания своей речи и мимики (можно попытаться «сиграть» и соответствующую жестикуляцию).

**Звучащее слово** — живую речь, произносимую в процессе развертывания речевого события, — в современной лингвистике (и риторике) называют **дискурсом** (*от лат. discurro, discursum* — рассказывать, излагать, но также — бегать туда и сюда; второе значение латинского слова тоже входит в значение современного лингвистического термина «дискурс», который обозначает не только повествовательную, но и диалогическую речь, речевое взаимодействие между партнерами, обмен репликами в диалоге). Исследователи речевого поведения, делая магнитофонные записи процесса речевого общения, фиксируют и изучают дискурс. Для более точных описаний речевого поведения используют и видеомагнитофонные записи, которые схватывают и жесты, и мимику, и позу, и пространственные перемещения в процессе общения. Все это необходимо для современной риторики. Без таких исследований понять законы эффективного воздействия звучащего слова и составить рекомендации, пригодные для современного человека в реальной жизни, невозможно. Ведь многое из того, что советовали своим ученикам древнегреческие учителя красноречия или риторики прошлого столетия, уже устарело: меняется жизнь, меняется и речь.

Итак, первая важнейшая составляющая речевого события — это **дискурс**, сопровождающийся жестово-мимическим (и пространственным) поведением.

**§ 26. РЕЧЕВАЯ СИТУАЦИЯ.** Вторая составляющая речевого события — **условия и обстановка**, в которой происходит речевое общение, и все те, кто в нем участвует. Это, так сказать, «сцена действия» и «действующие лица». Драматурги, разбивая текст пьесы на действия, сцены, явления и картины, делают примерно то же самое, что исследователи речевого поведения и специалисты по современной риторике, когда анализируют речевое событие. Текст пьесы — это, по сути дела, и есть дискурс, вернее, его словесная (верbalная) часть, а членение пьесы на крупные части (действия), иногда на еще более мелкие внутри них (сцены, картины) и совсем мелкие, из которых складываются сцены — явления, — это определение структуры дискурса драматического произведения. Единицы дискурса (действие, сцена, картина, явление) «вкладываются» друг в друга, как матрешки. Речевое событие сходно с «явле-

нием» в классической пьесе: есть определенный набор участников — «действующих лиц», обстановка, в которой происходит «явление», и диалог (дискурс), протекающий в ней. Если состав участников меняется (появляются новые лица или уходят прежние) или происходит «перемена декораций», наступает новое «явление» — новое речевое событие. Это можно продемонстрировать на примере фрагмента пьесы А. Н. Островского «Гроза».

**Действие третье.**

**Сцена 1-я.**

Улица. Ворота дома Кабановых, перед воротами скамейка.

Кабанова и Феклуша сидят на скамейке.

**Явление первое.**

[Феклуша:] *Последние времена, матушка Марфа Игнатьевна, последние, по всем приметам последние <далее следует известный диалог>.*

Входит Дикой.

**Явление второе.**

Те же и Дикой.

Как видно, и в жизни, и в драматургии появление нового персонажа — участника речевого общения (здесь — Дикого) — отмечает начало нового речевого события — «явления».

Совокупность элементов речевого события, включающая его участников, отношения между ними и обстоятельства, в которых происходит общение, называют речевой ситуацией.

Таким образом, речевое событие — это «дискурс плюс речевая ситуация».

## **СТРУКТУРА РЕЧЕВОЙ СИТУАЦИИ: УЧАСТНИКИ, ОТНОШЕНИЯ, ЦЕЛИ, ОБСТОЯТЕЛЬСТВА**

### **§ 27. ОСНОВНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ СТРУКТУРЫ РЕЧЕВОЙ СИТУАЦИИ.**

Для риторики, древней и новой, теоретической и практической, понятие «речевая ситуация» особенно важно. Можно даже сказать, что правильное видение речевой ситуации и способность привести в соответствие с ней свои речевые действия (дискурс) — это и есть существо риторических знаний и умений, самое главное в ритори-

ке. Собственно говоря, риторика — это и есть наука описывать речевые ситуации, анализировать их и приспособливать к ним речь-дискурс и другие характерные проявления речевого поведения человека (жесты, мимику и пр.). Поскольку все это так важно, посмотрим, что же для риторики самое главное, актуальное в речевых ситуациях, какие элементы в них должны обязательно учитываться.

Основы описания речевой ситуации дал еще Аристотель в своей «Риторике». «Речь слагается из трех элементов, — писал он. — Из самого оратора, из предмета, о котором он говорит, и из лица, к которому он обращается; он-то и есть конечная цель всего (я разумею слушателя)» (Риторика: Книга первая. 3). Так и в наши дни, анализируя и описывая речевые ситуации, принято главных участников их называть говорящим и слушающим (адресатом). Для ситуаций ораторской речи это оправданно, для беседы, спора — условно: ведь в диалоге роли постоянно меняются, да к тому же адресат (человек, к которому в данный момент направлена, обращена речь) не просто пассивно воспринимает ее, т. е. слушает в прямом значении этого слова, — он мысленно отвечает говорящему, с помощью внутренней речи активно участвует в речевом событии. Внутренняя речь адресата (слушателя) нередко даже «перебивает» звучащую речь говорящего, так что слушатель перестает слышать, ибо он увлечен собственным «внутренним словом». Вспомните, что происходит с вами, когда вы вынуждены молча слушать то, с чем не согласны: вы возражаете, и возражаете про себя так «громко», что подлинного смысла речи говорящего, его намерений, его доказательств порой просто не замечаете. И тем не менее «говорящий» и «слушающий», или «адресат», остаются терминами современной риторики, обозначая главных участников речевого события и ситуации — лицо, производящее речь, и лицо, к которому она непосредственно обращена. Помимо говорящего и адресата, в речевой ситуации часто участвуют и другие — те, кто является как бы свидетелем происходящего, смотрит, слушает и оценивает «со стороны». Так, во время урока в классе учитель может непосредственно обращать свою речь к тому или иному ученику; остальные в данный момент — «аудитория». Однако их присутствие заметно влияет на речь учителя. Наедине с учеником — непосредственным адресатом учитель говорил бы по-другому.

Характер речевой ситуации, а следовательно, и речевого события в целом определяется не только «действующими лицами», но и отношениями между ними и, что особенно значимо, целями каждого главного участника общения.

## § 28. СОЦИАЛЬНАЯ И РЕЧЕВАЯ РОЛИ. Говоря об отношениях

между говорящим и адресатом, мы прежде всего имеем в виду, конечно, не чувства, которые они друг к другу испытывают, не отношение в бытовом смысле слова. Интересующие нас отношения определяются в первую очередь социальной ролью участников общения. Представьте, что мать, только что беседовавшая со своим сыном за завтраком, выступает на уроке в классе в роли учительницы своего отпрыска. В первом случае отношения между ними определяются как отношения «родитель — ребенок», во втором — «учитель — ученик». Соответственно и речевые роли, и речевые ситуации, и речевые события будут совершенно разные, разнотипные. Или еще вспомните, как меняется любой человек (и вы сами), его речевое поведение, когда он, только что непринужденно и спокойно поболтав с приятелями или коллегами в кулуарах, выходит к столу (или к доске), чтобы сделать доклад. Говорят, что Сократ, когда ему нужно было убедить собеседника в том, что нечего бояться выступать публично в роли оратора, употребил следующий довод: «Не побоишься же ты объяснить это дело соседу? Будешь ли бледнеть от ужаса, беседуя об этом с кожевником? Как, и купцу ты не побоишься высказать свое мнение? Неужели?! Значит, и перед публикой нечего тебе бояться: ведь толпа, внимавшая тебе, состоит из таких отдельных людей, каждого из которых не нужно страшиться». Однако Сократ тут лукавил. Речевые ситуации беседы наедине и публичной ораторской речи совершенно разные, и мудрец это прекрасно понимал. Если в такой беседе отношения между участниками равноправны (каждый в равной мере обладает «правом голоса», каждый воспринимает другого как равного — приятеля, соседа, знакомого), то в ситуации публичной речи «расклад» другой: оратор имеет исключительное «право на речь», слушатели же по «условиям игры» должны молча внимать; отношения между ними в этом неравноценны. Вместе с тем оратор неизбежно подвергается оценке, его речь и он сам могут не понравиться, так что ситуация для него гораздо более напряженная, «опасная»,

чем для всех, кто в совокупности составляет аудиторию, а следовательно, наделен правом оценивать речь и самого оратора. Человек античности вообще хорошо знал, что

Из уст безвластных и вельможных уст  
Одна и та же речь звучит различно.

(Так говорила еврипидовская Гекуба, обращаясь к искусному оратору Одиссею.) Уже в ту эпоху люди умели правильно оценивать различия речевых ситуаций, использовать их особенности и верно ориентироваться в их разнообразии. Если же человек не знает или не понимает своей социальной роли и не владеет соответствующей ей речевой ролью в речевых ситуациях, неминуемы проблемы, а иногда и трагедии. Приведем пример из отечественной истории. «Существует такое понятие: царский характер, — пишет Эдуард Радзинский в книге «Господи... спаси и усмири Россию. Николай II: жизнь и смерть» (М., 1993). — Это сумма качеств, которая должна производить впечатление мощной воли (заметим: среди этих качеств отнюдь не последнее место, как вы увидите, занимает владение речевой ролью монарха. — А. М.). У Николая этого не было... Его трагедия: будучи упрямым, он не умел сказать четкое «нет» в лицо просителю. Он был слишком деликатен и хорошо воспитан для грубой определенности. Вместо отказа он предпочитал промолчать. И, как правило, проситель принимал молчание за согласие». Речевая роль царя подразумевает неравноправие участников в ситуациях «царь — подданный»; от первого требуется жесткость, категоричность, авторитарность — царь должен повелевать, подданный — подчиняться. И это тоже своего рода «речевая игра» с четко определенными правилами, игра, которую наш монарх проиграл.

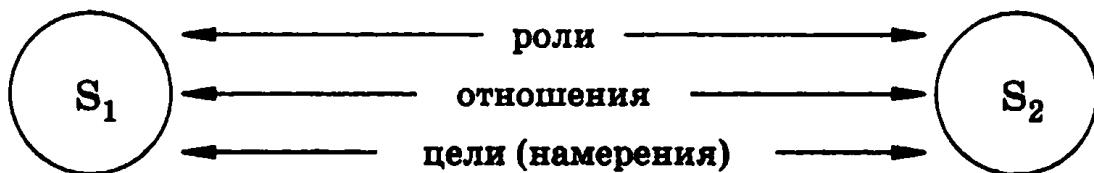
Итак, кто говорит, кому адресует речь, каковы отношения между участниками речевого события — это существенные элементы речевой ситуации.

**§ 29. РЕЧЕВЫЕ ЦЕЛИ (НАМЕРЕНИЯ).** Наконец, еще один определяющий, важнейший элемент — это зачем говорится то, что произносится в данной ситуации речи. Каковы речевые цели (намерения) участников? Как они видят смысл происходящего речевого события? К чему, по их мнению, оно должно привести, каков должен быть его результат? Известный американский лингвист Чарльз Моррис (р. 1901), один из основателей современной лингвистической

прагматики (а значит, современной риторики), который, кстати, даже термины «прагматика» и «риторика» считал тождественными, еще в 1936 г. писал: «От колыбели до могилы, от пробуждения до засыпания современный индивид подвержен воздействию сплошного “загадительного огня” знаков, с помощью которого другие лица стараются добиться своих целей <...> Ему внушается, во что он должен верить, что должен одобрять или порицать, что должен делать или не делать...»

Мы уже договорились, что главными элементами, составляющими структуру речевой ситуации и определяющими ее, будем считать участников и отношения между ними (см. выше). Но получается, что партнеры по речевому общению (участники речевого события) интересуют риторику (и нас с вами сейчас) не столько как «физические лица», индивиды, но скорее как люди, выполняющие в данной речевой ситуации определенную роль (социальную и соответствующую ей речевую), находящиеся, следовательно, в определенных отношениях к речевым партнерам и выполняющие (реализующие) свои речевые цели (намерения). Значит, участник речевой ситуации как элемент ее структуры предстает перед нами в курсе риторики как носитель: 1 — речевой роли; 2 — отношений к партнеру; 3 — речевых целей (намерений):

СХЕМА 1



К схеме сделаем пояснение. Буква  $S$  на схеме, обозначающая участников речевой ситуации, указывает, что оба они являются субъектами речевого общения ( $S$ -субъект), т. е. активными действиями, осуществляющими речь (ср. политический термин «субъекты Федерации»).

Содержание отношений между участниками речевой ситуации (на схеме  $S_1$  и  $S_2$ ) в основном, как мы договорились, зависит от их речевых ролей; но все-таки роли и отношения — это не одно и то же. Например, речевые роли супругов (мужа или жены) будут разыгрываться по-разному, если пара наслаждается семейным счастьем или находится на грани развода; конкретное «исполнение» речевых ролей родителей также

зависит от того, насколько реален и тесен контакт с сыном или дочерью; здесь возможен самый широкий спектр — от демонстрации товарищества до жестко авторитарного речевого поведения. Поэтому на схеме мы и разделили «роли» и «отношения».

Вернемся к целям (речевым намерениям) участников речевого общения. Обратите внимание, насколько внимательно относится к этому элементу речевой ситуации Аристотель и насколько тесно в его «Риторике» связан этот элемент (намерение говорящего, цель речи) с другими составляющими речевой ситуации (особенностями адресата); посмотрим, как Аристотель говорит об этом: «Слушатель необходимо бывает или простым зрителем, или судьей, и притом судьей или того, что уже совершилось <член суда>, или же того, что может свершиться <член Народного собрания, государственный муж>. Таким образом, естественно является три рода риторических речей: совещательные, судебные и эпидейктические» (Риторика: Книга первая. 3). В этом фрагменте античный ритор выделяет три основных типа слушателей (адресатов речи) — «просто зритель»; судья, член суда; политик, *aner politikos* — государственный муж. Соответственно этим трем главным разновидностям слушателей Аристотель выделяет и три рода речей; для каждого из этих родов он указывает главную функцию — «дело».

Вот как он рассуждает: «просто зрителю», который «обращает внимание только на дарование оратора», предназначен тот род речей, дело которых «хвалить или порицать». Это речь эпидейктическая (*от греч. deiknumi* — показываю, делаю видным, известным, являю, приветствую) — торжественная. Эпидейктическая речь (торжественная речь «на случай») произносится в наши дни на юбилеях учреждений и лиц, на официальных торжествах, даже в компаниях друзей за праздничным столом.

Второму типу адресата — судье, члену суда, который должен вынести юридическое решение, предназначена речь «судебная», «дело» ее — «обвинять или оправдывать». В новейшее время судебная речь и судебное красноречие стали объектом особой частной риторической дисциплины — судебной риторики.

Третий же тип адресата — политик, государственный муж; на Народном собрании он принимает решения. Такой человек нуждается в речи «совещательной» — политической (и сам

произносит такие речи). «Дело» совещательной речи — «склонять или отклонять», «давать советы» относительно того, какое решение предпочтеть или отринуть на благо государства и сограждан. В наши дни традиции античного совещательного красноречия продолжаются и развиваются в современном политическом дискурсе — в речи политиков, государственных деятелей, в речи журналистов, в публицистике.

Произнося речь каждой из трех разновидностей (родов), оратор руководствуется, по Аристотелю, особой целью: «Для людей, произносящих хвалу или хулу <эпидейктическую речь>, целью служит прекрасное и постыдное». Цель говорящего в такой речи — показать слушателям, «что такое хорошо и что такое плохо», зажечь в их сердцах любовь к прекрасному и ненависть к постыдному; подробнее об этом будет сказано в соответствующей части книги (см. § 138, 139).

«Для тяжущихся <произносящих речь в суде> целью служит справедливое и несправедливое»; один обвиняет, другой защищает или защищается. — Цель говорящего — доказать, что он прав, что его точка зрения справедлива.

«У человека, дающего совет <политического оратора>, цель — польза и вред: один дает совет, побуждая к лучшему, другой отговаривает, отклоняя от худшего». (Все приведенные выше фрагменты взяты из кн.: Аристотель. Риторика. Книга первая. 3.)

Итак, вот как Аристотель видит структуру речевых ситуаций.

СХЕМА 2



Обратите внимание, что античный ритор главным, отправным элементом речевой ситуации считает слушателя, а не оратора.

А теперь обратимся к современной риторике. Как мы видим на схеме речевой ситуации «по Аристотелю», он, собственно, называет «целью» оратора «предмет речи» — прекрасное и постыдное; справедливое и несправедливое; полезное и вредное. Современная же лингвопрагматика и риторика считают целью говорящего тот результат, который он, сознательно или неосознанно, хочет получить от своей речи. Вот пример. Возьмем фразу *Сегодня хорошая погода*. Посмотрим, каковы могут быть ваши речевые намерения (ваша цель как говорящего) в различных речевых ситуациях:

1) молодой человек обращается к незнакомой хорошенкой девушке; цель — вступить в контакт (ситуация знакомства);

2) вы обращаетесь к приятелю; цель — приглашение на прогулку: «Сегодня хорошая погода...»;

3) девушка отвечает на приглашение в кино; цель — отказ: «Сегодня хорошая погода» <поэтому в кино я не пойду>.

Итак, речевые намерения (цели) участников общения — важный элемент структуры речевой ситуации.

**§ 30. ОБСТОЯТЕЛЬСТВА.** Завершим описание структуры речевой ситуации, рассмотрев ее условия и обстоятельства. Они определяют ее, но не имеют прямого отношения к «действующим лицам». Это то, что драматурги описывают в соответствующих ремарках: «*Ночь. Овраг, покрытый кустами; наверху забор сада Кабановых и калитка; сверху тропинка*» (А. Н. Островский. Гроза) и т. п. Понятно, что «обстановку» любой речевой ситуации можно описывать бесконечно подробно, до мельчайших деталей. Однако излишняя детализация нам не нужна. Для того чтобы описать, представить речевую ситуацию (например, ситуацию будущей речи, когда вы к ней готовитесь), необходимы только те условия и обстоятельства, которые действительно важны для нее, существенны — на что-то просто повлияют, а что-то даже «продиктуют», определят. В этом, надо сказать, весьма искусны хорошие драматурги. Вспомните Чехова: если на сцене на стене висит ружье, то оно обязательно должно выстрелить. Итак, нам понадобятся только от-

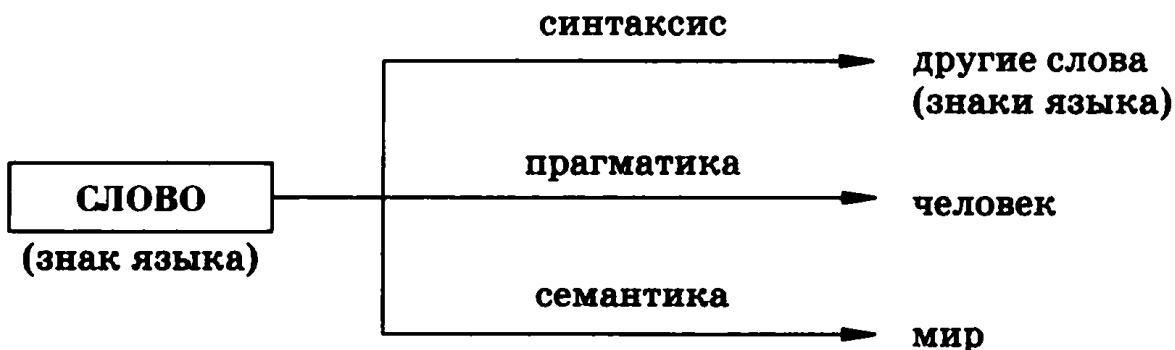
борные «декорации» и только самые важные «ремарки». Например, вовсе не все равно, в какое время состоится ваша речь — утром (когда?), днем или вечером (когда?). Суточный ритм активности человека влияет на его внимание и способность восприятия. (Эти проблемы подробнее рассмотрим в разделе, посвященном публичной речи.) Сейчас отметим только, что если часы вашего выступления придется на период, когда любой слушатель склонен «клевать носом», то придется применить специальные средства для оживления внимания (и, главное, предусмотреть эту необходимость). Точно так же небезразлично, например, для результатов деловой беседы, удалось вам поймать «босса» или «шефа» в кабинете или в коридоре, успел он уже покурить или пообедать или нет и т. д.; думаем, все согласятся, что сообщать родителям неприятную новость лучше не тогда, когда они как следует устали на работе и, волоча за собой сумки со слишком дорогого стоившими продуктами, едва успели переступить порог собственного дома, который вы не только не успели привести в порядок, но еще и хорошенько разбросали вещи, а в кухне прибавили немытой посуды.

[См. «Задания и упражнения» после главы 1, № 1.]

## КАК СОВЕРШАТЬ ПОСТУПКИ С ПОМОЩЬЮ СЛОВ: РЕЧЕВОЕ ДЕЙСТВИЕ (РЕЧЕВОЙ АКТ)

### § 31. ПОНЯТИЕ РЕЧЕВОГО ДЕЙСТВИЯ (АКТА) И ЛИНГВОПРАГМАТИКА.

Рассматривая в предыдущем параграфе понятие цели (речевого намерения) говорящего, мы заметили, что человек, произносящий какое-нибудь высказывание, поступает так, желая получить некий результат. Это значит, что, говоря, мы действуем, совершаем поступок. Еще в древнерусском сборнике «Пчела», содержащем переводы античных и византийских изречений и анекдотов (XII—XIII вв.), читаем афоризм, приписываемый Солону: «Этот говорил, что слово — вид дела». Эта идея оказалась весьма важной и плодотворной для лингвопрагматики и неориторики. С помощью слов можно управлять поведением людей; отношение знака языка (слова) к человеку и изучает прагматика. Приведем схему, предложенную в 30-е годы XX в. Чарльзом Моррисом, описывающую систему наук о языке:



Отношение языкового знака к внеязыковому миру изучает семантика (наука о языковых значениях), отношения между знаками внутри языка — синтаксис, а отношение знаков к использующему их человеку — прагматика. Название этого раздела — «Как совершать поступки с помощью слов» — это название книги (1962) известнейшего лингвиста и философа языка — англичанина Джона Остина.

Главным постулатом лингвопрагматики, возникшей благодаря научной деятельности Дж. Остина, Дж. Сирла, Х. Грайса и других лингвистов в 60—70-е годы XX в., можно считать следующее утверждение Остина: «Слово есть дело». Теперь ясно, насколько тесно связаны классическая риторика и современная лингвопрагматика: обратитесь снова к афоризму Солона и сравните его с основным положением прагматики, приведенным выше. Итак, произнося высказывание, мы совершаем определенное действие (от греч. — *pragma*, род. п. — *pragmatos*), направленное на адресата. Это действие, определяемое целью (намерением) говорящего, называется в неориторике и прагматике «речевой акт», «речевой поступок», «речевое действие» (приведенные термины являются синонимами).

В нашем словаре есть такие слова и выражения, которые, будучи произнесенными в реальной речевой ситуации, сами по себе являются поступками. Этот класс языковых знаков называется словами-перформативами (сравните: англ. *to perform* — осуществлять, действовать, исполнять). Таковы, например, глаголы *просить*, *обещать*, *благодарить*, *поздравлять* и подобные. Когда мы говорим *Благодарю вас*, мы самой этой фразой производим действие, соверша-ем поступок — выражаем благодарность. *Обещаю тебе при-нести книгу* — речевой акт — «обещание»; *Поздравляю* —

произносим мы и совершают таким образом ритуал поздравления — тоже поступок, речевой акт. Но речевые поступки вовсе не всегда требуют определенных, специальных, «словарных» средств. Возьмем слова-предложения *да* и *нет*. Представим церемонию бракосочетания. Люди, произнесшие в этом речевом событии *да*, тоже совершают таким образом конкретное действие, поступок, который надолго определит их судьбу, — вступают в брак. Такова сила слова, в этой ситуации величайшая. Однако в громадном большинстве жизненных коллизий — в повседневном общении, в профессиональной деятельности — речь, не будучи столь очевидно действенной, все же всегда может быть понята как поступок. Именно так и учит понимать речь риторика, древняя и новая. Сила словесного воздействия может быть незаметна, но она всегда велика.

## § 32. ТИПЫ РЕЧЕВЫХ ДЕЙСТВИЙ И ТИПЫ ДИСКУРСА. РЕЧЕВОЙ АКТ КАК ЕДИНИЦА РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ.

Естественно желание лингвистов классифицировать возможные речевые действия человека. Так ли уж велико их разнообразие, как это может показаться на первый взгляд? Ясно, что оно значительно, но насколько? Типы речевых актов (поступков) чаще всего выделяют в соответствии с речевыми целями говорящего. Назовем некоторые из основных, но только те, которые особенно существенны для риторики, и сформулируем нашу типологию речевых актов в соответствии с риторическими задачами (см. табл. II).

ТАБЛИЦА II  
**Типы речевых действий и типы дискурса**

Цель говорящего (речевое намерение)	Тип речевого акта (речевого действия)	Тип речи (дискурса)
1. Сообщить, информировать	Сообщение информации	Информирующий
2. Высказать и доказать свое мнение	Убеждение	Аргументирующий

Цель говорящего (речевое намерение)	Тип речевого акта (речевого действия)	Тип речи (дискурса)
3. Побудить к действию	Побуждение	Агитирующий
4. Обсудить проблему с помощью партнера, найти вместе с ним истину	Поиски смысла	Эвристический ( <i>от греч. eurisko — находжу</i> )
5. Выразить свое видение (понимание) добра и зла, прекрасного и постыдного	Оценка (похвала и порицание)	Эпидейктический
6. Доставить удовольствие себе и партнеру самим процессом речевого общения как таковым	Игровые речевые акты	Гедонистический ( <i>от греч. hedomai — радуюсь</i> ) или диатрибический ( <i>от греч. diatribō — провожу время</i> )
7. Выразить и возбудить эмоции, предложить свою «эмоциональную картину» мира	Эмотив	Поэтический (художественный)

Кратко поясним таблицу II (более подробным и глубоким описанием каждого типа речи мы займемся в соответствующих разделах книги; сейчас рассмотрим содержание таблицы, ее смысл в общих чертах).

В любой реальной речи крайне редко осуществляется только одна из названных в таблице II целей говорящего и, соответственно, выступает один определенный тип речевых актов. Даже в «сухом» и чисто информативном на первый взгляд сообщении о погоде или в метеорологическом прогнозе нередко присутствует более или менее выраженная оценка сообщаемого (+ или -) и эмоции говорящего по этому поводу (см. зада-

ние № 2 после данной главы). Оценка редко выступает в речи без эмоций, информация — вне того и другого. Поэтому каждый из выделенных нами основных типов речи (дискурса) может быть соотнесен с несколькими типами речевых актов, которые в нем осуществляются, а следовательно, в каждом типе дискурса реализуется не одна, а сразу несколько целей говорящего. Например, эпидейктическая речь (речь, основное содержание которой — оценка, «хвала и хула» по поводу предмета речи) не только оценивает (по шкале «хорошо — плохо», «добро — зло»), но выражает, возбуждает эмоции, нередко развлекает слушателя, информирует, содержит элементы аргументации. Весь вопрос в том, ради чего в основном предпринят данный дискурс, чему в целом посвящено данное речевое событие, какое речевое намерение в нем преобладает. Итак, заключаем, что речевой акт (речевой поступок) — это основная единица речевого поведения человека, реализующая одно речевое намерение говорящего и служащая для достижения определенного результата. Таким результатом может быть изменение «картины мира» у адресата (если говорящий сообщает дополнительную информацию, или убеждает в чем-либо, или передает слушателю свое эмоциональное видение мира, свое настроение), или реальные поступки адресата (если говорящий побуждает к конкретным действиям), или, наконец, просто приятное совместное времяпрепровождение. В последнем случае происходит то, что в обиходе мы называем «болтовня». Пример: разговор двух приятелей по телефону (особенно четко проявляются черты «гедонистического» типа речи, если «болтают» приятельницы). В этой ситуации речь самоцenna, самодостаточна, направлена как бы «сама на себя» — это прежде всего инструмент совместного получения удовольствия: ничего нового ни один из собеседников не узнает; все оценки давно известны; единственное, ради чего предпринимаются такие дружеские беседы, длящиеся нередко часами, — это установление общности эмоционального фона, «приятность», радость от эмоционального контакта, самоутверждение партнеров в качестве нужных, эмоционально важных друг для друга. Вспомните, как часты в беседах такого типа шутка (которая стороннему наблюдателю может показаться и не слишком остроумной), намек, занимательный рассказ о забавной ситуации, бесконечное «перемывание косточек» и т. д. — все то, что призвано доставить радость собеседнику.

В таблице II приведена лишь обобщенная типология речевых актов. Названы только те типы речевых актов, которые особенно важны в нашем курсе общей риторики.

**§ 33. РЕЧЕВЫЕ ДЕЙСТВИЯ В ПОВЕДЕНИИ ЧЕЛОВЕКА.** В реальном живом общении могут быть выделены и многочисленные иные разновидности речевых поступков. Для примера рассмотрим речь Одиссея, обращенную к царевне Навсикае, дочери царя Алкиноя (Гомер. Одиссея. Песнь шестая). Заметим, что Одиссей должен был в этой беседе решить сложнейшую риторическую задачу:

1) не испугать девушку (герой, выброшенный после кораблекрушения на берег, был абсолютно наг):

*Так Одиссей вознамерился к девам прекраснокудрявым*

*Наг подойти, приневолен к тому непреклонной нуждою.*

*Был он ужасен, покрытый морскою засохшею тиной...;*

2) снискать расположение;

3) получить помощь.

Ситуация была трудна даже для хитроумного грека:

*Одиссей же не знал, что приличней:*

*Оба ль колена обнять у прекраснокудрявые девы?*

*Или, в почтительном став отдаленьи, молить умиленным*

*Словом ее, чтоб одежду дала и приют указала?..*

*С словом приятноласкательным он обратился к царевне...*

Посмотрим, с помощью каких речевых поступков Одиссей решает эту задачу. Вот как построена речь Одиссея к Навсикае:

1) подход: похвала девушке, выражение восхищения ее обликом (*Нет, ничего столь прекрасного между людей земнородных // Взоры мои не встречали доныне...;*);

2) завоевание ее расположения и доверия скромностью и воспитанностью (*Но дивяся тебе, не дерзаю // Тронуть коленей твоих...;*);

3) завоевание сострадания сообщением об испытанных бедствиях (...*Несказанной бедой я постигнут...*);

4) обращение с просьбой (*Сжалься, царевна: тебя, испытавши превратностей много, // Первую здесь я молитвою встретил…*);

5) пожелание девушке, угадывающей ее сокровенную мечту (*О, да исполнят бессмертные боги твои все желанья, // Давши супруга по сердцу тебе…*);

6) обобщение о счастье (*Несказанное там водворяется счастье, // Где однодушно живут, сохраняя домашний порядок, // Муж и жена…*).

Этапы речевого поведения Одиссея в данной ситуации, по сути дела, есть отдельные речевые акты, последовательность которых дает желаемый конечный результат, обеспечивает успех коммуникации. Этот анализ приведен в книге Н. Л. Сахарного «Гомеровский эпос» (М., 1976. С. 249—250).

Как видим, каждый речевой акт как единица речевого поведения представляет собой словесное выражение определенного намерения говорящего, приводит к конкретным результатам, а значит, является поступком, речевым действием.

## СООБЩЕНИЕ ПРЯМОЕ И КОСВЕННОЕ (МЕТАСООБЩЕНИЕ)

### § 34. ВОЗМОЖНОСТИ ВЗАИМОПОНИМАНИЯ.

Теперь мы знаем, что, говоря, люди совершают реальные действия, поступки, результаты которых могут быть вполне ощущимы, очевидны. Каждый хочет быть лучше понятым другими; но не каждый знает, что возможности взаимопонимания могут быть улучшены с помощью современной риторической теории и специальной подготовки. А что, собственно, значит «быть понятым» или «понять другого»? Пожалуй, используя сведения и понятия из предыдущих разделов книги, мы уже можем попытаться ответить риторически грамотно. Понять другого — это значит верно разгадать подлинное речевое намерение собеседника по его речевому поведению и словам. Сами по себе слова могут ввести и нередко действительно вводят в заблуждение. Как вы думаете, почему многие разговоры и особенно споры кончаются следующим образом:

- Ты сам это сказал.
- Я ничего подобного не говорил!
- Сказал, сказал. Я сам слышал!

— Ну, знаешь! Я ведь не идиот.

— А я не глухой.

Знакомая картина? Знакомая. И печальная. Дело в том, что прямой смысл сказанных слов (произнесенного высказывания) может совершенно не совпадать с истинным речевым намерением говорящего. Следовательно, возникают возможности для самых разнообразных нарушений понимания. Все зависит от ситуации, от речевой цели говорящего и от умения адресата отличать прямой смысл сказанного от того значения, которое высказывание должно получить (по намерению говорящего) в данной конкретной речевой ситуации. Приведем пример. *Я плохо себя чувствую*, — сообщает один из собеседников. В зависимости от его целей и от ситуации это может означать:

- а) «Мне нездоровится»;
- б) «Надо вызвать врача, если ты меня любишь, бросайся к телефону и покажи мне, что я для тебя — главное в жизни»;
- в) «Я обижен и хочу, чтобы ты это понял; жду извинений» (это может быть началом того, что мы называем сейчас «домашней разборкой», а раньше называли «семейной сценой»);
- г) «Не хочу с тобой разговаривать, уходи»;
- д) «Ты меня не любишь; это ты виноват в том, что я заболел; почувствуй свою вину»;
- е) «У меня нет времени для беседы с вами; я спешу».

И т. д. (список вариантов можете продолжить сами; заодно попробуйте описать участников ситуации и обстоятельства речевого события для каждого из приведенных выше высказываний, а также вероятное продолжение дискурса). В лингвистике и современной риторике высказывание, которое должно быть «отгадано», «расшифровано» в прямом смысле (см. выше, вариант а), т. е. смысл которого складывается из значений употребленных в нем слов), называют **прямым сообщением**; все остальные (варианты б) — е) и др.) называют **метасообщением** (косвенным сообщением). Все это означает, что для понимания собеседника нужно уметь различать прямые и косвенные сообщения. Иначе неизбежны проблемы и неприятности.

**§ 35. ПРЯМЫЕ И КОСВЕННЫЕ СООБЩЕНИЯ И ВЗАИМОПОНИМАНИЕ. ФОРМЫ МЕТАСООБЩЕНИЙ.** Некоторые (редкие) люди от рождения или в силу воспитания обладают способностью великолепно разгадывать, верно прочитывать

подлинный смысл того, что говорит собеседник. В любом сообщении они умеют видеть речевое намерение (цель) говорящего, и их не вводит в заблуждение прямое значение высказывания. Большая часть «речевых проблем» (нарушений понимания в речевом общении) происходит от того, что в каждой семье складываются особые речевые традиции — традиции речевого поведения. «Степень прямоты» речи в разных семейных группах требуется разная, как и степень соответствия формальному речевому этикету. Вот юноша приводит домой девушку, чтобы познакомить ее с родителями. Как ее примут? Понравится ли она? Как ни странно, именно соответствие ее семейных речевых традиций таковым в семье юноши прежде всего и определяет результат. И в этом немалую роль играет то, как (насколько «прямо») принято выражать свои мнения, желания, наблюдения в двух «домах», случайно (или не случайно) соприкоснувшихся в этой ответственной, «судьбоносной» ситуации. Если, скажем, девушка не усвоила той степени искусства «чтения» косвенных сообщений, которая необходима, чтобы чувствовать себя в доме юноши «как дома», или воспитана в значительно более свободных представлениях о речевом этикете — сложностей не избежать. В этом параграфе мы говорим только о прямом и косвенном высказывании.

Назовем основные риторические формы метасообщений (непрямых, косвенных сообщений). Это намек, ирония, притча. В истории европейской и (в частности) отечественной речевой культуры эти формы играют колossalную роль. Об иронии Сократа вы прочтете в заключительном разделе книги; притча — одно из важнейших риторических средств в литературе христианства вообще (обратитесь хотя бы к Евангелию) и по сей день — в современной русской гомилетике (искусстве проповеди); намек — тоже одна из важнейших и могущественнейших риторических категорий, начиная с античной классики и до самых современных образцов бытовой, профессиональной, деловой и публичной речи. Средства непрямого информирования (метасообщения) сильно различаются в разных национальных речевых культурах. Нарушения понимания между представителями отдельных социальных групп (национальных, профессиональных, возрастных, половых, образовательных, наконец, семейных) чаще всего возникают именно тогда, когда речь нужно понять «в переносном смысле», отличить прямое сообщение от косвенного, «опо-

знать» намек, обнаружить иронию, понять правильно историю, рассказалую как бы вскользь, к слову.

Вы слышите слова, но этого мало. Оцените ситуацию и собеседника (или оратора). Постарайтесь уяснить себе его речевое намерение, верно интерпретировать его цель. Что он имеет в виду на самом деле? Чего хочет от вас? Понять это — ваша задача как риторически образованного человека.

## § 36. ВЫГОДЫ И ОПАСНОСТИ КОСВЕННЫХ СООБЩЕНИЙ.

Косвенные сообщения (косвенное информирование, метасообщения) — орудие об юдо острое.

С одной стороны, без них невозможно нормальное человеческое речевое общение. Ведь не все можно назвать прямо, не все поддается «прямому» слову. Существование в среде, где язык и речь действуют только «впрямую», просто невозможно, не говоря о том, что оно было бы невыносимо скучно. Поэтому ни языка, где слова имели бы только одно значение — прямое, ни речи, в которой выражается «только правда и ничего, кроме правды», просто нет на свете. Человек — существо не только «разумное» (*Homo sapiens*) и не только «говорящее» (*Homo eloquens*), но и «играющее» (*Homo ludens*). Без игры не могут жить не только дети, но и взрослые. И не только язык представляет широчайшее поле для игры как деятельности. Играть можно не только словами и в слова (каламбур, игра слов и пр.), но и высказываниями в живой речи, даже (и особенно) в речи повседневной. Таким образом, и сфера речевого поведения — это область, в которой тоже происходит (и процветает) игра. Кроме того, метасообщения (косвенные сообщения) дают возможность не обидеть, не слишком давить (предоставляют свободу выбора), не огорчить — или обидеть, «давить» и огорчить не чересчур сильно.

— *Папа, можно я пойду сегодня к Ленке?* — спрашивает почти взрослая дочь.

— *Как хочешь, Наталья,* — отвечает отец.

Вопрос дочери в той ситуации, которую мы приводим здесь для примера, содержит метасообщения, которые можно расшифровать приблизительно так: «Хотя я уже взрослая и могла бы не спрашивать разрешения, я делаю это: я люблю и уважаю отца, мне хочется предупредить его о том, где я буду, и получить “официальную санкцию”». Ответ родителя тоже содержит метасообщения: «Я понимаю, почему ты меня об этом

спрашиваешь. Ты знаешь, что ни Ленку, ни ее компанию я не одобряю и не хочу, чтобы ты проводила там время. Я волнуюсь за тебя. Я хочу тебя уберечь. И все-таки я не хочу тебе ничего запрещать. Выбирай сама, что тебе дороже — мое мнение и мой покой или сомнительное удовольствие». (Кстати, полная форма имени — *Наталья*, употребленная здесь отцом, призвана передать еще одно метасообщение: «ответ нужно рассматривать серьезно, это важно»; и еще: «ты уже взрослая» (см. выше); а кроме того: «лучше неходить».) Подумайте сами, как может разрешиться эта ситуация. Дочь вольна «не заметить» метасообщения и «понять» ответ отца в прямом смысле. Ответ как бы дает ей свободу выбора. Это плюс. Отцу такая форма ответа тоже «выгодна» — если дочь все-таки пойдет к *Ленке* — это не будет означать, что она его впрямую послушалась. Открытого конфликта может не быть. И это плюс.

С другой стороны, при использовании метасообщений возможно (в другой ситуации, когда люди хуже друг друга знают) и реальное непонимание. Это может привести к неприятностям: скрытым обидам, накоплению недоразумений и прочему. Общий результат будет явно отрицательным. Учтесь различать сообщения и метасообщения. Кстати, многие случаи нарушений понимания между мужчинами и женщинами объясняют тем, что мужчины склонны руководствоваться преимущественно прямыми значениями сообщений (ориентироваться на «словесный ряд» высказываний), а женщины, напротив, живут в стихии непрямых (косвенных) сообщений, женщина чаще «ищет подтекст», обдумывает скрытые значения, которых в речи мужчины на самом деле может и не быть. Представители же сильного пола редко могут «разгадать» те тонкие нюансы значений, те метасообщения, которые стремятся передать им представительницы прекрасного пола своим речевым поведением.

## ПРИНЦИП ГАРМОНИИ РЕЧЕВОГО СОБЫТИЯ

**§ 37. ГАРМОНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ РЕЧЕВОГО СОБЫТИЯ И ПОСЛЕДСТВИЯ ЕЕ НАРУШЕНИЯ.** Для того чтобы слово действовало эффективно, все элементы речевого события — компоненты речевой ситуации, которые мы выделили в предыдущих параграфах, и сама речь (дискурс) должны соответствовать друг другу, составлять гармо-

ническое единство. Что это значит? Элементы целого (речевого события) не должны быть случайны, а должны определять друг друга, быть соразмерны, уравновешенны. Посмотрите еще раз на схему, изображающую структуру речевого события «по Аристотелю» (с. 61). Вот как говорит о том, что такое гармония речевого события, автор: «Что касается способов убеждения, доставляемых речью (мы уже знаем, что Аристотель понимал риторику как науку находить способы убеждения. — А. М.), то их три вида: одни из них находятся в зависимости от характера говорящего (его цели и личности. — А. М.), другие — от того или другого настроения слушателя, третьи — от самой речи» (Риторика: Книга первая. 2). В нашей повседневной жизни, к сожалению, множество примеров негармоничных речевых событий, несоразмерных отношений между элементами речевой ситуации и характером речи (дискурса). Особенно опасно, когда гармония речевого события — основополагающий принцип общей риторики — нарушается или не учитывается политиками или средствами массовой информации.

Прочитайте еще раз и проанализируйте наблюдения Ф. Шаляпина (с. 12) за речью ministra, выступающего в Думе, учитывая принцип гармонии речевого события.

Итак, в предыдущих параграфах мы в общих чертах рассмотрели элементы речевого события. Теперь подробнее остановимся на том, что особенно важно для практической общей риторики. Вглядимся пристальнее, что именно в речевом поведении говорящего и адресата нужно прежде всего учитывать, чтобы сделать речевое общение эффективным, и какие характеристики дискурса должен научиться различать, оценивать и практически использовать современный, риторически образованный человек. Этому мы посвятим всю остальную часть данной главы.

## ТРЕБОВАНИЯ К ПОВЕДЕНИЮ ГОВОРЯЩЕГО

### § 38. ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕЧИ И ЛИЧНОСТЬ ГОВОРЯЩЕГО.

Какие же особенности говорящего, его личности и поведения особенно существенны, чтобы убеждение с помощью речи стало действенным?

Мы слушаем не речь, а человека, который говорит, — гласит риторика.

«Говори, чтобы я мог узнать тебя», — сказал Сократ. Большое внимание впечатлению слушающих о личности говорящего уделял Аристотель: «Доказательство достигается с помощью нравственного характера говорящего в том случае, когда речь произносится так, что внушает доверие к человеку, ее произносящему, потому что вообще мы более и скорее верим людям хорошим, в тех же случаях, где нет ничего ясного и где есть место колебанию, — и подавно» (Риторика: Книга первая. 2).

Эллины считали, что речь звучит для аудитории убедительнее, если оратор вообще известен как человек добродетельный; но она еще более действенна, когда нравственный авторитет говорящего завоевывается каждый раз заново в процессе выступления. Плутарх, сравнивая двух ораторов, Демосфена и Фокиона, говорит, что первый был величайший, но второй зато самый искусный. Он воздействовал на слушателей не только силой речей, но и безукоризненностью жизни, понимая, что «одно-единственное слово, один кивок человека, внушающего к себе доверие, весит больше иных пространных доводов» (Плутарх. Сравнительное жизнеописание в трех томах. М., 1964. Т. III).

Римский ритор, теоретик риторической педагогики Квинтилиан обобщил эти требования к личности оратора в следующем совете-афоризме: если хочешь стать хорошим оратором, стань сначала хорошим человеком.

Поскольку ясно, что выполнение этой рекомендации — задача всей человеческой жизни и носит весьма и весьма общий характер, постараемся найти более конкретные свойства говорящего, которые усиливают воздействие его речи на слушающего. Заметим, что совет античных риторов обращен именно к оратору — лицу, выступающему с публичной речью. Однако качества личности говорящего и его речевое поведение, которые мы обсудим ниже, существенны в различных речевых ситуациях и вполне могут быть рассмотрены в границах общей риторики.

«Есть три причины, возбуждающие доверие к говорящему, — замечает Аристотель, — потому что есть именно столько вещей, в силу которых мы верим без доказательств, — это разум, добродетель и благорасположение. Если, таким образом, слушателям кажется, что оратор обладает всеми этими качествами, они непременно чувствуют к не-

му доверие» (Риторика: Книга вторая. 1). И действительно, если человек всем и давно известен как неразумный (и даже если только в данной ситуации он обнаруживает неразумность и необъективность) — ему не поверят; если он «вследствие своей нравственной негодности говорит не то, что думает» (Аристотель), — не поверят; точно так же и человека умного и искреннего, но недоброжелательного к своему адресату — тоже слушать не захотят.

Самые современные руководства по ораторскому искусству, лингвопрагматические и психологические исследования указывают на те же существенные для эффективности речи свойства личности оратора, что и античные источники. (Правда, и Аристотель говорил, что кроме названных им трех причин нет никаких других.)

### **§ 39. ОБРАЗ ГОВОРЯЩЕГО КАК СИСТЕМА СВОЙСТВ ЛИЧНОСТИ.** Обобщая различные наблюдения и рекомендации, перечислим и проанализируем эти свойства и способы их проявления в процессе речи:

- 1) обаяние;
- 2) артистизм;
- 3) уверенность;
- 4) дружелюбие;
- 5) искренность;
- 6) объективность;
- 7) заинтересованность, увлеченность.

### **§ 40. «ОБАЯНИЕ» И ЕГО ПРОЯВЛЕНИЕ В РЕЧИ.** Проявления этой человеческой черты столь разнообразны, что мы не случайно взяли слово *обаяние* в кавычки. Однако попытаемся кавычки раскрыть, наполнив это название достаточно четким смыслом.

Обаятельный человек — тот, кто умеет быть самим собой. Проявление обаяния в речи и манере держаться состоит в умении отказаться от чужого, наносного, привнесенного, «не своего». (Приведем в связи с этим известное изречение «Стиль есть сам человек», принадлежащее французскому естествоиспытателю XVIII в. Жоржу Бюффону.)

Это замечали еще древние. В «Риторике» Аристотеля подробно говорится о том, что речь человека должна соответствовать его возрасту, полу, национальности, темпераменту. Обратимся снова к § 37, посвященному основному принципу рито-

рики — принципу гармонии речевого события. Названные Аристотелем необходимые для успеха общения соответствия (см. выше) показывают, в чем именно человек должен гармонировать со своей речью (определяется основное отношение — «говорящий» — «его речь»). Потому быть «обаятельным» (в том смысле, как мы определили выше) — не роскошь, а необходимое для общения умение. Этому мы и постараемся научиться.

Итак, обаяние — умение быть естественным; это достаточно трудно, так как всякий говорящий чувствует, что во многих речевых ситуациях, а при публичной речи в особенности, его оценивают. Эта оценка составляет основу, «фундамент» общей реакции слушателя на речь. Оценка говорящего адресатом может иметь для первого весьма и весьма серьезные последствия. Вот почему мы так волнуемся, когда, например, нужно выступить с докладом или впервые побеседовать с человеком, который примет важное для нас решение — скажем, о найме на работу или о том, подходит ли вы как будущий супруг для одного из членов семьи... В ситуациях, подобных названным, возникает соблазн и даже настоятельная потребность именно «выступить» — «выйти за границы» своего привычного облика, своего обычного «я». Это приводит к результату, о котором выразительно сказал американский философ и писатель XIX в. Ралф Эмерсон: «Я не слышу, что вы говорите, потому что слишком громко кричит то, что вы собой представляете». Значит, нужно постараться изучить себя, особенности своего характера, внешние их проявления, присущие именно вам, и отнести к себе бережно и любовно. Воспитывая в себе такую неуловимую, тонкую, но и такую жизненно важную особенность, как личное обаяние, люди прежде всего обращаются к собственной личности. Не следует понимать сказанное чересчур прямо, например, таким образом, что сначала мы изучаем себя, а уже хоршенько изучив, беремся за дальнейшие (собственно риторические) задачи. Дело в том, что все требования общей риторики выполняются человеком постоянно, на протяжении всей жизни, ведь пределов самосовершенствования в риторическом искусстве нет. Так и Сократ в знаменитом диалоге Платона «Федр» говорит: «У меня <...> досуга вовсе нет. А причина здесь, друг мой, вот в чем: я никак еще не могу, согласно дельфийской надписи, познать самого себя. И смешно, по-моему, будет, если я, не зная этого (себя. — А. М.), примусь исследо-

вать нечто мне чуждое... Кто я...?» Задача не доводима до конца, но требует осознания и посильного выполнения.

---

### УТОЧНИМ!

---

«*Познай самого себя*» — надпись на воротах оракула Зевса в Дельфах, по преданию, слова Пифии — дельфийской прорицательницы.

---

Работа юноши по преодолению «тщеславного желания показать себя совсем другим человеком, чем есть» в разговорах с друзьями и знакомыми со скрупулезной точностью наблюдателя описана Л. Н. Толстым в повести «Юность». Беспощадный критический самоанализ, постоянное внимание к своему поведению в любой речевой ситуации — вот что помогает герою этого автобиографического произведения.

**§ 41. РЕЧЕВОЙ АРТИСТИЗМ.** Обаяние неразрывно связано с артистизмом — умением, соблюдающим чувство меры, общаться с окружающими активно и с игровой установкой. Это означает следующее. Вы постоянно настраиваете себя на то, что говорить с другими людьми — это приятно, более того, что это — радость. Будем стремиться также воспринимать разговор или выступление как игру, в которой мы и получаем удовольствие, и дарим его адресату, собеседнику. У этой игры есть свои правила, которые, чтобы игра состоялась, нужно соблюдать. Но ведь наш курс рассчитан именно на то, чтобы познать эти правила и научиться играть в соответствии с ними. Так что, пройдя его, вы обязательно станете не пассивным элементом, не бессознательным «винтиком» «машины общения», но творческим, активным и умелым игроком. Вся сложность состоит в том, чтобы овладеть способностью (а затем и искусством) играть, изображать (т. е. в определенной мере утрировать, показывать, выявлять) не столько чьи-либо чужие черты, а свои собственные. Значит, во время общения нужно постараться быть и естественнее, и артистичнее, а именно — играть самого себя.

Лучший образец для подражания — это вы сами — уверждает риторика.

В самом деле, кто может сыграть вас, быть вами лучше, чем вы сами? Никто. И в этом отношении вы неподражаемы и недостижимо прекрасны. Эту красоту, выявленную вами же,

показанную вами окружающим с чувством меры, созданную вами для других и для себя, как Пигмалион создал из мрамора прекрасную Галатею, убрав все лишнее, случайное, — эту вашу оформленную и хорошо поданную прекрасную индивидуальность не смогут не оценить ваши собеседники, друзья и знакомые.

Итак, без творческой, игровой установки речевое общение вообще многое теряет, становится механическим, неинтересным, унылым, как осенний дождливый день.

Особенно ценен компонент «актерства», игры в публичной речи. Здесь умелый оратор еще более акцентирует, еще яснее подчеркивает свои личные, индивидуальные особенности, реализует «способность быть собой». Однако обратите внимание: для успеха (для достижения положительной оценочной и эмоциональной реакции аудитории) эта игра, это ораторское стремление «показать себя», тенденция к «непохожести» на других должны быть обязательно уравновешены неким конформизмом, умением не нарушать общепринятых рамок поведения. Психологи установили, что популярность у публики создается отчетливостью, выраженностью проявления сразу обеих тенденций в речевом поведении оратора: 1) стремления к индивидуализации и 2) стремления «быть как все», не выходя за определенные пределы выразительности (экспрессивности) поведения. Вообще в иерархии (порядке) поведенческих факторов, влияющих на популярность оратора у аудитории, существует следующая последовательность:

- 1) внешность (общий облик, одежда, манера держаться);
- 2) подчеркнуто женственная манера речи и всего поведения у женщин и мужественная — у мужчин;
- 3) выраженность индивидуальных, личностных черт — выразительность поведения, его экспрессивность и эмоциональность при соблюдении общепринятых границ.

Психологические исследования выявили именно эту последовательность (по важности) особенностей поведения говорящего (внешность тоже можно понимать как поведение, как выбор — одежды, прически, макияжа и пр.) применительно к ситуации ораторской, публичной речи. Можно предположить, что та же или сходная картина наблюдается и в других речевых ситуациях. Учтем это.

## § 42. УВЕРЕННОСТЬ ГОВОРЯЩЕГО И «ПРАВО НА РЕЧЬ». Ча-

ще всего в речевой ситуации только один человек на определенное время получает «право на речь». В ситуации не-принужденной беседы, когда собеседники знакомы, равны по статусу, когда нет никаких признаков «официоза», «право на речь» получает то один из них, то другой — это определяется по необходимости, в основном зависит от обстановки и предмета речи (того, о чем, как и кто беседует или спорит). Однако в жизни предостаточно и таких речевых ситуаций, которые в этом отношении устроены по-другому. Приведем примеры. В хорошо известном вам педагогическом дискурсе «право на речь» целиком принадлежит преподавателю; он либо использует это право сам, либо передает его по своему усмотрению ученику — тому, кому захочет, и на столько времени, на сколько ему это нужно. То же или примерно то же чаще всего происходит при официальном общении (начальник — подчиненные в ситуациях делового общения, ведущий — участники на заседаниях, собраниях, конференциях и т. д., врач — больной в ситуациях профессионального медицинского общения и пр.). Ситуации, в которых наблюдается неравноправие участников по отношению к речи, называют и е р а р х и ч е с -  
к и о р г а н и з о в а н н ы м и . Особенно ясно выражена такая иерархия при ораторской, публичной речи: «право голоса» на определенное условленное время передается оратору; аудитория должна выполнять собственную роль — внимать, слушать (слово *аудитория* и означает «коллектив слушателей», от лат. *auditor* — слушатель).

Таким образом, «право на речь» в определенном смысле означает власть говорящего над слушающим, возможность управлять аудиторией. Эту возможность оратор должен реализовать. Но для этого нужно уметь играть роль «главного» в речевой ситуации, повести за собой слушателей. Это невозможно без реального чувства уверенности в себе и владения средствами передачи этого чувства аудитории. Любое сомнение, колебание, проявление неуверенности в поведении говорящего «сбивает с толку» слушающего: трудно доверять и доверяться человеку, который сам в себе сомневается.

Однако не все могут ощущать спокойствие и уверенность, говоря публично, даже если аудитория совсем невелика. Разумом можно, казалось бы, понять, что бояться нечего — но... 70% начинающих ораторов считают неконтролируемый страх,

охватывающий их перед началом выступления и продолжающийся во время речи, проблемой номер один.

Это чувство знакомо и новичку, и профессиональному (историки свидетельствуют, что даже такие ораторы, как Демосфен и Цицерон, испытывали его временами, уже имея большой опыт блестящих речей). Оно получило даже специальное название — «ораторский страх» (в среде актеров — «страх сцены»; страх перед выступлением является также существенной проблемой психологии спорта).

### § 43. «ОРАТОРСКИЙ СТРАХ». Что же сделать, чтобы овладеть собой и продемонстрировать уверенность, передать ее слушателям?

Для этого сначала нужно пристальное взглянуть на причины, вызывающие состояние «ораторского страха», и проанализировать его природу. Это позволит, глубже осознав интересующее нас явление, заняться правильным, грамотным самоубеждением и практическим тренингом.

То, что мы сказали здесь об «ораторском страхе», равно относится и к другим речевым ситуациям с иерархией участников, в которых мы оказываемся, к сожалению, слишком часто, — к волнению перед любым важным деловым или иным разговором, когда мы предчувствуем возможность неудачи, отрицательной оценки, неприятия со стороны собеседника.

Обратимся к данным психологии и физиологии.

У каждого человека существует некое представление о себе, более или менее адекватное, так называемый «образ себя». Нормальные люди формируют его в первую очередь на основании совокупности оценок и реакций на свое поведение со стороны окружающих. Человек постоянно как бы смотрится в зеркало, которым служат для него другие. Самооценка складывается в результате непрерывной обратной связи с окружением. Вполне естественно, что каждый более всего дорожит всем положительным в своем собственном образе, и возможность «искривления изображения», изменения представления о себе в худшую сторону воспринимается как ситуация угрожающая, опасная.

Но ведь любая беседа с незнакомым человеком или публичное выступление чреваты вероятностью того, что вы будете отрицательно оценены. (Речь перед аудиторией для говорящего — вообще всегда ситуация оценки.) И если оценка действительно будет неблагоприятной, придется соответственно «пе-

рестраивать», «переделывать» представление о себе, а это весьма трудно и болезненно.

Таким образом, для говорящего ситуация с иерархией участников «небезопасны», поскольку они несут возможность снижения самооценки.

А теперь вспомним о том, что человек — не только существо разумное и говорящее; он сохраняет связь со своими предками. Поэтому жизненно важные, критические ситуации, в частности опасность, вызывают у него, как и у животного, целый комплекс психических и физиологических реакций, в совокупности называемых состоянием стресса.

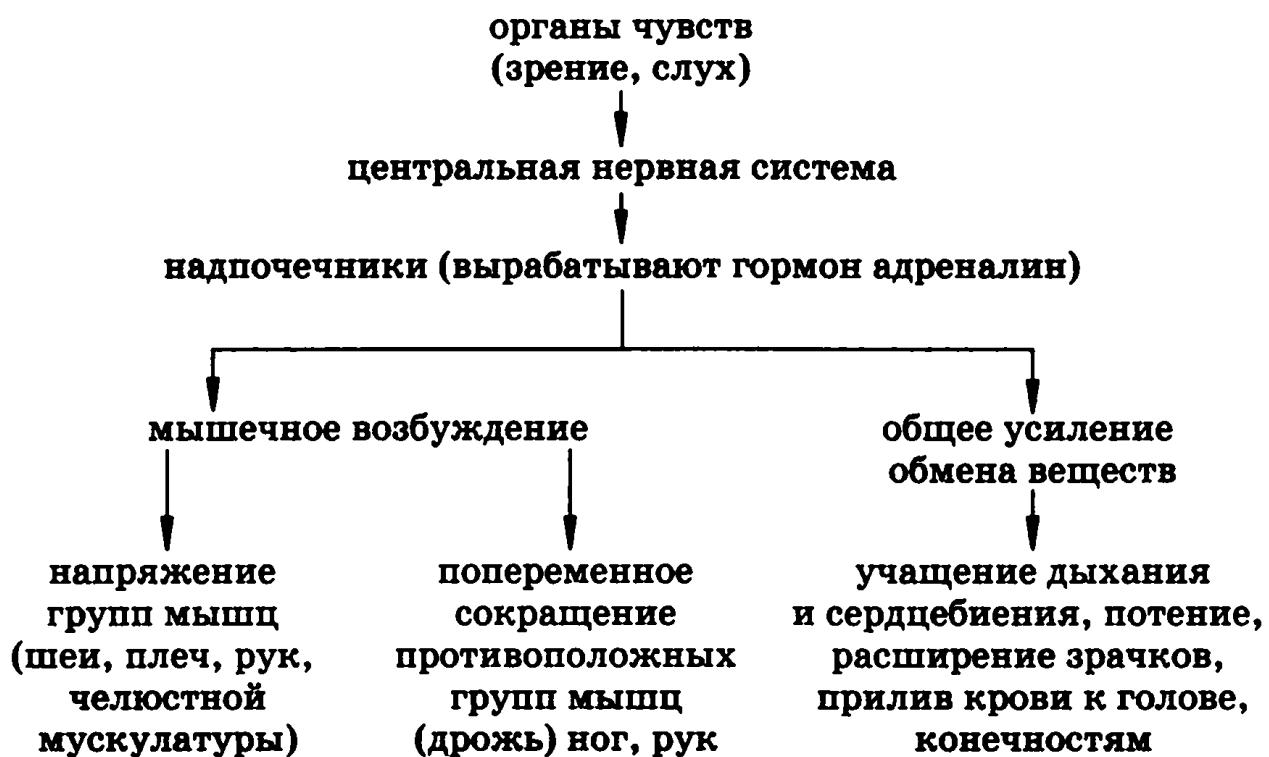
#### § 44. СТРЕСС И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА РЕЧЕВОЕ ПОВЕДЕНИЕ.

Стресс — один из важнейших адаптивных (приспособительных) механизмов, суть которого — быстрая активизация всего организма, мобилизующая все его силы для выхода из опасного положения, спасения («беги или сражайся»).

Поскольку многие речевые ситуации связаны со стрессовым состоянием, знание о физиологии и проявлениях стресса для риторически образованного человека необходимо.

Вот общая схема механизмов стресса:

СХЕМА 4



Рассмотрев схему, вы, конечно, узнаете по ней свое состояние, скажем, перед экзаменом или при выходе на «трибуну»:

коленки дрожат, голос срывается, во рту пересохло, ладони покрыты холодным потом... Чем опасен стресс для впечатления о вашей речи?

Система психофизиологических реакций, приводящих к стрессовому состоянию, направлена, как мы уже говорили, на активизацию всего организма: происходит быстрый «выброс» энергии, предназначенный для усиленных физических действий.

Современный человек, в отличие от своего древнего предка, не может в состоянии стресса убегать или размахивать каменным топором, избавляясь от опасности, а заодно от добавочной энергии — он вынужден стоять перед аудиторией (или сидеть перед экзаменатором или «шефом»), не проявляя внешних признаков волнения. Для говорящего ситуация крайне неблагоприятная:

1) дрожат руки и ноги; появляется желание ухватиться за что-нибудь, для чего используется, как правило, кафедра, стул или стол. Говорящий держится за найденный им на ощупь предмет цепко, как утопающий за соломинку, а иногда начинает его покачивать (тоже способ перейти к физическому действию);

2) из-за сокращения (а иногда даже спазма) челюстной и шейно-плечевой мускулатуры затрудняется речь: артикуляция (дикция) становится неотчетливой, а голос звучит непривычно высоко, пронзительно;

3) во рту пересыхает (нарушается нормальное слюноотделение), и приходится все время «глотать», что тоже не способствует говорению; на лбу выступает пот, который нужно время от времени вытирать;

4) учащение дыхания нарушает ритм речи — оратор «задыхается», вынужден делать паузы не там, где это нужно, речь становится сбивчивой, смысл плохо воспринимается;

5) внимание рассредоточивается, легко наступает забывание (забывается, как правило, самое главное); трудно следить за своей речью и за собой, а тем более — за слушателем или аудиторией;

6) возникают непроизвольные, бессознательные движения (так называемые «манеризмы»), у каждого свои: кто покачивается с носков на пятки, кто предпочитает сунуть руку в карман и звенеть мелочью, кто поправляет волосы или почесывается... Все это отвлекает внимание адресата от смысла речи и

не украшает говорящего. Кстати, эти движения тоже появляются как способ «выпустить» лишнюю физическую энергию, освобождаемую при стрессе.

## § 45. СТРАХ И ВОЛНЕНИЕ. ПРАВИЛЬНАЯ УСТАНОВКА. Как бороться с этими многочисленными проявлениями стрессового состояния?

Во-первых, нужно различать основные причины стресса: страх и волнение. Каждый нормальный человек волнуется в соответствующей ситуации, но не каждый — боится. Страх — эмоция подавляющая, угнетающая психику. Ничего хорошего от него ждать нельзя. Но волнение, напротив, — эмоция тонизирующая, возбуждающая, и при сохранении самоконтроля даже полезная. Известно, что Юлий Цезарь, отбирая солдат для своих легионов, отдавал предпочтение только тем, кто от опасности краснеет, а тех, кто бледнеет, не брал: знал, что это, скорее всего, трусы. (Те, кто в трудную минуту краснеет, испытывает волнение, находится «в тонусе»; те, кто бледнеет, переживает угнетающее действие страха.) Для говорящего волнение полезно. Тонизируя психику, оно дает возможность «быть в ударе», что в спокойном состоянии невозможно; появляется необходимая для успеха речи эмоциональность, в нужных случаях — пафос. Значит, волнение — вполне благоприятный для успеха речи фактор, и подготовка должна научить вас снимать страх, а волнение использовать на благо.

**Волнение полезно!** — обобщает риторика.

Что же способствует тому, что волнение в речевой ситуации или перед ней часто перерастает в страх?

Не только неопытность говорящего, но и факторы, связанные с индивидуальными чертами личности (повышенная нервная возбудимость). Очень распространенная причина страха кроется в нереалистических ожиданиях — настроенности на то, что речь должна оказать какое-то необыкновенное воздействие на слушателей, произвести особенно благоприятное впечатление; любой другой, пусть и вполне приемлемый результат, при такой установке воспринимается как провал, крах. Этому способствует обычно повышенное внимание к себе.

Вызывают страх безразличие к вам собеседника или аудитории (а бывает, даже враждебность), а также собственная установка на заведомую неудачу. И последнее. Важной и един-

ствено обоснованной причиной страха бывает плохая подготовка к беседе или выступлению, незнание темы или предмета речи — некомпетентность. В ситуациях официальной беседы неважно чувствует себя человек, который заранее не продумал возможный ход разговора, не определил свои цели и пути их достижения.

### **Самоубеждение. Самоанализ.**

Еще раз рекомендуем понаблюдать за собой, проанализировать свои особенности, учитывая то, о чем говорилось выше. Это необходимо, чтобы выработать разумное отношение к себе в роли говорящего. Основой этого отношения должна быть реалистическая установка на благоприятный (но не феноменальный!) результат вашего выступления или беседы и на хорошее впечатление, которое вы, несомненно, произведете. Готовя себя к ним, внушите себе, что иметь возможность поделиться своими мыслями, чувствами, знаниями с собеседниками или аудиторией — это не наказание, а счастье. Убедите себя в том, что перед вами — не только и не столько трудная задача, сколько удовольствие и для вас, и для ваших адресатов.

**Итак, сформируйте положительную активную игровую установку.**

Выработав заранее положительную установку на контакт, вы с момента своего появления «на сцене» речевой ситуации завоюете симпатии слушателей. Дело в том, что эмоциональное состояние человека легко передается тем, с кем он общается (способность «со-чувствовать» другому получила в психологии название эмпатии). Если ваши положительные эмоции искренни (а это непременно должно быть результатом вашей работы над собой, самоубеждения), они сразу возникнут и у адресата, а затем будут передаваться, «переадресовываться» вам. Понятно, что механическая «улыбка-маска» здесь не поможет. Нужный результат получится, только если вы будете правильно эмоционально подготовлены к встрече со слушателями, с вашей аудиторией.

**Специально для оратора.** Социологические исследования свидетельствуют: со стороны степень волнения оратора определить трудно; опросы аудитории показывают, что слушатели не видят всей меры взволнованности говорящего. Значит, никто точно не знает, насколько вам страшно; со стороны вы выглядите гораздо спокойнее, чем себя чувствуете. Это выгодно для оратора, и об этом нужно помнить.

И все же, чтобы не волноваться чрезмерно, главное, пожалуй, — быть хорошо подготовленным, знать предмет речи. Это и обеспечит вам настоящую уверенность.

**§ 46. СПОСОБЫ БОРЬБЫ СО СТРЕССОМ И ЕГО СЛЕДСТВИЯМИ В РЕЧИ.** Техника борьбы со стрессом. Поскольку стресс — это во многом физиология, можно употребить и ряд чисто технических приемов, помогающих снять напряжение.

Основным следствием стрессовых процессов является нарушение ритма работы человеческого организма — ритма сердечных сокращений, ритма дыхания. Человеческий организм гармоничен. Поэтому все средства, восстанавливающие гармонию, ритмичность, могут быть полезны. Перед выступлением (непосредственно) помогает размеренная ходьба, правильное чередование достаточно глубоких вдохов и выдохов, специальное успокаивающее дыхание и некоторые другие средства. (См. Задания и упражнения после этой главы.)

А теперь обратим внимание на некоторые последствия стресса, обнаруживающиеся в изменениях акустических свойств речи. Знания о них особенно важны для оратора.

Стресс проявляется в повышении громкости голоса, увеличении высоты тона (голос становится «пронзительным»), в резких повышениях и понижениях тона (так называемый «крутой фронт сигнала»), в убывании темпа и нарушении ритма речи.

Для нас важно то, что эти акустические признаки чрезмерного волнения являются одновременно сигналами агрессивности, враждебности (вспомните, как говорят люди при бурной скоре).

Значит, если неопытный оратор слишком волнуется (находится в стрессовом состоянии) и плохо контролирует себя, он бессознательно подвергает аудиторию воздействию агрессивных сигналов. Акустическая информация, как вы уже знаете, воспринимается и оценивается на подсознательном уровне. Слушатели не склонны положительно оценивать такого оратора и его выступление: им кажется, что он настроен недружелюбно, почему-то сердит, хотя в действительности он всего лишь взволнован.

В этом — еще один ключ к наблюдениям за собственным речевым поведением и за общением окружающих. Пронаблюдав за собой, постарайтесь, если волнуетесь, говорить медлен-

нее, «ниже» (низкий голос вообще лучше воспринимается), возможно тише и более «плавно», размеренно, ритмично.

Стресс может обнаруживать себя и постоянной напряженной улыбкой, и даже (довольно часто) нервным смехом. Нет ли у вас этих особенностей? Не склонны ли вы хихикать, когда волнуетесь? Нужно расстаться с этими чертами, они портят впечатление, вовсе не вызывают уважения, доверия, симпатии, так как не являются проявлением дружелюбия, а всего лишь демонстрируют неуверенность.

Итак, как можно больше теплоты, доверия к своим собеседникам или слушателям — и их ответная реакция будет той же.

**§ 47. ДРУЖЕЛЮБИЕ В ПОВЕДЕНИИ ГОВОРЯЩЕГО.** Это одно из основных условий успеха общения и действенности речи. О том, насколько необходимо выработать правильную установку на контакт, мы уже упоминали. Беседуя с человеком, постарайтесь разглядеть в нем хотя бы одну черту (или больше!), которая вам импонирует, даже если сам он вам заведомо несимпатичен. Говоря публично, не забывайте, что в аудитории сидят ваши друзья или люди, которых вы уважаете. Если аудитория совершенно незнакомая, помните, что среди собравшихся наверняка найдутся интересные и умные слушатели. Не воспринимайте аудиторию как безликое анонимное чудовище.

Начало вашей речи должно представлять собой дружескую увертюру. Даже враждебно настроенная аудитория не устоит.

**§ 48. ИСКРЕННОСТЬ В РЕЧЕВОМ ПОВЕДЕНИИ.** Наблюдения показывают, что искренность говорящего, или, как называют это свойство применительно к публичной речи, «ораторская честность», оценивается адресатом, в отличие от степени взволнованности говорящего, безошибочно и немедленно. Это одна из самых ценных слушателями черт выступающего (или собеседника).

Чтобы заставить своего адресата поверить во что-то, нужно самому в это верить — другого пути нет; поэтому искренность — такое свойство оратора, которое во многом определяет действенность его речи, ее убеждающую силу.

Важно знать, что даже если ваша цель не будет полностью достигнута, т. е. если слушатель останется при своем мнении и вам не удастся его убедить, все же ваша искренность сама по

себе послужит достижению очень важного результата — слушатели почувствуют и сохранят уважение к вам как к личности, будут вам доверять и в дальнейшем. В истории риторики были периоды, когда добродетель вменялась оратору в обязанность не только во время публичного выступления, но требовалась постоянно в ходе его повседневной жизни. Бывали и другие времена, когда никто не верил и не считал нужным верить публично произносимым речам.

Нечестность (неискренность) говорящего проявляется не только в его поведении во время речи (интонация, взгляд, мимика и т. д.). Ее легко обнаружить и по более объективным признакам — это бездоказательность суждений, недостаточная подтвержденность тезисов примерами и фактами, необоснованность выводов, плохая подготовка к беседе или к выступлению. Такая речь выдает либо незнание говорящим своей темы, некомпетентность в обсуждаемом предмете (что само по себе говорит о неискренности, ведь желание убеждать в своей правоте в вопросах, в которых мало разбираешься, есть попытка обмануть слушателя), либо намерение представить предмет предвзято, а значит, ввести в заблуждение.

#### **§ 49. ОБЪЕКТИВНОСТЬ ГОВОРЯЩЕГО.** Это свойство говорящего сопутствует и способствует его искренности.

Предположим, что вы говорите по вопросу, который может иметь разные трактовки и решения (а таких большинство). Чтобы речь была убедительной, нельзя просто игнорировать те взгляды или концепции, которые противоречат вашим. Чем полнее и доказательнее вы сможете показать, почему именно ваше мнение предпочтительней, правильнее, чем другие, тем более объективным и разумным будете выглядеть в глазах слушателей и тем большим будет эффект выступления. Учтите возможные возражения и сами ответьте на них в своей речи, не дожидаясь, пока они возникнут. В выступлении, доказывая свое мнение, его предпочтительность перед другими точками зрения, нельзя делать вид, будто последних вовсе не существует. От попыток искаженно представить другие решения вопроса, чтобы ваше собственное мнение показалось на этом фоне выигрышным, доказательность речи не увеличится. Не подтасовывайте доказательства в свою пользу, постарайтесь провести речь так, чтобы слушатели имели возможность разобраться в ситуации так же, как это удалось вам, ведите их последовательно к вашей объективной правоте. В этом

случае собеседники или аудитория убеждаются в том, что вы сами адекватно, правильно воспринимаете действительность, способны к верным суждениям.

**Слушателя надо уважать! Учитывайте противоположные мнения! — советует риторика.**

Соблюдать это важнейшее правило на практике довольно трудно. Часто говорящий так явно обнаруживает презрение, нетерпимость к чужому мнению, что эти его эмоции адресат принимает на свой счет. Впечатление создается такое, как будто неявно, вторым планом, подтекстом к его речи постоянно передается метасообщение примерно следующего содержания: «Я один понимаю, в чем здесь дело (или: как решить проблему), а все остальные — недалекие, некомпетентные, ничтожные людишки». Естественно, что ни симпатии, ни доверия такое метасообщение не вызывает, так как оскорбляет собеседника или аудиторию.

Такое поведение — элементарное нарушение этики речевого общения, в частности ораторской этики. Кроме того, оно выдает банальное неумение себя вести. Кстати, метасообщение типа «Я один умный» может быть результатом не только неприятия чужих взглядов, но и просто большой увлеченности оратора своей темой, когда он поглощен красотой своих рассуждений или их предмета настолько, что забывает о слушающих. Однако воспитанный человек постарается помнить об аудитории и вести себя не снисходительно (установка «Я — единственный специалист»), а на равных, не забывая при этом о доступности изложения.

**§ 50. УВЛЕЧЕННОСТЬ ПРЕДМЕТОМ РЕЧИ.** Заинтересованность предметом речи, живая, неподдельная увлеченность им (при условии, что не нарушается правило 5, см. выше) — одно из важнейших условий успеха. Без нее даже хорошо построенное выступление, прекрасно продуманная беседа теряют всякий смысл и не могут спасти слушателей от скуки.

**Старайтесь не говорить о том, что вас не интересует, — рекомендует риторика.**

Этот совет сформулирован, пожалуй, слишком жестко для реальной жизни. Переформулируем его в практическом варианте: избегайте, насколько возможно, говорить о том, что вам совершенно безразлично.

Если все же приходится — постарайтесь, готовясь к беседе или к выступлению (или обдумывая их в процессе импровизации), найти ту изюминку, которая делает тему лично важной для вас самих или аудитории. «Зацепившись» за нее, стройте далее весь ход вашей речи.

В заключение этого важнейшего раздела, посвященного личности оратора, способам создания привлекательного образа говорящего, сформулируем последнее правило, не нуждающееся в специальном обсуждении, так как оно вытекает из смысла всего сказанного выше: уверенность, дружелюбие, искренность, объективность, увлеченность оратора заразительны: они передаются слушателям, — заключает риторика.

## ЗАКОНЫ СОВРЕМЕННОЙ ОБЩЕЙ РИТОРИКИ

### § 51. ЗАКОНЫ РИТОРИКИ И ГАРМОНИЯ РЕЧЕВОГО СОБЫТИЯ.

В этом разделе отметим только общие особенности речевого поведения говорящего, которые способствуют эффективности речи и успеху речевого общения и прямо определяются учетом «фактора адресата». Отношение «говорящий — аудитория» применительно к ситуации публичного выступления и средства управления вниманием аудитории будут подробнее описаны в главе, посвященной ораторскому мастерству, а принципы учета особенностей собеседника — в разделе об искусстве беседы и спора. Остановимся сначала только на классических общериторических законах ведения диалогической и монологической речи в непосредственном взаимодействии с тем (или с теми), кому эта речь адресована. В последующих параграфах этой главы (особенно в § 71 — «Гармония дискурса и его характеристики») принципы учета фактора адресата, выработанные классической риторикой, будут дополнены выводами современной лингвистики.

Речь должна быть сшита по мерке слушателя, как платье по мерке заказчика, — утверждает риторика.

Так можно образно изложить первый и самый общий из фундаментальных законов современной общей риторики. Все четыре общериторических закона, о которых пойдет речь в этом параграфе, связаны именно с необходимостью для говорящего учитывать «фактор адресата» — особенности

личности, психологии и восприятия слушателя. Законы риторики отражают общериторический идеал: речевое поведение и речь (дискурс) участников общения должны обеспечивать гармонию речевого события (еще раз обратитесь к § 37 — «Гармония элементов речевого события и последствия ее нарушения»).

Законы риторики показывают, каким образом обеспечивается эта гармония между основными участниками речевой ситуации — говорящим и адресатом. Рассмотрим их последовательно.

## § 52. ПЕРВЫЙ ЗАКОН — ЗАКОН ГАРМОНИЗИРУЮЩЕГО ДИАЛОГА.

Сформулируем первый закон современной общей риторики — закон гармонизирующего диалога: эффективное (гармонизирующее) речевое общение возможно только при диалогическом взаимодействии участников речевой ситуации.

Раскроем формулировку и сущность первого закона риторики.

Термин «диалог», как и слова *диалогический, диаличность*, в современной риторике имеет иной, более общий и широкий смысл, чем в таких областях лингвистики, как культура речи или речеведение.

Вы привыкли к тому, что этот термин означает «форму речи, при которой происходит непосредственный обмен высказываниями между двумя или несколькими лицами»; вы также знаете, что понятие «диалог» противопоставлено понятию «монолог» («форма речи, обращенной говорящим к самому себе, не рассчитанной на словесную реакцию другого лица») (так, например, значение терминов «диалог» и «монолог» описано в «Словаре-справочнике лингвистических терминов» Д. Э. Розенталя и М. А. Теленковой. М., 1976). Так или примерно так и понимаются эти термины в традиционной отечественной лингвистике.

В современной риторике эти термины иногда употребляются и в значениях, сходных с приведенными выше из «Словаря лингвистических терминов»: диалогом нередко называют беседу, монологом — речь в ситуации, когда только один из участников общения получает на некоторое время исключительное «право на речь».

Однако, чтобы вы могли проникнуть в глубину, в существо собственно риторических знаний, нужно будет учесть два важных момента.

Во-первых, риторика принципиально отрицает возможность «речи, обращенной говорящим к самому себе» (см. цитату из «Словаря...» выше). Такая речь риторику (как науку об эффективной воздействующей гармонизирующей речи) просто не интересует — даже если она и возможна, даже если она в действительности и происходит. Ведь понятия «эффективная», «гармонизирующая», «воздействующая» речь всегда предполагают, что рассматривается речевая ситуация, в которой, кроме говорящего, есть и другое лицо, другие участники. Речь в ее риторическом осмыслении не может быть обращена «в никуда», а речевой ситуации, в которой действует одинокий говорящий, не может существовать: ведь если речь существует — то на кого-то; если гармонизирует — кого-то с кем-то!

Недаром еще Аристотель начал трактат «Риторика» именно с рассмотрения речевой ситуации; недаром он утверждал, что «слушатель и есть конечная цель всего» (см. выше, с. 56).

И второе. (Сейчас будьте особенно внимательны — в последующем изложении мы проникаем в самое сердце риторической науки.)

Давайте попытаемся сперва обобщенно представить, как видел Аристотель (и его учитель Платон, и учитель Платона Сократ, если судить по тексту, смыслу и пафосу аристотелевской «Риторики», а также по тексту, смыслу и пафосу диалогов Платона) отношения между говорящим и слушателем (адресатом) в речевой ситуации. Безусловно, не только говорящий, но и слушатель понимались античными ораторами и риторами как лица активные, действенные. Когда на собрании граждан Афин произносились речи, слушатели активно воспринимали звучащее живое слово — думали, мысленно соглашались или возражали, оценивали речь, ее смысл и оратора, готовились к принятию решения, делали выводы — короче, тоже действовали. Именно поэтому такое большое внимание уделял Аристотель «фактору адресата». (Заметим, что вся «Книга вторая» его «Риторики», по сути, есть исследование аудитории, ее психологии и настроения и возможностей воздействия на нее.) В лингвистике и философии активный деятель обозначается словом «субъект», в отличие от пассив-

ного лица (или предмета), на которое направлено действие, — «объекта». Итак, по Аристотелю, речевая ситуация выглядит так:

$$S_1 \longleftrightarrow S_2$$

(Оба участника речевой ситуации — активные деятели, субъекты речевого общения.)

Совершенно иначе, принципиально по-другому склонны были понимать общение в Западной Европе на протяжении целых столетий. И до сих пор в современных учебниках по речевому мастерству — английских, французских и (затем) американских можно встретить определение речевого общения как передачу информации от активного субъекта (говорящего) к пассивному «приемнику» информации (адресату) — объекту:

$$\begin{array}{c} S \longrightarrow O \\ (\Gamma) \longrightarrow (A) \end{array}$$

Однако представление об общении как взаимодействии равноправных активных деятелей ( $S_1 \longleftrightarrow S_2$ ), какое было некогда в античной Греции, все же развивалось и в других культурах, например в древнеиндийской традиции. Посмотрим, что говорит об общении людей с помощью слова Кришнамурти — человек XX столетия, унаследовавший эту традицию.

«Никто не может передать вам истину, сообщить ее», — утверждает философ (Кришнамурти Дж. Беседы разных лет // Иностранный литература. 1993. № 9. С. 202—203). Он подчеркивает: «Общение — дело чрезвычайно трудное, даже когда люди очень хорошо друг друга знают. Я могу произнести слово, в которое вы вкладываете не тот смысл, что я <...> Мы слышим не то, что говорится, а <...> звуки, которые сами издаем <...> Расслышать не столько сами слова, сколько их смысл, мгновенно понимая его, — чрезвычайно трудно» (Кришнамурти Дж. Беседы разных лет).

Сравните это с тем, что писал русский философ первой половины XIX в. В. Ф. Одоевский: «Вы хотите, чтобы вас научили истине? Знаете ли великую тайну: истина не передается...» («Русские ночи»). В. Ф. Одоевскому, как вы помните, принадлежит и высказывание-афоризм «Говорить есть не иное что, как возбуждать в слушателе его собственное внутреннее слово» («Русские ночи»). В православной русской культуре именно внутренняя, неформальная диалогичность общения ценилась очень высоко, еще со времен седой древности. Закон

гармонизирующего диалога можно без преувеличения и без натяжки назвать определяющим принципом русского речевого идеала (подробнее об этом см. заключительную главу). Интересно в этом плане мнение нашего современника, замечательного русского филолога и философа М. М. Бахтина (1895—1975): «Жить — значит участвовать в диалоге: вопрошать, внимать, ответствовать, соглашаться и т. п. В этом диалоге человек участвует весь и всею жизнью: глазами, губами, руками, душой, духом, всем телом, поступками. Он вкладывает всего себя в слово, и это слово входит в диалогическую ткань Человеческой жизни, в мировой симпосиум» (Бахтин М. М. Эстетика словесного творчества. М., 1979. С. 318).

Итак, первый и главный закон современной общей риторики — закон гармонизирующего диалога — говорит о том, что ваш собеседник или ваша аудитория — не пассивный объект, которому вы должны передать информацию, на который вы как говорящий призваны воздействовать. Ваша задача как культурного ритора, как образованного «современного говорящего» — пробудить собственное внутреннее слово слушателя, установить гармонические и двусторонние отношения с адресатом.

**§ 53. ПЕРВЫЙ ЗАКОН РИТОРИКИ И ПРИНЦИПЫ ДИАЛОГИЗАЦИИ РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ.** Как же вызвать внутреннее слово слушателя, как должен вести себя говорящий, чтобы добиться живого отклика на свою речь? Давайте посмотрим, оставаясь пока в границах общей риторики, а значит — пытаясь найти самые общие законы верного речевого поведения. Кстати, правильно ли то, что мы говорим здесь о речевом поведении? Бессспорно, да. Ведь поведение — это, по сути, выбор. Строя свою речь, можно начать или закончить ее так или иначе; можно выбрать именно данный пример, предпочтя его другим возможным; можно говорить проще — а можно сложнее; можно постараться сделать свою речь официальной — а можно использовать привычный «молодежный жаргон»; можно привести доказательства логические, а можно взывать к чувствам, можно... Возможности выбора трудно перечислить, но самое главное, что выбор должен быть сделан. Реальная речь, слово — то, что слышат из ваших уст родные и знакомые, учителя и соседи — это результат таких многочисленных предпочтений, осознанного или неосоз-

нанного выбора, который делаете вы — говорящий. Это — результат вашего речевого поведения.

Назовем принципы речевого поведения, которые выработала риторика для того, чтобы диалогизировать речевое общение, т. е. чтобы получить живой и активный отклик слушателя на речь говорящего.

#### § 54. ВНИМАНИЕ К АДРЕСАТУ КАК ПРИНЦИП РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ.

Готовясь к публичной речи, к деловой, профессиональной или личной беседе, прежде всего необходимо заранее представить себе слушателя, собеседника. Кто он (они)? Каковы особенности его личности (характер, вкусы, интересы)? Может быть, есть темы, которые в беседе с данным конкретным человеком или в речи, адресованной определенной аудитории, вовсе нельзя затрагивать? «В доме повешенного не говорят о веревке» — пословица, гуманным смыслом которой сейчас нередко пренебрегают. Кроме того, вряд ли стоит «походя» затрагивать такие темы или без особой нужды высказывать в категорической форме такие мнения, по которым данный собеседник или данная аудитория заведомо с вами не только не согласится, но и яростно отвергнет вас, поскольку принципиально не приемлет эту точку зрения.

Сказанное вовсе не отрицает ни дискуссии, ни полемики, ни спора. Но таковые возможны в ситуации, когда необходим именно спор или когда убеждение слушателя в вашей правоте и является вашей целью, риторической задачей. Вот и примеры.

а) Докладчика пригласили выступить с сообщением на научную тему в клубе феминисток. Тема доклада касается особенностей речевого поведения женщин. Докладчик вовсе не поддерживает ни идей, ни принципов феминизма (движения за равноправие женщин). Стоит ли ему высказывать и отстаивать свое мнение о женском движении в ходе доклада? Вряд ли, ведь тогда сам доклад слушать не будут, а конфликт неминуем. Более того, научные факты и выводы докладчика, скорее всего, воспримут с сомнением и недоверием. Речевое событие — доклад — будет подменено совсем другим речевым событием — дискуссией. Лучше всего было бы объективно изложить научные данные и обобщить их, воздерживаясь от всяких оценок. Тогда доклад, по крайней мере, мог бы состояться.

б) Семья собралась за столом у телевизора. Выступает политический деятель — главная фигура одной из борющихся партий. Зять поддерживает общественные силы противоположной ориентации и знает, что теща — эмоциональный, преданный сторонник партии выступающего. Стоит ли ему открыто и категорично высказывать свою оценку оратора и его лагеря? Если он поступит так (а ему этого очень хочется), мирная застольная беседа в семейном кругу обречена на то, чтобы немедленно превратиться в борьбу двух лагерей: «застольная политика» — самая конфликтогенная речевая стихия нашего общества. А ведь зять садился за стол не для того, чтобыссориться (или даже просто спорить) с тещей.

В современных западных риторических руководствах рекомендуют, обдумывая речь, заранее письменно составить «социальный портрет» слушателя (аудитории). Он создается в результате ответов на следующие вопросы:

1) социальное положение слушателя или социальный состав аудитории (если она неоднородна, перечислить наиболее многочисленные группы); социальная роль собеседника по отношению к вам (руководитель? учитель? товарищ? родитель? администратор? и т. п.);

2) размер аудитории (2—4 человека; 12—15 человек в комнате; 40—50 и более человек в зале);

3) возраст;

4) круг особых интересов адресата и набор «запретных тем»; личные особенности собеседника (характер, образование, воспитание, вкусы...);

5) почему и зачем люди собирались? Что будут делать в результате собрания, конференции?

6) как ваше сообщение связано с личными насущными интересами и потребностями адресата?

7) что они хотят получить от вас как оратора? Что вы можете им предложить? Может быть, нужна не столько информация, сколько поддержка или укрепление «чувства единства», сплоченности коллектива?

8) как они будут использовать полученные от вас сведения? Когда? Каким образом?

Не без основания говорят, что начинать речь или беседу без предварительной оценки адресата (аудитории) — это все равно что выходить в море без карты.

Риторика, классическая и современная, предлагает обширный набор специальных средств, которые служат для того,

чтобы диалогизировать даже монологическую речь. Это риторические вопросы, обращения оратора к слушателям и другие (подробнее об этом см. в разделе «Цветы красноречия», § 125—129). В древности как отдельный жанр речи практиковалась так называемая «диатриба» — монолог, по форме напоминающий диалог.

**§ 55. ПРИНЦИП БЛИЗОСТИ.** Предварительно оценив и приблизительно представляя себе аудиторию или собеседника (насколько это в ваших силах), вы сможете теперь позабочиться о том, чтобы выбрать для вашей речи, использовать в ней именно те факты, те примеры, те образы, те доказательства, которые взяты из области, жизненно важной или хорошо знакомой, интересной, доступной вашему слушателю. Представьте, что в программе криминальной хроники вы слышите, что преступник был пойман: а) в вашем городе; б) в вашем районе; в) на вашей улице. Какое сообщение больше привлекет ваше внимание? Чем ближе речь к тому, что хорошо знакомо и дорого, тем более «лично» и полно воспринимается сообщение. Эксперименты показывают, что понимание текста улучшается, если содержание его близко к интересам и потребностям людей, которые слушают или читают этот текст: чем больше эта близость, тем меньше вариантов понимания обнаруживается, когда адресатов просят пересказать услышанное или прочитанное. Это и означает, что сообщение лучше, адекватнее воспринято. Поэтому умелые ораторы на всем протяжении речи или беседы стремятся постоянно показывать, почему сообщаемое лично важно для адресата и каким образом обсуждаемый вопрос непосредственно касается его жизненных интересов. Аристотель замечает, что «слушатели внимательно относятся ко всему великому и к тому, что лично их касается, ко всему удивительному и приятному, поэтому следует внушать слушателям, что речь идет о подобных предметах» (Риторика: Книга третья. 14).

Риторический принцип близости сдерживания речи интересам и жизни адресата всегда учитывают хорошие педагоги. Вот как пишет о своем преподавателе Джералд Даррелл — известный зоолог и писатель, с детства интересовавшийся только животными. «Так, так, арифметика <говорит учитель мальчика Джералда, Джордж>. Если я правильно запомнил, мы трудились над грандиозной задачей, пытаясь определить, в какой срок смогут шесть рабо-

чих построить стену, если трое из них справились с этим за неделю. Кажется, мы потратили на это столько же времени, сколько рабочие на стену <...> Может, тебе не нравится содержание задачи? Посмотрим, нельзя ли сделать его поинтереснее... Две гусеницы съедают за неделю восемь листьев. Сколько времени потребуется четырем гусеницам, чтобы съесть такое же количество листьев? Ну вот, попробуй решить теперь» (Дж. Даррелл. Моя семья и другие звери).

И задача решается, потому что становится близкой интересам мальчика. Именно так, как поступил учитель, и нужно поступать любому, кто хочет привлечь внимание слушателя к своей речи. «Уроки истории сначала происходили у нас без заметных успехов, — пишет далее Даррелл, — пока Джордж не сообразил, что, если к унылым фактам прибавить чуточку зоологии, <...> можно совсем завладеть моим вниманием». Итак, задача риторически подготовленного говорящего — «прибавлять чуточку зоологии» — того, что наверняка увлечет и захватит адресата, будучи ему близким.

## § 56. ПРИНЦИП КОНКРЕТНОСТИ. Это не менее важный принцип общей риторики, «ориентирующий» речь на адресата.

Конкретность помогает зримо воспринимать звучащее слово, а это очень важно для понимания и запоминания. Поэтому образную живую речь (в отличие от общих фраз, абстрактно-расплывчатых утверждений) можно легко и без напряжения слушать.

1) Обязательно должны быть примеры — конкретные проявления и подтверждения ваших мыслей.

2) Обратите внимание на образность речи. (О метафоре, способах ее создания и использования см. далее, раздел «Цветы красноречия» — глава 4.)

3) Правилу конкретности подчините даже отбор слов: чаще всего лучше употребить не родовое наименование, а видовое — сказать *не головной убор, а шляпа, не транспорт, а троллейбус, не цветок, а мак* и т. п. (Человеку труднее представить себе головной убор, транспорт и цветок, чем шляпу, троллейбус и мак.) Если вы приводите факты, по возможности конкретизируйте их (слушатель будет внимательнее следить за тем, что произошло *у метро «Фрунзенская», чем у станции метро*).

4) Структура речи тоже должна участвовать в создании конкретности. Принято, называя тему или отдельные вопро-

сы, обсуждаемые в речи, формулировать их в общем виде. Целесообразнее назвать их как можно конкретнее.

Сопоставьте помещенные ниже тексты и определите, какие формулировки лучше для слушателя — общие или более конкретные (в примере тема речи — «Экологическое образование»).

А

1. Сегодня я хочу поговорить с вами об экологии.
2. Сначала об актуальности этой темы.

Б

1. Я давно думаю о том, что имеют в виду, говоря об «экологическом образовании». Сегодня я хочу поделиться этим с вами.
2. Можно ли считать, что хоть кто-то из нас, присутствующих здесь, — человек «экологически образованный»?

Оратор, произносящий речь типа «А», когда-нибудь тоже обратится к проблеме «экологического образования», потому что это и есть его тема. Однако вероятнее всего, что в регламент он не уложится (объясняя это «безграничностью и сложностью» поставленного вопроса), а внимание слушателей утратит с самого начала.

Ученые установили, что одной из важнейших характеристик текста, определяющих возможности его понимания, является степень его абстрактности, которая рассматривается одновременно как уровень «непонятности». «Читабельность» текста — величина, обратная степени абстрактности его. Итак, чем конкретнее речь — тем легче и приятнее адресату вас слушать, тем больше он усвоит, запомнит, поймет: ведь он сможет «увидеть» вашу речь своим внутренним взором.

**§ 57. ПРИНЦИП ДВИЖЕНИЯ: ТРЕБОВАНИЕ ВТОРОГО ЗАКОНА РИТОРИКИ.** Речь, как и написанный текст, имеет линейный характер: звучащая речь развернута во времени, письменная — в пространстве (на страницах книги). В обоих случаях речь (и речевое событие) имеет начало и конец, а между ними лежит путь от первого ко второму — путь, который говорящий должен пройти вместе с адресатом (в ситуации публичного выступления) или должны проделать сообща собеседники (в ситуации беседы, спора). Начало, конец и соединяющий их «путь» речи люди издавна представляли се-

бе в виде некоей карты, маршрута совместного «путешествия». Если говорящий готовится к речи (оратор составляет ее план, обдумывает, может быть, даже целиком записывает, а участник будущей беседы разрабатывает ее ход и вопросы, которые будут в ней затронуты), то в его сознании формируется «маршрут», по которому нужно будет двигаться.

**§ 58. ВТОРОЙ ЗАКОН — ЗАКОН ПРОДВИЖЕНИЯ И ОРИЕНТАЦИИ АДРЕСАТА. СПОСОБЫ СОЗДАНИЯ ДВИЖЕНИЯ В РЕЧИ.** Второй закон общей риторики гласит, что речь становится эффективной, если говорящий осведомляет адресата о том, каков «маршрут» совместного продвижения от начала речи к ее концу. Чем лучше адресат представляет себе, куда его ведет говорящий, сколько еще осталось до конца и в каком «пункте» «карты речи» он находится в каждый момент речевого общения, тем лучше он воспринимает сообщаемое. Кроме того, адресат должен постоянно чувствовать, что движение по этой «речевой карте», раз начавшись, не останавливается. Значит, говорящий должен: а) осведомлять адресата о том, какова «карта речи»; б) сообщать о позиции на этой карте; в) создавать ощущение движения.

У Аристотеля находим образ, который великолепно иллюстрирует второй закон риторики: состязающиеся в беге не чувствуют утомления, если видят перед собой предел (конечную цель), которого должны достигнуть. Если же этот «конец» не виден, как бывает на поворотах, то бегуны начинают задыхаться и обессилевать. Не заставляйте же и вы слушателей «задыхаться и обессилевать» — создавайте ощущение движения в речи. Как это сделать, мы сейчас посмотрим. А сперва назовем второй закон риторики и сформулируем его.

Второй закон риторики будем называть законом продвижения и ориентации адресата, так как он требует, чтобы слушатель с помощью говорящего был сориентирован «в пространстве» речи и чтобы он чувствовал, что вместе с говорящим продвигается к цели.

Итак, какие же риторика предлагает средства для осуществления второго закона?

Чувство движения у адресата создается в первую очередь общей структурой речи, тактикой ее организации.

Если бегун начинает бежать быстрее, когда ему уже видна цель, то и слушатель должен постоянно видеть, куда ведет его говорящий; значит, последний должен сам все время помнить о своей цели и основной мысли и делать их очевидными для аудитории. Структура речи должна быть ясной не только для оратора, но и для адресата, желательно — с самого начала. Хорошо, когда переходы от одной смысловой части к другой тоже создают впечатление, что оратор движется вперед, не отвлекаясь, не «застревая» и не возвращаясь все снова и снова к тому, что уже пройдено. Еще Сократ в диалоге Платона «Протагор» так говорит о плохих ораторах: «Ораторы, даже когда их спрашивают о мелочах, растягивают свою речь, как долгий пробег». Это выражение восходит к практике Олимпийских игр. «Долгий пробег» был особым видом состязания, при котором ристалище нужно было объехать двенадцать раз подряд. Поэтому смысл этого сравнения состоит не только в том, что оратор просто затягивает свою речь, а и в том, что он без конца кружится на одном месте, возвращаясь к одному и тому же много раз — нарушает второй закон риторики, требующий создавать у адресата ощущение неуклонного продвижения к цели. А вот как Сократ в том же диалоге формулирует свой риторический идеал, описывая поведение хорошего оратора: нужно и уметь «говорить длинные прекрасные речи», и «отвечать кратко на вопросы, а задав <...> вопрос — выжидать и выслушивать ответ. На это немногие способны». Немногие способны на это и сейчас. Вот почему риторически грамотный человек должен понять второй закон риторики и уметь действовать в речи соответственно ему.

Кроме принципов построения всей речи в целом, создающих ощущение движения, в классической риторике выработались даже принципы построения отдельной фразы, которые способствуют легкости ее восприятия. Фраза должна иметь хорошо заметную структуру (даже если предложение длинное и сложное, его начало сигнализирует о том, чего можно ждать дальше: период). Лучше всего об этом сказано у Аристотеля: «Я называю беспрерывным такой стиль, который сам по себе не имеет конца, если не оканчивается предмет, о котором идет речь; он неприятен по своей незаконченности, потому что всякому хочется видеть конец; по этой-то причине <состязающиеся в беге> задыхаются и обессилевают на поворотах, между тем как раньше они не чувствовали утомления, видя перед собой предел <бега>. Стилем же периодическим

называется стиль, составленный из периодов. Я называю периодом фразу, которая сама по себе имеет начало и конец и размеры которой легко обозреть. Такой стиль приятен и понятен; он приятен, потому что представляет собой противоположность речи незаконченной, и слушателю всегда кажется, что он что-то схватывает и что-то для него закончилось; а ничего не предчувствовать и ни к чему не приходить — неприятно. Понятна периодическая речь потому, что легко запоминается, а это происходит от того, что периодическая речь имеет число, число же всего легче запоминается. Поэтому все запоминают стихи лучше, чем прозу...» (Риторика: Книга третья. 9). (Подробнее о периоде см. § 123—124.)

Выработались в риторике и правила, создающие ощущение движения и касающиеся самого процесса исполнения, произнесения речи. Лишние паузы, не имеющие смысловой нагрузки, особенно заполненные (хм-м-м, э-э-э и т. д.), слишком медленный темп, повторения — все, что мешает движению вперед, утомляет слушателя. (Правда, чтобы структура речи была яснее, можно и повторить название темы, особенно важную мысль, формулировку, вывод. Существует и специальный ораторский прием — повтор, см. далее § 122.) Задаче создания ощущения движения служат и мимика, и жест, и перемещения оратора в процессе речи (подробнее см. ниже, в соответствующем разделе книги).

## § 59. ТРЕТИЙ ЗАКОН — ЗАКОН ЭМОЦИОНАЛЬНОСТИ РЕЧИ.

**РИТОРИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА И ПРИНЦИПЫ ВЫПОЛНЕНИЯ ТРЕТЬЕГО ЗАКОНА.** Третий фундаментальный закон общей риторики требует, чтобы говорящий не только мыслил, не только рассудком творил свою речь, но и чувствовал, переживал эмоционально то, о чем он сообщает или беседует. *Ratio* (разум) и *intuitio* (чувство) для эффективного речевого общения равно необходимы.

Действительно, как пробудить в вашем адресате живой отклик, как сделать его из пассивного объекта, на который направлена речь, активным субъектом? Для этого необходимо субъективное, личное переживание — эмоция, чувство. Тончайшая и глубоко психологически обоснованная система воздействия на чувства адресата речи разработана классической риторикой. Всю эту систему рекомендаций, содержащуюся в одном только риторическом трактате (например, в «Риторике» Аристотеля), даже представить в нашей книге невоз-

можно. Поэтому постараемся понять и запомнить: только субъективно (внутренне, лично) пережитое, прочувствованное можно убедительно сообщить, не оставив слушателя равнодушным. Знаменитый французский лингвист Шарль Балли (1865—1947) в книге «Французская стилистика», появившейся в начале XX столетия, писал: «Аффективная речь <речь эмоциональная, выражающая сильное чувство> — лучший способ внушить свою мысль собеседнику» (Русск. пер. М., 1961. С. 329). Сравните это с тем, что сказано в риторике Стефана Яворского «Риторическая рука» (XVII в.): «Без аффектов слово не сладостно, яко увядло и гнило содевается. Тем же аффекты суть, аки душа слову или соль брашну».

Итак, третий закон общей риторики — закон эмоциональности речи. Этот закон требует от говорящего работы чувства, субъективного переживания по поводу предмета речи и умения выразить свои эмоции в речи, сделать ее выразительной — экспрессивной. При этом риторика как искусство требует и здесь соблюдения гармонии: степень, сила выражаемых говорящим эмоций должны быть подчинены чувству меры, а характер этих эмоций должен соответствовать характеру адресата и особенностям речевой ситуации. Закон эмоциональности речи реализуется в риторике с помощью обилия специальных экспрессивных (выразительных) средств, а также с помощью особых принципов их использования в речи. Первое место из этих средств занимает, пожалуй, метафора (о метафоре и других средствах и приемах, делающих речь эмоциональной и экспрессивной, см. в главе 4; о выразительных движениях говорящего см. в главе 5, § 151—153). Тот же Стефан Яворский, например, писал: «в ярости глас подобает быти яр; в печали уныл и густ; во страсе униженный, добрый, унылый»; «Да изменится лице по различию слова, и да будет лице овогда ласково, овогда печально, овогда весело».

**§ 60. ЧЕТВЕРТЫЙ ЗАКОН — ЗАКОН УДОВОЛЬСТВИЯ.** Четвертый закон общей риторики, особенно риторики античной и современной, говорит о том, что речь тогда и потому действенна, когда доставляет удовольствие слушателю (собеседнику). Нельзя понимать этот закон слишком прямо, примитивно. В жизни, к сожалению, есть множество

предметов, говорить о которых трудно и неприятно, и, вероятно, слишком много людей, говорить с которыми нет особого желания. И тем не менее удовольствие от общения и в этих ситуациях возможно. Докажем это, обратившись к опыту седой древности. В «Илиаде» Гомера старец Приам, отец Гектора, поверженного Ахиллесом, поклявшегося оставить труп Гектора без погребения, приходит, чтобы вымолить, убедить отдать тело сына. Что же происходит? Старец и герой вступают в беседу, и... торжествует благородная классическая гармония, примиряющая, казалось бы, непримиримое:

Долго Приам Дарданид удивлялся царю Ахиллесу,  
Виду его и величеству: Бога, казалось, он видит.  
Царь Ахиллес удивлялся равнó Дарданиду Приamu,  
Смотря на образ почтенный и слушая старцевы речи.  
Оба они наслаждались, один на другого взирая...

Как видите, ни трагическая ситуация, ни вражда между людьми не мешают радости от общения. Конечно, это возможно только в том случае, если люди культурны.

Четвертый закон риторики — закон удовольствия — гласит, что эффективная речь возможна тогда, когда говорящий ставит себе целью доставить радость слушателю, сделать общение приятным. Это не значит, что адресата нужно непрерывно смешить, развлекать. Понятно слушать речь, если слушать ее легко. Именно последнему служат все те принципы риторики, о которых мы говорили выше (1—5). Неприятны излишние усилия и то, что делается по принуждению, говорил Аристотель. Адресат же речи, особенно публичной, поставлен в не слишком завидное положение: некоторое время он должен сидеть смирно, да к тому же еще и молча. Больше того, он вынужден делать постоянные усилия, чтобы понимать, о чем сообщает говорящий, должен постоянно контролировать и направлять свое внимание. Беда, если адресату приходится выполнять свою и без того трудную работу слушателя, когда речь плоха: неясная, путаная, скучная, невыразительная, да еще такая, что по ней нельзя определить, когда же все это кончится. Тут и самый старателльный слушатель не выдержит и наконец выйдет из своей роли, в лучшем случае вместо слушателя станет наблюдателем, а в худшем — вообще отключится от происходящего.

Возьмите себе за правило совет английского лирика XVI в. — сэра Филиппа Сидни. Он писал, что, пытаясь убеждать или учить кого-либо, нужно делать это «так приятно, чтобы дети оторвались от игры, а старики — от камина».

## § 61. РИТОРИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА И ПРИНЦИПЫ, СЛУЖАЩИЕ ВЫПОЛНЕНИЮ ЗАКОНА УДОВОЛЬСТВИЯ. Какие же специальные средства использует классическая риторика, чтобы сделать речевое общение приятным, кроме тех, которые мы уже упоминали (см. § 54—59)?

Это многочисленные и разнообразные средства, служащие тому, чтобы в речевом общении была реализована (осуществилась) игровая установка, возникла игра. Что может доставить большее удовольствие, чем игра? Особенно если человек и не ожидает, что она возможна. Однако игра в речевом общении — это все не какое-то «актерство» говорящего (об этом см. выше, § 41). Слушатель тоже хочет быть вовлеченным в игру: как ребенок, он стремится разгадать загадку, обнаружить парадокс, позабавиться каламбуром, проанаблюдать игру слов, наконец, посмеяться вместе с говорящим (или аудиторией). И создание в речи «загадок», которые вместе с вами может разгадать слушатель, и использование средств, названных только что выше («игровых фигур» речи), и, прежде всего, юмора в разнообразных своих проявлениях — вот что поможет вам доставить своей речью удовольствие слушателям. Облегчать трудную задачу — слушать вашу речь — нужно и чередованием «трудных» мест или вопросов с легкими, давая адресату отдохнуть, выслушав анекдот, историю, поэтическую цитату, афоризм и т. п.

Кроме «игровых фигур» речи (см. выше) и юмора, мощным средством выполнения четвертого закона риторики служит разнообразие речи.

Разнообразие — общий принцип ораторской деятельности. По сути дела, ему служат и движение в речи, и юмор (смена серьезности шуткой). Принцип разнообразия касается и акустики речи — ее темпа, звуковысотного диапазона (высоты голоса), ритма. Монотонная речь (по темпу, ритму, высоте звука, интонациям, движениям) — лучший способ усыпить слушателя. Разнообразят речь и переходы оратора от неподвижности к движению, и изменения его позы.

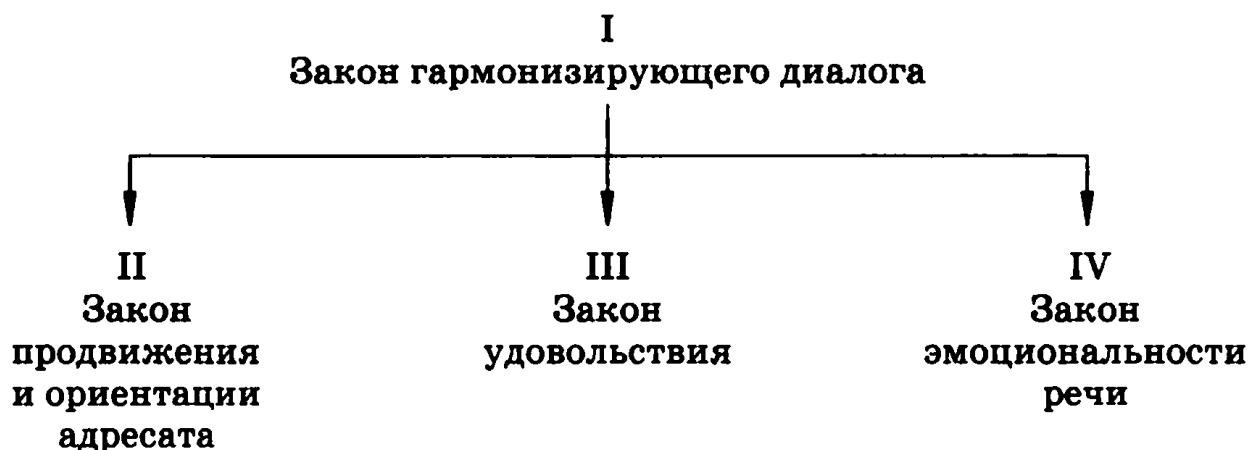
В заключение заметим, что существует даже особый тип речевого общения (и тип дискурса), который весь це-

ликом посвящен получению удовольствия от беседы или речи. Обратитесь снова к таблице II на с. 65—66. Такой тип дискурса мы назвали «гедонистическим». Здесь речь самоцenna, направлена как бы «сама на себя» — она прежде всего служит именно источником удовольствия. Если вы попытаетесь проанализировать, с помощью каких средств и как люди получают удовольствие от дружеской «болтовни» или от развлекательной речи «на публику» (т. е. что именно в «болтовне» или «развлекательной речи» доставляет радость), вы лучше поймете, как сделать общение приятным и в других ситуациях.

## § 62. ВЗАИМОСВЯЗЬ ЧЕТЫРЕХ ЗАКОНОВ ОБЩЕЙ РИТОРИКИ.

Итак, рассмотрев риторические традиции и назвав риторические средства, связанные с фигурой адресата речи, мы вместе с тем сформулировали четыре основных закона общей риторики. Если вы снова обратитесь к их названиям и формулировкам, то увидите, что первый закон «гармонизирующего диалога» является самым общим. Три остальных закона раскрывают первый и показывают, как он осуществляется в реальной риторической деятельности, практике.

СХЕМА 5



## ПРИНЦИП КОММУНИКАТИВНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА. СТРАТЕГИИ РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ

## § 63. ГОВОРЯЩИЙ И АДРЕСАТ В ЖИВОМ ВЗАИМОДЕЙСТВИИ.

Теперь мы уже имеем представление о том, что требует общая риторика от говорящего, и в общих чертах знаем, как нужно себя вести, чтобы выполнять главный закон со-

здания эффективного дискурса — закон гармонизирующего диалога. Для того чтобы обсудить и понять основные законы риторики, нам пришлось в предыдущих параграфах искусственно «разделить» говорящего и адресата (участников речевого общения), как бы «растасить» их по разные стороны речевой ситуации и заставить эти фигуры на некоторое время «замереть в неподвижности», сделав как бы «стоп-кадр» нашей воображаемой видеозаписи процесса речевого общения. Этот «стоп-кадр» мы и рассматривали в предыдущих разделах.

Сейчас перед нами еще более сложная задача — оживив нашу «видеозапись», пронаблюдать фигуры говорящего и адресата в реальном живом взаимодействии. Какие отношения между ними могут сложиться? Как и чем регулируются эти отношения? Давайте посмотрим.

**§ 64. ПРИНЦИП КОММУНИКАТИВНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА: ОТ АРИСТОТЕЛЯ К ЛИНГВИСТИКЕ ХХ в.** Анализируя классическое риторическое наследие, и прежде всего — «Риторику» Аристотеля, а также речевое поведение своих современников, лингвисты 70-х годов XX в. пришли к выводу, что успешным речевое общение становится в том случае, если его участники как бы «заключают между собой договор о сотрудничестве», каковой и соблюдают в ходе всего процесса речевого взаимодействия. Конечно, такой «договор» не составляется в письменном виде и вообще открыто никак не обсуждается. Однако, вступая в общение, люди как бы «условливаются» о том, что они на время общения «становятся сотрудниками». Как это происходит? Всем своим поведением — взглядом, мимикой, жестом, тоном голоса, интонацией, выбором слов и других языковых средств — партнеры как бы сообщают друг другу: «Сейчас мы станем собеседниками. Постараемся же помочь друг другу. Я хороший, доброжелательный, воспитанный человек. И вы, конечно, тоже. Теперь мы партнеры». Итак, «игра» началась. Что же происходит дальше? Понятно, что, «заключив договор о сотрудничестве», вступив в «игру общения», люди должны следовать неким правилам, чтобы эта игра состоялась. Такие правила речевого поведения были сформулированы еще Аристотелем. Хуго Грайс, известный лингвист XX столетия, использовал аристотелевские правила успешного речевого общения, несколько изменив их формулировку. На этом основании ученый и при-

шел к выводу о том, что в основе эффективного речевого общения лежит принцип, который он назвал «принципом коммуникативного сотрудничества» — негласный договор между участниками речевой ситуации, о котором мы говорили выше.

Итак, сопоставим правила эффективного речевого общения, выведенные Аристотелем, а затем спустя более двадцати двух с половиной веков Х. Грайсом:

Аристотель  
(V в. до н. э.)

Грайс  
(70-е годы XX в.)

- |                          |  |
|--------------------------|--|
| 1. Говори то, что важно. | 1. Информативность (сообщение необходимой информации).                   |
| 2. Говори правду.        | 2. Истинность (не говори того, что считаешь ложным).                     |
| 3. Говори ясно.          | 3. Правила способа выражения (будь краток, последователен, говори ясно). |

Как видим, правила эффективной речи, сформулированные Аристотелем, полностью восприняты филологом второй половины XX в. Хуго Грайсом и только немного изменены.

**§ 65. НЕДОСТАТКИ ТРАДИЦИОННОГО РИТОРИЧЕСКОГО ПОДХОДА.** Американский лингвист Робин Лакофф заметила, что в реальном речевом общении эти три частных принципа, реализующие главный принцип коммуникативного сотрудничества, выполнять нелегко, поскольку они сформулированы в трудно применимой форме.

Так, частный принцип 1 (информативность, сообщение только важного) вызывает вопрос: а что, собственно, важно? Как определить характер достойной сообщения и необходимой информации?

Принцип 2 (истинность) еще более относителен; и здесь возникает вопрос: а какую именно правду нужно сообщить? Представьте себе, что вы всегда пытаетесь донести до собеседника в точности все, что думаете. Результат последует немедленно: весьма вероятно, что, стремясь к абсолютному и безоговорочному раскрытию своих мнений и оценок, вы лишитесь и доверия, и симпатий слушающих. Вспомним, как началась дружба Иртеньева с Нехлюдовым — героев повести

Л. Н. Толстого «Юность» — и чем она кончилась. В начале дружбы юноши заключают между собой «договор»: говорить друг другу всю правду о себе, ничего не утаивать: «Знаете, какая пришла мне мысль, Nicolas, — сказал Нехлюдов однажды. — Сделаемте это, и вы увидите, как это будет полезно для нас обоих: дадим себе слово признаваться во всем друг другу». Во многом именно это условие и привело к краху дружеских отношений: «Нас связывало наше странное правило откровенности. Разойдясь, мы слишком боялись оставить во власти один другого все поверенные, постыдные для себя, моральные тайны. Впрочем, наше правило откровенности уже давно, очевидно для нас, не соблюдалось и часто стесняло нас и производило странные между нами отношения».

Кроме того, высказывания, оставаясь истинными, могут существенно различаться по отбору фактов и оценкам, по тому, как представлена общая картина изображаемой действительности. Вообразите, например, что вы встретились с товарищами по классу через год после окончания школы. Каждому вы расскажете о своей жизни за этот год по-разному. И хотя все эти рассказы могут быть вполне правдивыми, ни один из них не будет похож на другой.

Таким образом, требовалось найти какие-то более приемлемые для реальной жизни рекомендации, отражающие принцип коммуникативного сотрудничества. Это и попыталась сделать Робин Лакофф, известный американский социолингвист прагматического направления.

## § 66. НОВЫЕ ПРАВИЛА: ЭТИКА РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ.

Исходя из того, что для успеха речевого общения необходимо сотрудничество говорящего и адресата, Лакофф обратила внимание на то, что в таком сотрудничестве, по сути, выражается этический аспект процесса коммуникации. Главное проявление этики речевого общения состоит в учете говорящим воздействия своей речи на слушающего. Как может говорящий учитывать воздействие своей речи? Для этого он должен соблюдать следующие принципы (их, по Лакофф, тоже три):

1. Не навязывайся.
2. Выслушай собеседника.
3. Будь дружелюбен.

Итак, получаем следующую схему:

СХЕМА 6



Первое правило Лакофф («не навязывайся») практически выражается, например, в известной всем закономерности: чем более категорично говорящий формулирует свое мнение, тем менее склонен согласиться с ним слушающий (так как категоричность воспринимается как стремление навязать свое видение мира, «нарушив суверенитет» слушающего). Известно, что в различных культурах допустима разная степень категоричности высказываний. Например, по законам японского и английского общения, если вы не хотите обидеть собеседника или показаться навязчивым, нельзя высказывать свое мнение с той долей категоричности, которая вполне допустима в русской речевой традиции; для снятия излишней категоричности в этих культурах особенно важна специальная система риторических средств: вопрос в роли утверждения (*Не кажется ли вам, что..?*), вводные конструкции (*возможно, вероятно, кажется* и т. п.).

Второе правило Лакофф отражает необходимость обратной связи между говорящим и адресатом. Для правильного определения говорящим нужного слушателю количества и характера сообщаемой информации требуется постоянное взаимодействие участников общения. Практическую важность этого правила легко подтвердить следующим примером. Опытный оратор (скажем, преподаватель) отличается от начинаящего тем, что не отождествляет собственного запаса знаний с объемом знаний, имеющимся у его собеседника, в нашем случае — ученика. Он умеет строить свою речь так, что его поймет и совершенно несведущий, и юный человек. Поэтому его речь доходчива и демонстративна; необходимая информация и терминология вводятся постепенно. Умение правильно определить «информационный запас» адресата совершенно необходимо для успеха общения. Отметим

существеннейшую общую закономерность: любое общение возможно только тогда, когда говорящий и слушающий имеют некоторый общий информационный запас. Припомните, как обыкновенно начинается беседа незнакомых людей: прежде всего собеседники стараются найти то, что их объединяет, — обнаружить общих знакомых, место рождения, хобби и т. д. — идет процесс определения «общего информационного фундамента» для будущего общения.

Третье правило Лакофф тоже прямо связано с нашими рассуждениями об обязанностях говорящего в разделах о «факторе говорящего» и «факторе адресата». Известно, что наилучший способ расположить к себе слушающего — проявление положительных эмоций, и чем более оно выражено, чем оно искреннее — тем лучше для успеха общения. Понятно, почему речевой этикет в самых различных культурных традициях предусматривает как необходимый элемент общения улыбку (в некоторых культурах, например восточных, значение и место улыбки как средства выражения положительных эмоций отличается от того, к которому мы привыкли, но тем не менее здесь существует и много общего с европейской культурой).

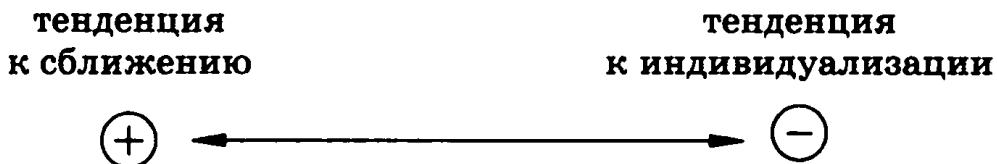
Правила Лакофф определяют лингвистические основы речевого такта, этики речевого общения.

Руководствуясь этими тремя правилами, человек соблюдает этику речевого общения, учитывая воздействие своей речи на собеседника.

Однако эти правила речевого поведения используются современной риторикой и в несколько иных целях, но тоже весьма полезных для совершенствования речевого общения. Вот каковы эти цели.

**§ 67. ТРИ КОММУНИКАТИВНЫЕ СТРАТЕГИИ.** Выдающийся немецкий философ XIX в. Артур Шопенгауэр (1788—1860) создал неожиданный, но необычайно яркий образ для того, чтобы показать, как ведут себя люди, общаясь друг с другом. Он сравнил людей с дикобразами зимой. Животным холодно, и они стараются теснее прижаться друг к другу, чтобы согреться. Но мешают иглы, и звери вынуждены сохранять между собой определенную дистанцию. Мы тоже в некотором смысле такие дикобразы: с одной стороны, человек

жаждет тепла, эмоционального контакта; с другой стороны, он стремится сохранить свою индивидуальность, не желает «потерять себя» в общении, не хочет чрезмерной близости. Получается, что наше поведение в общении с другими есть некий баланс, равновесие двух противоположных тенденций — стремления к близости, к контакту и стремления к отделению от других, сохранению «собственного я». Каждый из нас достигает этого равновесия на определенной точке следующей оси:



Вы, конечно, замечали, что есть люди более «теплые», эмоционально открытые, а есть более «холодные», сдержанные. Эти свойства личности проявляются в речевом поведении. Таким образом наша речь отражает их, мы увидим в следующем параграфе. Сейчас же обозначим то, что мы только что обсуждали, с помощью терминов современной риторики.

Предпочтение (выбор) одной из возможных тенденций, показанных выше на оси, и проявления этого предпочтения в речевом общении назовем коммуникативной стратегией. Но основных коммуникативных стратегий у нас получится не две, как можно было бы предположить (стратегия «близости» и стратегия «индивидуализации», «отделения»), а три. Ведь мы пока не учли, что возможна и еще одна стратегия поведения, при которой человек предоставляет собеседнику самому определить, как сложатся отношения в речевой ситуации, самому сделать выбор. Это будет стратегия «отказа от выбора».

#### СХЕМА 7



Прежде чем привести примеры, зададимся вопросом: какое отношение имеют три главные коммуникативные стратегии к правилам Лакофф? Самое непосредственное. Ведь первое правило Лакофф названо «не навязывайся». Оно отражает стратегию отстранения, дистанцирования от партнеров по общению. Казалось бы, у нас возникает противоречие: мы говорим о том, что коммуникативное сотрудничество может осуществляться с помощью стратегии отстранения. Однако отстранение вовсе не есть отказ от общения; просто общение осуществляется без такого стремления к эмоциональному контакту, как при стратегии близости: участник, который пользуется стратегией отстранения, более холоден, сдержан и представляет себе «хорошее», «правильное» поведение в данной ситуации именно таким.

Второе правило — «выслушай собеседника» — связано со стратегией «предоставь выбор» (эмоционального «ключа», тональности общения) собеседнику. Третье правило — «будь дружелюбен» иллюстрирует стратегию близости, эмоционального контакта.

**§ 68. ПРИМЕРЫ РЕАЛИЗАЦИИ КОММУНИКАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ.** Проанализируем сначала следующий фрагмент из повести Л. Толстого «Юность». Герой, Николенька Иртеньев, знакомится с предметом любви своего друга Дмитрия Нехлюдова — Любовью Сергеевной.

*Любовь Сергеевна, как друг моего друга (Нехлюдова. — А. М.), я полагал, должна была сейчас же сказать мне что-нибудь очень дружеское и задушевное, и она даже смотрела на меня довольно долго молча, как будто в нерешимости — не будет ли уж слишком дружески то, что она намерена сказать мне; но она прервала это молчание только для того, чтобы спросить меня, в каком я факультете. Потом снова она довольно долго пристально смотрела на меня, видимо колеблясь: сказать или не сказать это задушевное дружеское слово; и я, заметив это сомнение, выражением лица умолял ее сказать мне все, но она сказала: «Нынче, говорят, в университете уже мало занимаются науками», — и подозвала свою собачку Сюзетку.*

Здесь представлена ситуация первой встречи людей, которые наслышаны друг о друге; более того, через Дмитрия Нехлюдова, которого оба любят, их должно бы связать нечто

большее, чем формальные отношения знакомства. Николенька сам готов к эмоциональному контакту, но предоставляет сделать выбор собеседнице; последняя же, поколебавшись, все же предпочитает стратегию отстранения: «задушевное слово» так и остается непроизнесенным; возможности более тесного контакта не используются. Вернитесь к тексту фрагмента и посмотрите, какие речевые средства использует, реализуя стратегию отстранения, собеседница.

Другой пример возьмем из рассказа А. П. Чехова «Попрыгунья».

На свадьбе невеста представляет жениха своим знакомым, вводит его в их круг. «*Нет, вы послушайте!* — говорила ему Ольга Ивановна, хватая его (артиста. — А. М.) за руку. — *Как это могло вдруг случиться? Вы слушайте, слушайте...* Надо вам сказать, что отец служил вместе с Дымовым в одной больнице. Когда бедняжка отец заболел, то Дымов по целым дням и ночам дежурил около его постели. Столько самопожертвования! Слушайте, Рябовский... И вы, писатель, слушайте, это очень интересно. Подойдите поближе. Сколько самопожертвования, искреннего участия! Я тоже не спала夜里 и сидела около отца, и вдруг — здравствуйте, победила добра молодца!

...Я всю ночь проплакала и сама влюбилась — адски. И вот, как видите, стала супругой. Не правда ли, в нем есть что-то сильное, могучее, медвежье? Теперь его лицо обращено к нам в три четверти, плохо освещено, но когда он обернется, вы посмотрите на его лоб. Рябовский, что вы скажете об этом лбе? Дымов, мы о тебе говорим! — крикнула она мужу. — Иди сюда. Протяни свою честную руку Рябовскому... Вот так. Будьте друзьями».

Героиня рассказа использует стратегию близости, но делает это без всякого чувства меры. Обилие восклицаний, экспрессивных (выразительных) лексических и фразеологических средств, повышенная громкость голоса, даже движения говорящей (стремление к сокращению расстояния до адресатов: обратите внимание на чеховскую «ремарку» — *хватая его за руку*, реплики *подойдите поближе, иди сюда*) — все это свидетельствует о тенденции к эмоциональному контакту, причем тенденции чрезмерно выраженной. Речевое поведение героини нарушает «гармонию ситуации», отчего возникает

впечатление ее фамильярности, взбалмошности, навязчивости.

[Выполняя задание № 7 (см. задания и упражнения после главы 1, с. 133—134), самостоятельно проанализируйте приведенные отрывки из произведений А. П. Чехова и Л. Н. Толстого и сделайте вывод о коммуникативных стратегиях говорящих.]

## § 69. ПРИЧИНЫ ПРЕДПОЧТЕНИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ.

Выбор той или иной коммуникативной стратегии определяется:

1) особенностями речевой ситуации — тем, кто ее участники, каковы отношения между ними, о каком предмете идет речь;

2) личностными, индивидуальными особенностями говорящего:

а) психофизиологическими — темпераментом, характером;

б) особенностями речевых традиций социальной группы и семьи, в которой вырос человек; вот как пишет об этом Л. Н. Толстой: «...Существует частная, более или менее развитая в различных кружках общества и особенно в семействах, способность, которую я назову пониманием. Сущность этой способности состоит в условленном чувстве меры и в условленном одностороннем взгляде на предметы. Два человека одного кружка или одного семейства, имеющие эту способность, всегда до одной и той же точки допускают выражение чувства, далее которой они вместе уже видят фразу; в одну минуту они видят, где кончается похвала и начинается ирония, где кончается увлечение и начинается притворство, — что для людей с другим пониманием может казаться совершенно иначе» (Юность);

в) национальными речевыми традициями; то, что пишет Л. Толстой о «понимании» в семейной группе, в определенной мере относится и к людям, принадлежащим к одной и той же национально-культурной общности. Так, если мы сравним речевое поведение итальянца с таковым англичанина или скандинава, то увидим, что для первого характерна выраженная коммуникативная стратегия близости, а для второго — отстраненности. Вместе с тем североамериканский индеец, выросший в собственной, родной культурной среде, может счесть норвежца или финна навязчивым болтуном. Контакты

людей, принадлежащих к разным социальным группам — семейным, национальным и другим, — нередко приводят к нарушениям понимания, порождают проблемы именно из-за различий коммуникативных стратегий. Вернитесь к примеру на с. 43 и проанализируйте его самостоятельно, используя сведения о коммуникативных стратегиях.

Какие же средства речевого поведения, какие особенности дискурса используются для создания той или иной коммуникативной стратегии?

## ПРИНЦИП ГАРМОНИИ ДИСКУРСА: СОГЛАСИЕ ГОЛОСОВ В ХОРЕ ЖИЗНИ

**§ 70. ВОСПРИЯТИЕ И ОЦЕНКА РЕЧИ ЧЕЛОВЕКА.** Представьте себе, что вы вступили в беседу с незнакомым человеком. Какое впечатление вы о нем получите? Это в первую очередь зависит от того, как сложится разговор. Кто-то может показаться вам флегматичным, равнодушным, замкнутым, а может, слишком стеснительным, другой — слишком активным, экспансивным, даже агрессивным, третий... С ним вам захочется продолжить знакомство, ведь впечатление будет такое, как будто вы знали его всю жизнь. Важно знать, что во многом эти результаты определяются соотношением и взаимодействием ваших (вас и собеседника) коммуникативных стратегий и индивидуальных речевых стилей. В «игру» вступают акустические параметры речи: длительность пауз, темп, громкость и т. д. В первом случае, вероятно, ваш собеседник нуждается в более длительной паузе, чтобы подать реплику, чем вы, поэтому ему с трудом удается вставить слово; во втором случае соотношение обратное, к тому же он говорит для вас слишком громко, а громкость — сигнал агрессивности; в третьей ситуации — идеальное соответствие, близость стратегий и индивидуальных речевых стилей. Нужно обратить внимание на следующее. Оценка человека осуществляется в терминах этических и характерологических (тот — противный, интересуется только собой, болтлив, слова не дает вставить; этот — ничего, но соображает медленно, неповоротлив, вял или замкнут, приходится искать тему, чтобы продолжить разговор и т. д.). Но возникает эта оценка во многом как следствие бессознательного анализа особенностей речи собеседника — ее громкости, тембра, интонирования, темпа и т. д., т. е. всего, что составляет индивидуальный

речевой стиль. Но речевое поведение у разных людей различно, и ваш собственный стиль — вовсе не эталон и вовсе не всегда прямо отражает черты вашего характера и уровень нравственности. Значит, оценка личности (этическая) прямо зависит от оценки речи (поведенческой), но осуществляется на разных уровнях с последней и таит в себе возможность ошибки.

Если коммуникативные стратегии и индивидуальные речевые стили собеседников взаимодополняют друг друга, если между ними есть соответствие, гармония, то как результат общения возникает ощущение радости и чувство гармонии мира. Известные лингвисты, специалисты по речевому поведению человека Джон Гамперц, Дебора Таннен и др. в исследованиях 70-х годов XX века пришли к следующим заключениям. Гармония, мера, ритм беседы играют совершенно исключительную роль в создании положительного впечатления о собеседнике и о ходе общения с ним. Чувство удовольствия, радости от общения возникает, когда не только высказывания, но и движения участников беседы синхронизированы: происходят в одном ритме и совпадают или чередуются настолько четко, что их можно сопроводить метрономом. Возникающие эмоции можно сравнить с эстетическими переживаниями, получаемыми, скажем, от совместного пения.

Что же в ином случае — в случае дисгармонии, рассогласованности ритмов, нарушения меры и мерности в речевом общении? Эффект противоположен: у партнеров нарастает ощущение недовольства не только собеседником, но и всем окружающим, не говоря о себе самом. Когда наши речевые намерения (цели говорящего) постоянно неверно «прочитываются» (интерпретируются), когда мы все время «дергаемся» от того, что нас перебивают (стоит нам раскрыть рот), или, напротив, ощущаем тягостную необходимость «заполнять собой» все более затягивающиеся паузы, — тут уж самые лучшие намерения обречены на неудачу. Тут все раздражает и все побуждает как можно скорее устраниться. Сравните выводы специалистов по речевому поведению человека, приведенные выше, с наблюдениями Л. Н. Толстого из той же повести «Юность» (речь идет о начале дружбы Иртеньева с Нехлюдовым; сама эта дружба и родилась во многом благодаря гармонии, возникшей при первых беседах юношей): «*Несмотря на то, что наши рассуждения для постороннего слу-*

*шателя могли показаться совершенной бессмыслицею — так они были неясны и односторонни, — для нас они имели высокое значение. Души наши так хорошо были настроены на один лад, что малейшее прикосновение к какой-нибудь струне одного находило отголосок в другом. Мы находили удовольствие именно в этом соответственном звучании различных струн, которые мы затрагивали в разговоре. Нам казалось, что недостает слов и времени, чтобы выразить друг другу все те мысли, которые просились наружу».*

**§ 71. ГАРМОНИЯ ДИСКУРСА И ЕГО ХАРАКТЕРИСТИКИ.** Теперь кратко рассмотрим, какие же характеристики (параметры) речи-дискурса особенно важны для установления такой искомой гармонии. Риторически образованный человек должен знать о том, на какие особенности чужой и своей речи нужно обращать внимание, чтобы сделать общение как можно более согласованным, а значит — приятным.

### I. Тема дискурса.

а) Какие темы предпочитает говорящий — отвлеченные (о погоде, о политике, о положении дел в школе, в классе, о спорте и пр.) или личные (о себе, своих хобби, своей жизни, своих настроениях, знакомых);

б) насколько легко и быстро переходит говорящий от одной темы к другой; есть ли какие-то связи между темами при таком переходе;

в) склонен ли говорящий сам вводить новые темы в беседу или только «подхватывает» те, что начинает обсуждать собеседник; насколько упорен говорящий, вводя «свою» новую тему, если другие (другой — собеседник) не подхватили ее сразу?

### II. Стратегия повествования в дискурсе.

Часто ли использует говорящий в беседе занимательные истории, случаи из жизни, анекдоты — «вставные рассказы». Если да, то как он представляет себе их роль в беседе: хочет он просто развлечь собеседника, оживить общение или приводит их в связи с другой, главной темой, иллюстрируя ее, доказывая свое мнение? (В первом случае дискурс начинает напоминать цепь мало связанных друг с другом «рассказиков», во втором — это полноценная «тематическая» беседа, иногда весьма сложная по содержанию.)

### **III. Т е м п д и с к у р с а .**

- а) Темп (скорость) самой речи;
- б) быстрота смены ролей говорящий/слушающий;
- в) отношение говорящего к «нормальной» длительности паузы (пауза какой длительности не кажется «неловкой», «затянувшейся»?);
- г) частота одобрительных сигналов, подтверждающих активное слушание и «участие» к собеседнику, типа: *да-да, угу, так-так* и пр. — то, что лингвисты называют «обратная связь».

### **IV. А к у с т и к а д и с к у р с а .**

- а) Громкость голоса;
- б) высота голоса;
- в) насколько заметны переходы от высокого голоса к низкому или наоборот (резкая смена тона голоса является проявлением эмоций и их силы).

### **V. Д в и ж е н и я: м и м и к а, ж е с т, п о з а .**

- а) Активность жестикуляции, мимики, пантомимики (движений тела);
- б) направление взгляда;
- в) предпочтаемое расстояние между собеседниками или оратором и аудиторией. (По поводу последних двух характеристик — б) и в) — заметим, что они тесно связаны: например, если расстояние между собеседниками вынужденно сокращено (скажем, в кабине лифта), то они чаще всего «отводят взгляд», особенно в паузах — про наблюдайте сами, как люди в кабине лифта смотрят «в пол» или «в угол», только бы не создавался слишком тесный зрительный контакт.)

**§ 72. ПРОЯВЛЕНИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ В ХАРАКТЕРИСТИКАХ ДИСКУРСА.** Как же проявляются коммуникативные стратегии и стили говорящих посредством перечисленных выше характеристик (параметров) дискурса?

Стратегия «дистанцирования», «отстранения» от собеседника формирует «дистантный», или «отчужденный», стиль, для которого характерны соответствующие особенности (приблизительно определить их можно, пользуясь приведенным выше перечнем параметров и собственным жизненным опытом). Сделаем это.

## I. Т е м а.

1) Предпочитаются отвлеченные темы, личные же избегаются (вспомните «лозунг» английской речевой традиции: «*No personal remarks*» — «Никаких личных замечаний»). Собеседники как бы опасаются «нарушить личные границы», «сувениритет» друг друга.

2) Нельзя сказать, что собеседники «перескакивают» с одной темы на другую. Напротив, создается впечатление последовательной «проработки» раз избранной темы.

3) Говорящий предлагает «свою» тему, вводит ее, если приходится (пауза затягивается), но не слишком настойчив в этом.

## II. С т р а т е г и я п о в е с т ь ɔ v a n i ɔ .

Говорящий не склонен «развлекать» собеседника, не претендует на роль рассказчика, а, скорее, выбирает роль сл�шателя. Иногда, напротив, «каскад» анекдотов, ряд занимательных случаев из жизни служит лишь «щитом», которым люди как бы отгораживаются друг от друга, избегая интимности, излишней близости.

## III. Т е м п.

1) Темп речи относительно невелик, а иногда вовсе замедлен. Бывает и противоположное: слишком быстрый темп речи используется для того, чтобы собеседник не мог реально участвовать в разговоре и чтобы избежать настоящего контакта с ним, подлинного общения.

2) То же можно сказать о быстроте смены ролей в беседе.

3) Допускаются относительно длительные паузы, которые говорящий не ощущает как неловкие и не склонен «заполнять собой» — своей речью.

4) Частота «сигналов обратной связи» — кивков головой, «поддакивания» — относительно мала.

## IV. А к у с т и к а.

1) Громкость голоса относительно невелика.

2, 3) Голос ровен, речь может показаться монотонной; «пронзительных» нот трудно ожидать.

## V. Д в и ж е н и я.

1) Жестикуляция и мимика спокойны, иногда почти или вовсе отсутствуют, как и передвижения. Жесты, если имеются, чаще «отстраняющие», а поза — «закрытая».

2) Прямой взгляд «в глаза» — редкость, скорее, говорящий склонен отводить взгляд, избегает прямого зрительного контакта.

3) Предпочитаемое расстояние между партнерами относительно велико. Чаще можно заметить стремление увеличить его, чем сократить.

Предпочтение принципа «дружелюбие» и стратегии близости приводит к «дружескому» стилю, нормой для которого является равенство участников коммуникации (ср. стремление к использованию личных имен и их уменьшительных, обращению на «ты») или такие отношения между ними, которые аналогичны отношениям близких внутри семьи. Параметры дискурса «противоположны» описанным выше, характеризующим стратегию отстранения. Промежуточная стратегия (принцип «предоставь выбор») характеризуется пассивностью, неопределенностью «стиля»: «право выбора» темы, очередность реплик в беседе предоставляется преимущественно партнеру.

По тем параметрам дискурса, которые мы сейчас рассматривали, можно описать и различия в речевом поведении «лидера» и «подчиненного» в паре собеседников или в группе людей — участников речевой ситуации. Попробуйте сделать это сами, на основе собственных наблюдений и жизненного опыта (см. задания и упражнения к главе 1, № 8).

## **ЧУВСТВО АУДИТОРИИ, ИЛИ КОММУНИКАТИВНОСТЬ**

**§ 73. ЧУВСТВО АУДИТОРИИ И ПРИНЦИП КОММУНИКАТИВНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В ПУБЛИЧНОЙ РЕЧИ.** Для успеха публичной речи классическая и современная риторика рекомендует оратору предпочесть коммуникативную стратегию «блзости». Конечно, проявляясь эта стратегия в речевом поведении оратора должна особым образом, не так, как в беседе. Применительно к ораторскому выступлению владение стратегией «блзости», умение ее осуществлять правильно, в меру, риторики называют «чувством аудитории», а в общем смысле, применительно к различным речевым ситуациям — коммуникативностью.

Коммуникативность, или (для ораторской речи) «чувство аудитории», — важнейшее свойство эффективной речи. Поэтому это и одна из важнейших тем во всем курсе, требующая

особого внимания и в теоретическом, и в практическом отношении.

Всякая хорошая речь в своей основе — общение со слушающим, чем она и отличается от плохой; риторически образованный человек отличается от необразованного отсутствием «стены» между собой и адресатом — тем, что он говорит не слушателям, а со слушателями.

Посмотрим теперь, как реализуется принцип коммуникативного сотрудничества при публичной речи.

В истории нашей страны существовал длительный период, когда оратор мог и даже должен был читать речь по написанному тексту — «по бумажке». Проанализируем речевое поведение говорящего в этом случае.

Обращение к публике и первая фраза произносятся, как правило, со взглядом в зал. Затем оратор опускает глаза и начинает читать, время от времени на секунду взглядывая прямо перед собой. Заключительная фраза сопровождается снова взглядом в пространство. Речь закончена. Оратор покидает трибуну.

Следить за такой речью, уловить ее смысл очень трудно: ведь то, что написано, требует не слушания, а чтения. (Читающий может вернуться к началу любой фразы или абзаца, если ему это необходимо.) Это не устная речь, а письменная, но озвученная. Устная и письменная речь строятся по различным законам и требуют различного восприятия. В ситуации озвучивания письменной речи настоящий контакт с аудиторией практически отсутствует. А без него ничто не поможет — ни поставленный голос, ни дикция, ни выразительность чтения, ни богатство языка, ни фигуры речи, ни темп, ни логичность построения текста.

Совершенно иная ситуация складывается, когда текст речи создается в процессе говорения и когда оратор находится в реальном контакте с аудиторией. При этом у слушающего возникает особое ощущение, описанное теми, кому посчастливилось слушать хороших ораторов. У каждого присутствующего возникает иллюзия, что оратор обращается именно к нему, выделяя его из всей аудитории. В начале речи слушателю кажется, что оратор ищет в зале именно его, наконец, находит и дальше говорит только с ним. Очень интересно, что такой «эффект общения» речь настоящего оратора во многом сохраняет и при трансляции или в записи; возникает впечатление живого присутствия оратора в помещении.

Итак, коммуникативность речи или ораторское «чувство аудитории» проявляется в том, что у слушателя возникает ощущение живого общения с говорящим: еще при выходе оратора на трибуну и в начале его выступления слушатели чувствуют, что сейчас говорить будут с ними, что человеку есть что сказать и что он рад поделиться своими мыслями и знаниями со всеми присутствующими.

Каким же образом возникает этот чудодейственный «эффект общения», коммуникативный контакт оратора и публики — основное условие действенной речи?

Назовем три важнейших средства, с помощью которых этот эффект достигается:

- 1) разговорность речи;
- 2) зрительный контакт;
- 3) голосовой контакт.

Рассмотрим теперь последовательно каждое из них.

**§ 74. РАЗГОВОРНОСТЬ РЕЧИ.** В настоящее время самым эффективным стилем публичной речи признан естественный, разговорный. Так было не всегда. Скажем, публичная речь в английском парламенте до середины XX в. выглядела скорее как хорошо подготовленный спектакль и оценивалась аудиторией соответственно: требования к голосу, дикции, словарю, фигурам речи не были ориентированы на естественность и простоту.

В последние десятилетия традиции публичной речи изменились; пожалуй, важнейшим ее достоинством стала естественность.

Почему именно естественность, непринужденность поведения человека, в частности поведения речевого, так притягательны? Вероятно, потому, что они свидетельствуют о его благоприятном, как говорят, комфортном состоянии. Это ощущение комфорта передается слушающему, вызывая снятие напряженности, положительные эмоции, которые адресат переносит на говорящего.

Исследования разговорной речи, начавшиеся во второй половине XX в. у нас и за рубежом, говорят о принципиальных отличиях между разговорной речью (РР) и кодифицированным литературным языком (КЛЯ).

Существеннейшие особенности РР — неофициальность ситуации, в которой она возникает, незапланированность РР, «равноправие» говорящего и адресата в ситуации общения.

Из перечисленных признаков РР ясно, что настоящая, подлинная РР в ситуации публичного выступления вряд ли возможна. Тем не менее опытные ораторы умеют «имитировать» РР, говоря публично. Эта имитация вызывает у слушающих иллюзию естественного, непринужденного общения, «равенства» с оратором, неформальной беседы с ним (хотя его речь монологична), спонтанности, незапланированности его выступления, хотя оно на самом деле тщательно подготовлено. Слушателям кажется, что удачные сравнения, яркие образы, блестящие мысли — все это рождается у них на глазах.

В результате — искомый эффект коммуникативного сотрудничества: оратор нравится, его шутки кажутся смешными, речь привлекает внимание, не дает отвлечься и не вызывает скуки. Слушатели ощущают себя почти в той же мере творцами речи, что и говорящий.

Имитировать РР в полной мере может только опытный оратор. Тем не менее можно дать несколько советов, предваряющих практические упражнения.

1. Страйтесь, чтобы фразы были как можно короче. Сложные конструкции — принадлежность письменной речи; они сильно затрудняют восприятие смысла сообщения на слух и мешают самому оратору: в них легко запутаться, забыв, с чего началась фраза; трудно, заботясь о смысле, одновременно помнить о правильности синтаксических конструкций, если они структурно громоздки.

2. Избегайте официально-деловых клише, ограничьте употребление книжных устойчивых оборотов, лексико-фразеологических и синтаксических. Они способны создать впечатление официальности общения, даже если их совсем немного, и могут полностью убить у слушателя интерес к вашему выступлению, если повторяются часто. Особенno опасны официальные штампы в начале речи.

В публичной речи учеников мы постоянно слышали странные обороты, заимствованные из письменных, чаще официальных или газетных, текстов, хотя выступления в риторическом классе адресованы прежде всего друзьям или коллегам. Напр.: *Нужно сказать, что собака — первый помощник и друг человека* (вместо: *Собака — первый помощник и друг человека*); *Нельзя не упомянуть о том, что немецкая овчарка является очень умной собакой* (вместо: *Немецкая овчарка — собака очень умная*); *Нельзя*

*не отметить, что день рождения — любимый праздник для многих моих друзей* (вместо...) и т. д. Такие обороты утяжеляют фразу, делают ее для слушателя излишне громоздкой и запутанной, а к тому же придают речи официальный характер и этим автоматически вызывают скуку. Берегитесь этих ненужных «довесков», старайтесь вовсе избавить от них свою речь.

3. Представьте себе, что вы сообщаете содержание вашего выступления близкому приятелю, знакомому в личной беседе. Не говорите в пространство, адресуясь к анонимному, «обобщенному» слушателю. Если вы стоите перед аудиторией, постарайтесь не думать: «Я делаю доклад» или: «Я выступаю», «Я отвечаю на вопрос» и т. п. Обратите внимание на то, что перед вами сидят живые люди, которые хотят услышать что-нибудь интересное. Неопытный оратор склонен воспринимать аудиторию как безразличного или, хуже, враждебного обобщенного слушателя, так сказать, «искать образ врага». Это представление об аудитории нужно изменить в самом начале ораторской подготовки. Аудитория — это не многоголовое чудовище, даже если она многочисленна.

Постарайтесь поставить себя на место слушателя вашей речи. Представьте себе, что вас слушает друг (чаще всего так и бывает). Говорите с живыми, реальными людьми, дайте себе труд их разглядеть, и они будут благодарны за внимание к ним, попытки учесть их положение слушателей (обрекающее их на неподвижность и молчание, что не так-то просто выдержать, если речь выступающего скучна), за всякое старание сделать речь интересной, легко воспринимаемой.

**§ 75. ЗРИТЕЛЬНЫЙ КОНТАКТ.** Авторы риторических руководств проницательно замечают, что человек, вышедший на трибуну, должен куда-то смотреть. Оказывается, что направление его взгляда отнюдь не безразлично для восприятия его речи. Умение правильно направлять взгляд — важнейшее средство создания эффекта коммуникативного сотрудничества, поэтому обязательно нужно научиться контролировать взгляд во время речи.

Несведущие ораторы (вспомните выступления своих товарищей на уроках или на собраниях) чаще всего делают одну из четырех ошибок. Говоря, они бессознательно стремятся смотреть: а) на потолок; б) в пол, себе под ноги; в) в пространство,

на воображаемую линию горизонта («в неведомую даль»); г) на преподавателя, на ведущего собрание или на одного из присутствующих в первом-втором ряду.

У каждого есть «излюбленное» направление взгляда, к сожалению, чаще всего — одно из названных четырех. Взор при этом ничего не выражает, и даже если «объектом» служит один из слушателей, ясно, что говорящий смотрит на него, но не видит («невидящий взгляд»).

При этом оратор не в состоянии следить за реакцией слушателей на свою речь. «Обратная связь» отсутствует. Слушатели, в свою очередь, не чувствуют, что речь обращена именно к ним, следить за ее смыслом трудно, внимание рассеивается, оратор не вызывает отклика, интереса.

Рекомендуется поэтому иное. Постарайтесь смотреть в глаза слушателям, переводя взгляд с одного на другого, но так, чтобы не казалось, что глаза «бегают»: задерживать взгляд нужно настолько, чтобы вы ощущали зрительный контакт с тем, на кого смотрите, его ответный взгляд. «Читайте» его реакцию по глазам. Следите за тем, чтобы не смотреть только в одну сторону аудитории (вправо или влево) слишком долго. Такая тактика поможет достичь эффекта общения, создать у каждого из слушателей впечатление, что говорят именно с ним.

**§ 76. ГОЛОСОВОЙ КОНТАКТ.** Голос говорящего человека направляется вместе с его взглядом, поэтому успешному зрительному контакту сопутствует и контакт голосовой. Следствием будет то, что вы будете говорить не слишком тихо, а именно так, как это нужно для благоприятного восприятия вашей речи. Сматываясь в глаза кому-нибудь из слушателей, говорите для него, с ним.

Итак, мы рассмотрели три основных риторических средства, с помощью которых говорящий добивается того, что у его слушателей возникает ощущение живого общения с ним.

**§ 77. ТРИ СПОСОБА РАЗВИТИЯ КОММУНИКАТИВНОСТИ.** Теперь обратимся к тому, как говорящий должен работать над самим собой, чтобы развивать свои способности к коммуникативному контакту с адресатом. Риторика предлагает три способа такой внутренней работы:

- 1) самоубеждение;
- 2) самоанализ;
- 3) самоконтроль.

Проанализируем последовательно каждый из названных способов.

**1. Самоубеждение.** Для выработки настоящего контакта с аудиторией во время публичного выступления большое значение имеет умение настроить себя нужным образом.

1) Убедите себя в том, что между беседой с товарищем и речью, предназначеннной для нескольких человек и даже для большой аудитории, нет четкой и жесткой границы. Диалогическая и монологическая речь чередуются в процессе естественного общения, переходят друг в друга (вспомните, как происходит обсуждение какой-либо проблемы в компании близких знакомых, в кругу коллег): настоящий диалог сменяется более или менее развернутыми монологическими высказываниями.

2) Убедите себя в том, что речь для публики — это не представление. Постарайтесь не думать о том, как вы говорите и держитесь, сконцентрируйте внимание на теме выступления — она должна интересовать вас больше, чем вы сами. Самое главное для вас во время речи — это то, о чем вы говорите, и реакция аудитории (то, как на вас смотрят, как воспринимается речь).

**2. Самоанализ.** Люди сильно различаются по своей способности находить общий язык, вступать в контакт с другими. Некоторые от рождения или вследствие воспитания более замкнуты в себе, некоторые чувствуют, что живут по-настоящему только в общении.

Психология общения давно обозначила это различие личностных свойств, введя термины «интроверт» («обращенный внутрь») и «экстраверт» («обращенный вовне»). Но настоящие интроверты и экстраверты встречаются не так уж часто, это «крайние точки», «полюса» на обширной шкале, фиксирующей разные способности к общению.

Подлинного интроверта характеризует так называемая «усталость от общения», желание остаться наедине с собой, наступающее в общении достаточно быстро (вспомните о двух тенденциях речевого поведения человека — к объединению и к индивидуализации).

Ученые, занимающиеся поведением животных (этологи), обнаружили, что все высшие позвоночные различаются по оптимальному для каждого индивидуума «количеству контактов» с другими особями: есть более и менее «общительные» не только среди людей, но и среди крыс, и среди собак, и среди других животных.

Экстравертный склад, в отличие от интровертного, характеризуется, наоборот, «усталостью» от одиночества, высоким показателем оптимального «количества контактов».

Однако, если вы человек по природе очень замкнутый, не все потеряно. Дело в том, что, освоив технику общения, овладев средствами осуществления контакта с другими с помощью самоанализа, самоубеждения и специального тренинга, вы можете стать так называемым «социальным экстравертом» — человеком внешне вполне контактным, приспособленным к общению не хуже настоящих, «природных» экстравертов.

Свои коммуникативные способности на данный момент попробуйте оценить, воспользовавшись тестом, приведенным на с. 136—137 (см. задания и упражнения к главе 1, № 10).

**3. Самоконтроль.** Овладев принципами самоубеждения и самоанализа, риторически подготовленный человек не только может, но и должен постоянно контролировать собственное речевое поведение. Это значит, что нужно не просто интересоваться тем, как реагирует адресат на вашу речь, но и пристально следить за его реакцией и корректировать свое речевое поведение соответственно этой реакции. Необходимо не только «настраиваться» на «волну» аудитории или собеседника, но и постоянно «подстраиваться» к ним.

---

### **ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ** **ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И РАЗМЫШЛЕНИЯ**

---

**1.** Что такое речевое событие? Каковы его важнейшие элементы? Из чего складывается речевое поведение человека?

**2.** Как вы понимаете термин «дискурс»? Каково его происхождение?

**3.** Дайте определение речевой ситуации. Каковы ее главные составляющие? Приведите собственный пример речевой ситуации, назовите ее элементы.

**4.** Какое определение риторики как науки можно предложить, используя понятия «речевая ситуация» и «дискурс»?

**5.** Какие роды красноречия («речей») выделял Аристотель в своей «Риторике» и на каком основании?

**6.** Что изучает прагматика? Как эта область лингвистики связана с классической и современной риторикой? Каково происхождение названия этой науки?

**7.** Что такое речевой поступок (речевой акт)? Приведите собственные примеры речевого акта.

**8.** Какие примеры речевых ситуаций вы могли бы привести, чтобы проиллюстрировать таблицу II (см. с. 65—66)? (Назовите хотя бы по одной речевой ситуации для каждого типа речевого акта и соответствующего типа речи.)

**9.** Что значит «понять собеседника»? Ответьте, пользуясь терминами современной риторики.

**10.** Что такое метасообщение? Приведите примеры. Назовите основные риторические формы метасообщений.

**11.** Почему мы назвали гармонию речевого события основополагающим принципом общей риторики?

**12.** Как говорящий может влиять на гармонию речевого события? Может ли он активно создавать эту гармонию? Как? (Назовите черты личности и речевого поведения, которые особенно важны для этого.)

**13.** Почему в ситуациях публичной речи говорящий нередко испытывает стресс? В чем проявляется это состояние? Какие еще речевые ситуации порождают стресс? Приведите примеры.

**14.** Почему волнение полезно для успеха речи, а страх вреден?

**15.** Как проявляется этика речевого поведения (в частности, ораторского) в соблюдении говорящим риторических требований искренности, дружелюбия, объективности, заинтересованности?

**16.** Почему первый закон риторики назван законом гармонизирующего диалога? В каком отношении к нему находятся остальные три закона? Раскройте риторический смысл терминов «гармонизирующий» и «диалог».

**17.** Какие принципы речевого поведения должен соблюдать говорящий, чтобы «возбудить в слушателе его собственное внутреннее слово»?

**18. Как составить «портрет» вашего будущего слушателя (адресата)?**

**19. Почему второй закон риторики назван законом продвижения и ориентации адресата? Как его выполнять?**

**20. О чём гласит третий закон риторики? Как он называется?**

**21. Назовите и сформулируйте четвертый закон риторики. Возможно ли его проявление в неприятных или трагических ситуациях?**

**22. Как четыре закона риторики отражают общий риторический принцип гармонии речевого события? Каков «вклад» каждого из законов в создание этой гармонии?**

**23. Какие правила речевого поведения нужно выполнять, чтобы соблюдать принцип коммуникативного сотрудничества? Почему?**

**24. Как связаны эти правила с тремя коммуникативными стратегиями?**

**25. От чего зависит, какую коммуникативную стратегию и какой индивидуальный речевой стиль приобретет человек?**

**26. Как могут помочь знания о различиях коммуникативных стратегий в том, чтобы избежать ошибок при общении представителей различных национальных культур? А чтобы лучше понять любого собеседника?**

**27. Каковы результаты гармонии и дисгармонии дискурса для собеседников?**

**28. Какое риторическое умение (и свойство говорящего) отражает принцип коммуникативного сотрудничества? Как называется это умение и свойство в ораторском искусстве? Какими средствами оно создается? Как использовать эти средства в публичной речи? А в беседе?**

---

## **ЗАДАНИЯ И УПРАЖНЕНИЯ**

---

**1. Опишите кратко (дома) речевые ситуации и разыграйте в риторическом классе следующие речевые события (выберите себе заранее партнера (партнеров); задание выполняется вместе с ними):**

**а) любой вариант речевой ситуации: «учитель—ученик; просьба» (см. с. 63, глава 1, раздел «Структура речевой ситуации: участники; отношения; цели; обстоятельства», § 30);**

б) «родители—отпрыск; сообщение неприятного известия» (см. там же).

Описание речевых ситуаций составьте по следующей схеме:

1) участники, их черты, свойства и состояние, определяющие то, что и как будет происходить в речевом событии;

2) отношения между ними;

3) речевые цели «инициатора» речевого события (того участника, кто начинает беседу и старается провести ее в своих интересах);

4) обстановка, или «сцена действия», — только ключевые детали (подумайте, кстати, почему именно они важны для данной речевой ситуации); время действия (в том случае, если оно имеет значение, и если имеет — вы должны уметь объяснить почему).

⇒ **2.** Сравните метеосводку (прогноз погоды) на разных каналах телевидения. В каких из этих программ речь диктора более эмоциональна? Какие программы стремятся быть чисто информативными? Расскажите о своих наблюдениях в риторическом классе (3 минуты).

**3.** (См. раздел «Требования к поведению говорящего».) Для практической отработки качеств, необходимых говорящему, важно следующее:

1) самоубеждение и самоанализ;

2) постоянная работа над собой: нужно стремиться обнаружить в себе и развивать те личностные свойства, которые обсуждались в данном разделе.

При подготовке к занятию прочитайте внимательно раздел «Фактор говорящего». По поводу каждого качества, важного для говорящего, подготовьте выступление, содержание которого складывается из двух частей (*рабочий регламент 5 минут*):

а) ваше мнение о верности описанных нами наблюдений и закономерностей; приведите свои наблюдения за окружающими, за выступающими по телевидению и т. п.;

б) ваше мнение о себе: насколько развито у вас в данный момент то или иное из рассмотренных свойств; нужно ли вам совершенствовать его? Какое из правил для вас самое трудное? легкое? актуальное?

Подготовьте также короткое выступление (*5 минут*) на тему: «Черты личности, влияющие на успех устного выступления».

**На занятиях.** 1) Послушайте подготовленные выступления об отдельных качествах, необходимых говорящему.

**Задание.** Проанализируйте, как в речи выступающего проявляется именно то свойство, о котором он говорит. Обсудите все вместе.

2) Послушайте речи о совокупности черт, определяющих личность оратора.

**Задание.** После каждого выступления скажите, какое из качеств говорящего особенно важно развивать выступающему. Что у него хорошо получается? Обсудите его мнение. Сравните разные точки зрения.

**4. (См. раздел «Требования к поведению говорящего».)** Дыхание против стресса. Прочитайте внимательно методику, попробуйте выполнить дыхательные упражнения, рекомендуемые системой йоги специально как средство борьбы со стрессом в напряженных ситуациях. При необходимости используйте в реальной деятельности, заметьте результат, расскажите о нем коллегам в риторическом классе.

1. Принять любую позу расслабления стоя, сидя или лежа.

2. Расслабить мышцы и спокойно дышать через нос.

3. Выдохнуть без всякого напряжения, чтобы в легких осталось немного воздуха. Задержать дыхание. Можно закрыть глаза.

4. Не дышать как можно дольше, ведя равномерный счет. Тело должно быть расслаблено. Если трудно оставаться без воздуха, можно помочь себе, напрягая мышцы живота, и за счет этого продержаться еще 10—15 секунд.

5. Спокойно вдохнуть. Чтобы вдох действительно был спокойным, необходимо насилием сдерживать его, вдыхать медленно и наполовину.

6. Медленно выдохнуть; далее вдыхать, начиная с низа живота, и затем постепенно наполнять воздухом легкие; выдыхать начиная с низа живота и затем постепенно грудью (метод полного дыхания) — в течение минуты, расслабляя тело.

7. Продолжительность задержки дыхания у начинающих может составлять 15—20 секунд, возрастая с тренировкой до 3 минут и более.

8. Повторять задержку дыхания на выдохе от 2 до 4 раз подряд, разумеется, после 1—3 минут полного дыхания с расслаблением. При этом каждый последующий раз время задержки будет возрастать. Уменьшение этого времени в одном из циклов говорит об утомлении и необходимости прекратить упражнение.

Упражнение применяется в качестве «скорой помощи» в стрессовых ситуациях.

(По: Васильев Т. Э. Начала хатхи-йоги. М., 1990.)

**5. (См. раздел «Требования к поведению говорящего».)** Медитация против стресса. Задание аналогично тому, которое приведено в предыдущем упражнении.

Сесть в тихом месте на стул; принять удобную позу, положить руки на колени (можно постараться расслабиться даже стоя). Постараться расслабить мышцы полностью; прикрыть или закрыть глаза. Ощущение расслабленности тела должно перейти в ощущение легкости, невесомости, «свободы от тела». Представить себя в небе: птицей или пылинкой, парящей в голубом пространстве. Стремиться изгнать из сознания все прочие мысли. Через некоторое время (3—10 минут) снова постараться ощутить свое тело: руки, ноги, голову, туловище; вернуться к первоначальному состоянию. Сладко зевнуть, как после долгого сна, потянуться. На вдохе начать шевелиться, встать со стула. Все движения выполнять медленно, как бы лениво.

**Примечание:** вместо неба можно представить себе прекрасный благоухающий цветок, или прозрачный драгоценный камень, или зеленый луг.

**6.** (См. раздел «Законы современной общей риторики».) Выпишите названия и формулировки четырех законов общей риторики. По каждому из них подготовьте короткое выступление с подзаголовком: «На то и закон, чтобы его нарушать». В каждом выступлении (5—7 минут) опишите смысл одного из законов и приведите ваши соображения (и доказательства, если вы с законом не согласны) или наблюдения по поводу того, как данный риторический закон в реальной жизни нарушается и к чему это приводит.

**7.** (См. раздел «Правило коммуникативного сотрудничества. Стратегия речевого поведения».) Какие коммуникативные стратегии используют герои в приведенных ниже отрывках из произведений А. П. Чехова и Л. Н. Толстого? Докажите.

1) Это была натура рыхлая, ленивая до полного равнодушия к себе и плывшая по течению неизвестно куда и зачем. Куда его вели, туда и шел. Вели его в какой-нибудь притон — он шел, ставили перед ним вино — пил, не ставили — не пил; брали при нем жен — и он бранил свою, уверяя, что она испортила ему жизнь, а когда хвалили, то он тоже хвалил и искренно говорил: «Я ее, бедную, очень люблю».

(А. П. Чехов. Рассказ неизвестного человека.)

2) С того вечера, как он видел ее в последний раз, она несколько не изменилась и была все такая же.

— Полина! — сказал он, протягивая к ней обе руки. — Сколько зим, сколько лет! Если бы знали, как я рад вас видеть! Милости просим!

Рассудина, здороваясь, рванула его за руку и, не снимая пальто и шляпы, вошла в кабинет и села.

— Я к вам на одну минуту, — сказала она. — О пустяках мне разговаривать некогда. Извольте сесть и слушать. Рады вы меня видеть или не рады, для меня решительно все равно, так как милостивое внимание ко мне господ мужчин я не ставлю ни в грош. Если же я пришла к вам, то потому, что была сегодня уже в пяти местах и везде получила отказ, между тем дело неотложное.

(А. П. Чехов. Три года.)

Постарайтесь подобрать собственные примеры использования различных коммуникативных стратегий — воспользуйтесь текстами художественных произведений или (и) собственными наблюдениями живого речевого общения.

3) Как вы думаете, в чем причина проблемы, с которой столкнулся герой повести Л. Н. Толстого «Юность»?

На следующих лекциях я уже не чувствовал так сильно одиночества, познакомился со многими, жал руки, разговаривал, но между мной и товарищами настоящего сближения все-таки не делалось отчего-то, и еще часто мне случалось в душе грустить и притворяться... Как только я чувствовал, что товарищ начинал быть ко мне расположен, я тотчас же давал ему понять, что я обедаю у князя Ивана Ивановича и что у меня есть дрожки. Все это я говорил только для того, чтобы показать себя с более выгодной стороны и чтобы товарищ меня полюбил еще больше за это; но почти всякий раз, напротив, вследствие сообщенного известия о моем родстве с князем Иваном Иванычем и дрожжах, к удивлению моему, товарищ вдруг становился со мной горд и холоден.

Как объяснить существо происходящего с точки зрения «обыкновенного житейского здравого смысла»? Как вы считаете, какую коммуникативную стратегию использовал герой Л. Н. Толстого?

8. (См. раздел «Принципы гармонии дискурса: согласие голосов в хоре жизни».) Проанализируйте и сформулируйте (письменно), как ведет себя человек, которому в известной вам социальной группе принадлежит роль лидера (можно описать речевое поведение лидера в семье, в компании друзей, в классе — выберите сами). Для письменной работы воспользуйтесь приведенной на с. 118—119 системой характеристик дискурса так, как это сделали мы, описывая речевое поведение при стратегии отстранения на с. 119—121.

**9. (См. раздел «Чувство аудитории, или коммуникативность».)**  
Упражнения для развития коммуникативности, которые можно выполнить в аудитории, разнообразны. Приведем несколько основных в качестве образца; просим учеников отнестись к ним творчески и, возможно, предложить собственные, аналогичные.

**Общие требования к выполнению упражнений:**

- 1) Будьте как можно более естественны — будьте самими собой, не пытайтесь изобразить оратора.
- 2) Следите за тем, чтобы установить зрительный и голосовой контакт со слушающими.
- 3) Говорите как можно проще; представьте себе, что ваша речь — продолжение общей беседы, ее эпизод, а не отдельное выступление.

**Упражнение 1.** Один из учеников выходит к преподавательскому столу, другие с места, подняв предварительно руку, задают ему любые вопросы, но такие, которые требуют более или менее развернутого ответа. Внимание! Вопросы должны быть тактичны.

**Упражнение 2 («Речь о предмете»).** Возьмите в руки какой-нибудь предмет (годится любая небольшая вещь повседневного обихода), выйдите к столу преподавателя и опишите составные части предмета и принципы работы. (Известно, что человек меньше волнуется и чувствует себя увереннее, когда говорит, держа что-нибудь в руках, манипулируя предметом.) Обратите внимание, что часто говорящий крутит в руках карандаш, скрепку, тетрадку — все что попадается, особенно если он волнуется. Это упражнение, снимая излишнюю напряженность, помогает научиться держаться перед аудиторией.

### **Домашнее задание к разделу «Чувство аудитории, или коммуникативность»**

Обдумайте заранее и произнесите на следующем занятии пятиминутную речь на любую из следующих тем:

1. Что бы вы сделали, если бы были директором?
2. Расскажите о своей собаке, кошке или другом домашнем животном. За что мы их любим?
3. Как вы отдыхаете? Расскажите о своем любимом занятии.
4. Что дает человеку видеомагнитофон?
5. Расскажите о своем любимом поп-исполнителе или группе. За что вы их любите?

**Требования к речи:** 1) точность регламента (*постарайтесь уложиться в 5 минут*); 2) связность, обдуманность; 3) требования к исполнению — максимальная простота, разговорность, естественность; постарайтесь убедить всех в своей точке зрения,

склонить к ней; самое главное — выполняйте требования коммуникативного сотрудничества — не забудьте о зрительном (и голосовом) контакте: стремитесь как можно полнее обнаружить собственное неповторимое «я» — будьте самим собой.

**10.** (См. раздел «Чувство аудитории, или коммуникативность».) Тест «Коммуникативность». Выберите по одному ответу на каждый вопрос.

1. Велика ли у вас потребность общения с другими людьми? *да* — 3; *иногда* — 2; *никогда* — 0.

2. Часто ли вы остаетесь в одиночестве? *да* — 0; *нет* — 3; *иногда* — 2.

3. Иногда вам не хочется подходить к телефону: *да* — 1; *нет* — 2.

4. Считаете ли вы, что нужно избегать лишних волнений? *всегда* — 0; *иногда* — 1; *никогда* — 3.

5. Любите ли вы улаживать чужие дела?  
*очень люблю* — 4; *иногда это делаю* — 3; *считаю, что это невежливо* — 2; *никогда* — 1.

6. Вы входите в комнату с незнакомыми людьми, например на вечеринке, где встречаете только одного-двух приятелей. Вы: *говорите только с друзьями* — 0; *стараетесь обратить на себя внимание других* — 2; *знакомитесь сразу со всеми* — 4.

7. Получаете ли вы большое удовольствие, рассказывая новости? *да* — 2; *иногда* — 1; *нет* — 0.

8. Часто ли у вас спрашивают дорогу или время на улице? *да* — 4; *достаточно часто* — 3, *редко* — 2; *никогда* — 0.

9. Если в магазине продавец не заметил вашего вопроса, вы — продолжаете говорить, *только громче* — 2; *вообще прекращаете попытки* — 1; *другое* — 0.

10. Сильно ли вы устаете, если почти целый день общаетесь с другими людьми?

*очень сильно* — 1; *сильно, но можно выдержать* — 3.

11. Можете ли вы своим дружеским отношением ввести людей в заблуждение, хотя они вам не нравятся?

*да* — 3; *иногда* — 2; *нет* — 0.

12. Нравится ли вам приглашать гостей иходить в гости? *очень* — 4; *нормально относитесь к этому* — 3; *не очень* — 2; *совсем не нравится* — 0.

Подсчитайте общее число полученных баллов.

## Характеристики

### I группа (от 40 до 32 баллов)

Люди очень общительные, активные. Легко соглашаются на рискованные развлечения и предприятия. Не всегда объективно оценивают друзей, не всегда разборчивы в средствах достижения цели, которую, правда, выполняют упорно и до конца. Часто они впечатляльны и немного эгоистичны. Любят юмор, любят развлекать.

### II группа (от 31 до 22 баллов)

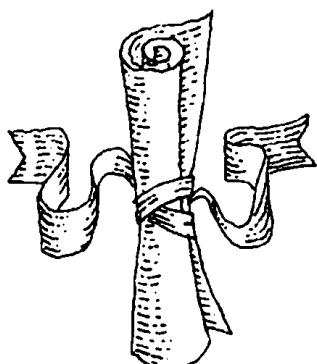
Тоже общительные люди. С ними особенно приятно проводить время. Обаятельны, но знают «свою цель», себе на уме. Иногда они бывают ворчливыми, но их легко переключить на жизнерадостное настроение. Вообще они часто эмоциональны, дружески настроены ко всем. Отличие от людей первой группы — не стремятся к лидерству, но предпочитают дружеские, «тонкие» связи.

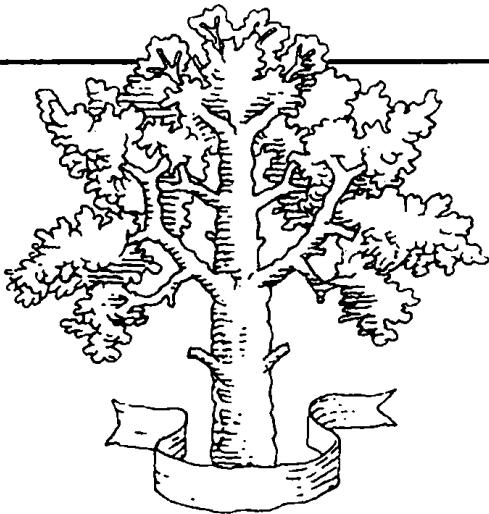
### III группа (от 21 до 12 баллов)

Люди более спокойные. Иногда (но не часто) испытывают некоторые трудности в общении, которые, впрочем, легко исправимы их собственными силами — нужно преодолеть некоторую скованность в напряженных ситуациях. Они способны тонко чувствовать других, но не совсем уверены в том, что правильно выражают свои чувства. В неблагоприятных условиях замыкаются и становятся настороженными и подозрительными. Не склонны к соперничеству, привязываются к друзьям, которых может быть несколько.

### IV группа (от 11 до 3 баллов)

Люди, которые иногда отвлечены от реальности, и поэтому в общении им не все дается. Необходимо подробное самоисследование, чтобы понять, что именно не получается в беседе, почему не всегда удается убедить слушателя. Можно заняться противостressовыми упражнениями, если волнение и застенчивость одолевают. Нужно больше уверенности в себе, сознания своей уникальности и ценности. Люди в то же время высокоранимые, склонные драматизировать. Скромны в группе, не навязывают свою позицию. Могут впадать в депрессии, не «чувствовать» других людей. Большинство из них ценят тонкий юмор и имеют утонченные вкусы.





## *Риторический канон: изобретение содержания речи (инвенция)*

**§ 78. РИТОРИЧЕСКИЙ КАНОН И СОВРЕМЕННОЕ КРАСНОРЕЧИЕ.** В предыдущих разделах нас занимало прежде всего то, как должен вести себя риторически образованный человек — современный ритор, — чтобы его речевое поведение способствовало эффективности его речи. Как вы заметили, мы, рассматривая речевое поведение человека и законы общей риторики, регулирующие его, обращались и к «старушке Риторике» (классическому риторическому наследию), и к риторике новой (неориторике) — нашей «современнице».

Теперь перед нами — следующая и не менее важная задача: узнать и понять, как возникает и как организуется само содержание речи — то, что мы говорим, — и как это содержание, этот смысл получает словесное выражение. Итак, перед нами — задача исследовать сам путь от мысли к слову. Как промелькнувшая идея превращается в хорошую, риторически грамотную речь — речь, пробуждающую ответную мысль, ответное чувство, собственное живое слово слушателя? Можно ли сделать так, чтобы мыслей стало больше, чтобы они были интересней, чтобы идеи не ускользали и не мешали друг другу, а получили стройный порядок и, наконец, ожили в звучащем слове, чтобы каждая мысль обрела для себя лучшее словесное выражение, а все вместе составили бы единое, гармоничное целое — прекрасную речь?

На эти вопросы мы и попытаемся найти ответ в настоящей главе, знакомясь с риторическим каноном — древним и современным.

Однако прежде чем приступить к изучению важнейшей части риторической теории и практики, нужно сделать одно существенное замечание. Дело в том, что традиционная риторика учила строить тексты-монологи: ораторские публичные речи, письма, лекции и прочее, ориентируясь прежде всего при этом на речь письменную или записанную, заранее разработанную и тщательно подготовленную и отделанную. Так сложились определенные жанры речевой деятельности: парламентская речь депутата, речь адвоката или обвинителя в суде, речь военачальника перед войском, церковная проповедь и др. Все эти речевые жанры сохранились и по сей день. Возникает вопрос: только ли в этих речевых жанрах потребуется современному человеку все накопленное риторикой богатство? Ответ будет отрицательным: нет, каждый из нас наущно нуждается в риторических принципах, правилах и средствах и в повседневном, обиходно-бытовом, разговорном диалогическом общении. И вот почему.

Во-первых, в отечественной традиции обиходно-бытового общения риторика всегда была весьма значима. У русского человека потребность ставить и решать проблемы громадного мировоззренческого значения в обычной беседе с близкими, с друзьями и просто знакомыми является одной из важнейших особенностей речевого поведения. Приведем в доказательство весомое мнение одного из крупнейших русских философов XX в., Николая Онуфриевича Лосского (1870—1965), высказанное в 1957 г. в оригинальном исследовании «Характер русского народа»: «Достоевский от имени Ивана говорит, что русские мальчики, только что познакомившись, засев в угол в вонючем трактире, сейчас начинают рассуждать “о мировых вопросах не иначе: есть ли Бог, есть ли бессмертие? <...>” (глава «Братья знакомятся»). Тургенев в своих “Воспоминаниях” рассказывает о Белинском: “Мы не решили еще вопроса о существовании Бога, — сказал он мне однажды с горьким упреком, — а вы хотите есть”. <...> Имея в виду Белинского, Н. К. Михайловский говорит: страстное искашение истины и правды — тип русского человека <...>» (Лосский Н. О. Условия абсолютного добра: Основы этики; Характер

русского народа. М., 1991. С. 259). Именно эта национальная черта характера русских — постоянное страстное искание истины и правды — была, возможно, причиной того, что особенно близким для нашего народа оказался риторический идеал Сократа, видевшего в риторике прежде всего метод и средство искания истины, получения знания в беседе. Вот почему Сократ говорил: «Искусство красноречия не есть ли вообще некое умение увлечь души словами, причем не только на суде или на других общественных собраниях, но и в частной жизни, — идет ли дело о мелочах или о больших делах, оно все то же, и к чему бы правильно его ни применять — к важным делам или не важным, — оно от этого не становится ни более, ни менее ценным?» (Платон. Диалог «Федр»).

Во-вторых, вспомним об особенностях красноречия современного. Важнейшей из них мы назвали интеллектуальность речи, наличие в хорошей речи (в отличие от неудачной, плохой) стройного и четкого смыслового, мыслительного «каркаса»: современная речь — это интеллектуальный труд. Разделы классического риторического канона (правила, образца, *от греч. kanon* — правило), которые называются «изобретение содер жания» и «расположение изобретенного», помогут каждому упорядочить логическое, понятийное построение своей речи. Это пригодится не только в публичном выступлении или различных устоявшихся письменных жанрах, но и в быту. Спорите ли вы с приятелем, пытаетесь ли убедить в чем-либо родителей, беседуете ли с младшими в семье — вашими братьями и сестрами — и как часто замечаете, что не хватает умения изобрести нужные доводы, сноровки высказать их, выстроить в логическом порядке, чтобы речь приобрела убедительность и красоту соразмерной стройности! В этом поможет знакомство с риторическим каноном, владение принципами, заложенными классической риторикой.

И наконец, в-третьих, раздел риторического канона «выражение», или «цветы красноречия», предоставит вам возможности, используя обширный арсенал риторических тропов и фигур, не только «украсить» публичное выступление, но и сделать речь в любой ситуации образной, яркой, красочной, а значит — привлекательной и приятной для

любого собеседника, кто бы ни был — младший или старший, друг или коллега. Кроме всего прочего, заметьте, что невозможно научиться хорошо говорить только «на случай» — используя определенные сложившиеся в нашей речевой культуре жанры, — произнося доклад, тост, сочиняя письмо... Если человек красноречив, это проявляется всегда, а красноречие вырабатывается и формируется не только на занятиях в риторическом классе или «тренируется» в процессе публичных выступлений. Главная «мастерская» для тех, кто хочет хорошо говорить, — дом, семья, круг близких друзей, повседневная жизнь в школе, в институте, на работе. Если риторические умения и навыки практикуются в обиходно-бытовом общении, то они органично реализуются и в других, весьма ответственных ситуациях. Речь «на особый случай» и речь повседневная не разделены сейчас непроходимой пропастью. В этом отношении культуру слова можно сравнить с культурой одежды: если вы дома ходите в грязном халате или неопрятных тренировочных штанах, вряд ли можно ожидать подлинной элегантности, когда вы захотите «нарядиться». Итак, следить за собой и в речи нужно всегда, постоянно. Классическая риторика в ее современном обличье предоставит вам все необходимое, чтобы радовать окружающих, избегать ненужных конфликтов, чувствовать себя сильным, уверенным и привлекательным. Древние риторические традиции эффективной речи помогут стать по-настоящему современным человеком каждому, кто поймет, что хорошая речь для этого не менее, если не более, важна, чем современная одежда.

## АНТИЧНЫЙ РИТОРИЧЕСКИЙ КАНОН

### § 79. ЭТАПЫ КЛАССИЧЕСКОГО РИТОРИЧЕСКОГО КАНОНА.

Рассмотрим сущность античного риторического канона, ориентируясь прежде всего на «Риторику» Аристотеля. Проанализируем, как в этом каноне представлен путь от мысли к слову: какие этапы этого пути выделяли античные риторы и как они предписывали «проходить», осуществлять эти этапы.

Классический риторический образец (канон) отмечает на пути от мысли (а точнее, от ораторской задачи и темы) к речи пять этапов ( античный риторический канон пятичленен).

Перечислим эти этапы:

1. И н в é н ц и я (лат. Inventio), или «нахождение», «изобретение» (*invenire quid dicere* — «изобрести, что сказать»).

2. Д и с п о з ý ц и я (лат. Dispositio) — «расположение» (*inventa disponere* — «расположить изобретенное»).

3. Э л о к ú ц и я (лат. Elocutio) — «словесное оформление мысли», «собственно красноречие» (*ornare verbis* — «украсить словами»).

4. З а п о м и н а н и е (лат. Memorio). Речи в античности учили наизусть, репетировали; часто автор речи (логограф) писал ее для заказчика, который только заучивал и затем произносил речь.

5. П р о i з n e с e n i e (лат. Actio hypocrisis). Это актерское, театральное исполнение речи (греч. *hypocrites* — актер) — этап, на котором речь не только произносится, но и разыгрывается с соответствующим использованием жеста, мимики, голосовых данных оратора.

Два последних «шага» — «запоминание» и «произнесение» (в их современном виде) — мы подробнее рассмотрим в разделе, посвященном ораторскому (публичному) выступлению. В этой и последующих главах займемся тремя первыми из них, важнейшими: изобретением содержания речевого произведения, расположением его и словесным выражением.

Заметим, что и в «Кратком руководстве к красноречию...» М. В. Ломоносова (которое далее мы будем называть для краткости просто «Риторикой»), и во многих позднейших русских риторических трактатах эти три этапа составляли три главные части, на которые подразделялась общая риторика. Таким образом, каждый из трех первых этапов на пути от мысли к слову составлял предмет одной из частей риторики как науки и практического мастерства. Ломоносов во вступлении к своей «Риторике» указывает, что в красноречии существуют «правила трех родов»: «Первые показывают, как изобретать <содержание>, что о предложенной материи говорить должно <«инвенция»>, <«изобретение»>; другие учат, как изобретенное украшать <«элокуция»>, <«выражение»>; третьи наставляют, как оное располагать надлежит <«диспозиция»>, <«расположение»>: и по сему разделяется риторика на три части, на

изобретение, украшение и расположение» (Краткое руководство к красноречию... 9-е изд. СПб., 1810. С. 7). Вспомните, что Н. Ф. Кошанский определял риторику в целом как «науку изобретать, располагать и выражать мысли» (Общая реторика. 9-е изд. СПб., 1844. С. 2).

А теперь охарактеризуем кратко в общих чертах деятельность говорящего на каждом из этих этапов пути от мысли к слову. Посмотрим, что происходит при этом в сознании ритора и как помогает ему его наука — риторика.

**§ 80. ИЗОБРЕТЕНИЕ (ИНВЕНЦИЯ).** Тема речи должна быть осмыслена. Это значит, что ее нужно разработать, т. е. подразделить на ряд подтем, которые в совокупности и составят тему. Как это сделать? Античный образец предлагает уже готовую, четко очерченную программу, или понятийную «решетку», в соответствии с которой можно представить любую тему. Мысли приходят и уходят; иногда они трудноуловимы. Как их вызвать, привлечь, поймать? Это можно сделать, набросив на мелькающие в сознании идеи специальную «ловчую сеть» — сетку понятий, которые и «остановят» главные, нужные для развития вашей темы мысли. Эта «сеть» есть набор так называемых «общих мест», а по сути дела, заранее разработанная система понятий, предлагающая «способы мысли» о любой данной теме.

Приведем пример. Допустим, нам нужно говорить о зависти. Сначала полагается дать определение этого понятия (ответить на вопрос, что такое зависть), затем доказать справедливость этого определения, выделить разновидности зависти, сравнить их, чтобы оценить, далее показать, как избежнуть плохих разновидностей и как получить и развить хорошие и т. д. Таким образом, инвенция — испытанная веками традиция развития мысли о каждом данном предмете, культура мысли. (О том, как практически работать с системой «общих мест», мы расскажем ниже, см. § 100.)

Классический канон подразумевает и нечто гораздо более сложное. Он ставит задачу отбора элементов данной парадигмы, т. е. «общих мест» (или «узлов сети») в соответствии с ситуацией общения, а таким образом — задачу выбора способов убеждения слушателя (Аристотель, напомним, определял риторику как «способность находить возможные способы убеждения для каждого данного

предмета»). Скажем, из приведенного примера (разработки темы «Зависть») в конкретной ситуации и для конкретной речи вовсе не все основные «узлы сетки» могут понадобиться: из них какие-то нужно выбрать (например, определение зависти и доказательство его), а какие-то можно опустить.

Каков же принцип отбора способов убеждения? На этот важнейший вопрос Аристотель отвечает исходя из структуры ситуации речевого общения (об этом см. выше, § 29).

Изобретая содержание конкретной речи, говорящий должен думать сразу «в трех измерениях»:

1) о том впечатлении, которое он сам производит на слушателей (это проблема нравственности говорящего и доверия к нему, проблема «образа говорящего», честности и ответственности оратора);

2) о слушателях и их эмоциях («о страстях», по Аристотелю);

3) о доказательности самой речи («о доводах»): «Доказательство достигается с помощью нравственного характера говорящего в том случае, когда речь произносится так, что внушает доверие к человеку, ее произносящему, потому что мы выносим различные решения под влиянием удовольствия и неудовольствия, любви или ненависти. Наконец, самая речь убеждает нас в том случае, когда оратор выводит действительную или кажущуюся истину из доводов, которые оказываются в наличии для каждого данного вопроса» (Аристотель. Риторика: Книга первая. 1).

Все это означает, что, обдумывая речь на этапе инвенции, ритор сперва выбирает определенную стратегию речевого поведения, в частности — «аргументативную стратегию», т. е. определенную систему способов убеждения. Ей, этой стратегии, он и подчиняет отбор элементов, на которые членится тема при ее понятийной разработке. Понятия и идеи, которые выберет из набора традиционных «общих мест» говорящий для своей темы и для конкретного выступления, должны в совокупности быть необходимы и достаточны для понимания данным слушателем сущности предмета речи.

Вернемся для объяснения к нашему примеру. О зависти (это предмет нашей речи) можно сказать, безусловно, многое и сделать это по-разному. Представьте себе, что хотите поговорить об этом:

а) с учениками младших классов или со своими младшими братьями или сестрами; какую роль вы выберете тогда для себя как оратора (ритора-собеседника): наставника, старшего друга и советчика или другую;

б) со своими товарищами — в риторическом классе; на вечеринке во время застолья, произнося тост; при других обстоятельствах;

в) с незнакомой аудиторией, состоящей из ваших сверстников, — во время дискуссии при обсуждении нравственных проблем; в беседе на радио или телевидении...

Ясно, что в этих различных речевых ситуациях ритор должен по-разному определить и свою задачу, и развитие темы, и характер примеров и фактов, нужных для доказательства своих мыслей, исходя из особенностей слушателей, из принятой им речевой роли, из обстоятельств речи (см. задания и упражнения к главе 2, № 1). Однако во всех случаях риторически образованный человек сможет использовать тот набор идей, служащий для развития, членения любой темы, который предоставляет ему классическая система «общих мест». Этим его задача существенно облегчается.

Итак, будем считать, что для перехода ко второму этапу пути от мысли к слову (для расположения, или диспозиции) готов (отобран) набор идей («подтем»), представляющих избранную тему речи в соответствии с ситуацией речи, задачей и ролью говорящего.

**§ 81. РАСПОЛОЖЕНИЕ (ДИСПОЗИЦИЯ).** Этот термин вызывает в нашем воображении картины военных действий и напоминает о задачах полководцев. После первого этапа — изобретения — мы как бы получили в свое распоряжение войска — «подразделения» темы нашей речи, некую совокупность идей. Теперь нам нужно перегруппировать и выстроить это «войско» идей так, чтобы порядок подразделений получил стратегические и тактические преимущества и был способен выполнить нашу задачу — задачу оратора, ритора, а значит — полководца мыслей и слов. Заметьте, что речь, в отличие от настоящего войска, линейна: она протекает во времени или ложится на бумагу. Значит, и порядок ваших мыслительного-словесных подразделений будет линейным: они не могут действовать иначе, как выстроенные строго в ряд, друг за другом.

Античный риторический канон, в общем, предлагает шесть важнейших «частей речи», определяющих ее линейную структуру. Это:

- развитие темы
- |    |                           |
|----|---------------------------|
| 1) | введение;                 |
| 2) | предложение, или теорема; |
| 3) | повествование;            |
| 4) | подтверждение;            |
| 5) | опровержение;             |
| 6) | заключение.               |

Современное построение речи может заметно отличаться от классической традиции; однако основные этапы — введение, развитие темы и заключение — остаются и до сих пор неизменными в качестве главных «частей» речевого произведения. (О создании эффективной структуры речи подробнее см. в главе 3.)

На каждом из этих шагов — этапов расположения — и на переходах между ними ритор тоже должен соотносить содержание речи и ее линейную структуру со своей задачей и возможной реакцией слушателей.

**§ 82. ВЫРАЖЕНИЕ (ЭЛОКУЦИЯ).** Это этап «облечения мысли в слова». Здесь важен тщательный отбор слов и их сочетаний (смысловой, стилистический, даже звуковой). Он определяется задачей соотнесения речи с особенностями ситуации общения (но и, конечно, индивидуальным вкусом говорящего). Здесь осуществляется и выбор ритма, общей структуры фразы, выбор тропов и фигур речи, специальных риторических приемов, тех «цветов красноречия», которые должны не только объяснить, доказать, но и восхитить слушателей, пробудить их чувства, вызвать эстетическое наслаждение (риторические тропы, фигуры и принципы их использования описаны подробно в главе 4).

**§ 83. ЗАПОМИНАНИЕ (МЕМОРИО).** Этап подготовки к произнесению речи. Не столь важный теоретически, он имеет существенное практическое значение. Содержание его — и умелое использование мнемонических приемов (приемов запоминания), и вообще подготовка к публичному выступлению ( подробннее см. § 149).

**§ 84. ПРОИЗНЕСЕНИЕ (АКЦИО ГИПОКРИЗИС).** Речь превращается в звучащее слово. Здесь действует весь комплекс знаний и навыков, связанных с техникой речи и объединенных пластическим принципом гармонии звучащей речи с личностью оратора, его телесными и духовными особенностями, той гармонии, что создает образ ритора и призвана оказать максимальное воздействие (о жестах и мимике в процессе речевого общения см. § 151—153).

**§ 85. АНТИЧНЫЙ РИТОРИЧЕСКИЙ КАНОН КАК ОСНОВА ЕВРОПЕЙСКОЙ РИТОРИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ.** В заключение обратимся к авторитету Цицерона. «Вся деятельность и искусство оратора, — пишет римский ритор в трактате «De oratore» («Об ораторе»), — предстает в пяти частях <...> Во-первых, он должен определить, что сказать; затем расположить изобретенное не только в определенном порядке, но и соответственно весу каждого аргумента; затем стилистически украсить это; после этого удержать в памяти и, наконец, произнести речь эффектно и с обаянием» (1, XXXI).

Сделаем выводы. Античный (классический) риторический канон, с которым вы в общих чертах познакомились, есть опробованная тысячелетиями и соответствующая общим законам человеческого мышления и речи парадигма (образец) мыслительной и речевой деятельности. Овладеть этой парадигмой, научиться практически использовать этот образец — значит приобщиться к самим основам европейской культуры. В этом и состоит ваша задача при работе с этой главой учебника.

## ЧТО ТАКОЕ ИЗОБРЕТЕНИЕ?

**§ 86. РИТОРИКА И ЛОГИКА.** В этом и следующих параграфах мы проникнем в тайны совершенно особой жизни — жизни идей, понятий. Это необходимо, потому что научиться говорить можно только научившись думать. Какие же способы думать, рассуждать предлагает нам риторика древняя и новая? Прежде чем заняться этими способами, познать эти риторические приемы, сразу придется сделать одну важную оговорку. Эта оговорка следующая: риторика и логика — разные науки. Для полного и уверенного освоения нашего курса риторики было бы идеально, если бы он изучался одновременно или после курса логики — науки о законах и правилах мышления, или, точнее, науки о рассуждениях

(о законах и правилах, которым подчиняются рассуждения). (Интересующимся рекомендуем следующие книги по логике: Меськов В. С. и др. Логика: наука и искусство. М., 1993; Гетманова А. Д. Логика. М., 1986.) Если же это по каким-то причинам невозможно — не огорчайтесь. Все богатство идей и категорий логики, весь багаж ее законов и правил были бы, конечно, не лишними. Но риторика — не логика. Вовсе не всегда (и даже редко) безупречно логичная речь есть речь хорошая. Язык, слово — нечто гораздо более сложное, чем почти «очищенное» от них мышление, которое изучает логика. Прекрасно сказал об этом французский лингвист XX в. Гюстав Гийом: «Логика — это вымыщенное движение вещей (идей, понятий. — А. М.), в котором не учитываются дорожные происшествия <...> Логика — это идеально прямая линия <...> Если нет происшествий на пути из Парижа в Рим, нет поворотов, объездов, преодоления препятствий, то это будет путешествие по прямой <...> Логика — это воображаемая простота. Не знаю, каким был бы язык, построенный по этой воображаемой прямой линии (по законам логики. — А. М.). Не могу этого знать, такого языка просто не существует» (Гийом Гюстав. Принципы теоретической лингвистики. М., 1992. С. 18—19).

Риторика, вырабатывая свои собственные законы, правила, рекомендации, конечно, во многом опирается именно на логику. Однако делает это она просто, «по-домашнему», практически, а иногда даже не слишком последовательно, не слишком «логично». Для риторики убедительность часто важнее строгости рассуждения. Риторика не претендует на многое — было бы создано нужное впечатление. Риторику можно даже противопоставить логике, сравнив ее с дамой, предпочитающей броский наряд, чтобы затмить безупречно строгий «имидж» соперницы — но только тогда, когда это выгодно, когда это нужно.

А когда выгодно и нужно предпочесть броскость — строгости или, напротив, строгость — эффекту, решает именно риторика — не логика! Итак, риторика — это практическая, бытовая «логика», это, если хотите, «женская логика» — одомашненная, прирученная, прикладная. Риторика — это актриса, а не ученая дама, во всяком случае, по сравнению с логикой.

Для наших (риторических) целей мы прежде всего должны познакомиться с тем, что предлагают Ломоносов и Кошанский в своих «Риториках». А предлагают они следующее.

М. В. Ломоносов рекомендует различать идеи «простые» (т. е. понятия) и «сложенные» (сложные) суждения. Пример из ломоносовской «Риторики»: простая идея — ночь. Сложенная: *Ночью люди после трудов покоятся*. Ломоносов, «человек универсальный», человек разносторонне образованный и творческий, заметил необыкновенно интересную закономерность: идеи живут, и они обладают одним из важнейших свойств жизни — идеи способны размножаться! «Из одной простой идеи расплодиться могут многие», — утверждает ученый (Краткое руководство к красноречию... СПб., 1810. С. 18). Как же размножаются, как «плодятся» идеи? Удивительно, но делают они это аналогично живым клеткам: идеи размножаются делением! Способы размножения идеи и открывает одна из главных частей риторики — изобретение, инвенция. Именно она, говорит Н. Ф. Кошанский, «дает способы думать и, думая, соединять одну мысль с другой» (Общая реторика. СПб., 1844. С. 2), «открывать в одной мысли другие, искать в данном предложении новых», а значит — мыслить (с. 7). Каковы же источники изобретения (способы размножения идеи)? Их и рассматривает та «начальная практическая логика», которая составляет основу изобретения как части риторической науки (с. 7) — это так называемые «риторические», или «общие», места.

## «ОБЩЕЕ МЕСТО» (ТОП) КАК СМЫСЛОВАЯ МОДЕЛЬ

§ 87. «ОБЩИЕ МЕСТА» (ТОПЫ). ТОПИКА. Термин «общие места» (калька с греч. *koinoi topoi* и лат. *loci communes*) и соответствующее понятие в теории и практике риторики занимают особое положение. В современном обиходном употреблении словосочетание *общее место* в русском языке приобрело отрицательно-оценочное значение: «общее место — всем известная истина, слишком часто употребляющееся, всем известное выражение», — читаем в «Словаре русского языка в четырех томах» (М., 1982). Действительно, и в риторической практике «общее место» в новое время стало пониматься как общее рассуждение, наблюдение, описание, которое говорящий мог запомнить, чтобы использовать в подходящем случае, т. е. «расхожая истина» (например: *смерть уготована всем, время летит и пр.*) — «готовый продукт», создан-

ный ораторами древности, «срок употребления» которого за давностью протекших лет уже вышел. Однако, всмотревшись в глубь многовековой истории риторики, мы обнаружим, что некогда «общие места» представляли собой вовсе не избитые фразы, не готовый результат чужого творчества, а настоящие смысловые модели, по которым любой ритор мог творить сам! «Общие места» и представляли говорящему именно те «способы размножения идей», познав которые человек приобщался к традиционной культуре мысли и речи. Почему эти смысловые модели получили название «общих мест»? «Местами» (*по-греч. «топами»; topos — место*) они были названы, вероятно, потому, что в сознании ритора (и в науке риторике) речь (речевое произведение), как мы уже говорили в предыдущей главе, представляла как «карта местности», на которой каждая идея, каждое подразделение темы имело свое положение — место, позицию. Потому и модель, по которой можно было изобрести новую идею, новое «место» речи, получила имя «место» (*толос, или топ, ср. соврем. англ. topic — тема речи*). «Общими» же эти смысловые модели были названы по причине их «модельной», а значит, обобщающей, природы: так, у Аристотеля мы читаем: «...о чем мы говорим общими местами-топами (*topoi*); они общи для рассуждений о справедливости, о явлениях природы, и о многих других, отличных один от другого предметах; таков, например, топ большего и меньшего, потому что одинаково удобно на основании его построить силлогизм или энтилемму, как относительно явлений природы, так и относительно какого бы то ни было другого предмета, хотя бы эти предметы и были совершенно различны по природе» (Риторика: Книга первая. 2).

---

### УТОЧНИМ!

---

**Силлогизм** — умозаключение, состоящее из двух суждений (посылок), из которых следует третье суждение (вывод); например: 1) *человек смертен*; 2) *Сократ — человек*; 3) *следовательно, Сократ смертен*.

**Энтилемма** (*от греч. «в уме», «в мыслях»*) — сокращенный силлогизм — такой, в котором пропущена одна из посылок или заключение. Например: *Сократ — человек, следовательно, Сократ смертен*. Энтилеммы используются в реальной жизни и в риторике гораздо чаще, чем полные силлогизмы, для доказательства (аргументации) и рассуждения.

---

У Аристотеля перечень смысловых моделей-топов и их описание приводятся для обучения искусству аргументации. Это значит, что каждая смысловая модель-топ может использоваться не только для изобретения содержания речи, но и для доказательства, как довод (аргумент). В «Риторике» он дает около сорока моделей — 28 «надежных» топов (и 10 «ненадежных», «ошибочных», которые советует использовать для изобретения (составления) энтилем). У Цицерона в трактате «Топика» находим 16 основных топов, которые автор представляет (как и Аристотель) как виды доказательств. Это такие «общие места», как «определение», «часть», «род», «вид», «сходство», «различие», «причина», «следствие», «сравнение» и др.

В «Риторике» М. В. Ломоносова ученику-читателю предложено тоже 16 моделей-способов «расплодить» простые идеи, умножить их, превратить в «сложенные» (т. е. 16 топов). В «Общей реторике» Н. Ф. Кошанского таких топов-моделей еще больше — 24. Не будем здесь перечислять их (отошлем заинтересованного читателя к соответствующим разделам хрестоматии «Русская риторика», составленной Л. К. Граудиной. М., 1996). А сейчас рассмотрим последовательно набор «общих мест», или «топов», которым мы предлагаем пользоваться современному ритору, и покажем способы применения техники «риторических мест» для изобретения содержания речи.

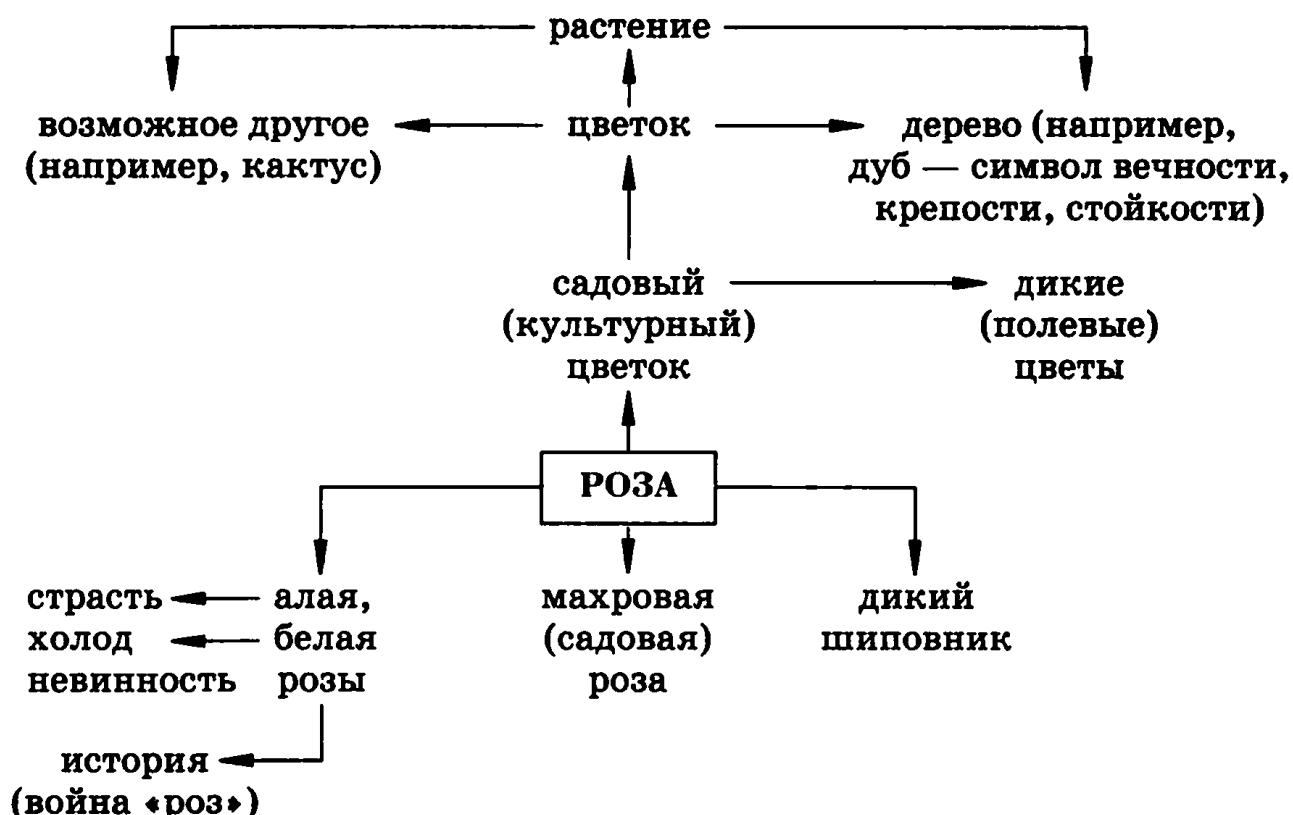
**Топика.** Совокупность «общих мест» (топов, смысловых моделей) и способы их применения на этапе инвенции называются топикой. Топика отражает общие законы человеческого мышления.

Вспомните, как Гаргантюа, герой романа Франсуа Рабле, был посрамлен речью Эвдемона — речью, которая была «произнесена внятно и громогласно на прекрасном латинском языке, весьма изысканным слогом, скорее напоминавшим слог доброго старого Гракха, Цицерона или же Эмилия, чем современного юнца»; в ответ Гаргантюа смог лишь «зареветь, как корова, и уткнулся носом в шляпу». Человек, не владеющий топикой, и сегодня скорее будет вести себя как Гаргантюа, чем как Эвдемон. Топика как система «общих мест» позволяет без напряжения и неоправданных усилий разработать идею, развить мысль, быстро подобрать аргументы для данного тезиса, а тем самым дает надежную основу для создания любой речи.

## СМЫСЛОВАЯ МОДЕЛЬ «РОД И ВИД»

§ 88. ТОП «РОД И ВИД» («РАЗНОВИДНОСТИ»). Представьте себе, что предмет вашей речи — «простая идея», например роза. Никакая «речь о розе», в какой бы ситуации она ни произносилась, невозможна, пожалуй, без «разложения» этой простой идеи по модели «общее / частное», или «род и вид». Общим, родовым понятием (идеей) по отношению к вашей *розе* будет *цветок* (также: *растение* — еще более высокая степень обобщения), а еще *садовый цветок* (если в речи вы захотите противопоставить красоту розы или ее капризность естественной красоте, неприхотливости, скромности цветов полевых, диких). Видовыми (частными) понятиями (идеями) будут разновидности розы: *простой дикий шиповник, махровая садовая роза, роза белая и алая* (вспомните известный роман о белой и алой розах или войну Алои и Белой розы) — все эти разновидности или некоторые из них можно будет использовать в речи, если понадобится. Вот что у нас получилось:

СХЕМА 8



На схеме взгляните сначала на «вертикаль» — показан переход от понятия «роза» вверх к ряду родовых понятий, и вниз — к видам (разновидностям). Видно, как размножи-

лась «простая идея» — «роза» — «по вертикали» и как готова эта идея дать «боковые», горизонтальные «ответвления», умножая число идей, которые вы сможете использовать, изобре-тая содержание речи о розе. Топ «род и вид» описывает только модель размножения идей «по вертикали». Горизонтальные, боковые «отростки» строятся уже по другим топам (моделям), которые мы опишем ниже, хотя частично уже показали на схеме 1 (заметьте, что здесь мы специально не отметили множество других возможных боковых ответвлений идеи «розы», так как соответствующие топы еще не рассматривали).

[К топу «род и вид» см. задания № 2, 3, с. 192.]

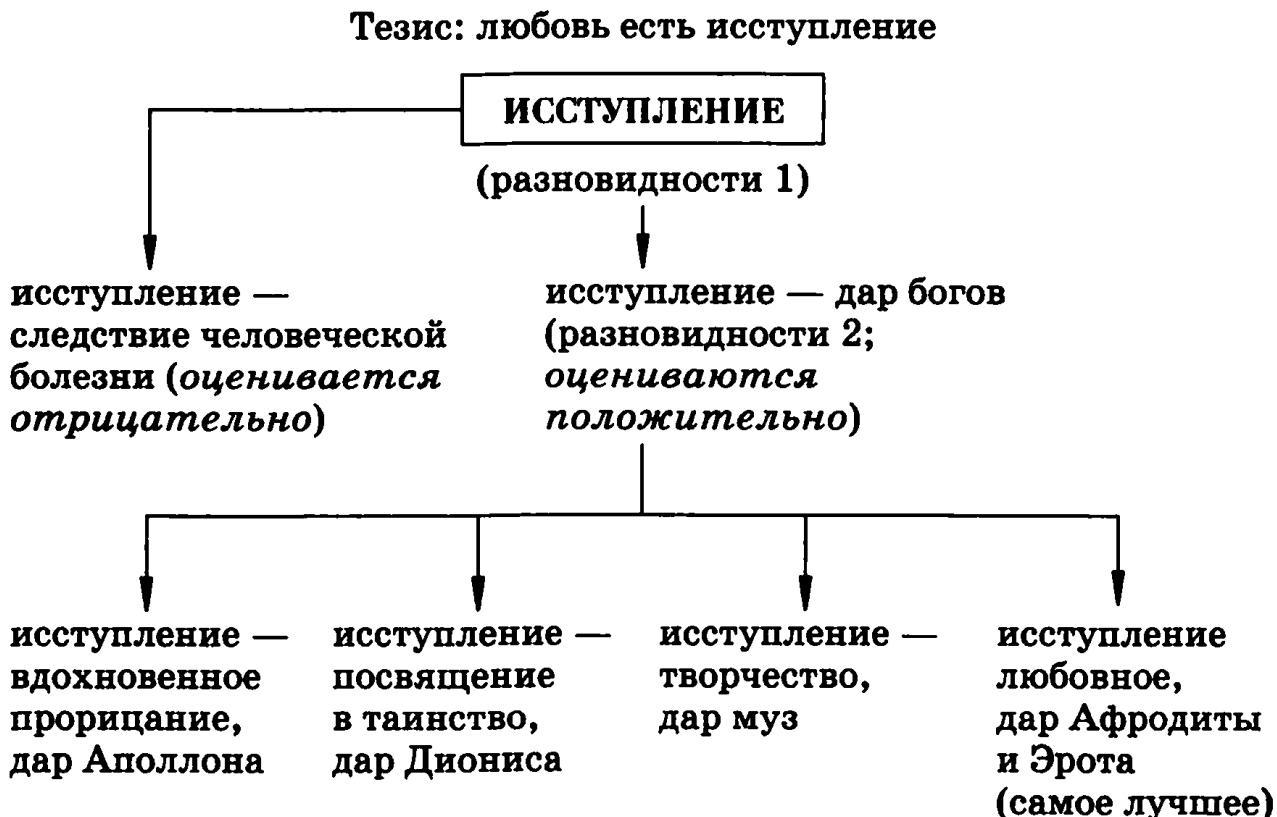
Особым подразделением в топе «род и вид» назовем топ «разновидности». Использовать этот топ приходится в любой речи. Поясним все сказанное выше, обратившись к высшему для нас авторитету — Сократу, а затем уже внимательнее взглянемся в топ «разновидности».

В диалоге Платона «Федр» Сократ специально говорит о двух «направлениях» мысли человеческой: от частного (вида) к общему (роду), и об обратном — от общего (рода) к частному (виду). Он называет людей, способных к тому и другому, «ди-алектиками» и утверждает, что он «сам большой любитель такого подразделения на части <разновидности> и сведения в одно целое <общее, род>; благодаря ему я могу говорить и мыслить, — поясняет философ. — И если я в ком-нибудь замечаю природную способность охватывать взглядом и единое, и множественное, я гоняюсь следом за ним по пятам, как за богом». Вот как высоко ставит великий грек способность мыслить от общего к частному (дедукция) и от частного к общему (индукция) — «восходить» от вида к роду и «спускаться» от рода к видам (разновидностям) — поль-зоваться универсальным законом мысли и речи!

А теперь подробнее о топе «разновидности». Вот как описывает применение этого топа Сократ в том же диалоге, ана-лизируя произнесенную перед тем речь о любви. Осознание предмета мыслью, кроме возведения к общему (роду, родовой идее), обязательно требует «умения разделять все на виды, на естественные составные части, стараясь при этом не раздро-бить ни один член, как дурные повара»; «все, не осознанное мышлением», относится человеком к одному виду, осознан-ное же разделяется, «подобно тому как в едином от природы человеческом теле есть по два одноименных члена — правый и левый, <...> точно так же <...> в одной речи и мы выделили

как бы левую часть, затем снова разделили ее, и так до тех пор, пока не нашли в ней какую-то, можно сказать, *левую любовь*, которую и осудили вполне справедливо; а в другой речи мы подошли к *исступлению <любви>* справа и нашли там одноименную с первой, но зато *божественную любовь*; ей мы и отдали предпочтение, ее и восхваляли за то, что она приносит нам величайшее благо». Вот схема фрагмента речи Сократа о любви:

### СХЕМА 9



<далее сравнительно оцениваются все четыре разновидности>

Обратите внимание: используя топ «разновидности», эллинские риторы не просто перечисляют отдельные виды (в данном случае — *любви* — общего, родового понятия), но и оценивают каждую разновидность, выбирают наилучшую, думают о способах получения хороших разновидностей и избавления от плохих.

Сделаем выводы. Топ «род и вид» (включая топ «разновидности») отражает универсальный закон человеческой мысли (и речи) — ее «нисхождение» от общего к частному (дедукция) и «восхождение» от частного — к общему (индукция).

[К топу «разновидности» см. задания № 4, 5, с. 192—193.]

## СМЫСЛОВАЯ МОДЕЛЬ «ОПРЕДЕЛЕНИЕ»

**§ 89. ТОП «ОПРЕДЕЛЕНИЕ», ЕГО СТРУКТУРА И МЕСТО В РЕЧИ.** Определение, по словам Н. Ф. Кошанского, — «труднейший, но и полезнейший» источник изобретения. Мы рассматриваем его сразу после топа «род и вид», потому что, определяя предмет речи, делают это «через ближайший род и видовое отличие». Что это значит?

Проанализируем структуру нескольких примеров — определений. В своей систематике животного мира Аристотель определил человека как «*двуногое без перьев*». Ближайший род (общее понятие, «родовая идея») в этом определении — «*двуногое*»; «видовое отличие», по мнению греческого ученого, отделяющее двуногого человека от двуногой же птицы, — «*отсутствие перьев*». Сравним другое определение человека — пример из «Общей реторики» Кошанского: «человек есть *животное* (ближайший род. — А. М.), одаренное *разумом, словом и бессмертной душой* (видовые отличия. — А. М.)».

В классической риторической традиции определение (*definitio* — дефиниция, или *explicatio* — экспликация) предмета речи занимает в структуре речи одно из почетных первых мест, следуя чаще всего сразу после вступления (*praeium*) или после вступления и повествования (*narratio*). Вот и Сократ в том же диалоге Платона «Федр», говоря о двух главных речемыслительных «способностях» человека (см. выше, § 88) и характеризуя первую «способность» («ожхватив все общим взглядом, выводить к единой идее разрозненные явления»), утверждает, что каждое из этих явлений должно быть при этом определено, «чтобы сделать ясным предмет» нашей речи. «Так и мы поступили только что, говоря об Эроте, — отмечает Сократ, — сперва определили, что он такое, а затем, худо ли, хорошо ли, стали рассуждать о нем, и благодаря этому наше рассуждение вышло ясное и не противоречившее само себе».

Итак, определение предмета речи — не только риторическое место, топ, служащий изобретению содержания речи, но и непременное условие ее ясности, непротиворечивости, а также одна из традиционных «частей» речи, важный элемент ее структуры.

В диалоге Платона «Пир» ораторы по очереди произносят речи об Эроте — боге любви. Каждая речь начинается с определения предмета речи — Эрота — или с уточнения определения, данного предыдущим оратором. «Итак, первым <...> го-

ворил Федр, а начал он с того, что Эрот — это великий бог, которым люди и боги восхищаются по многим причинам, не в последнюю очередь из-за его происхождения: ведь почетно быть древнейшим богом». Структура определения: ближайший род — «бог»; видовые отличия — «великий», «древнейший» (далее в речи доказываются элементы этого определения, выделяются и, в свою очередь, определяются «разновидности» предмета речи — бога Эрота).

А теперь обратимся к рекомендациям русских учебников по риторике, использовавшихся в дореволюционных гимназиях. Начинать речь, посвященную «простой идее» — конкретному предмету или человеческому свойству, советуют именно с определения его. Определение традиционно служит отправной точкой речи-описания. Приведем примеры из вышедшего во второй половине XIX в. практического пособия по риторике для низших и средних классов «Стилистические задачи. Рассказы, описание, сравнение, периоды и хрии» (1874), составленного И. Гавриловым.

### ТАБЛИЦА III

Предмет речи	Начало речи
Дуб	<i>Дуб — самое красивое лесное дерево нашего климата.</i>
Очки	<i>Очки — род инструмента, который употребляется для того, чтобы лучше видеть вблизи или вдали.</i>
Велосипед	<i>Велосипедом называется машина, назначение коей определяется самим ее именем, составленным из двух латинских слов: <i>velos</i>, <i>velocis</i> — быстрый, скорый и <i>ped</i>, <i>pedis</i> — нога, что по-русски можно перевести словом «быстроноожка».</i>
Медведь	<i>Медведь — всем известный зверь, своею неуклюжестью и неповоротливостью вошедший в пословицу.</i>
Мотылек	<i>Мотылек — то самое насекомое, которое в форме червяка или личинки жадно пожирает листья и завязи плодовых деревьев и по временам опустошает сады, а в виде красивой бабочки хлопотливо, но не зная усталы, переносится (мотается) с цветка на цветок, отчего и получило свое имя.</i>

Сострадательный	<i>Сострадательный владеет чувствительным, отзывчивым сердцем, которое принимает теплое участие как в радостях, так и в невзгодах ближнего.</i>
Лето	<i>Лето — самое благословенное время года.</i>
Летнее утро	<i>Самая могучая часть дня, как переход от ночной тьмы к новой жизни и деятельности.</i>

Конечно, приведенные в таблице III примеры могут вам показаться сухими, устаревшими, даже смешными. Не забывайте о времени создания этого пособия. Но вместе с тем определения, помещенные в таблице, достаточно четко показывают структуру этого топа: определить предмет речи — значит назвать общий род (дуб — дерево, очки — род инструмента, велосипед — машина и т. д.) и видовое, специфическое его отличие от других предметов того же рода (признак, признаки): (дуб — самое красивое лесное дерево нашего климата и т. д.). Мы привели эти примеры для того, чтобы вы смогли понять и освоить модель, структуру топа «определение» (см. задания № 5 и 6 на с. 193). Определение не обязательно должно следовать именно сократовской традиции (общий род — специфическое отличие). Часто встречаются и определения-метафоры, определения образные, построенные на сходстве предметов («Жизнь есть сон» — название пьесы испанского драматурга XVII в. Кальдерона), определения-метонимии, построенные на смежности предметов («Что такое осень? Это небо, плачущее небо под ногами». Ю. Шевчук). Чтобы определение стало действительно «риторическим местом», привлекало внимание, забавляло или поражало слушателя (собеседника), придется научиться применять эту смысловую модель творчески, иначе ваша речь будет напоминать толковый словарь. Прекрасные примеры творческих, хороших, подлинно риторических определений можно найти в сборниках афоризмов, крылатых слов, в художественных текстах. Такие определения отличаются следующим: во-первых, они всегда содержат элемент неожиданности, смысловой игры, нередко парадоксальны; во-вторых, они часто образны (метафоричны). В-третьих, они подаются говорящим (или автором текста) уверенно, подчеркнуто смело. Искусство острого слова, афоризма, как и искусство беседы вооб-

ще, во многом зависит от умения давать четкие и риторически совершенные определения, отражающие в краткой и законченной форме проницательную мысль. Вот один из «Анекдотов» А. С. Пушкина: «*Всем известны слова Петра Великого, когда представили ему двенадцатилетнего школьника Василия Тредьяковского: вечный труженик! Какой взгляд! какая точность в определении! В самом деле, что был Тредьяковский, как не вечный труженик?*»

Искусством парадокса, принимающего нередко именно форму определения, прославились знаменитые европейские острословы. Таким был английский писатель Оскар Уайльд. Приведем примеры. *Я обожаю простые удовольствия*, — говорит его лорд Генри («Портрет Дориана Грея»). — *Они — последнее прибежище для сложных натур <...>* *Интересно, кто это выдумал, что человек — разумное животное? Что за скороспелое суждение!* У человека есть что угодно, только не разум. И, в сущности, это очень хорошо! А вот фрагмент из книги «Искусство беседы», принадлежащей современному французскому писателю Андре Моруа. Заметьте: этот текст как целое организован образом (метафорой), данной в форме определения: *Разговор — это здание, возводимое сообща.* Выстраивая фразы, собеседники не должны терять из виду общую конфигурацию здания; так опытный каменщик ведет свою кладку. Умам, склонным к придиличной методичности, лучше держаться от строительства в стороне, если они не в состоянии украсить фасад парадоксом.

[Упражнения № 6, 7 после главы 2, с. 193.]

## СМЫСЛОВАЯ МОДЕЛЬ «ЦЕЛОЕ — ЧАСТИ»

**§ 90. ТОП «ЦЕЛОЕ — ЧАСТИ» И МАСТЕРСТВО ДЕТАЛИ.** Изобретение содержания речи, «размножение» идей осуществляется и с использованием модели «целое — части». Это значит, что предмет речи (идею) нужно: а) рассмотреть как часть некоего целого и рассуждать также и об этом целом (Так у Н. Ф. Кошанского: если вы говорите о Москве — естественно сказать и о России; если предмет вашей речи — беседка, говорите также о саде.); б) рассмотреть элементы, части, составляющие предмет речи, и говорить о них по отдельности. «Разделите

его (предмет речи. — А. М.) на части, и сколько мыслей!» (Н. Ф. Кошанский). Охватив предмет как единое целое, мысль «работает» отдельно с каждой его частью (анализ), вновь возвращается к целому, но уже на новом познавательном уровне (синтез). Как видите, риторический топ «целое — части» отражает универсальный закон работы мысли — ее движение от целого к частям предмета и снова к целому. В традиционной речи — описании конкретного предмета этап описания отдельных его частей следует непосредственно за определением предмета.

Вот фрагменты образцов речей-описаний из дореволюционных риторик: *Карандаш* — одна из письменных принадлежностей (определение, общий род). В нем две части: деревянная палочка, а в нее вставляется графитовая сердцевина (части, видовые отличия); *Очки* (определение; функции). *Очки* большую частью состоят из двух круглых или овальных стекол, вделанных в легкую оправу. Стекла в очках бывают белые, синие и зеленые, и при том выпуклые и вогнутые... Оправа очков делается из стали, черепаховой кости, гуттаперчи, а также из серебра и золота (части).

«Разделение предмета на части» — в риторических целях (в целях эффективной речи) — вовсе не такая простая задача, как может показаться на первый взгляд или судя по приведенным примерам. Даже простое описание конкретного предмета требует соблюдения определенных принципов: а) посмотрите: в примерах, приведенных выше, описываются предметы — вещи, имеющие строго определенные функции. Выделяются (перечисляются и описываются) именно и только те части таких предметов, которые и делают их функциональными, непосредственно служат для их употребления.

Конкретные предметы, зримо наблюдаемые объекты, не имеющие специального предназначения в человеческой жизни, в хороших описаниях подразделяются таким образом, чтобы вычленить: б) самые заметные, бросающиеся в глаза элементы, отличающие их от других сходных объектов (принцип дифференциальных частей-признаков). Приведем пример из научного текста, взяв один из редких теперь риторически совершенных образцов научной речи — книгу Н. В. Кокшайского, современного ученого-орнитолога (Птицы Перу. М., 1990): *Напоминающий*

*общим обликом крачку довольно крупных размеров, черный водорез безошибочно узнается благодаря <...> очень большому черноватому с красным основанием клюву весьма оригинальной формы: он длинный, высокий у основания и, подобно лезвию ножа, сильно сжат с боков, причем верхняя челюсть значительно короче нижней.* Принцип б) проявляется в выделении только той части объекта (птицы), которая и служит отличительной особенностью именно водореза. Эта часть (клюв) описывается подробно и тщательно, остальные просто не упоминаются (в связи с принципом дифференциальных (отличительных) частей — признаков см. упражнение № 8 после главы 2). Владение именно этим риторическим принципом при использовании топа «целое — части» в художественных текстах составляет мастерство детали — искусство представить читателю портрет человека или облик неодушевленного объекта, наделенный «душой» и жизнью, создающий настроение с помощью экономно и точно отобранный характерной части — детали. Первый пример из романа В. Набокова «Защита Лужина»: *Хорошо, подробно знает десятилетний мальчик свои коленки, — расчесанный до крови волдырь, белые следы ногтей на загорелой коже и все те царапины, которыми расписываются песчинки, камушки, острые прутики. Комар улетал, избежав хлопка, француженка просила не егозить; с осторвенением, скаля неровные зубы, которые столичный дантист обхватил платиновой проволокой, — нагнув голову с завитком на макушке, он чесал, скреб всей пятерней укушенное место...*

У Набокова мальчик (целое) предстает читателю, по сути дела, как совокупность деталей — «частей»: коленок, а коленки — как «части» коленок: царапинки, волдырь, следы ногтей...; неровных зубов с пластинкой; завитка волос. Так создается портрет.

Второй пример — описание кабинета — из воспоминаний того же автора «Другие берега»: ...*Я думал об увесистом черном браунинге, который отец держал в правом верхнем ящике письменного стола. Этот обольстительный предмет <...> был так же знаком мне, как остальные, более очевидные, украшения кабинета: модный в те дни бри-а-брак из хрусталя или камня; многочисленные семейные фотографии; огромный, мягко освещенный Перуджино; небольшие, отливающие*

медвяным блеском под своими собственными лампочками, голландские полотна; цветы и бронза; и, прямо за чернильницей огромного письменного стола, приделанный к его горизонту, розовато-дымчатый пастельный портрет моей матери работы Бакста: художник написал ее вполоборота, изумительно передав нежные черты, высокий зачес пепельных волос, сизую голубизну глаз, округлый очерк лба, изящную линию шеи.

---

УТОЧНИМ!

---

*Бри - а - брак* (*брек - а - брак*) — безделушки.

---

Как видите, облик комнаты, как и облик женщины на портрете, творится в воображении читателя несколькими совокупно поданными деталями и штрихами, рисующими только характерные черты.

Топ «целое — части» широко применим и в рассуждении, когда речь идет о предметах абстрактных, зримо не наблюдаемых, об объектах мысленного, а не чувственного восприятия. Расчленение таких предметов на части и возвращение затем к целому покажем на примере фрагмента одной из «Тускуланских бесед» Цицерона — «О страстиах»: *Вот я и спросил, сразу ли мне развернуть паруса моей речи или для разбега проплыть немногого на веслах диалектики? — Конечно, второй способ лучше: с двух сторон мне станет яснее весь предмет в целом.*

— Постараюсь, хоть от меня и потребуется немало внимания: если упустить мелочь, то может ускользнуть и целое. Речь пойдет о том, что по-гречески называется болезнями (*pathē*), а у нас не болезнями, а чаще волнениями или страстями. Исходить я буду из того описания, которое первым дал Пифагор, а за ним Платон; они разделяют душу (целое. — А. М.) на две части, одну — причастную разуму, другую — непричастную (части. — А. М.); и в той, которая причастна разуму, они полагают спокойствие, то есть умиротворенное и блаженное постоянство (определение. — А. М.), а в другой части души — бурные движения, противоположные и враждебные разуму, — такие, как вожделение или гнев (описания частей. — А. М.). Такова будет основа наших суждений, в описании же страстей мы последуем определениям и разделениям стоиков...

*С т о и к и* — древнегреческие и затем римские философы, придерживавшиеся философии стоицизма — учения о всепрощающем едином боге (природном законе логосе и о добродетели, знании о добре и зле) как единственном благе.

---

Как видите, диалектика в этом тексте представлена Цицероном именно как выделение частей предмета речи, их описание (анализ) с последующим синтезом; определение и разделение предметов речи — основа этого рассуждения «о страстях». Особенно интересно, что топ «целое — части» может служить мощнейшим средством риторического изобретения, когда говорящий (автор) намеренно нарушает естественные соотношения «целое — части», представляя предмет речи. Часть при этом получает отдельное, самостоятельное существование и иногда даже вытесняет, заменяет целое. Примеров тому в мировой художественной литературе множество. Вспомните хотя бы «Нос» Гоголя или сказку Х. К. Андерсена «Тень», в которых части (нос, тень) перестают быть принадлежностью героев и даже вступают с ними в борьбу. «История одного города» и другие произведения М. Е. Салтыкова-Щедрина изобилуют такими случаями «игры» на смысловых отношениях модели «целое — части». Например: ...*Письмоводитель градоначальника, вошедши утром с докладом в его кабинет, увидел такое зрелище: градоначальниково тело, облаченное в вицмундир, сидело за письменным столом, а перед ним <...> лежала в виде щегольского пресс-папье совершенно пустая градоначальникова голова <...> Квартальный <...> не без основания утверждал, что голова могла быть опорожнена не иначе как с согласия самого же градоначальника...* Такая смысловая модель [отделение части от целого или представление целого через его существенную или наиболее заметную часть (деталь)] — «сильнодействующее» риторическое средство, и как таковое требует умеренного и искусного применения (см. задание № 14, б, с. 195).

Смысловая модель «целое — части» служит основой и для других средств художественной выразительности (в частности — выразительности риторической!). Намеренно искажаются соотношения между отдельными частями целого или размеры этих частей, что продиктовано эстетической задачей или целями усиления эффективности речевого воздействия:

гипербола (вспомните у Гоголя: *шаровары шириной в Черное море; рот величиной в арку Главного штаба*).

Итак, разделение, расчленение смысловой структуры в речи сопутствует анализу и синтезу — механизмам мысли. Множатся идеи — и процесс мышления должен находить соответствующее отражение в слове. Иначе мы окончательно приDEM к тому языку, о котором в «Дневнике писателя» говорит Достоевский, — языку, который «уже спокон веку отыскан и принят во всей Руси. Это просто-напросто название одного нелексиконного существительного, так что весь этот язык состоит из одного только слова, чрезвычайно удобно произносимого». Правда, писатель тут же убедительно доказывает, что и с помощью такого «однословного языка» можно выразить «все мысли, ощущения и даже целые глубокие рассуждения одним лишь названием этого существительного, до крайности к тому же немногосложного». Можно-то можно, да стоит ли пассивно поддаваться тому процессу одичания, который и так уже захватил стихию русской современной речи? А чтобы не поддаться, нужны усилия — необходимы знания и работа.

[К разделу «Смысловая модель «целое — части» см. упражнения № 7—14 после главы 2.]

## СМЫСЛОВАЯ МОДЕЛЬ «СВОЙСТВА»

**§ 91. ТОПЫ «ПРИЗНАКИ», «КАЧЕСТВА», «ФУНКЦИИ» И ПРИНЦИПЫ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В РЕЧИ.** Под названием «свойства» опишем несколько очень близких друг другу смысловых моделей. Это признаки (приметы) предмета речи, его качества, его функции, его характерные действия. В текстах-описаниях топ «свойства» занимает, естественно, важнейшее место. Умение хорошо описывать подразумевает умение выделять важнейшие свойства и характерные признаки предмета речи. Посмотрите, как живо описана одна из экзотических птиц в уже упоминавшейся нами книге Н. В. Кокшайского (заметьте, что эта книга — строго научная, так что описание можно рассматривать как образец академической речи): *Эта птица <...> поражает какой-то необычайной внешней нескладностью и расхлябанностью, напоминая подчас скверно сделанное неумелым таксiderмистом*.

*том* (специалист по изготовлению чучел животных) чучело. И в то же время это во многих отношениях замечательная птица. С неожиданным проворством передвигается она по луговинам и ловит скрывающихся в траве насекомых. В описании использован также топ «целое — части» (фрагмент того же описания см. выше, § 90), топ «свойства» (признаки и действия птицы отобраны самые характерные) и топ «сопоставление» (см. ниже, § 93). Обратитесь также к описанию кабинета и портрета из романа Набокова, приведенному в § 90, и вы убедитесь, какую значительную роль играет в этом тексте (художественном) топ «свойства».

Всякое школьное, ремесленное, неумелое описание предмета речи с использованием топа «свойства» отличается тем, что признаки, функции, качества предмета называются подряд, без разбора, перечисляются равнодушно, «холодно», при этом никак не выражаются ни собственные чувства, ни оценки говорящего (автора), отсутствует его «субъективный», личностный взгляд на описываемое и, следовательно, столь же равнодушным остается и слушатель (читатель). В таком описании нет так называемой «изюминки», потому оно и не вызывает ничего, кроме скуки. Вот пример из одного учебника риторики, в котором приведенное ниже описание дано как образец для подражания: *Рыба — один из видов животного царства* (определение. — А. М.). У рыб такая же красная кровь, как и у животных, с той лишь разницей, что она холодная. Вместо легких у рыб — жабры, вместо твердых костей — хрящи, или хрящевые кости. При помощи плавательных перьев рыба легко и проворно плавает в воде. Если нужно подняться вверх, рыба наполняет свой плавательный пузырь воздухом, а выпустив из него воздух, погружается вглубь. Большая часть рыб покрыта чешуей, а некоторые слизистой кожей (и т. д.).

Итак, чтобы правильно и успешно использовать топ «свойства», нужно: а) отбирать только существенные, характерные признаки, функции, качества объекта, причем такие из них, которые делают его действительно интересным как предмет речи и для говорящего, и для адресата; б) не избегать при этом выражения собственных оценок, эмоций (см. задания № 14, 15).

Вот как пишет об этом блестящий оратор и теоретик русской судебной риторики П. Сергеич в книге «Искусство речи на суде», впервые изданной в 1910 г.: «Исходная точка искусства заключается в умении уловить частное, особенное, характерное, то, что выделяет известный предмет или явление из ряда других ему подобных. Пока нет обоснования, нет художественной обработки. Мещанин Иванов украл пару сапог. Сколько ни думать, из этого ничего иного нельзя выдумать, кроме того, что Иванова надо посадить в тюрьму. Отметьте одну характерную черту, скажите: старик Иванов украл пару сапог, мальчишка, пьяница, вор Иванов украл пару сапог, и вам уже дана канва для бытового очерка, вы уже на пути к художественному творчеству, уже готовы от себя вложить в дело нечто, вам лично присущее. Для внимательного и чуткого человека в каждом незначительном деле найдется несколько таких характерных черт; в них всегда есть готовый материал для литературной обработки. А судебная речь (заметим: любая хорошая речь! — А. М.) есть литература на лету» (М., 1988. С. 131).

Как и смысловая модель «целое — части», топ «свойства» может быть для усиления выразительности речи использован в измененном виде: одно, самое характерное «свойство» может представить весь предмет, которому оно принадлежит, полностью определить его, а то и заместить, вытеснить сам этот предмет (объект), если это необходимо в целях усиления воздействия речи на адресата (читателя), и даже дать объекту имя (смысловая модель «свойства» порождает, например, традиционные в литературе классицизма «значимые» имена — *Простаковы* у Фонвизина; у Грибоедова — *Молчалин, Скалозуб* и др.; *Кабановы* и пр. у А. Н. Островского; *Очумелов, Хрюкин, Отлукавин* и др. у Чехова...).

Для установления «согласия» в беседе, соблюдения того «принципа кооперативного сотрудничества», о котором говорилось в главе 1, для создания «гармонии речевого события», тоже необходимо умение пользоваться смысловой моделью (топом) «свойства» — верно выделять признаки предмета речи, четко оценивать их и выбирать соответствующие слова, обозначающие эти признаки. Посмотрите, как начинает Чичиков беседу с Плюшкиным — человеком, вся жизнь и характер которого определены одним чрезмерно развитым свойст-

вом, которое вернее всего было бы назвать просто — «скучность»: Уже несколько минут стоял Плюшкин, не говоря ни слова, а Чичиков все еще не мог начать разговора, развлеченный как видом самого хозяина, так и всего того, что было в его комнате. Долго не мог он придумать, в каких бы словах изъяснить причину своего посещения. Он уже хотел было выразиться в таком духе, что, наслышавшись о добродетели и редких свойствах души его, почел долгом принести лично дань уважения, но спохватился и почувствовал, что это слишком. Исcosa бросив еще один взгляд на все, что было в комнате, он почувствовал, что слова «добродетель» и «редкие свойства души» можно с успехом заменить словами «экономия» и «порядок»; и потому, преобразивши таким образом речь, он сказал, что, наслышавшись об экономии его и редком управлении имениями, он почел за долг познакомиться и принести лично свое почтение (Гоголь. Мертвые души).

Как видите, словесный ряд, составленный из обозначений свойства героя, в гоголевском тексте представлен так: *скучность* (наиболее точное слово, присутствующее в контексте и в сознании Чичикова); *добродетель* и *редкие свойства души* (обозначения, которые явно не соответствуют ситуации и потому даже Чичиковым сочтены неуместными, по степени положительной оценки чрезмерными); *экономия* и *порядок* — тоже эвфемизмы для свойства «скучность», но более сдержанные; они и выбираются героем поэмы для данной беседы: <скучность> — экономия, порядок — <добродетель, редкие свойства души>.

---

#### УТОЧНИМ!

---

Эвфемизм (*от греч. eupēmia* — благоговейное молчание, добрая слава) — смягчающее выражение, употребляемое, чтобы избежать грубоści или резкости.

---

В этом словесном ряду, все члены которого присутствуют в сознании Чичикова, два крайних члена отвергаются говорящим как не соответствующие ситуации беседы (левый — как «слишком отрицательный», правый — как «чересчур положительный»). Итак, выбор сделан, и он оказывается вполне удачным.

[К разделу «Смысловая модель «свойства» см. упражнения № 14 и 15 после главы 2.]

## СМЫСЛОВАЯ МОДЕЛЬ «СОПОСТАВЛЕНИЕ»

**§ 92. ТОПЫ «СРАВНЕНИЕ» И «ПРОТИВОПОСТАВЛЕНИЕ»: ПОИСКИ СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ.** Смысловая модель «сопоставление» является одной из важнейших моделей организации мышления и речи, «размножения идей». «Все познается в сравнении» — крылатое выражение, отражающее универсальность этой модели для познания мира и речи о нем. Поиски общего между предметами и явлениями, как и открытие отличного и противоположного, позволяет человеку структурировать окружающее, классифицировать бесконечное разнообразие вещей, а таким образом — овладеть разнообразием, сделать мир доступным познанию.

1) Сравнение: поиски сходства (аналогия). О необходимости сравнения в хорошей речи свидетельствует еще античная классика. Вот как начинает свою речь — похвалу Сократу юный красавец Алкивиад (Платон. Диалог «Пир»): *Хвалить же, друзья мои, Сократа я попытаюсь путем сравнений. Он, верно, подумает, что я хочу посмеяться над ним, но к сравнениям я намерен прибегать ради истины, а совсем не для смеха.*

*Более всего, по-моему, он похож на тех силенов, которые бывают в мастерских ваятелей и которых художники изображают с какой-нибудь дудкой или флейтой в руках <...> Так вот, Сократ похож, по-моему, на сатира Марсия. Что ты сходен с силенами внешне, Сократ, этого ты, пожалуй, и сам не станешь оспаривать. А что ты похож на них и в остальном, об этом послушай. Скажи, ты дерзкий человек или нет? Если ты не ответишь утвердительно, у меня найдутся свидетели. Далее, разве ты не флейтист? Флейтист, и притом куда более достойный удивления, чем Марсий. Тот завораживал людей силой своих уст, с помощью инструмента... Ты же ничем не отличаешься от Марсия, только достигаешь того же самого без всяких инструментов, одними речами. Когда мы, например, слушаем речь какого-нибудь другого оратора, даже очень хорошего, это нас, честно говоря, не волнует. А слушая тебя или твои речи в чужой, даже и очень плохой передаче, все мы, и женщины, и мужчины, и юноши, бываем потрясены и увлечены.*

Речь юноши Алкивиада показывает: а) что оратор ясно понимает познавательную силу сравнения в речи. Он намерен

прибегнуть к этому смысловому закону «ради истины, а не для смеха». Действительно, осмыслить предмет, показать его в речи можно, сравнив с другим предметом — уже известным или (и) более наглядно, зrimо обнаруживающим свойства, присущие предмету речи. Итак, сравнение (аналогия) есть механизм познания; б) одно познается через другое, демонстрируется посредством другого, если имеет с ним нечто общее. Вот вам и структура сравнения как смысловой модели — способа «размножения идей». Эта модель построена из двух членов (то, что сравнивают, и то, с чем сравнивают) и термина сравнения, связывающего эти члены (это то общее, что дает возможность сравнивать вещи). Так, в речи Алкивиада члены сравнения — философ Сократ и сатир Марсий, термины сравнения: а) внешность; б) дерзость; в) завораживающее действие флейты Марсия и речи Сократа на слушателей.

Как правильно сделать и верно использовать сравнение и метафору («скрытое сравнение»), как превратить их в действенное риторическое средство, подробнее покажем ниже (см. главу 4). А пока просим заметить, что сравнение или метафора — не только (и не столько) риторический троп, украшающий речь, сколько мощное средство познания мира и речи о нем, универсальная смысловая модель (см. задания № 16, 17 к главе 2).

2) Противопоставление: поиски различного (противоположного). Мысление и речь, сопоставляя окружающие человека явления и предметы, оперируют и другим, хотя и сходным по сути и структуре механизмом: познать вещь и представить ее в речи можно и «сталкивая» ее с другой вещью, обладающей противоположными свойствами. Из этого столкновения рождается специальная риторическая фигура — антитеза (см. главу 4). Сам же процесс, сам механизм поисков противоположностей тоже (как и сравнение) является смысловой моделью, способом «размножения идей», универсальным средством познания и речи. «Такой способ изложения (противопоставление. — А. М.) приятен, — пишет Аристотель, — потому что противоположности чрезвычайно доступны пониманию, а если они стоят рядом, они еще понятнее...» (Риторика: Книга третья. 9). Противопоставление широко используется поэтому для решения всех риторических задач — и для описания, и для рассуждения, и для доказательства. Из множества примеров использования противопоставления для изобретения содержания речи ограничим-

ся фрагментом из речи Цицерона в защиту Секста Росция Америйца: *Остается нам, судьи, размыслить, который же из двоих скорей, можно думать, убил Секста Росция: тот ли, к кому пришло с этой смертью богатство, или тот — к кому скудость? Тот ли, кто прежде был небогат, или тот, кто после стал нищим? Тот ли, кто, распаляемый алчностью, бросается на своих, или тот, кто всю жизнь был стяжательства чужд, зная только доход, приносимый трудом? Тот ли, кто наиболее дерзок из всех в своем промысле, или тот, кто, непривычный к форуму и судам, страшится здесь не только скамей, но самого города?* (В тексте противопоставление используется для изобретения содержания в целях доказательства.)

Итак, поиски противопоставленных явлений или противоположностей внутри одного явления определяют ход человеческой мысли и движение понятий, идей в речи в той же степени, что поиски сходства, аналогии. Закономерным образом это отражается в языке, в самой его смысловой системе. Слова-синонимы, описывающие сходные явления (при некоторых тонких отличиях), столь же универсальны в языках мира, как и антонимы, слова, обозначающие явления противоположные (при некотором их глубинном сходстве, ср.: *день и ночь* — время суток): «*Война и мир*», «*Толстый и тонкий*», «*Мертвые души*»... Сколько еще таких названий, вошедших в золотой фонд русского художественного слова! А ведь в них, как и в самих произведениях, сталкиваются противоположности, зримо обнаруживаются тонкие различия сходного... В любой речи достойного оратора можно без труда обнаружить множество примеров использования смысловой модели «сопоставление». Иногда она применяется внутри фразы, при столкновении понятий (слов), а нередко именно этот топ служит каркасом, смысловой структурой всей речи в целом. Обратимся к примеру из современной русской ораторской речи. Посмотрите, как в следующем фрагменте «Слова при открытии памятника Вандейскому восстанию» А. И. Солженицын тонко анализирует сходства и различия слов — понятий, которые он использует для построения смыслового каркаса своей речи: *Французская революция текла во имя внутренне противоречивого и неисполнимого лозунга — «свобода, равенство, братство».* <Далее для доказательства этого тезиса — «внутренней противоречивости» и «неисполнимости» лозунга — писатель обращается к то-

пу «сопоставление» и топу «определение»>. Но в общественной жизни *свобода и равенство* — исключают друг друга, враждебны друг другу, ибо *свобода разрушает социальное равенство*, в этом и *свобода, а равенство — подавляет свободу*, иначе его не достичь (противопоставление. — А. М.). Братство же вообще не из их семьи, это лишь крылатый добавок к лозунгу; подлинное братство достигается не социальными средствами, а лишь духовными. А еще ж к этому тройному лозунгу угрожающие добавлялось «или смерть», уничтожая уже и весь смысл его (Франция. Вандея. 25 сентября 1993). Содержание этой речи (текст ее см. ниже, с. 234—235) полностью строится на топе «сопоставление». Это и сопоставление Французской революции XVIII в. с революцией 1917 г. в России; это также сопоставление Вандейского восстания против революции с крестьянскими послереволюционными восстаниями в России.

Пример использования топа «сопоставление» (аналогии) для доказательства (т. е. как аргумента) в научной речи: *Только биолог (зоолог и ботаник), изучивший всесторонне живую флору и фауну, может приступить к исследованию палеонтологических останков. Только лингвист, изучивший всесторонне живой язык, может позволять себе делать предположения об особенностях языков умерших. Изучение языков живых должно предшествовать исследованию языков умерших.* Этот фрагмент принадлежит перу одного из лучших академических ораторов и авторов — знаменитому славянскому лингвисту И. А. Бодуэну де Куртенэ (1845—1929).

[К топу «сопоставление» см. задания и упражнения № 17—20 после главы 2.]

## СМЫСЛОВАЯ МОДЕЛЬ «ПРИЧИНА И СЛЕДСТВИЕ»

**§ 93. ПРИЧИННО-СЛЕДСТВЕННЫЕ ОТНОШЕНИЯ В СМЫСЛОВОЙ СТРУКТУРЕ РЕЧИ. РАЗНОВИДНОСТИ ТОПА «ПРИЧИНА — СЛЕДСТВИЕ».** «Причина и следствие» — смысловая модель «размножения идей» описывает еще один универсальный тип отношений между идеями (и, соответственно, между явлениями в мире; между словами и отдельными фрагментами в речи, дискурсе). Причинно-следствен-

ные отношения (топ «причина и следствие») особенно важны в аргументирующей речи (при рассуждении; при доказательстве). Поэтому такое большое внимание уделяется риторическому общему месту «причина и следствие» и у Аристотеля, и у Цицерона, и в других позднейших риториках и разного рода практических руководствах по искусству спора.

Да и дошедшие до нас тексты классических образцов риторического мастерства свидетельствуют: умение обнаружить причинно-следственные отношения между явлениями, четко показать их в речи, использовав как живой и благодатный источник изобретения содержания, составляет одно из главных достоинств хорошего оратора. Возьмем сначала для примера первую речь Цицерона против Катилины (патриция и сенатора, организовавшего в 63 г. до н. э. заговор против республики) — речь, открывающую знаменитый «катилинарий» — четыре обращенные против Катилины речи Цицерона, в которых прославленный римский оратор достигает вершины своего риторического искусства. Первая речь «катилинария» Цицерона обращена к сенаторам и произнесена в сенате. Смысловой каркас (основа) этой речи образован анализом причин и следствий: ритор показывает причины необходимости изгнать Катилину; причины, по которым он заслуживает даже смертной казни; причины, по которым лучше изгнать, чем казнить этого заговорщика; следствия, которые могут наступить в результате его казни или изгнания. Вот как, обращаясь к Катилине, Цицерон демонстрирует причины того, что он должен покинуть город: *Только подумай, Катилина, какая тебе радость в городе, где нет никого, кто бы тебя не страшился* (причина 1. — А. М.)? *Никого, кто бы не испытывал к тебе ненависть, кроме, может быть, тех несчастных, которые вступили в этот ваш заговор вместе с тобой* (причина 2. — А. М.)? *Каким позорным клеймом еще не отмечена твоя семейная жизнь* (причина 3. — А. М.)?.. Далее следуют еще восемь (!) риторических вопросов, аналогичных приведенным выше, в которых названы еще восемь причин; потом Цицерон высказывает три утверждения — указывает еще три (!) причины. Невозможно даже перечислить общее количество причин необходимости осуждения и отвержения Катилины, которые в этой речи находит оратор. Желающие могут обратиться к тексту речи, которую мы здесь рассматриваем, и сами убедиться: первое и главное, чем занят в этой речи Цицерон, — именно поиски и демонстрация причин и следствий.

Используя для изобретения содержания речи топ «причины и следствия», находя причины предмета речи, предвидя и обнаруживая в речи его следствия, нужно помнить: одна из наиболее частых ошибок ораторов, спорящих и собеседников состоит в следующем. Отношения причины и следствия подменяются отношениями временной последовательности событий. Напомним известный анекдот, построенный с помощью такой подмены смысловой модели «причина — следствие» — моделью «до и после».

Изучали органы слуха таракана. Посадили насекомое на стол и постучали по столу. Таракан побежал. Оторвали таракану ноги, положили его на стол. Постучали. Таракан не побежал. Значит, стука не слыхал. Вывод: органы слуха у таракана расположены в ногах.

Итак, заметьте, «после того — не значит по причине того», как предупреждают еще старые риторики.

Изобретая содержание речи, обращаться к топу «причина и следствие» всегда приходится ораторам или авторам, деятельность которых связана с наукой, юрисдикцией, социально-политической сферой жизни, публицистикой и пр., т. е. с необходимостью четкой и точной аргументации для построения рассуждения и для получения обоснованных выводов или оценок. Блестящий пример использования цепи причинно-следственных отношений в научной речи находим в фрагменте текста «Происхождение видов» Чарлза Дарвина. Ученый строит свой текст с помощью модели «причина — следствие», изящно получая великолепный вывод: чем больше в Англии старых дев, тем больше там удои молока. Вот как действует эта модель: старые девы любят и держат кошек, кошки истребляют мышей; мыши разоряют гнезда полевых шмелей; полевые шмели опыляют посевы клевера на полях; клевер урождается, если нет мышей и есть шмели; коровы получают в достатке корм; удои молока увеличиваются. Итак, цепная разновидность смысловой модели «причина — следствие» может с успехом использоваться для доказательства в научном тексте, даже подчас несколько парадоксальном (как мы видели только что выше). Однако цепь причин и следствий пригодна и вне сферы научной логической аргументации.

На модели «причина — следствие» как главном смысловом стержне строятся и произведения художественной литературы, и забавные фольклорные тексты. Так, в сказках народов мира распространен следующий «бродячий сюжет»: герой сказки (например, «Умная Эльза» в немецком фольклоре) вы-

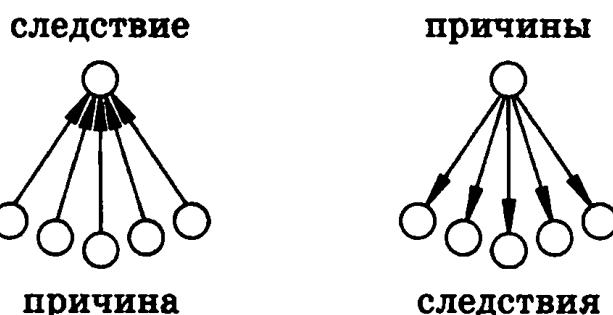
страивает в сознании сложную и длинную цепь причинно-следственных отношений (вроде следующей: *Если выйду я замуж за Ганса, и родится у нас ребенок, вырастет он большой, и придется ему пойти в погреб пива наcedить, то вдруг упадет ему на голову кирка и убьет его насмерть* и пр.). Или вспомните английские народные детские песенки в переводе С. Маршака: *Враг заходит в город, пленных не щадя, оттого что в кузнице не было гвоздя* («Песня о гвозде») — тоже длинная цепь причин и следствий, построенная по смысловой модели «причина и следствие».

Для овладения риторическим мастерством очень полезно и даже необходимо освоить хотя бы тот уровень умения обращаться с моделью «причина — следствие», который был доступен даже Винни-Пуху. Помните?

*На полянке рос высокий-превысокий дуб, а на самой верхушке этого дуба кто-то громко жужжал: жжжжжж! Винни-Пух сел на траву под деревом, обхватил голову лапами и стал думать. Сначала он подумал так: «Это жжжжж — неспроста! Зря никто жужжать не станет. Само дерево жужжать не может. Значит, кто-то тут жужжит. А зачем тебе жужжать, если ты — не пчела? По-моему, так!» Потом он еще подумал-подумал и сказал про себя: «А зачем на свете пчелы? Для того, чтобы делать мед! По-моему, так!» Тут он поднялся и сказал: «А зачем на свете мед? Для того, чтобы я его ел! По-моему, так, а не иначе!» И с этими словами он полез на дерево.*

Итак, получается, что для создания текста (дискурса, речи) топ «причина — следствие» используется в двух главных разновидностях: 1 — «веерной», когда определяется набор, ряд причин одного явления (предмета речи) или его возможных следствий, как в речи Цицерона против Катилины:

СХЕМА 10



2 — «цепной», когда ряд умозаключений «от причины к следствию» составляет рассуждение и приводит к некоему выводу (как в «Происхождении видов» Ч. Дарвина или в мыслях Винни-Пуха):

СХЕМА 11



Понятно, что в более сложных по смысловой структуре текстах эти две разновидности смысловой модели «причина — следствие» могут совмещаться, развивая и дополняя друг друга.

Теперь посмотрим, как практически используется топ «причина — следствие» для изобретения содержания речи. При разработке смысловой структуры речи — рассуждения (аргументирующей речи) топы «причина» и «следствие» могут занимать первостепенные позиции, исчерпывая, по существу, все содержание. Например, нам дана тема «Монументы возвышают дух народа» (Н. Карамзин). Основное содержание возможной речи сформируем так:

**I. Причины** (почему справедлив афоризм, вынесенный в название темы):

- 1) памятники напоминают о славных действиях предков;
- 2) воспитывают в младших поколениях стремление подражать великому и славному прошлому;
- 3) рождают уверенность, что в народе имеются еще силы для дел не менее славных;
- 4) ободряют дух в годины народных бедствий.

**II. Следствия** (что вытекает, следует из утверждения, сформулированного темой, справедливость которого мы доказали, рассматривая причины):

- 1) обязанность каждого патриота — посильное приношение наувековечение памяти предков;
- 2) обязанность всего общества — заботиться о сохранности прежних и строительстве новых памятников.

Конечно, основное содержание такой речи должно быть обрамлено соответствующим вступлением — введением и заключением; об этом подробнее скажем ниже.

Или обратимся к тому, как в старых риториках разрабатывается, например, тема «Завтра, завтра, не сегодня — так ленивцы говорят».

## **Анализ темы Почему многие любят все откладывать? (смысл пословицы)**

### **I. Причины:**

- 1) недостаток чувства долга и любви к добру;**
- 2) легкомыслие, надежда на то, что все можно успеть сделать «за один присест»;**
- 3) изнеженность, непривычка к постоянным усилиям и преодолению трудностей;**
- 4) жажда удовольствий, «коим в жертву приносится долг», отвращение от всего, что кажется неинтересным.**

### **II. Следствия:**

- 1) кто откладывает работу, тот удваивает тяжесть труда; у всякого дня — своя забота, довлеет дневи злоба его;**
- 2) многое, что не сделано вовремя, уже безвозвратно упущено;**
- 3) отложенная работа выполняется всегда спешно, кое-как;**
- 4) настроение портится: а) оттого, что долг не выполнен; б) от предчувствия еще более тяжелых усилий, которые понадобятся, чтобы успеть справиться;**
- 5) теряется доверие начальства, сотрудников, подчиненных: они обнаруживают вашу слабость.**

Снабдив эту совокупность идей введением и заключением, убедительными и живыми примерами, придав каждой мысли остроумную и яркую форму, можно получить неплохую основу для удачной публичной речи.

[К топу «причина — следствие» см. задания № 21—24 после главы 2.]

## **СМЫСЛОВАЯ МОДЕЛЬ «ОБСТОЯТЕЛЬСТВА»**

**§ 94. ТОПЫ «КАК?», «ГДЕ?», «КОГДА?».** Топ «обстоятельства»: место, время, условия — где? когда? как? каким образом? Вот вопросы, ответы на которые и дают возможность развить содержание речи в соответствии со смысловой моделью «обстоятельства». Особенно важны эти топы в повествованиях (попробуйте рассказать «историю» — любую, не использовав эти риторические общие места!); однако их с успехом можно употребить и в описаниях (вспомните задание, в котором нужно было описать розу — можно построить это описание, начав его с топов «место» и «время»: розовый куст зимой в саду, окруженный заснеженными деревьями и т. д., — и расцветающий куст весной: пение птиц

и прочее; лето — розы во всем великолепии; они приковывают взгляд, затмевая все вокруг, и т. п.). Совершенно необходимы топы «место», «время», «условия» («мотивы») в судебной речи. Об этом писал еще Аристотель: «Еще один топ, общий при тяжбах и совещаниях, заключается в рассмотрении обстоятельств, способствующих и препятствующих <делу>, а также тех, под влиянием которых люди что-нибудь делают или избегают делать <мотивов>» (Риторика: Книга вторая. 23). Именно на основании топа «обстоятельства» строят свои речи прокурор (обвинитель) и адвокат (защитник).

Обратимся к практике использования этого топа в повествованиях; посмотрим, как может этот топ помочь развить (избрести) содержание речи.

Возьмем сперва образец из старой риторики. Предлагается материал («схема» повествования); требуется развить данную схему с помощью топа «как? где? когда?»: *Ястреб, преследовавший голубя* (как, где, почему преследовал?), *был пойман крестьянином* (как, почему, где крестьянин мог поймать его?). *Пойманный стал оправдываться* (как оправдывался?), но крестьянин не принял оправданий (почему, как?). Вот что представляет собой повествование, обработанное (дополненное) с помощью топа «обстоятельства»: *Голодный ястреб яростно преследовал голубя на глазах крестьянина, занимавшегося у себя на дворе домашними работами. Дерзость хищника, который проносился за своей жертвой по двору и залетел под навес, обратила на себя внимание человека, пробудила в нем сострадание к птице, исстари принимаемой за символ любви и кротости. Крестьянин захотел поймать и наказать преследователя* (и т. д.). Мы рассмотрели учебное задание «ремесленного» толка. Но, овладев мастерством применения топа «обстоятельства», можно научиться решать и профессиональные (скажем, журналистские), и подлинно творческие (писательские) задачи. Обратимся за доказательствами к юмористическому рассказу. Сципион Африканский (псевдоним писаки-журналиста, героя рассказа Н. Тэффи «Карьера Сципиона Африканского») побеждает в жизни и преуспевает в газетном деле именно благодаря искусству употреблять топ «место, время, условия». Вот как это происходит. Журналистов не пустили в Думу. Однако Сципион спасает свою газету, легко сочиняя следующие «репортажи из кулуаров»: *Прекрасная зала екатерининских времен, где некогда гулял сам светлейший повелитель Таври-*

ды, оглашается теперь зрелищем (!) народных представителей. Вот идет П. Н. Милюков. — Здравствуйте, Павел Николаевич! — говорит ему молодой симпатичный кадет. — Здравствуйте! — Здравствуйте! — приветливо отвечает ему лидер партии народной свободы и пожимает ему правую руку своей правой рукой (!)... После краткой беседы с социал-демократами мы вынесли убеждение, что они бесповоротно примкнули к партии с.-д. Вот раздалась звонкая польская речь, это беседуют между собой два представителя польской группы. В глубине залы, у колонн, стоит Гучков. — Какого вы мнения, Александр Иванович, о блоке с кадетами? Гучков улыбается и делает неопределенный жест. У входа в кулуары два крестьянина горячо толкуют об аграрной реформе. В буфете, у стойки, закусывает селедкой Пуришкевич, который принадлежит к крайним правым. «Нонича, теперича, тае-тае», — говорят мужички в кулуарах. Очевидно, что журналистский гений Сципиона Африканского состоял в том, что он использовал для своих текстов смысловую структуру «обстоятельства». Откройте газеты, и вы увидите эту самую смысловую модель — топ «где? когда? как?» (топ «обстоятельства»), ну и, конечно, «кто?»: «где? кто? когда? как?» — смысловая схема текста Сципиона Африканского.

[К разделу «Смысловая модель «обстоятельства» см. задание № 25 а, б после главы 2.]

## СМЫСЛОВЫЕ МОДЕЛИ «ПРИМЕР» И «СВИДЕТЕЛЬСТВА»

**§ 95. ТОП «ПРИМЕР» И ЕГО МЕСТО В РЕЧИ.** «Примеры» к отдельным положениям (идеям) речи или ко всей речи (ее смыслу) необходимы в связи с общериторическими принципами конкретности и близости (см. главу 1). Примеры, иллюстрирующие мысль говорящего, черпаются им из собственного жизненного опыта, из истории, фольклорных источников (чаще всего сказок), из художественной литературы (басни, другие известные произведения мировой литературы), из Священного Писания. Подыскивая примеры, развивающие смысловую канву речи или (и) служащие доказательством (аргументом) некоей отдельной ее мысли, не забывайте о **принципе близости**: хорошо, если иллюстрации взяты из об-

ласти, знакомой и близкой адресату речи, или, во всяком случае, доступны — соответствуют уровню его восприятия и понимания.

«Есть два вида примеров, — пишет Аристотель, — один вид примера заключается в том, что приводятся факты прежде случившиеся <история>, другой в том, что оратор сам сочиняет таковые» (в последнем случае имеется в виду использование притчи, басни) (Риторика: Книга вторая. 20). Аристотель, как видите, рекомендует оратору попросту сочинять басни и притчи; нам, возможно, эта задача покажется трудноватой, так что лучше искать готовый материал для примеров. Античная риторическая традиция рекомендует помещать примеры в речи после логического доказательства, «в виде эпилога» (Аристотель), или вместо него, если таковое отсутствует. Если же начинать доказательство мысли с примеров, то их нужно привести несколько (даже много).

Вот как Цицерон в первой речи против Катилины размещает свои тезисы и примеры:

*<Тезис 1> Нет, Катилина, на смерть уже давно следует отправить тебя консульским приказом, против тебя одного обратить ту пагубу, что до сих пор ты готовил всем нам.*

*<Пример 1> В самом деле, достойнейший Публий Сципион, великий понтифик, убил ведь Тиберия Гракха, лишь слегка поколебавшего устои республики...*

*<Пример 2> Я не говорю уже о примерах более древних, когда Гай Сервилий Агеля собственной рукой убил Спурия Мелия, возжаждавшего новых порядков...*

*<Пример 3> Некогда сенат постановил: пусть консул Луций Опимий позаботится, чтобы республика не потерпела никакого ущерба, и ночи не прошло, как убит был Гай Гракх...*

*<Пример 4> погиб вместе с сыновьями Марк Фульвий...*

*<Пример 5> пришлось ли после этого Луцию Сатурнину, народному трибуну...*

*<Пример 6> и Гаю Сервилию, претору, хоть один день ждать смерти, а государству — отмщения...*

*<Тезис 1> Тебя, Катилина, следовало бы немедленно умертвить.*

*<Антитезис> А ты жив. Жив, и дерзость не покидает тебя...*

Обратите внимание на кольцевую структуру, которая используется Цицероном для убеждающей речи: тезис — примеры (целых шесть!) — повторение тезиса — антитезис. Как видите, Цицерон подбирает примеры из истории Рима, хорошо знакомой и близкой римлянам, и делает это, применяя топ «сопоставление» (а) — поиски сходства, аналогии.

Просим вас обратить особое внимание на примеры в речи. В целом можно утверждать, что современная русская ораторская речь явно страдает от недостатка примеров. Если есть возможность подготовиться к публичной речи или важной беседе заранее — полистайте тексты, подберите и выпишите подходящие иллюстрации для своих мыслей. Если приходится говорить без подготовки, импровизировать — используйте те несколько минут, которые всегда остаются перед выступлением или началом разговора, чтобы найти в памяти подтверждающие ваше мнение исторические параллели, случаи из жизни или ситуации, описанные в художественной литературе.

**§ 96. ТОП «СВИДЕТЕЛЬСТВО» И ПРИНЦИПЫ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.** «Свидетельства» («обращение к авторитетам») — риторическое общее место, во многом сходное с топом «примеры». Это разного рода цитаты и изречения, которые употребляются в речи с целью придать ей весомость признанного авторитета, убедительность древней мудрости, очарование поэзии. Итак, «ссылка на авторитеты» может выглядеть и как поэтическая цитата, и как высказывание известного экономиста — в зависимости от речевой ситуации или места в структуре речи (одно риторическое произведение может включать и первое и второе!).

И «свидетельства», и «примеры» нередко используются не только и не столько как доказательства, сколько просто чтобы оживить внимание аудитории, дать ей отдохнуть, позабавиться, отвлечься, чтобы потом с удвоенным вниманием обратиться к продолжению мыслительной работы — слежению за речью оратора и собственным размышлением по поводу предмета речи.

Чтобы соблюдать общериторический принцип «гармонии речевого события», подбирая изречения и ссылаясь на «авторитеты», нужно помнить: источники, к которым вы обращаетесь за этим материалом, должны быть авторитетными

не только для вас и не только «вообще», но прежде всего для вашей аудитории или собеседников.

Из источников «свидетельств» практичеснее и легче всего использовать сборники афоризмов, крылатых слов; тексты художественные, принадлежащие признанным, известным или особенно любимым вами авторам; никакой речи не повредит пословица, поговорка — народная мудрость. Вот примеры из научных и учебных текстов: *Язык наш благодетель, но он и наш враг потому, что он нас ведет к неправильным понятиям*. *Изучение двух языков <...> показывает нам вещи так, как они на самом деле существуют в природе* (фрагмент из труда великолепного стилиста, языковеда Л. В. Щербы «Восточнолужицкое наречие». 1915). В этом фрагменте академического текста использована пословица «*Язык мой — враг мой*». А вот какой фразой заключаются советы о том, как писать письма, в сборнике риторических упражнений, изданном до революции: ...*К кому бы письмо ни направлялось, в тоне его должно быть соблюдено приличие и вежливость. Что напишешь пером, того не выскошишь (!) и топором.*

Мы видели, что «свидетельства» — заимствованные из разных авторитетных источников изречения — немаловажны в письменной и даже академической речи. Чтобы еще раз убедиться в этом, посмотрите любую газету. Взгляните, чем начинаются и кончаются публикации на любую дискуссионную тему. Вы увидите ряд цитат из достаточно авторитетных источников, которыми автор подкрепляет свою точку зрения или которые он использует для развития своей мысли. Это могут быть изречения классиков литературы, видных ученых, философов, художников, политических деятелей. Эти цитаты есть «свидетельства», точнее, использование топа (смысловой модели) «свидетельства» в тексте публикации. Роль же этого топа в публичной ораторской речи, в беседе, в споре трудно преувеличить.

«Изречения представляют большую подмогу для речей, — пишет Аристотель, — во-первых, вследствие тщеславия слушателей, которые радуются, когда кто-нибудь, говоря вообще, выскажет мнение, которого держатся слушатели в отдельных случаях». Что это значит? Почему «изречения» — источник радости для адресата речи? Потому, что они имеют общий, обобщенный смысл, отвечает Аристотель, и каждый рад узнать в таком высказывании собственную мысль: «так, например, кто-нибудь, у кого дурные соседи или

дурные дети, согласится со словами <оратора>, что “нет ничего тяжелее соседства” или что “нет ничего нелепее деторождения”. Вторую же «выгоду» использования «изречений» в ораторской речи, по Аристотелю, мы уже обсуждали выше: они как бы добавляют авторитет высказавшего их (мудреца, исторического лица, писателя, всего народа) к авторитету самого оратора: «так что если изречения по своему нравственному смыслу хороши, то они показывают, что и человек, приводящий их, обладает нравственно хорошим характером» (Риторика: Книга вторая. 21).

Положение «свидетельств» в структуре речи, как правило, отличается одной важной особенностью: их чаще всего употребляют «на границе» структурных частей речевого произведения. «Свидетельства» или открывают речь (привлекают внимание слушателей, располагают их к оратору во введении), или завершают ее; с них могут начинаться или ими заканчиваться отдельные части речи. В структуре рассуждения — х р и и, которую мы подробнее рассмотрим в главе 3 (<Расположение>), выделяются даже отдельные части — «примеры» и «свидетельства», специально предусмотренные для использования соответствующих общих мест-топов «примеры» и «свидетельства». Однако «свидетельства» — «изречения» — почти всегда присутствуют в риторически грамотной речи также и во введении, и в заключении.

Продемонстрируем способы использования и подбора «свидетельств» и примеров к теме речи.

ТАБЛИЦА IV

Тема	Свидетельство	Примеры
Добрый конец всему делу венец	<p><i>Quidquid agis, prudenter adas et respice finem — Начиная дело, о конце помышляй!</i> (Пословица.)</p> <p>К заключению: <i>Грустно думать, что напрасно Была нам молодость дана.</i> (А. Пушкин.)</p>	Жизнь Ломоносова; история начала Московского княжества

Тема	Свидетельство	Примеры
Корень учения горек, но плоды его сладки. (Исократ.)	<p>Гесиод: <i>дорога к до/ бродетели сначала ка/ мениста и крута, но/ когда достигнешь вер/ шины, идти по ней/ приятно —</i>  <i>притча об узких вратах,/ ведущих в рай, и широ/ ких, ведущих в ад.</i></p> <p>К заключению:      Ломоносов: <i>дерзай/ те... раченьем вашим/ показать, что может/ собственных Плато/ нов и быстрых разу/ мом Невтонов Россий/ ская земля рождает.</i></p>	<p>Демосфен — в начале жизни безвестный косноязычный грек, учением приобретший бессмертную славу, сам сформировавший и развивший свой дар; Петр Великий</p>
Юность нам советует лукаво, и шумные нас радуют мечты. (А. Пушкин.)	<p>К введению:  <i>Увы! На разные заба/ вы я много жижи по/ губил.</i></p> <p>(А. Пушкин.)  <i>Минутной младости/ минутные друзья.</i></p> <p>(А. Пушкин.)  <i>Далее: свой дар, как/ жизнь, он тратил без/ внимания.</i></p> <p>(А. Пушкин.)  <i>Не верь... не верь себе,/ мечтатель молодой.</i></p> <p>(М. Лермонтов.)</p>	<p>Ломоносов, подвергавшийся искушениям в Законоиспасской школе, но преодолевший их; Пушкин и др.</p>

аключению:

к зв<sup>и</sup> им сердцем поко-  
жарки, думам робким.  
Баратынский.)

(Е. Е. нимся, но по-  
Оломно! И уныло глядим  
здно! А, следов не видно  
назад, там.

(А. Пушкин.)

Итак, анализы IV показывает, что раскрытие любой темы требует обращения к классикам и другим наиболее значимых писателей. В качестве материала для «примера» берутся, как правило, биографии прославленных ученых, выдающихся мыслителей прошлого. [К разделу «СТАТИСТИКА СЛОВАРЯ № 27 после главы 2.】

## СТАТИСТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ «ИМЯ»

### § 97. ТОП «ИМЯ»

КАК источником каких слов в названии, как обозначающего идеи. Итак, значение (поможем толковым словарем) и происхождение (здесь поможем этимологическим словарем), а также к истории города и роли его в истории страны...

Словарное определение понятия, которое обозначено (подробнее см. раздел «СЛОВАРЬ»). Например: скромный в толковом словаре живого великорусского языка

### К ИСТОЧНИКУ ИЗОБРЕТЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ

СТАТИСТИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ «ИМЯ» является еще одним источника мыслей, развития темы — обращению и (или) смыслу слова — это явление или понятие, которое входит в темы или является одной из ее я» подсказывает: присмотритесь внимательней к классикам и (или) смыслу слова. Проанализируйте их толковым словарем) и происхождение логический словарь). Так, у Кошанско-го: «Владимир для мысли: *властелин мира*». Так, если вы говорите, естественно обратиться к его названию: Петербург — город Петра; Петрополь; как видите, удобно отсюда перейти к

Слова служит верным средством определения понятия, которое обозначено (подробнее см. раздел «СЛОВАРЬ»). Например: скромный в толковом словаре живого великорусского языка

ка», автором которого является В. И. Даль, определяется как «умеренный во всех требованиях, смиренный; не ставящий личность свою наперед, не мечтающий о себе (и так далее)». Хотя созданный В. И. Далем словарь отражает язык XIX в., рекомендуем в поисках определений слов обращаться именно к нему. Дело в том, что этот словарь содержит особенно интересные толкования значений слов.

А вот как использует смысловую модель (топ) «имя» наш современник А. И. Солженицын в Вандейской речи, к тексту которой мы уже обращались ранее: *Да само слово «революция», говорит писатель, — от латинского revolvo означает «катить назад», «возвращаться», «снова испытывать», «вновь разжигать», в лучшем случае — «переворачивать*. *Незавидный перечень смыслов*. Очевидно, что анализ происхождения и значений этого слова служит для доказательства главного тезиса оратора: революция вовсе не то безусловно положительное явление в жизни общества, движущее его вперед, которым мы привыкли ее считать; нет, на-против; вот почему оправданы слова автора: *Никакой стране никогда не пожелаю «великой революции*» (Слово при открытии памятника Вандейскому восстанию. 1993).

В сфере художественного творчества топ «имя» получает самоценность, достигает высочайшего статуса. Звучание слова-имени, значения его становятся уже не просто средством изобретения смыслов, не только одним из способов речевого воздействия, но приобретают качество живого материала поэзии. Сравните наши рассуждения о том, как использовать топ «имя» в речи о городах (*см. выше*), и следующий текст:

*Пусти меня, отдай меня, Воронеж, —  
Уронишь ты меня иль проворонишь,  
Ты выронишь меня или вернешь —  
Воронеж — блажь, Воронеж — ворон, нож!*

(О. Мандельштам. Воронежские тетради.)

[К разделу «Смысловая модель «имя» см. задание № 28 после главы 2.]

## СМЫСЛОВАЯ СХЕМА РЕЧИ

**§ 98. КАК «РАЗМНОЖАЮТСЯ» ИДЕИ?** Итак, рассмотрев возможные способы, которыми «из одной простой идеи расплодиться могут многие», мы заметили следующее:

1) Каждый из этих способов — смысловых моделей «размножения идей» — чаще встречается в речи (дискурсе) определенного типа. Скажем, модель «причина и следствие», «общее (род) и частное (вид)», «разновидности», «определение» особенно характерны для аргументирующего дискурса, эристики (рассуждения), модель «обстоятельства» — для повествования, модель «свойства» — для описания и т. д.

2) Кроме того, нам стало ясно, что в речи (речевом произведении, тексте) каждая из моделей, как правило, приурочена к определенной позиции в общей структуре, стремится занять свое место в ней (толос): «определение» помещается чаще ближе к началу, «причины» предшествуют «следствиям», «примеры» следуют за тезисом, подтверждая его справедливость, «свидетельства» занимают пограничные позиции и т. д.

Теперь, в заключение этого раздела, посвященного «размножению идей» (топике речи), нам осталось только представить: а) как реально происходит этот процесс «размножения» мыслей, как образуется смысловой «каркас» речи; б) как практически использовать особенности этого процесса изобретения, чтобы наметить смысловую схему речи — ее понятийную, содержательную основу.

Ответим на эти вопросы, обратившись за советом сперва к Ломоносову.

Великий русский ритор замечает главное, что присуще изобретению, и характеризует этот процесс следующим образом (далее следует ответ на первый наш вопрос). Он говорит: при этом действует «сила соображения» сочинителя. Это значит: сочинитель употребляет свое «душевное дарование с одною вещью в уме, представленную купно <вместе> воображать другие, как-нибудь с нею сопряженные». Например: представим в уме *корабль*. Это представление вызывает в сознании другие (смежные): *море — буря — волны — шум в берегах — камни...* Все это (процесс «размножения» мыслей при изобретении) на первом своем этапе напоминает известную игру в ассоциации. Набрать простых идей путем размножения одной данной идеи помогает не только ассоциативное мышление (см. выше на с. 149 у Ломоносова), но и, конечно, использование уже известных нам топов — общих мест. Образуется целый «куст» идей, развивающих тему и образующих ее смысловой остов, каркас. Однако этому «кусту» нельзя давать рости и ветвиться произвольно, дико; будущее риторическое

произведение — это культурное растение, и для того чтобы оно дало нужные плоды, его с самого начала (со смыслом <sup>своего</sup> стебля) необходимо оформлять — подвергать смысловой «обрезке». Здесь начинается ответ на наш второй вопрос. Этот ответ характеризует уже практическую работу <sup>автора</sup> «садовника», который искусно формирует первоначальное дикое риторическое растение, удаляя ненужные или не слишком удачные идеи и прививая необходимые, плодоносные и красивые. Покажем, как это делается.

Итак, нам дана тема. Как правило, она представляет собой суждение. Возьмем ломоносовский пример, чтобы не удаляться от знаменитого образца, пусть наша тема: «Неусыпность <sup>труд</sup> преодолевает препятствия». В этой формулировке <sup>предполагается</sup> «идеи» (понятия): неусыпность, труд, препятствие, преодоление. Каждое такое понятие (<sup>«простая идея»</sup>) называется <sup>зывается</sup> «термином темы». Возьмем первый термин и будем подбирать к нему, пользуясь «силой соображения», риторическими общими местами, простые идеи, а к последним — еще другие, к другим — третьи. Ломоносов считает достаточными три таких «этажа», «уровня» или «поколения» размножающихся идей.

Итак, составляем смысловую схему для первого термина. Покажем на схеме «размножение идей» в виде трех поколений (аналогично родословному дереву).

СХЕМА 12



Термин («неусыпность») дает, «расплодившись», сначала первое поколение потомков —  $F_1$ . Каждое из них может породить следующее поколение — это «внуки» нашего термина ( $F_2$ ). В свою очередь, появляются, если это необходимо для речи, и «правнуки» — потомство, обозначенное нами, как это принято в генетике, на схеме символом  $F_3$ . Трех поколений одной исходной идеи (понятия) для речи более чем достаточно. Автор волен отбирать нужные ответвления исходной идеи. Он может ограничить рассуждение «потомками» первого поколения, и то не всеми, а лишь необходимыми.

Ломоносов показывает, что в принципе идеи могут плодиться куда активнее, чем люди, и одна «идея-бабушка» ( $F_1$ , первое поколение) может дать целый веер «идей-внуков» ( $F_3$ , третье поколение), причем мгновенно. Взгляните на схему. Как видите, мы размножали только левый член (ветвь) каждого куста, да и то не показали все возможности. Можете сами убедиться, что для человека, владеющего техникой «общих мест», трудность состоит не в том, чтобы изобрести содержание речи, а в том, чтобы «отбиться» от лишних «потомков» исходных идей и красиво (и без лишней жалости) обрезать «куст» смысловой схемы. Чтобы преодолеть эту трудность, можно воспользоваться двумя методами. Вот эти методы.

### § 99. «РАЗМНОЖЕНИЕ» ИДЕЙ ПО МЕТОДУ М. В. ЛОМОНОСОВА.

Первый — «ломоносовский» — способ «размножения» идей годится в том случае, если к речи можно долго готовиться. Он состоит в следующем. Прежде всего составляется таблица, которая потом заполняется.

ТАБЛИЦА V

Термины	Первые идеи	Вторичные идеи	Третичные идеи
неусыпность	утро (от топа «время» — обстоятельства)  день — « — » —	«возбуждение, скрытие звезд, заря, восхождение солнца, пение птиц...»  «теплота, свет, шум, взирание на праздных...»	«багряный свет» и пр.  и т. п.
...	...	...	...

## Как заполняется таблица?

1) Все термины темы нужно «написать особливо». 2) К каждому термину «приискивать первые идеи из мест риторических и приписывать их» на расстоянии друг от друга, оставляя место, чтобы «вторичным и третичным место осталось». 3) «К первым идеям приискивать и приписывать вторичные, к вторичным, ежели надобно, третичные из тех же мест <риторических>». 4) «Ежели какое место в рассуждении какого термина неплодно, то можно миновать». 5) «Должно смотреть, чтобы приискаанные идеи приличны были к самой теме: однако не надлежит всегда тех отбрасывать, которые кажутся от темы далековаты; ибо они иногда, будучи сопряжены по правилам, <...> могут составить изрядные <...> сложенные идеи» (М. Ломоносов. Краткое руководство к красноречию...).

Обратите внимание: «приискивать и приписывать» следует только те идеи и пользоваться только теми топами, которые кажутся продуктивными, полезными. Остальное подвергается «обрезке» — отбрасывается. Так, в примере заполнения таблицы Ломоносов предлагает воспользоваться (кроме топа «обстоятельства», который уже дал *утро, день, вечер, ночь*) еще топом «противоположное» (для «неусыпности» это будет *леность, гульба*), топом «подобие» (топ «сопоставление»), который даст образ реки, которая «неусыпным» непрекращающимся течением тоже преодолевает препятствия и т. д.

**§ 100. МЕТОД «ДЕРЕВА» ПРИ СОСТАВЛЕНИИ СМЫСЛОВОЙ СХЕМЫ РЕЧИ.** Второй метод — составление простого «дерева» или «схемы куста». Это гораздо проще и для современного оратора пригодно даже при импровизации. Нужно только иметь листок бумаги, в середине которого вы помещаете главный термин (основную идею, понятие) речи, а от него показываете ответвления, произвольно фиксируя возникающие ассоциации, а также те «идей» (сложные (суждения) и простые (понятия), которые возникают, когда вы перебираете в уме «общие места» (основные топы). Лишнее потом при общем взгляде на получившийся «куст» зачеркивается. В результате получаем смысловую схему речи.

Лучше всего сначала научиться делать риторический смысловой анализ, составляя смысловые схемы готовых текстов, неболь-

ших по объему, а потом (и вместе с тем) переходить к самостоятельным действиям, которые не должны быть робкими (это, пожалуй, главное!). Посмотрим, как выглядит схема для текста, приведенного ниже.

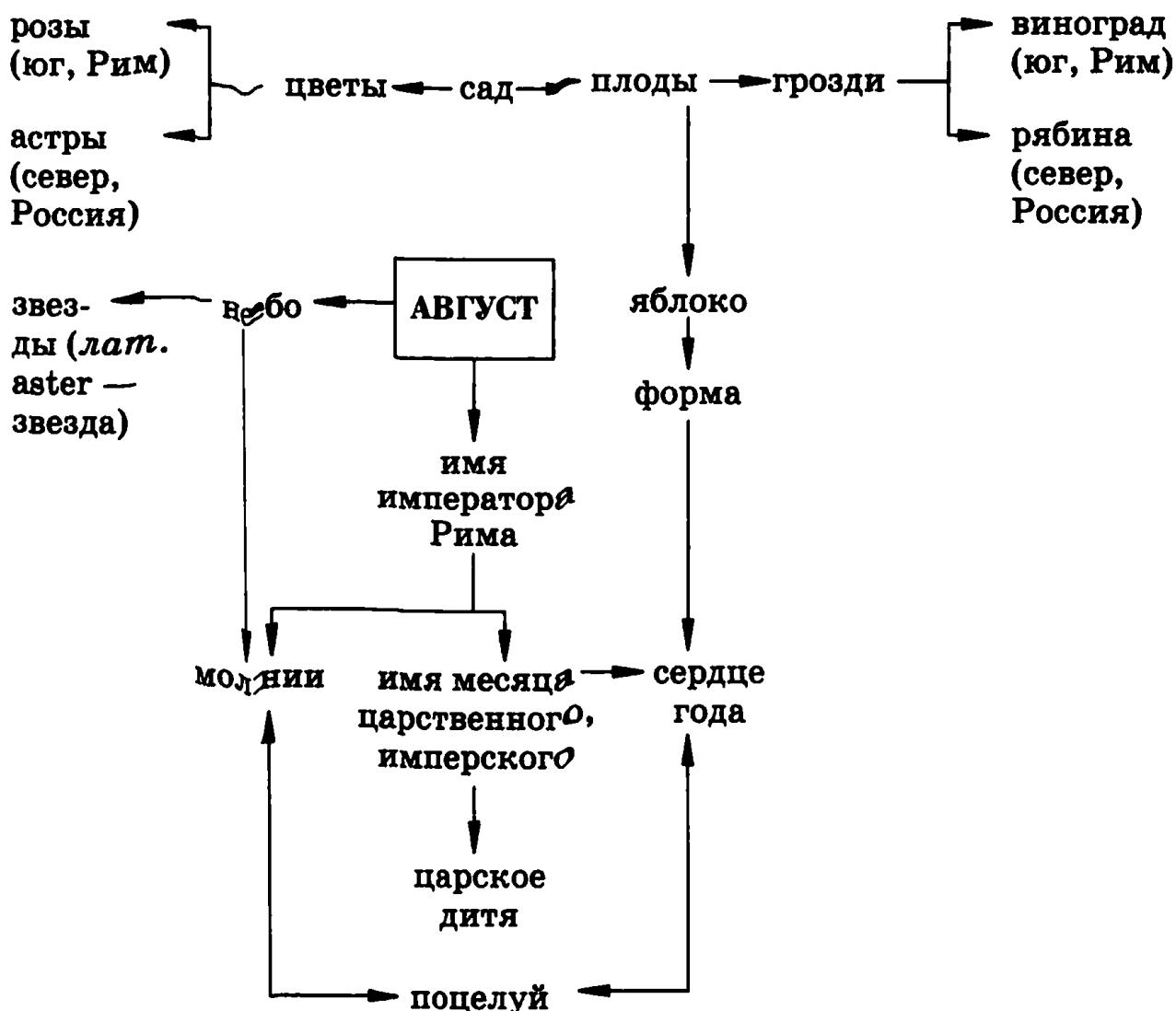
*Август — астры,  
Август — звезды,  
Август — розы  
Винограда и рябины  
Ржавой — Август!*

*Полновесным, благосклонным  
Яблоком своим имперским,  
Как дитя, играешь, Август.  
Как ладонью, гладишь сердце  
Именем своим имперским:  
Август! Сердце!*

*Месяц поздних поцелуев,  
Поздних роз и молний поздних!  
Ливней звездных —  
Август! — Месяц  
Ливней звездных.*

(М. Цветаева.)

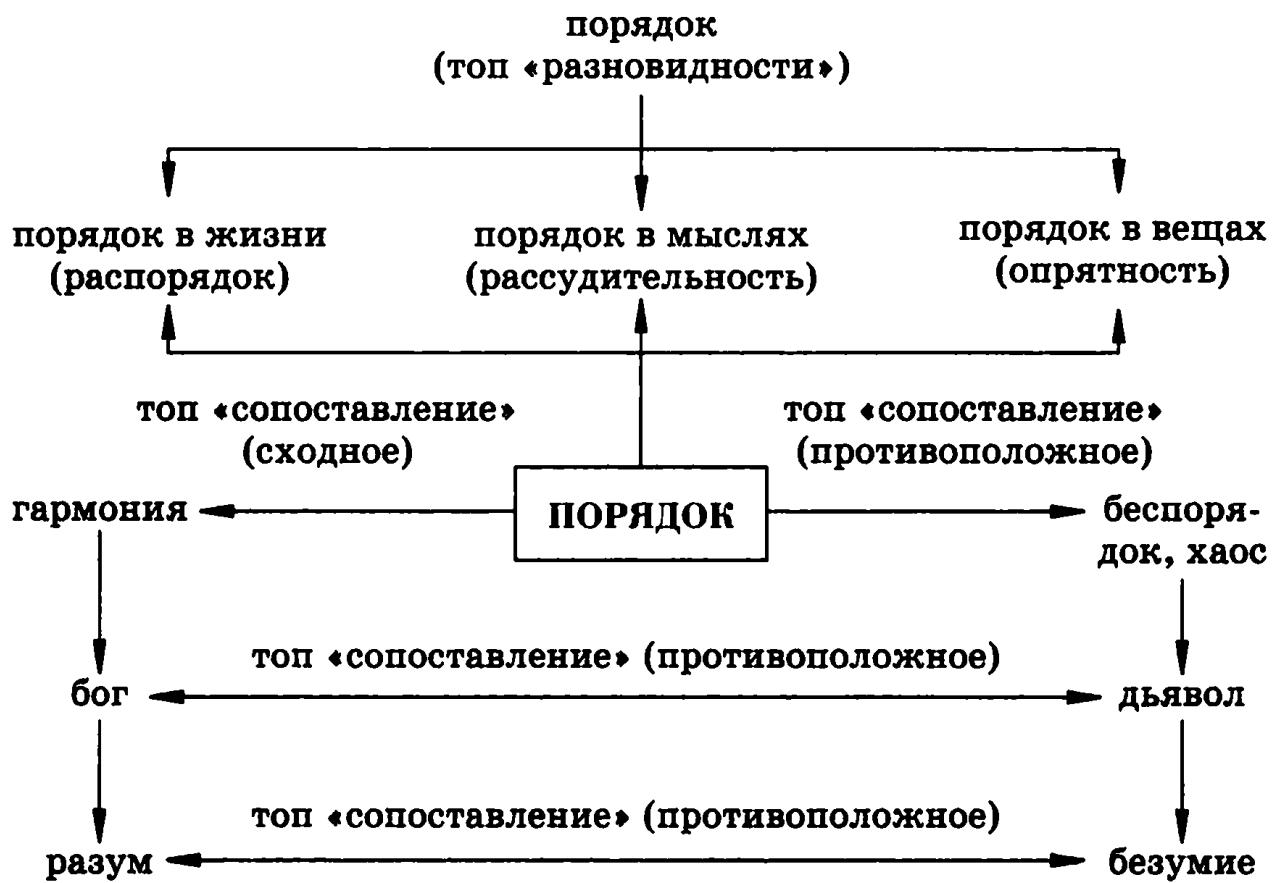
### СХЕМА 13



Как видите, схема получилась сложная — ведь и текст очень сложный по набору идей и связям между ними. Вместе с тем он риторически безупречен: об этом свидетельствует известная симметрия, а значит — гармония смысловой схемы. Не правда ли, пытаясь обнаружить смысловой каркас, «рисунок» текста, мы как бы присутствуем при его создании, имеем возможность следить за возникновением этой поистине божественной гармонии идей и форм, т. е. слов и их значений.

А вот смысловая схема ученической, простой речи. Тема: «С порядком дружен ум» (А. Пушкин).

СХЕМА 14



Опишем смысловые связи, представленные на схеме. Откроем толковый словарь В. И. Даля, найдем толкование слова *порядок*. Что такое *порядок*? Само название этого важнейшего в человеческой жизни явления свидетельствует: это расположение вещей (предметов) по ряду, или, как говорит В. И. Даль, «не вразброс, не враскид, а один за другим» (использованы топы «имя», «определение»). Вещи, явления разнообразны: упорядочены (или беспорядочны, разбросаны) могут быть предметы, окружающие нас в быту (способность поддерживать такой порядок есть *аккуратность, опрятность*).

*ность*); предметы мысли (в уме) тоже нуждаются в том, чтобы их держали в порядке (это свойство ума человека есть *рас-судительность*); упорядочен может быть и ход самой жизни (*умеренность*; *распорядок дня*) (здесь для размножения идей мы взяли топ «разновидности»). Соблюдение порядка во всех этих сферах жизни и мысли сообщает человеческому существованию гармонию — воплощение божественного замысла о жизни человека разумного (и культурного) (топ «сопоставление», поиски сходства). Напротив того, беспорядок и беспорядочность во всех этих областях нашего бытия есть хаос, а для ума — безумие, проявления бесовские, темные. Такое хаотическое состояние ума и жизни воплощает дьявольские замыслы о месте и роли человека (топ «сопоставление», противоположное). Потому, получив в дар разум и слово, человек лишь тогда оправдывает свое божественное предназначение, лишь тогда дает отпор силам зла, лишь тогда активно способствует добру и творит его, когда употребляет ум для создания порядка в себе и вокруг себя (топ «причина и следствие»). Вот приблизительное и краткое раскрытие темы (развитие данных в ней терминов) на основе размножения идей с помощью риторических общих мест (топов).

[Для приобретения навыков составления смысловой схемы речи см. упражнения № 28, 29, 30 после главы 2.]

---

### ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И РАЗМЫШЛЕНИЯ

---

- 1.** Какие этапы пути от мысли к слову отражены в классическом риторическом каноне?
- 2.** Какую роль играет в этом каноне этап «изобретение»? В чем состоит деятельность говорящего (ритора) на этом этапе?
- 3.** Какие различия существуют между риторикой и логикой?
- 4.** Как «размножаются» идеи?
- 5.** Что такое «общие места» (в классической и старой отечественной риторике)? Какое значение приобрело это понятие в риторике современной?
- 6.** Почему понятие «общее место» получило отрицательно-оценочное значение?
- 7.** Как составить смысловую схему речи по рекомендациям М. В. Ломоносова?

**8. Как еще можно составить смысловую схему развития идей (терминов) речи?**

**9. В чем суть риторического (смыслового) анализа речи (речевого произведения, текста)?**

**10. Что такое риторический смысловой эскиз речи? Как его разработать?**

---

## ЗАДАНИЯ И УПРАЖНЕНИЯ

---

→ **1.** Подумайте, что бы вы хотели и могли сказать на предложенную в § 80 тему («Зависть») в тех ситуациях, которые названы на с. 145. Какие речевые роли вы бы предпочли для себя в каждой из этих ситуаций? Каковы были бы ваши примеры, факты, другие доказательства? Почему?

**2.** Найдите в приведенном тексте родовые и видовые понятия. Постройте вертикаль и отметьте «ответвления» разновидностей (составьте схему аналогично схемам 8 и 14); объясните, как происходит оценка разновидностей.

### ДЕРЕВО

Ветви одних деревьев покрываются листьями, а у других иглами, или хвоей. Первого рода деревья называются лиственными, а последнего — хвойными. Дуб, тополь, липа, береза, яблоня, груша, слива — деревья лиственные, а сосна, ель, пихта — хвойные. Весной деревья цветут, а осенью на них появляются плоды, по которым деревья делятся еще на садовые и лесные. Садовые деревья выращиваются человеком, и он собирает с них вкусные плоды; плоды же лесных деревьев или невкусны, или совсем несъедобны. (Стилистические задачи. Рассказы, описание, сравнение, периоды и хрии. СПб., 1874.)

**3.** Найдите в словесных рядах, приведенных ниже, родовое (общее) понятие и его разновидности. Используя оттенки значений слов в этих рядах, объясните различия разновидностей, оцените их.

а) Лес, бор, дубрава, роща, пуща, перелесок.

б) Хижина, землянка, изба, дом, хоромы, палаты, дворец.

в) Несчастье, беда, напасть, бедствие, катастрофа.

**4.** Воспользуйтесь топами «род и вид», «разновидности», «размножая» указанные ниже «идеи».

Дружба; зависть; любовь; страх; страсть.

Составьте схемы, аналогичные схемам 8 и 14.

**5.** Найдите в толковом словаре определения значений слов *правда, истина, справедливость*. Какое из них можно счесть более общим? Сравните с высказыванием известного отечественного философа, социолога, публициста XIX в. Н. К. Михайловского: *Всякий раз, когда мне приходит в голову слово «правда», я не могу не восхищаться его поразительной внутренней красотой <...>. Кажется, только по-русски истина и справедливость называются одним и тем же словом и как бы сливаются в одно великое целое. Правда — в этом огромном смысле слова — всегда составляла цель моих исканий.*

Сформулируйте собственное определение каждого из трех понятий.

**6.** Найдите в толковом словаре определения значений слов *слон, лев, кошка*. Годятся ли эти определения как исходная позиция для речи-описания этих животных? Предложите такие определения каждого зверя, которые подошли бы для начала краткой забавной развлекательной речи о них. Как вы будете использовать в таких речах ваши определения?

**7.** Проанализируйте, как используется топ «целое — части» в описании усадьбы и какие принципы выделения частей предмета речи (усадьбы) в этом описании действуют.

Усадьба — небольшая, но вся старая, прочная, окруженная столетними березами и лозинами. Надворных построек — невысоких, но домовитых — множество, и все они точно слиты из темных дубовых бревен под соломенными крышами. Выделяется величиной или, лучше сказать, длиной только почерневшая людская, из которой выглядывают последние могикане дворового сословия <...>

Сад у тетки славился своею запущенностью, соловьями, горлинками и яблоками, а дом — крышой. Стоял он во главе двора, у самого сада, — ветви лип обнимали его, — был невелик и приземист, но казалось, что ему и веку не будет, — так основательно глядел он из-под своей необыкновенно высокой и толстой соломенной крыши, почерневшей и затвердевшей от времени. Мне его передний фасад представлялся всегда живым: точно старое лицо глядит из-под огромной шапки впадинами глаз, — окнами с перламутровыми от дождя и солнца стеклами. А по бокам этих глаз были крыльца, два старых больших крыльца с колоннами. На фронтоне их всегда сидели сытые голуби, между тем как тысячи воробьев дождем пересыпались с крыши на крышу <...> И уютно чувствовал себя гость в этом гнезде под бирюзовым осенним небом!

(Бунин И. Антоновские яблоки.)

**8.** Обратитесь снова к заданию № 6. Результаты его выполнения используйте для речи-описания каждого из животных (5 минут), в которой нужно применить топ «целое — части»; позаботьтесь о соблюдении принципов разделения предмета, названных в § 90, а также о меткости и точности деталей и определения.

**9.** Используя топ «целое — части», составьте речь-описание своей комнаты. Детали должны отражать характер хозяина.

**10.** На какие части вы бы подразделили следующие предметы речи: а) день; год; жизнь; б) Москва; в) улица?

**11.** Используя топы «определение» и «целое — части», составьте план и произнесите речи-описания (3—5 минут) любого конкретного предмета; внешности человека или животного; любого здания. Постарайтесь сделать ваши речи забавными, точными, яркими и краткими.

⇒ **12.** Опишите жизнь бабочки с точки зрения ее самой. Используйте топы: «определение», «род и вид», «разновидности», «целое и части» (5—7 минут). Заранее письменно составьте план-схему «размножения идей» в вашей речи.

**13.** Удачно ли используется топ «свойства» в описании льва, данном ниже по тексту, приведенному в практическом пособии по риторике для низших и средних классов «Стилистические задачи. Рассказы, описание, сравнение, периоды и хрии» (1874)? Какие из свойств этого животного вы оставили бы для собственной речи о нем? Что прибавили бы или изменили, чтобы в речи появилась «изюминка»?

Лев. Сила, ловкость, величественная походка и строгий взгляд дают ему право называться царем зверей. Грудь широкая, голова большая, круглая, глаза светлые, искрящиеся; большая пасть; на четвертом году появляется грива; шерсть короткая, желто-бурого цвета; ноги снабжены страшными ногтями; хвост длинный, тонкий, с клочком волос на конце; держится в долинах, близ стад других зверей. Пища: ежедневно ему нужно 25 фунтов мяса, но может терпеть голод несколько дней сряду. Живет от 20—25 лет, достигает 40 футов в длину. Ударом лапы перебивает хребет лошади, повергает ударом хвоста самого сильного человека, может нести в пасти корову. Охотится ночью, боится человеческого взгляда, его великодушие бывает часто следствием трусости. При неудачном прыжке на добычу, внезапном крике и при виде всего поразительного, необычайного, неожиданного он останавливается и потом обращается в бегство.

Место жительства: в Капландии, на Евфрате, в Аравии.

⇒ 14. Подумайте, каким образом использование топа «целое и части» и топа «свойства» помогает создать «изюминку» в приведенных ниже текстах.

а) Демоническая женщина отличается от обычновенной прежде всего манерой одеваться. Она носит черный бархатный подрясник, цепочку на лбу, браслет на ноге, кольцо с дыркой «для цианистого калия, который ей непременно прислют в следующий вторник», стилет за воротником, четки на локте и портрет Оскара Уайльда на левой подвязке. Носит она также и обычновенные предметы дамского туалета, только не на том месте, где им быть полагается. Так, например, пояс демоническая женщина позволит себе надеть только на голову, серьгу на лоб или на шею, кольцо на большой палец, часы на ногу. За столом демоническая женщина ничего не ест. Она вообще никогда ничего не ест. — К чему? (Тэффи. Демоническая женщина.)

б) Олечка Розова три года была честной женой честного человека. Характер имела тихий, застенчивый, на глаза не лезла, мужа любила преданно, довольствовалась скромной жизнью.

Но вот как-то пошла она в Гостиный двор и... увидела крахмальный дамский воротничок с продернутой в него желтой ленточкой... Примерила дама перед зеркалом <...> Но воротничок потребовал новую кофточку. Из старых ни одна к нему не подходила. Олечка мучилась всю ночь, а утром пошла в Гостиный двор и купила кофточку <...> Примерила все вместе. Было хорошо, но юбка портила весь стиль. Воротник ясно и определенно требовал круглую юбку с глубокими складками... Олечка заложила серебро и браслетку. На душе у нее было беспокойно и жутко, и когда воротничок потребовал новых башмаков, она легла в постель и проплакала весь вечер. (Тэффи. Жизнь и воротник.)

в) Проанализируйте фрагмент рассказа Тэффи, смысловую схему которого дает сам автор. Какие топы использованы для создания этого текста?

### КУРОРТ

Знаете ли вы, господа, что такое курорт?

Курорт состоит из следующих элементов:

- а) воды,
- б) доктора,
- в) больного и
- г) музыки.

Вода течет из крана в стакан или в ванну.  
Доктор получает деньги и делает знающее лицо.  
Больной поддерживает докторское существование.

Музыка допекает больного, чтобы он не так скоро поправился. Все, взятое вместе в определенных дозах, образует гармоническое целое, называемое — курорт.

Само собой разумеется, что это — только схема, набросок, руководство для детей, если бы они пожелали устроить себе домашний курорт!

## ВОДА

Курортная вода прежде всего должна быть скверна на вкус. Если она при этом имеет и вид отталкивающий, то ценится вдвое дороже и экспортируется в чужие страны как драгоценная. Если же она к тому же обладает и противным запахом, то ей цены нет!..

Далее следуют описания каждого элемента «курорта». Предложите свою схему и описания элементов (аналогично образцу Тэффи) для тем: «Моя жизнь»; «Школа»; «Детство» или любых других.

**15.** Перикл приводит замечательно выразительное сравнение: «Юношество, погибшее на войне, так же исчезло из государства, как если бы кто из года уничтожил весну». *Юношество — весна года.* Подумайте, какова здесь структура сравнения: выделите его члены и термин сравнения.

⇒ **16.** Составьте речь, в которой членами сравнения будут следующие идеи: «дитя» и «дерево». Выполните задание, руководствуясь смысловой моделью, предложенной одной из дереволюционных риторик (текст задания приводим без изменений). Итак, термины сравнения: «Оба способны совершенствоваться, нуждаются в уходе и воспитании, подлежат различным влияниям, украшаются листьями и цветами (в переносном и в собственном смысле), возбуждают надежды, часто также и обманывают ожидания, обоих часто точит скрытый червь. Но между обоими есть и большое различие. Какое?» (Речь на 5—7 минут.)

**17.** Составьте описание по материалу из старой риторики.

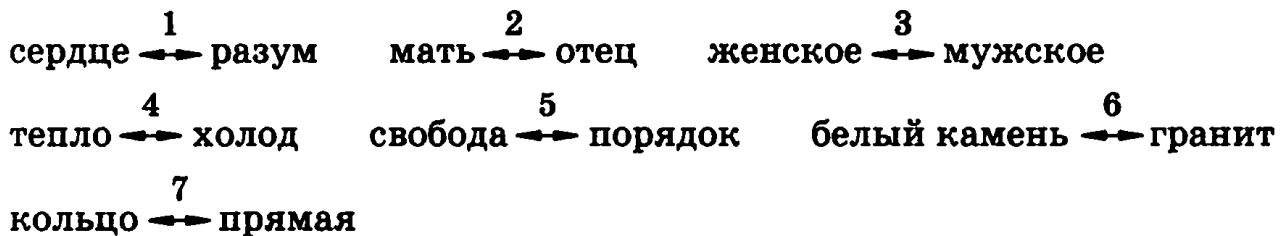
Роза. Розовый куст зимой: без листьев, колючий, с шипами, безобразный. Нельзя и подумать, что это растение украшалось пышными, прелестными цветами. Какая разница летом! Листья, зеленые бутоны с розовыми головками. Бутон развертывается утром. Красота цветка — в складках махровых лепестков и тенях розового цвета. Запах.

Используйте топ «сопоставление» в двух его видах.

**18.** Обратитесь к схеме 8 (см. с. 152). Разработайте содержание речи «О розе» (наметьте только смысловые «вехи», составьте «схему идей» вашей речи о розе, выбрав для этой речи и развив те «идей», которые уже представлены на схеме 8, дополните схему, если нужно). В этом задании требуется только сделать «смысловой каркас» речи, представив ее основные идеи на своей схеме. Используйте топ «сопоставление».

**19.** Составьте смысловую схему (аналогично заданию № 18) для речи на тему: «Москва и Петербург». Материал:

- а) о б щ е е: столицы России. Развейте идею;  
б) р а з л и ч и я: используйте все или любые из пар противопоставленных «идей»:



и т. д. (найдите, если можете, собственные пары противопоставлений). Подберите к этим парам «идей» цитаты из художественных текстов, которые можно использовать для доказательства или иллюстрации мыслей.

⇒ **20.** Задание, аналогичное упражнению № 19, попробуйте выполнить для следующих тем (пар «идей»): «Белое и Черное море»; «Восток и Запад»; «Масленица и Пасха»; «Марфа и Мария» (см. Евангелие от Луки. 10. 38—42); придумайте самостоятельно и другие пары.

**21.** Проанализируйте образец развития содержания следующей темы: «И в солнце, и в луне есть темные места» (М. Х е р а с к о в). Подумайте, достаточны ли и удовлетворительны ли те причины и те следствия, которые даны в образце. Подберите собственные примеры. Используя образец и свои примеры как материал, подготовьте: а) речь на 5 минут для произнесения в риторическом классе; б) «смысловой эскиз» для диалога — вообразите, что в беседе на эту (или близкую) тему участвуют двое; они придерживаются разных мнений, начинается спор. Разработайте для каждого из них позицию (например, один будет утверждать, что нужно быть терпимым, а другой — что важнее принципиальность, требовательность), а также причины и следствия (т. е. систему аргументов), поддерживающие каждую позицию. Составьте смысловую схему такого диалога-спорта.

#### Образец

«И в солнце, и в луне есть темные места». (Херасков)

**а) А на л и з** (расчленение и разъяснение темы). Мы всегда бываем строги в наших приговорах другим, в суде над ними, особенно над людьми выдающимися. Малейший недостаток других мы склонны возводить в порок. Но мы ошибаемся. Совершенных особей не творит даже природа. Даже и на наших светилах есть темные пятна. Но светила все-таки остаются светилами.

**б) Т е м а.** Нужно относиться к людям снисходительно.

**в) П р и ч и н ы.**

1) Нет людей без недостатков, это всех уравнивает.

2) Осуждать людей имел бы право тот, кто сам — совершенство.

3) Наши суждения нередко близоруки и ошибочны, потому что не всегда мы знаем истинные причины того, что наблюдаем.

**г) С л е д с т в и я.** Необходимо проявлять к другим:

1) всепрощение;

2) снисходительность;

3) любовь.

**д) П р о т и в н о е.** Недоверие к людям, пессимизм, мизантропия. Вспомните о топе «сопоставление» (б — противоположное).

**22.** Составьте наборы аргументов (причин и следствий) и приведите эти наборы в систему (так, чтобы последовательность причин и следствий, представляющих собой содержание темы, была организована не случайно, а упорядоченно) для указанных ниже тем.

1. Да не застанет вас солнце на постели! (Владимир Мономах.)

2. Мы рождены для общества. (Н. Карамзин).

3. *Prima commendatio adolescentum proficiscitur a modestia* (Сисеко). — Лучшее украшение для юноши — скромность (Цицерон).

4. Корень учения горек, но плоды его сладки (Исократ).

Наборы (системы) причин и следствий предварите кратким анализом темы. Задание выполняется письменно.

**23.** Обдумайте помещенные ниже тезисы и составьте причинно-следственные цепочки для их доказательства.

1. Богатство имеет выгодные стороны.

2. Бедность не лишена преимуществ.

3. Богатство таит опасности.

4. Бедность губительна.

**24. Т е м а:** «Быть бедным — большое несчастье. Не меньшее несчастье — родиться богатым» (Андре Моруа). Разработайте смысловую структуру:

а) изъяснение темы (предложите анализ, аналогичный образцу в упражнении № 21);

б) причины;

в) следствия.

⇒ **25.** Предлагаем вам стать на некоторое время Сципионом Африканским, выполнив за него его работу. Известно, что деятельность Сципиона в газете расцвела во время жесткой и даже жестокой цензуры. Писать было не о чем. Но журналист нашел выход: он «*пришел к растерянному редактору и грустно сказал:*

— У вас нет материала, так я вам приведу жирафов.

— Что? — даже побледнел редактор.

— Я приведу вам в Петербург жирафов из Африки. Будет много статей.

*Недоумевающий редактор согласился».*

А теперь дело за вами.

а) Статья первая: «На другой же день в газете появилась интересная заметка о том, что одно высокопоставленное африканское лицо подарило одному высокопоставленному петербургскому лицу четырех жирафов, которых и приведут из Африки прямо в Петербург сухим путем. Где нельзя — там вплавь».

Напишите эту заметку!

б) Из следующих возможных «заданий» можете выбрать те, что вам особенно близки; но лучше написать за Сципиона всю серию статей.

Жирафы тронулись в путь на другой же день. Путешествие было трудное. По дороге они хворали, и Сципион писал горячие статьи о способе лечения зверей и апеллировал к обществу покровительства животным. Потом написал сам себе <т. е. в газету> письмо о том, что стыдно думать о скотах, когда народ голодает. Потом ответил сам себе очень резко... А жирафы между тем шли да шли. Где-то в Калькутте, куда они, очевидно, забрели по дороге, у них родились маленькие жирафята, и понадобилось сделать привал. Но природа, окружавшая отдыхавших путников, была так дивно хороша!.. Жирафы были уже под Кавказом, где туземцы устраивали для них живописные празднества, когда редактор неожиданно призвал к себе Сципиона.

— Довольно жирафов, — сказал он. — Теперь начинается свобода печати. Займемся политикой. Жирафы не нужны.

— Господи! Куда же я с ними денусь? — затосковал Сципион...

Но редактор был неумолим.

— Пусть сдохнут, — сказал он. — Мне какое дело.

И жирафы сдохли в Оренбурге, куда их зачем-то понесло.

(Тэффи. Карьера Сципиона Африканского.)

**26.** Даем схему разработки темы. Подберите соответствующие примеры и «свидетельства». Выпишите. Подготовьте и произнесите свою речь на данную тему, или руководствуясь данным материалом (прибавьте свои примеры и найденные вами «изречения»), или используя собственную разработку и материалы.

**Т е м а:**

**Вины отцов не должно вспоминать.**

**Мир гробу их.**

(А. Пушкин.)

**а) Аналлиз.** Судить других вообще нехорошо: «Не судите да не судимы будете» (Евангелие).

Порицать же предков не просто нехорошо, но всегда, у всех народов считалось недостойным, низким.

**б) Причины:** 1) Это неблагодарно. Каковы бы ни были промахи и недостатки предков, но мы им обязаны и своим существованием и тем благополучием, которое имеем; если же не имеем — не нам их винить.

2) Это неблагородно. Нельзя считать благородным даже того, кто говорит дурно об отсутствующих. Если непозволительно хулить за глаза отсутствующих, то тем более низко это по отношению к мертвым.

3) Это грешно. Смерть имеет очистительную силу: о мертвых либо молчат, либо говорят только хорошее.

**27.** Как вы используете топ «имя» в речи о следующих предметах: гимназия; лицей; бизнесмен <обратите внимание: 1) бизнесом занимаются также женщины; 2) сравните слова: *купец* — *торговец* — *спекулянт*>; честолюбие; ревность; Европа; август; Марина; мышь.

**Источники:** Школьный словарь иностранных слов / Под ред. В. В. Иванова. 4-е изд., перераб. М., 1999 (можно воспользоваться предыдущими изданиями); Современный словарь иностранных слов. М., 1992; Словарь иностранных слов. 9-е изд. М., 1987 (можно воспользоваться любым последующим изданием); Словарь-попутчик: Малый толково-этимологический словарь иностранных слов / Отв. ред. Н. С. Арапова, Ю. М. Миронова. МГУ, 1994; Комлев Н. Г.

Словарь новых иностранных слов (с переводом, этимологией и толкованием). МГУ, 1995; Крысин Л. П. Толковый словарь иноязычных слов. М., 1998 (и все последующие издания); Крысин Л. П. Школьный словарь иностранных слов. М., 1997; Комлев Н. Г. Словарь иностранных слов. М., 1999; Даль В. И. Толковый словарь живого великорусского языка. Т. 1—4 (можно воспользоваться любым из многочисленных изданий, осуществленных в последние десятилетия); Ожегов С. И. и Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. М., 1992 (и все последующие издания); Лопатин В. В., Лопатина Л. Е. Русский толковый словарь. М., 1994 (и все последующие издания); Лапатухин М. С., Скорлуповская Е. В., Снетова Г. П. Школьный толковый словарь русского языка. 2-е изд., перераб. М., 1999 (и все последующие издания); Словарь русского языка: В 4 т. / Под ред. А. П. Евгеньевой. 2-е изд., испр. и доп. М., 1981—1984; Лексические трудности русского языка: Словарь-справочник / А. А. Семенюк, И. Л. Городецкая, М. А. Матюшина и др. М., 1994 (и все последующие издания); Мифы народов мира: Энциклопедия. М., 1980—1982. Т. 1, 2 (и все последующие издания); Мифологический словарь / Гл. ред. Е. М. Мелетинский. М., 1990 (и все последующие издания); Словарь античности / Сост. Йоханнес Ирмшер, Ренате Ионе; Пер. с нем. М., 1989 (и все последующие издания); Петровский Н. А. Словарь русских личных имён. М., 1966 (и все последующие издания); Супранская А. В. Словарь русских личных имён. М., 1998; Шанский Н. М., Боброва Т. А. Школьный этимологический словарь русского языка. 2-е изд. М., 1997 (и все последующие издания).

Укажите, какое риторическое «общее место» служит изобретению содержания в приведенных ниже текстах.

1. Полновесным, благосклонным  
Яблоком своим имперским,  
Как дитя, играешь, август.  
Как ладонью, гладишь сердце  
Именем своим имперским.

(М. Цветаева. Август — астры...)

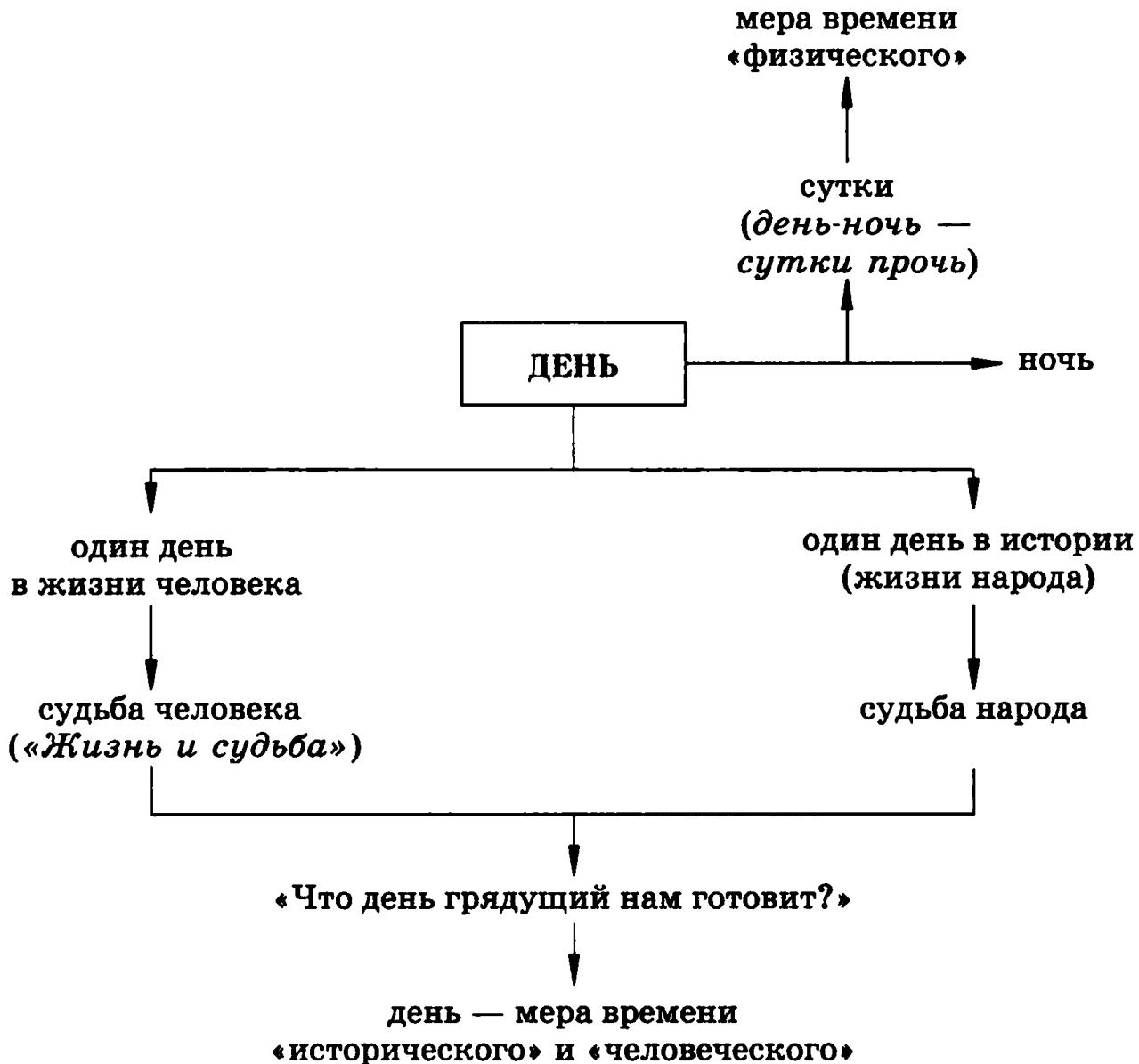
2. Кто создан из камня, кто создан из глины —  
А я серебрюсь и сверкаю!  
Мне дело — измена, мне имя — Марина,  
Я — бренная пена морская.

(М. Цветаева. Кто создан из камня,  
кто создан из глины...)

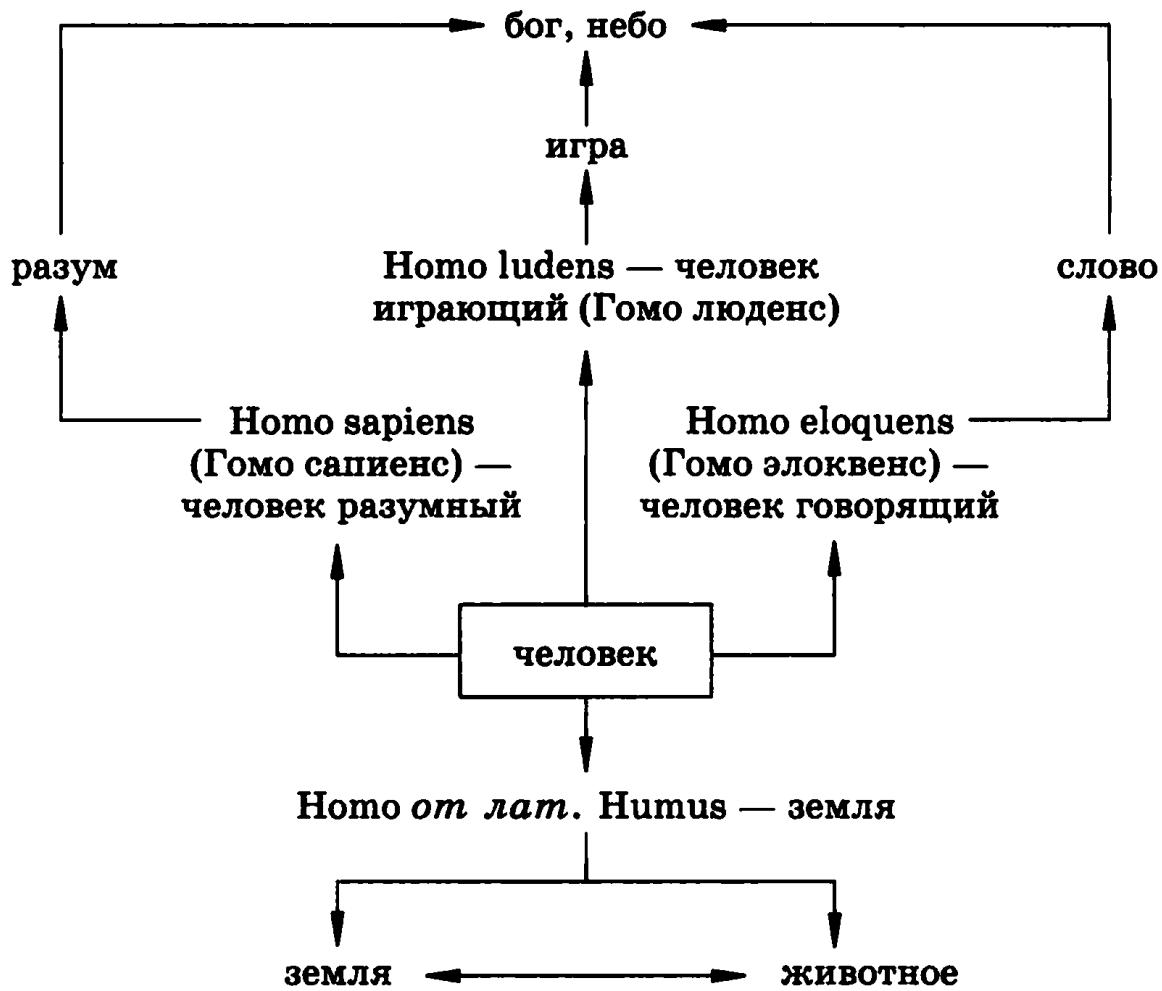
Объясните, какие еще топы (смысловые модели) можно обнаружить, наблюдая связи «идей» в приведенных выше текстах. Нарисуйте простую схему, аналогичную схемам 13 и 14.

**28.** Предлагаем основы смысловой схемы речи, которая может быть создана при развитии идеи «день». Рассмотрите и проанализируйте эту схему. Определите, какие топы использованы в ней для размножения центральной идеи. Разработайте смысловой эскиз речи (аналогичный тому, что дан на схеме для темы «С порядком дружен ум»).

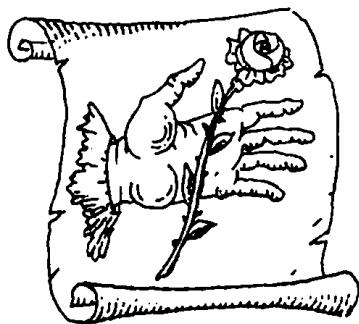
Придумайте название темы, соответствующее получившейся у вас речи с центральным термином «день».

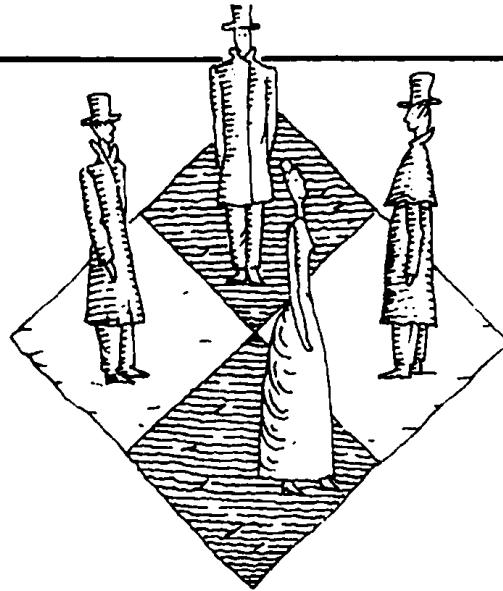


**29.** Рассмотрите, проанализируйте и развейте самостоятельно данную смысловую схему «размножения» идеи «человек». Составьте смысловой эскиз речи с термином «человек». Подберите соответствующее название темы вашей речи. Какие топы использованы для схемы? Какими воспользовались вы сами, развивая ее далее?



**30.** Составьте самостоятельно смысловые схемы и разработайте риторические смысловые эскизы для речей с центральными терминами: богатство; аристократ; ссора; мечта; совесть; цветок. Для каждой речи подберите название темы.





## *Риторический канон: расположение изобретенного (диспозиция)*

### § 101. РАСПОЛОЖЕНИЕ КАК РАЗДЕЛ КЛАССИЧЕСКОЙ И СОВРЕМЕННОЙ РИТОРИКИ.

Следующий этап на пути от мысли к слову (и, соответственно, этап риторического канона) — диспозиция, расположение — «изобретенных идей соединение в пристойный порядок» (М. Ломоносов). Расположение составляет и одну из трех главных частей риторики как дисциплины, наряду с изобретением и «выражением» (элокуцией).

В риторических руководствах, от самых древних до самых современных, деятельность говорящего на этапе расположения нередко сравнивается с деятельностью полководца. Так и у Ломоносова: «Храброго вождя искусство состоит не в одном выборе добрых и мужественных воинов (этот выбор «воинов-идей» осуществлен на этапе изобретения. — А. М.), но не меньше зависит и от приличного управления полков» (Краткое руководство к красноречию...).

Итак, в этой главе нам предстоит заняться «наукой побеждать» в той ее части, которая определяет общие принципы стратегии — расстановки и передвижений войск (в сражении), элементов содержания (идей) в речи. Недаром греческое слово *стратегия* (от stratos — войско и ago — веду) употребляется не только как термин военного искусства, но и как термин современной риторики и лингвопрагматики: вспомните понятия «коммуникативная страте-

гия» или «риторическая стратегия», о которых шла речь в главе 1.

Мы рассмотрим риторические правила и рекомендации, определяющие расположение содержания (смысловую структуру) описания, повествования, рассуждения.

Очень важно, читая эту главу и осваивая элементы речевого мастерства, связанные с принципами расположения идей в речи (выполняя задания и упражнения), понять и постоянно иметь в виду нижеизложенное.

Правила расположения идей в речи вовсе не являются какой-то жесткой и тем более выдуманной учеными-риторами схемой. Те принципы, с которыми вы познакомитесь, и те рекомендации, которые вы найдете, не есть какая-то искусственная система подавления вашей «речевой свободы». Напротив, их нужно воспринимать как основу, фундамент, наконец, трамплин, от которого можно оттолкнуться, чтобы перейти в «свободный полет», чтобы не раздумывать мучительно и не искасть, каждый раз заново открывая Америку, что бы такое сказать сначала, что — потом и как закончить речь.

Мысли в речи не должны, толпясь, тесниться и мешать друг другу. Для того чтобы помочь говорящему справиться с ними, упорядочить их (в целях лучшего восприятия речи слушателями, в целях установления гармонии в отношениях между ритором и адресатом речи), и существуют в риторике определенные принципы расположения идей в речевом произведении.

Откуда взялись эти принципы и правила? Очень важно осознать, что они заключают в себе те традиции речи, которые веками складывались в европейской культуре. Риторические рекомендации к расположению идей в речи отражают европейскую культуру слова. В этой культуре, в этой традиции (к которой принадлежим мы с вами) принято «поступать» в своей речи именно так, как будет описано в следующих параграфах.

Существуют определенные, общепринятые в европейской культуре (хотя и в деталях различные в разных национальных культурах) правила этикета, в том числе этикета речевого. Они регулируют поведение человека в обществе и формы его речевого общения с себе подобными. Некоторые из правил (элементов) сложной системы общего и речевого этикета сохранились в отечественной культуре, многие же из

них (и, собственно, вся система в ее целостности) утеряны и в настоящее время не соблюдаются. Еще хуже обстоит дело с такими традициями речевого поведения, которые поддерживались именно риторикой: ведь обучение этой дисциплине было прервано почти на сто лет. Если некоторые наши современники-соотечественники еще помнят, что нельзя подавать первым руку старшему и что лучше не называть незнакомого пожилого человека на «ты», а также что нельзя есть с ножа, то проблема, с чего начать беседу, оказавшись в незнакомой компании, или как обратиться к собравшейся аудитории, или с чего начать и чем кончить публичное выступление, для многих так и остается загадкой.

Те традиции речевого поведения, которые до сих пор живы в европейской риторической культуре и обнаруживаются в речи любого хорошего собеседника, любого блестящего оратора, определяя последовательность его «риторических шагов» — способы и порядок представления содержания в речи, мы сейчас и рассмотрим.

Итак, заметьте: риторическое расположение — «не догма, а руководство к действию». Риторика ничего не навязывает, а лишь предлагает образцы, сложившиеся в истории европейской словесной культуры.

## **РИТОРИЧЕСКИЕ ТРАДИЦИИ РАСПОЛОЖЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ В ОПИСАНИИ: РЕКОМЕНДАЦИИ СТАРЫХ РИТОРИК**

**§ 102. ЛОМОНОСОВСКАЯ ТРАДИЦИЯ РАСПОЛОЖЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ В ОПИСАНИИ.** Описание вещи, по Ломоносову, есть «изображение» ее. Автор «Краткого руководства к красноречию...» считал мастерство описания важным свойством ритора. В своей книге Ломоносов предлагает порядок расположения топов («общих мест») в описании.

**Описание  
«бездушных» вещей**

1. Место

2. Целое и части

3. Материальные их  
свойства

**Описание  
«одушевленных» вещей**

1. Место, или время, или жизненные  
свойства

2. Материальные части и их свойства

3. Действия, обстоятельства их времени и места (если необходимо)

Приведем образец расположения идей в описании вещи из старой риторики.

### САМОВАР

*Самоваром называется машина, в которой нагревается вода для приготовления чаю (определение. — А. М.). Части его (целое — части. — А. М.). Форма. Из чего делается (свойства материальные. — А. М.)? Лучшие самовары делаются в Туле (место. — А. М.). Как нагревается в самоваре вода («действия», или функция. — А. М.)? Употребляется самовар по преимуществу в России, но проникает от нас и в Западную Европу, и в Азию (применение, место. — А. М.). Общеупотребительность: кн. Вяземский говорит:*

*Где только водятся домашние пенаты,  
От золотых палат и до смиренной хаты,  
Где медный самовар, наследство сироты,  
Вдовы последний грош и роскошь нищеты —  
Повсюду на Руси, святой и православной,  
Семейных сборов он всегда участник главный*

(топ «свидетельство»).

Значение его в русской жизни, по словам кн. Вяземского:

*Самовар родной, семейный наш очаг,  
Семейный наш алтарь, ковчег домашних благ.*

Схема расположения в этом образце.

1 — определение; 2 — целое — части; 3 — свойства: внешние (форма, материал); 4 — место; 5 — свойства: функции, употребление; значение («свидетельства»: цитаты).

Сравните образцы расположения для описания животных из той же риторики.

### БЕЛКА

1. Что такое белка (определение. — А. М.)? 2. Какова она на вид (свойства внешние. — А. М.)? 3. Образ жизни (действия. — А. М.). 4. Пища. 5. Продолжительность жизни. 6. Жилище (другие свойства. — А. М.). 7. Польза.

### ОВЦА

*Млекопитающее, домашнее животное (определение. — А. М.). Величина. Строение тела и члены (свойства внешние. — А. М.): шерсть, обросший шерстью,*

*жирный хвост; ноги от колен и до копыт почти голы, двойные маленькие копыта; рога (другие свойства. — А. М.). Пища: зеленая мелкая трава, мелкое сено; необходимое лакомство — соль. Характер: глупа, скромна и терпелива. Польза.*

Вот какая схема расположения использована в этих описаниях животных: 1 — определение; 2 — свойства внешние (внешний вид); 3 — действие (образ жизни); 4 — свойства внутренние (нрав, характер); 5 — польза (свойства по отношению к человеку).

Но примеры, которые мы привели выше, — это неинтересные, школьские, скучные описания.

Существуют речевые ситуации, в которых необходимы именно описания такого рода — сухие, но зато очень четкие, исчерпывающие полные, «факторографические». Такие описания можно назвать не только «факторографическими», но даже и «фотографическими» или иногда только «схематическими». Какие же речевые ситуации требуют таких описаний? Они распространены в сфере научно-технической деятельности, инженерии, обеспечивают создание разного рода инструкций и технических руководств. Например:

*Карниз «Струна» предназначен для подвески штор из легкой ткани на одну струну (функция). Он состоит из двух кронштейнов с элементами крепления капоновой струны и декоративных пластмассовых крышек (целое — части; свойства (материал); функции частей).*

«Схематическое» описание вещи с риторической точки зрения удачно, если оно: 1) понятно, 2) полно, 3) точно. Расположение частей в описании таково: 1 — общее назначение (функция) предмета; 2 — все его составные части, важные для адресата сообщения (в порядке убывающей важности), их назначение и работа. Сначала упоминается и описывается самая существенная для функционирования прибора деталь, далее — остальные; чаще всего при расположении описания отдельных деталей учитывается также близость их друг к другу, объединенность в узлы, блоки и пр. Как видите, и такое — «схематическое» описание — дело непростое. Здесь важна прежде всего четкость, точность и последовательность, т. е. структурность, именно схематизм, возведенный в принцип, в закон описания.

## § 103. РАСПОЛОЖЕНИЕ В ОПИСАНИИ, ПО Н. Ф. КОШАНСКОМУ.

В естественнонаучных текстах, даже «академических», риторика описания меняется: адресат — ученый (естественник) ценит образность и живость, яркость даже в научном описании. Это значит, что в этой сфере уже чувствуется необходимость в выполнении закона эмоциональности речи (примеры таких зоологических описаний в строго научном тексте мы приводили на с. 160 и 163).

Как же научиться создавать описания творческие, имеющие некую «изюминку» (а значит, эмоциональные, содержащие элемент эстетический, художественный)?

Обратимся за советом к «Общей реторике» Н. Ф. Кошанского. Вот какие правила описаний в ней содержатся: 1 — предмет нужно представить отдельно от других (выделить его), просто (четко), в его единстве, целостности; 2 — выделить характерные свойства (или даже единственное определяющее свойство) предмета, которые (которое) и делают его интересным для адресата (слушателя) (об этом мы уже сказали на с. 164—166): «удовольствие <адресата>, его участие в чувствах автора <говорящего>» — вот что является целью хорошего описания. Не все в предмете равно пленяет или отталкивает, пишет Кошанский. Выделить нужно именно те свойства вещи, которые не оставят адресата равнодушным, и желательно приберечь их под конец описания (этот совет выполнять вовсе не обязательно; напротив, главные, определяющие характерные признаки могут быть названы в самом начале речи).

Итак, описание (по Н. Ф. Кошанскому) делится на три основные части. Угадайте какие. Правильно: начало, середину и конец. Кажется: как просто. Но не спешите — структура каждой части довольно сложна:

### I. Начало.

1) Нужно обратиться к предмету описания «в живом и сильном чувстве»: *О мышь!* (Не забывайте, что мы сейчас рассматриваем традиционный образец, который может показаться вам нелепым или устарелым. Ничуть не бывало: хорошие риторы и сегодня пользуются этими же принципами.);

2) сказать о времени дня или года (вспомните задание составить «речь о розовом кусте» в предыдущей главе);

3) сказать о месте, где предмет находится или встречен. Обратите внимание: сначала дается общая картина окружающего, а потом взгляд как бы фокусируется на предмете; нередко описывается приближение к нему. Вообще взгляд автора (направление взора) — очень важный инструмент создания описания. Классические описания, которые можно найти в романах XVIII и XIX столетий, нередко используют именно его: взгляд автора (или героя романа) «работает», как кинокамера: общий план, «наездка», крупный план, планы отдельных деталей и пр. Итак, вы — «сам себе режиссер». Ваш взгляд — это кино (видео) камера. Вам предоставлена свобода, но только оправданная вашей творческой задачей: впечатлить (слушателя или читателя, хоть и не зрителя), выявить и открыть ему суть предмета собственным взглядом и словом.

Так, например, возьмем описание средневекового замка у Вальтера Скотта (откройте роман «Квентин Дорвард»). Как оно строится? Герои приближаются к месту, где замок расположен. Сообщается, что они видят вокруг (они «остановились, чтобы поглядеть на замок»). Взгляд их движется к предмету (замку) и как бы проникает внутрь, минуя ров, зубчатые крепостные стены (три их ряда, от внешнего до внутреннего). Направление взгляда диктует и структуру описания: последовательно от внешнего к внутреннему (самому центру, высокой башне замка) описывается все, что встречает взор.

Н. Ф. Кошанский рекомендует «тонко остановить внимание на предмете», выделяя его из общего фона, из окружающего. Он также советует применять довольно распространенный (и, пожалуй, несмотря на древность, все же не избитый) прием: сделайте вид, что вы встретили предмет описания случайно (прогулка, путешествие, нечаянная встреча).

**II. Середина описания. Принципы изобретения ее содержания из «общих мест».**

1) Если предмет «бездействует» (это озеро, холм, кладбище и пр.), описываются перемены в нем в разное время (топ «обстоятельства: время»).

2) Если это неодушевленный (физический) предмет и он как целое состоит из частей (город, сад, деревня), то описываются отдельные его части, даются картины с разных сторон (топ «целое — часть»).

3) Если это «предмет нравственный» (отвлеченный, а не конкретный, как в п. 1 и 2), то прибегаем к топу «род и вид», «разновидности». Так трактуются (описываются) такие предметы, как «скромность, сострадание, роскошь, праздность» и пр.

4) Если это действующее лицо («герой»), то описываются его свойства и действия (топ «свойства»): одно за другим, постепенно и отдельно. Так, например, поступает Цицерон в своих речах: *Секст Росций, отец здесь присутствующего, принадлежал к городской общине Америи; родовитость, высокое положение, богатство предоставили ему очевидное первенство не в одном своем городке — во всей округе, и со знатнейшими людьми соединяли его связи дружбы и гостеприимства. <Имя; определение (отец...), свойства (три главных, определяющих сначала названы — родовитость, высокое положение, богатство), затем раскрыты и подтверждены примерами; далее — поступки, краткая история жизни Секста Росция>.*

5) Особенno полезно использовать топ «сопоставление» (подобие или противное): река подобна времени, красота цветка розы противопоставляется шипам и пр.

Правила расположения середины описания.

а) «Что больше вам нравится <в предмете>, то должно быть после» (Н. Кошанский). Самое, на ваш взгляд, интересное и привлекательное в предмете речи располагать ближе к концу, «по нарастающей», чтобы достигнуть кульминации, высшей точки заинтересованности адресата к концу описания;

б) все части предмета должны быть ясно, четко отделены друг от друга и описаны порознь, отдельно, последовательно;

в) избегать излишней детализации; стараться отбирать только существенное, яркое, полезное, привлекательное (или, напротив, самое ужасное, отвратительное). Самое главное — уметь (или, по крайней мере, стремиться) выделить то свойство предмета, которое и делает его таковым (или несколько таких свойств), а потом использовать это свойство как стержень всей речи о предмете;

г) избегать повторов, даже в иных выражениях.

### III. Конец описания.

а) Можно вновь употребить обращение к предмету (стоит ли вообще использовать этот и подобные риторические приемы)

мы, определит ваш собственный вкус, ваш «имидж» как говорящего и ситуация речи). В конце описания Кошанский рекомендует особо выразить собственные чувства и желания; это действительно часто делают ораторы;

б) в самом конце нужна «нравственная занимательная мысль или высокая и разительная истина» (Н. Кошанский). Конечно, выполнить такой совет сразу нелегко; попытайтесь прибегнуть к нему, ориентируясь на приведенные ниже примеры.

## КАК ОПИСАТЬ ПРЕДМЕТ РЕЧИ?

**§ 104. ПРИНЦИПЫ РАСПОЛОЖЕНИЯ СОДЕРЖАНИЯ В ХОРОШЕМ ОПИСАНИИ.** Давайте подумаем, что же является самым важным в создании хорошего описания. Это следующее: 1) правильный выбор главной, характерной черты (свойства) или детали (части), определяющей сущность предмета или делающей его интересным; 2) подбор точного сравнения (создание образа), основанного именно на этой главной характерной черте, существенном признаке предмета; 3) хорошая «режиссура» (или «операторская работа»): выбор точки зрения, направления «взгляда» на предмет; не забудьте: «красота — в глазах смотрящего». Нередко в описание специально вводится такой «смотрящий»: это либо сам автор — говорящий, либо обобщенное лицо, либо герой повествования. Так, у Гоголя: *Небывалый проезжий остановился с изумлением при виде его (помещика) жилища...* (далее следует описание усадьбы, данное, с точки зрения («глазами») этого обобщенного «небывалого проезжего»). Или: *Здесь герой наш поневоле отступил назад и поглядел на него* (Плюшкина. — А. М.) *пристально. Ему случалось видеть немало всякого рода людей, даже таких, каких нам с читателем, может быть, никогда не придется увидеть; но такого он еще не видывал...* Далее идет описание облика Плюшкина — этой *прорехи на человечестве* (заметьте: характерная деталь — *прореха на платье* — и определяет весь характер этого человека и даже становится его именем).

А теперь, назвав основные принципы риторической работы с созданию хорошего описания, рассмотрим примеры.

Чайник был-таки горденек; он гордился и фарфором своим, и длинным носиком, и широкою ручкою — всем. У него была приставка и спереди и сзади: спереди — носик, сзади — ручка; об этом-то он и говорил. О том же, что крышка у него разбита и склеена, — молчал. Это ведь недостаток, а кто же любит говорить о своих недостатках, — это и другие сделают. Чашки, сливочник, сахарница — словом, весь чайный прибор, конечно, больше помнили и охотнее говорили о недостатке чайника, нежели о его прекрасной ручке и великолепном носике. Чайник знал это. Вот каково описание героя сказки Х. К. Андерсена «Чайник». Сравните его с тем ученическим риторическим образцом, который мы приводили выше («Самовар»). «Общие места» в обоих примерах использованы одинаковые: «целое — части», «свойства» (частей и целого): материал, другие признаки, размер и пр. В сказке чайник одушевлен; он имеет свой собственный характер (главная черта которого — гордость), свой взгляд на себя самого; при описании чайника сказочник пользуется и точкой зрения прочих предметов на героя.

Но перейдем к другому. Вот как построено описание поэта Бальмонта (фрагмент речи о нем, произнесенной Марией Цветаевой): *Если бы надо было дать Бальмонта одним словом, я бы не задумываясь сказала: «Поэт».*

*Не улыбайтесь, господа, я бы не сказала так ни о Есенине, ни о Мандельштаме, ни о Маяковском, ни о Гумилеве, ни даже о Блоке. Ибо в каждом из них, кроме поэта, было еще нечто, большее или меньшее, лучшее или худшее, но еще нечто... В Бальмонте же, кроме поэта, нет ничего. И потому, когда его домашние на вопрос о нем отвечают: «Поэт спит», — или «Поэт вышел за папиросами», — в этом нет ничего смешного или претенциозного, ибо именно поэт спит, и сны, которые он видит, — сны поэта, и именно поэт и никто другой вышел за папиросами, в чем не усомнился бы ни один лавочник, увидев его у прилавка.*

*На каждом бальмонтовском жесте, слове — клеймо — печать — звезда — поэта... То, что так часто принимают за позу, есть лишь природа поэта, странная обычному человеку <далее следует описание отдельных, самых характерных черт поведения и внешности>, как, например, носовые «ап» и «еп» Бальмонта.*

*Да, Бальмонт произносил их иначе, чем другие, да, его *ап* и *еп* имеют тигриный призвук, но он не только произносит их иначе, он и шагает иначе, он весь — иной...*

*Посадка головы? Но так ее посадил ему Господь Бог. Не может смиренно нести голову человек, который в двадцать лет сказал:*

*Я вижу, я помню, я тайно дрожу,  
Я знаю, откуда приходит гроза.  
И если другому в глаза я гляжу —  
Он вдруг — закрывает глаза.*

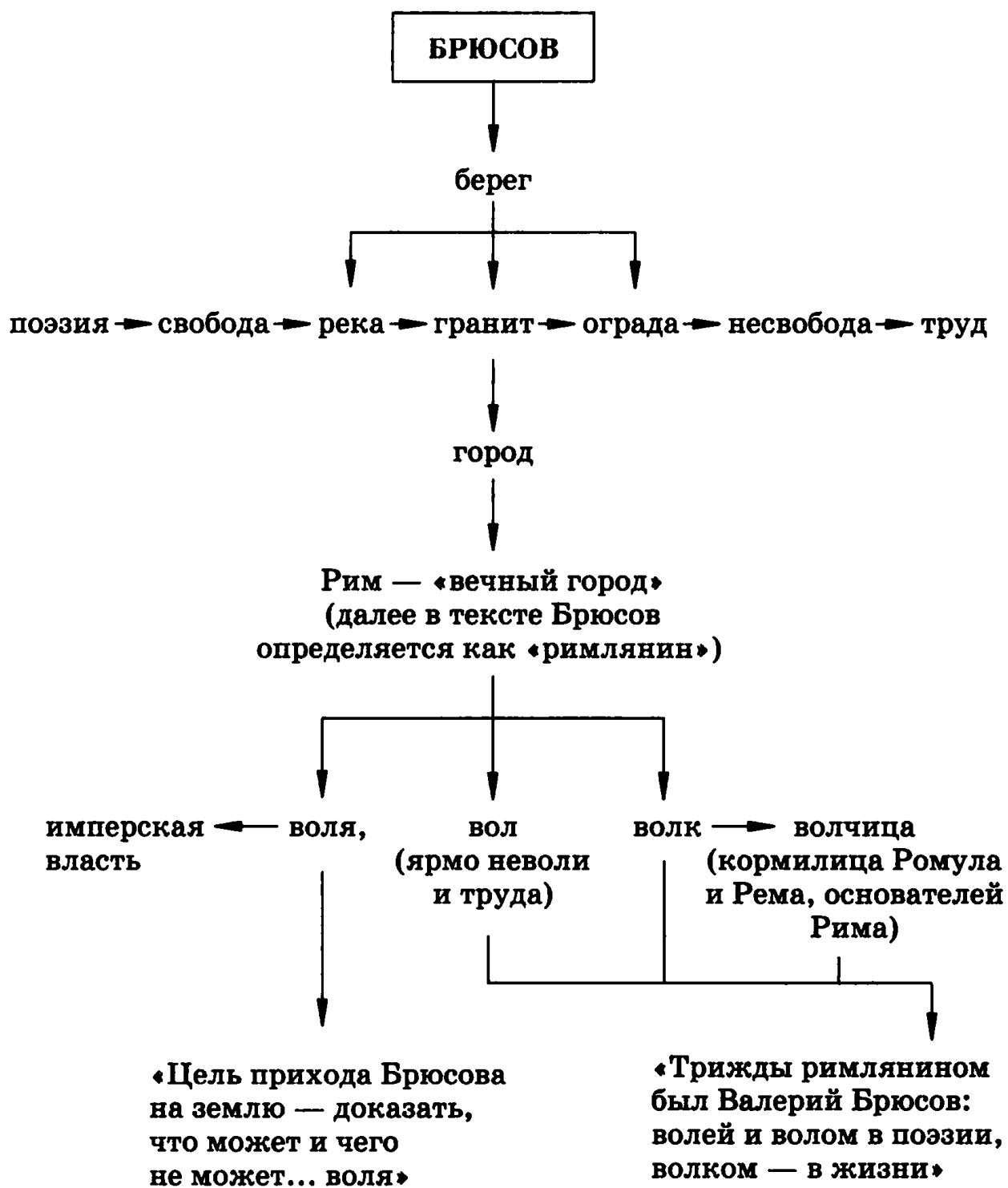
*Отсюда — взгляд Бальмонта, самое неустранимое, что я видела в жизни... (Из выступления на вечере по поводу пятидесятилетия литературной деятельности Бальмонта.)*

Вы видели: выбирается существеннейшая черта — одна; она служит стержнем описания (здесь — «поэт»). Ею мотивируются и другие, уже внешние, черты и проявления: общий облик, произношение, посадка головы, взгляд. Рассмотренный текст-описание строится на использовании характерной черты, определяющей сущность предмета описания («Бальмонт — поэт»).

А вот пример иного построения, которое основано на стержне-метафоре, стержне-образе. Пример возьмем из текста того же автора, но посвященного В. Я. Брюсову. Для автора Брюсов не «поэт милостью Божьей», но «поэт собственной милостью», создавший себя в результате громадного труда и напряжения воли. Для описания этой личности требуется метафора.

Начало описания (В. Я. Брюсова как явления русской поэзии):

*Брюсов <...> был сплошным берегом, гранитным. Сопровождающий и сдерживающий (в пределах города) городской береговой гранит — вот взаимоотношение Брюсова с современной ему живой рекой поэзии. За городом набережная теряет власть. Так, он не предотвратил ни окраинного Маяковского, ни ржаного Есенина, ни <...> небывалого, как первый день Творения, Пастернака. Все же, что город, кабинет, цех, если не иссякло от него, то приняло его очертания. (Цветаева М. Герой труда (Записки о Валерии Брюсове.) Вот смысловая схема всего текста.*



Итак, начало текста уже содержит свернутый образ-метафору, которая раскрывается далее во всем очерке, посвященном «определению Брюсова».

Теперь, соблюдая принципы риторики описания (напомним: их три; назовем их снова кратко — **характерный признак; образ; взгляд**) и пользуясь советами по расположению идей в описании (см. предыдущий параграф), обратитесь к заданиям и упражнениям № 1—7, с. 230—232.

## КАК РАССКАЗЫВАТЬ ИСТОРИИ?

**§ 105. ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИИ ПОВЕСТВОВАНИЯ.** У кого учиться рассказывать? Как научиться рассказывать истории? Обратимся к сказочнику, а не к профессиональному ритору: пожалуй, первый может нам дать лучший совет и пример. Итак, «жил-был молодой человек; он усердно готовился в поэты и хотел стать поэтом уже к Пасхе, потом жениться и зажить творчеством. Это вовсе не трудно; все дело в том, чтобы придумывать да придумывать, но что именно?» Всеказалось юноше обыденным и неинтересным. От расстройства он занемог. Пришлось обратиться к знахарке. «Жила знахарка в маленьком, чистеньком, но скучном домике: ни деревца вокруг, ни цветочка! Перед дверями — только улей — вещь полезная; да картофельное поле — тоже вещь очень полезная, да еще канава, обросшая кустами терновника» — короче, сплошная «проза жизни». Но знахарка сказала юноше: «Ты не умеешь смотреть на вещи как следует... Есть о чем петь и рассказывать и в наше время, умей только взяться за дело! Черпай мысли откуда хочешь — из трав и злаков земных, из стоячих и текущих вод! Но для этого, конечно, нужно обладать даром разумения, уметь, как говорится, поймать солнечный луч!»

И знахарка дала молодому человеку свой слуховой рожок и свои очки. Вооружившись ими, он услышал историю, которую рассказала ему о себе картофелина. Удивился молодой человек поэтической речи терновника о своей судьбе; рассмотрел жизнь обитателей улья и был поражен: «Шум, гам! История на истории!» В чем же заключалось волшебство старой знахарки, чудесный «дар разумения» — «дар смотреть на вещи как следует»? А вот в чем: «иди прямо навстречу жизни, в самую густую толпу, да насторожи глаза, и уши, и сердце»; «призови на помощь Господа Бога да перестань думать о самом себе». (Андерсен Х. К. Что можно придумать.)

А теперь от старой знахарки обратимся за советом к «старушке Риторике». Вот что она предлагает рассказчику историй — повествователю (будем опираться в основном на рекомендации Кошанского и отчасти — Ломоносова).

## I. Начало повествования. Возможны варианты.

а) Обращение к адресату: слушателю или читателю: *Послушайте, ребята, что вам расскажет дед...* (А. К. Толстой); *Знаете ли вы, что такое украинская ночь?..* (Н. Гоголь).

б) Общая мысль рассказа (повествования): *Земля наша богата, порядка в ней лишь нет* (А. К. Толстой); *Осень — время грибное. Весна — зубное. Осеню ходят в лес за грибами. Весною — к дантисту за зубами* (Тэффи). Или: *Человек только воображает, что беспредельно властвует над вещами. Иногда самая невзрачная вещица вотрется в жизнь, закрутит ее и перевернет всю судьбу не в ту сторону, куда бы ей надлежало идти* (Тэффи). Или: *Муж может изменять жене сколько угодно, и все-таки будет оставаться таким же любящим, нежным и ревнивым мужем, каким он был до измены. Назидательная история, случившаяся с Петуховым, может служить примером этому...* (А. Аверченко).

в) Общепринятая истина, высказанная в афористической форме: *Тяжело порою быть русским человеком* (Тэффи); *Ни с одним из физических недостатков люди так неохотно мирятся, как с толщиной* (А. Бухов).

г) Самый распространенный вариант начала: место, время, действующее лицо (где? когда? кто?): *В один прекрасный вечер не менее прекрасный экзекутор, Иван Дмитрич Червяков, сидел во втором ряду кресел и глядел в бинокль на «Корневильские колокола»* (А. Чехов); *Граф Румянцев однажды утром расхаживал по своему лагерю* (А. Пушкин); *Было в исходе первого часа, когда я прибыл в Веве. Я отправился в «Hôtel de Fançon»* (Н. Гоголь).

II. Середина. «Режиссура» самого повествования (как и описания) может быть различной. Вот что говорит об этом Ломоносов: можно следовать «натуциальному», естественному порядку событий; но можно начинать «не с начала действия, а с некоторого чудного, знатного или нечаянного приключения, которое было в середине самого действия», или даже еще сложнее: «что напереди было до этого яркого момента, описывается повествованием знатного лица, в самой истории представляемого, до того самого случая, с ко-

торого оно началось, а прочее, что следует, идет обыкновенным натуральным порядком» (Краткое руководство к красноречию...). В «Общей реторике» Кошанский рекомендует следовать в повествовании естественному ходу событий. При этом рассказчик должен «нагнетать» степень заинтересованности адресата, продвигаясь к кульминации истории, которая и завершает «середину».

III. Конец повествования содержит развязку истории. Она должна быть рассказана так, чтобы соответствовать началу и середине. После развязки может даваться «нравственная мысль», или вывод из всего повествования.

Описанное расположение материала в повествовании, по сути дела, есть структура, лучше всего представленная и яснее всего заметная в басне, анекдоте (случае из жизни) или в коротком рассказе, а также сказке.

Риторика рассказа (особенно устного) требует: рассказчик постоянно должен отдавать себе отчет в том, что, кому и с какой целью он рассказывает. Понятно, что повествование о дорожном происшествии не может не выглядеть по-разному: в отделении милиции или в суде, куда вас пригласили как свидетеля; в кругу родных и знакомых; в аудитории, где вы выступаете с речью о необходимости соблюдать правила дорожного движения. Здесь же, однако, нас прежде всего будут интересовать принципы создания интересного, увлекательного для слушателей рассказа. Они следующие: простота; ясность; краткость; правдоподобие; постепенное нарастание «интереса» до кульминации и развязки в заключении. Рассказчику не следует самому указывать, что его история необычайно увлекательна, постоянно открыто напоминать об этом слушателям: «Это так интересно!», «Это потрясающе!». Вы таким путем не вызовете внимания, скорее напротив — утратите его: люди не любят, когда их заставляют слушать. Лучшие рассказчики достаточно сдержаны и в своем речевом поведении, особенно в начале речи, лишь в глазах по ходу повествования все ярче разгорается огонек, да жестикуляция и мимика становятся живее.

Советуем вам найти возможность послушать и посмотреть выступления Ираклия Андроникова — блестящего повествователя, владевшего подлинно культурным современным русским словом. К сожалению, выступления других авторов коротких рассказов или юмористических миниатюр, которые

можно увидеть и услышать сейчас на эстраде, мы никак не можем рекомендовать в качестве образца для подражания. Почему? Подумайте и попытайтесь ответить сами. [См. задания к разделу № 8—11, с. 232—233.]

## КАК ГОВОРИТЬ, РАССУЖДАЯ? КЛАССИЧЕСКИЙ ОБРАЗЕЦ РЕЧИ-РАССУЖДЕНИЯ (ХРИЯ)

**§ 106. РАССУЖДЕНИЕ И ХРИЯ.** Теперь займемся структурой речи-рассуждения. В классической античной, в новой и новейшей европейской (и русской) риторике умению хорошо говорить, рассуждая, придавалось особенно большое значение: ведь это умение — основа мастерства оратора-политика и оратора судебного; фундамент искусства полемики, дискуссии, спора; база риторики интересной, содержательной беседы. Все эти области красноречия имеют глубинную общность: их объединяет именно то, что все они прежде всего требуют хорошей аргументации — доказательства верности некоего тезиса, точки зрения, позиции. Искусство строить рассуждение — формулировать и доказывать мнение — необходимо и для торжественной речи — речи «на случай», и для риторически грамотного выражения речевой оценки — похвалы или осуждения (эпидейктическая речь). Рассуждение — основа также и эристической речи (*от греч. eristikos — спорящий*). Владение структурой рассуждения поможет и в том случае, если вы будете заниматься собственно наукой, академической деятельностью: хорошо написанная современная научная статья, в какой бы области она ни была выполнена, использует именно классическую риторическую схему расположения содержания в речи-рассуждении.

Итак, трудно, даже невозможно представить себе жизнь человека, которому не пригодилось бы умение рассуждать в речи. Если он не столкнется с такой необходимостью профессионально (что нелегко вообразить), то, наверное, почувствует ее в быту, разговаривая с родственниками и знакомыми, воспитывая детей, отмечая торжественное событие в кругу друзей и близких, отстаивая свои права в официальных инстанциях и т. д.

Мы предложим вам сперва классическую, общепринятую в европейской речевой культуре в прошлые столетия структуру речи-рассуждения. Освоив эту структуру, как

это приходилось делать всем людям, получавшим образование в России до революции 1917 г., вы вовсе не должны будете в реальной жизни использовать ее как жесткую, застывшую, единственно допустимую схему. Здесь мы будем практиковать этот образец скорее как учебный — как упражнение, формирующее дисциплину мысли и речи, и как вспомогательный — основу вашей будущей практики. Напомним, что пишет по этому поводу Н. Ф. Кошанский: «Древние считали этот вид упражнений столь важным, что назвали его потребностью, необходимостью (*hreia* (греч.), *necessitas*, *commodum*, *utilitas* (лат.)» (Общая реторика. 9-е изд. СПб., 1844. С. 50). В русской риторике использовался специальный термин, обозначавший такую речь-рассуждение, — «хрия».

«О, проклятые хрии и формы риторические!» — вот крик души русского гимназиста, запечатленный в воспоминаниях замечательного историка С. М. Соловьева о риторическом учении в 30—40-е годы XIX в. Автор, видно, немало от него пострадал, но не меньше и приобрел. Недаром древние говорили: *mathemata* — *pathemata* (греч.) — учение есть страдание. И в русский язык вошло, став широко известным, изречение грека Исократа: *Корень учения горек, но плод его сладок*.

Поверим же древней мудрости и опыту двух тысячелетий европейской культуры. Займемся хрией, речью-рассуждением.

«Хрия есть слово, которое изъясняет и доказывает краткую нравоучительную речь, или действие какого великого человека» — так определяет хрию М. В. Ломоносов (Краткое руководство к красноречию... 9-е изд. СПб., 1810. С. 238). В хрии мы имеем «не предмет для описания, не происшествие для рассказа, а одну мысль, или Предложение (тезис. — А. М.), которую вы или доказать должны, как справедливую, или отвергнуть, как ложную», — говорит Н. Ф. Кошанский (Общая реторика. 9-е изд. СПб., 1844. С. 50).

**§ 107. СТРУКТУРА СТРОГОЙ ХРИИ: ДЕДУКТИВНЫЙ ОБРАЗЕЦ.** Начнем с так называемой строгой хрии. В строгой хрии содержание располагается в восьми последовательных частях. Их приводит в своей риторике Ломоносов, эти же восемь частей хрии фигурируют в учебных руководствах по риторике вплоть до начала нашего столетия. Что же это за части? Будем называть их так, как они названы у Ломоносова в «Кратком руководстве к красноречию...», а примеры приведем из сборника «Стилистические задачи» для гимна-

зии при Историко-филологическом институте в Санкт-Петербурге (сост. И. Гаврилов. 1874).

Итак, берем тему «Корень учения горек, но плоды его сладки»; теперь это тезис («предложение», по Кошанскому), справедливость которого мы должны доказать.

Часть I. Приступ, в котором «похвален или описан быть должен тот, кто речь сказал или дело сделал, что соединяется с темою хрии» (М. Ломоносов); приступ называется еще «*Dictum cum laude auctoris*» — «Сказано с похвалой авторитетам». Пример: *Изречение это < см. название темы>, вошедшее в пословицу, принадлежит Исократу, который много потрудился на пользу науки и образования и сказанное проверил собственным опытом.*

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

Часть III. Причина (*Aetiologya*, или *Causa*): в этой части «присовокупляется достаточная для доказательства тезиса причина» (М. Ломоносов). В третьей позиции речи выступает топ «причина и следствие». Причин может указываться несколько. Они должны использоваться для доказательства тезиса-темы. Примеры. Причины 1. *Корень, то есть начало умения, сопряжено с некоторыми неприятностями, потому что:*

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

2) учащийся имеет дело с элементами науки или искусства, которые состоят из мелочей и подробностей, большую частью неинтересных, часто не имеющих приложения к его текущей жизни, и требуют при освоении неослабного прилежания,

упорного труда, частых повторений и продолжительных упражнений;

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

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

Причины 2. *Последствия учения приятны, ибо:*

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

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

Часть IV. Противное, или Contrarium: «что предложенному в теме противно» (М. Ломоносов); в четвертой позиции речи используется топ «сопоставление: противоположное». Пример: *Кто не хочет подвергаться ограничениям, у кого не хватит терпения преодолеть трудности учения, без которых невозможно приобрести образование и достигнуть прочных знаний, тот не смеет рассчитывать и на преимущества и выгоды, достающиеся учености, искусству и образованию в награду за труд.* Эта часть как бы продолжает слова *Если нет, то...* (или: *Если это не так (тезис неверен), то...*).

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

Часть VI. Пример, или Exemplum: здесь приводится подтверждающий пример из истории. Шестую позицию зани-

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

Часть VII. Свидетельство, или Testimonium: используем «мнение или учение древних Авторов» (М. Ломоносов); в седьмой позиции появляется топ «свидетельство» во всем его возможном многообразии, а не только как ссылка на авторитет древних, как того требует Ломоносов. Пример: *То же самое, что Искократ, говорит и Гесиод, утверждая, что дорога к добродетели вначале утесиста и крутая, но когда достигнешь вершины, идти по ней приятно. «Наука сокращает нам опыты быстротекущей жизни».* (А. Пушкин.)

Часть VIII. Итак, наконец, Заключение, или Conclusio — «кратное увещательное заключение всего слова» (М. Ломоносов). Пример: *О вы, которых ожидает отчество от недр своих!.. дерзайте... «раченьем вашим показать, что может собственных Платонов и быстрых разумом Невтонов Российская земля рождать».* (М. Ломоносов.)

В позиции Заключение, как видите, может употребляться топ «свидетельство» — цитата, афоризм; или же формулируется собственный вывод — следствие из тезиса (темы), справедливость которого уже доказана всем рассуждением (топ «следствие»).

Такова структура строгой хрии (восьмичастной):

1) приступ — похвала или описание; 2) паррафразис, или разъяснение темы; 3) причина — доказательство тезиса: *Это так, потому что...*; 4) противное (*если нет, то...*); 5) подобие; 6) пример; 7) свидетельство; 8) заключение — вывод.

[Упр. № 12—16 на с. 235—244 помогут вам усвоить эту структуру.]

## § 108. ПРИМЕРЫ СВОБОДНОЙ ХРИИ. Схема хрии может быть

более свободной: слегка меняется последовательность ее частей; некоторые из них могут вообще быть опущены. Например, «приступ» как похвала или описание какого-нибудь мудреца или исторического деятеля может заменяться разъяснением темы («парафразисом»), рассуждением по поводу самой ее формулировки. Может отсутствовать часть «свидетельства». Хрия может не иметь частей «противное», «подобие», «пример» (скажем, в том случае, когда часть «причина» очень велика по содержанию, причин-доводов много, и все они заслуживают упоминания).

Теперь взглянемся пристальней в расположение «идей» в двух античных (римских) образцах, вошедших в сокровищницу мировой культуры.

Первый возьмем из «Тускуланских бесед» Цицерона, написанных осенью 45 г. до н. э., в которых на латинском языке излагаются основы греческой философии — прежде всего философии Сократа и Платона. («Вся философская чернь (так хотелось бы мне назвать всех, кто отклоняется от Платона, Сократа и их школы)» — вот как определяет сам Цицерон свои философские предпочтения.) «Сократ по справедливости смерть презрел», — формулирует тезис, доказываемый Цицероном в «Тускуланских беседах», М. В. Ломоносов. Русский ритор обнаруживает в этом рассуждении Цицерона структуру хрии. Попробуем ее выявить в Цицероновом тексте. Итак, тема: «Не стоит бояться смерти» (Сократ).

*...Некогда Сократ, обвиненный в смертном преступлении, и от защитника отказался, и перед судьями не угодничал, а держался вольного упорства (порожденного высокостью души, а отнюдь не гордынею!) ...Наконец, уже почти со смертоносной чашею в руке, разговаривал он так, словно ему угрожала не бездна смерти, а восхождение в небеса. <Это приступ: похвала авторитету — любимому философу, высказавшему и доказавшему тезис о том, что нечего бояться смерти.> Рассуждал и говорил он об этом так. Два есть пути, две дороги для душ, отходящих от тел. <Разъяснение темы.> Кто пятнает себя людскими пороками, впадает в ослепляющие похоти и оттого или оскверняет пороком или нечестием свой дом, или затевает неискупимые коварства и насилия против своего государства, у тех дорога кривая, уводящая их прочь от сонма богов. А кто сохранил себя чистым и незапятнанным, мень-*

*ше всех занимался делами телесными и всегда был от них отрешен, тот и в людском теле вел жизнь, подобную богам, и такие люди находят возвратный путь туда, откуда пришли. <Это причина-довод.> При этом вспоминает он лебедей, которые недаром посвящены Аполлону потому, что, видимо, получили от него дар предвиденья: как они, предчувствуя, что в смерти — благо, умирают с наслаждением и песнею, — так пристало умирать всем, кто добр и учен. <Это подобие.> В этом не приходится сомневаться — лишь бы не случилось с нами в наших рассуждениях о душе то, что часто бывает, когда смотришь на заходящее солнце и на этом совсем теряешь зрение; так и острота ума, обращенная на самое себя, порою притупляется, и поэтому мы утрачиваем зоркость наблюдения. <Это противное.> Так носится наш разум, как ладья в бескрайнем море, среди сомнений, подозрений, многих колебаний и страхов. <Заключение, все же, по-видимому, не слишком удачно завершающее речь.>*

Вот какая у нас получилась схема расположения в этом фрагменте — хрии из «Тускуланских бесед» Цицерона: приступ; парафразис; причина; подобие; противное; заключение. Как видите, реальное «наполнение» каждой части «идеями» достаточно свободное.

Второй классический образец, достойный нашего внимания, — это текст речи-рассуждения, принадлежащий знаменитому Луцию Аннею Сенеке Младшему — римлянину, известному философу и ритору (и сыну известного ритора — Луция Аннея Сенеки Старшего), наставнику императора Нерона. Возьмем первое из его «Писем к Луцилию» — сборника этических миниатюр-рассуждений.

*Сенека приветствует Луцилия!*

*Так и поступай, мой Луцилий! Отвоюй себя для себя самого, береги и копи время, которое прежде у тебя отнимали или крали, которое зря проходило. <Приступ: похвала (одобрение) адресату; формулировка темы речи: береги и копи время.>*

*Сам убедись в том, что я пишу правду: часть времени у нас отбирают силой, часть похищают, часть утекает впустую. Но позорнее всех потеря по нашей собственной небрежности. <Разъяснение темы осуществляется с помощью топа «разновидности»: ритор называет разные способы «потери времени».>*

*Вглядись-ка попристальней: ведь наибольшую часть жизни тратим мы на дурные дела, немалую — на безделье, и всю жизнь — не на те дела, что нужно. <Причина-довод; тоже используется топ «разновидности»: на что мы тратим время — и здесь указываются три вида «растрат».>*

*Укажешь ли ты мне такого, кто ценил бы время, кто знал бы, чего стоит день, кто понимал бы, что умирает с каждым часом? В том-то и беда наша, что смерть мы видим впереди, а большая часть ее у нас за плечами — ведь сколько лет минуло, все принадлежит смерти. <Противное: что происходит с людьми, которые не берегут и не ценят время: это как бы «антипример».>*

*Поступай же так, мой Луцилий, как ты мне пишешь, не упускай ни часу. Удержишь в руках сегодняшний день — меньше будешь зависеть от завтрашнего. Не то, пока ты будешь откладывать, вся жизнь и промчится. Все у нас, Луцилий, чужое, одно время наше... <Снова повторяются кратко части «доказательство» (<причина>) и <противное>.*

*<...> Быть может, ты спросишь, как поступаю я, если смею тебя поучать? Признаюсь чистосердечно: как расточитель, тщательный в подсчетах, я знаю, сколько растратил. Не могу сказать, что не теряю ничего, но сколько теряю, и почему, и как скажу и назову причины моей бедности... Ну так что ж? По-моему, не беден тот, кому довольно и самого малого остатка. <«Подобие»: время — богатство, растратчик времени — расточитель.>*

*Но ты уж лучше береги свое достояние сейчас: ведь начать самое время! Как считали наши предки, поздно быть бережливым, когда осталось на донышке. Да к тому же остается там не только мало, но и самое скверное. Будь здоров. <Свидетельство: обращение к авторитету древних. В заключении используется топ «сопоставление»: время жизни — вино в бутыли.>*

Как видите, структура хрии допускает известную вольность в расположении «идей» в речи-рассуждении.

В структуре классической восьмичастной (строгой) хрии явственно выделяются начало (Приступ и парафразис, разъяснение темы), середина (собственно рассуждение) и конец (Заключение). Так и представлено расположение в хрии в «Общей реторике» Кошанского.

## ИСКУССТВЕННАЯ ХРИЯ, ОСОБЕННОСТИ ЕЕ СТРУКТУРЫ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

### § 109. ОБРАТНАЯ ХРИЯ: ИНДУКТИВНЫЙ ОБРАЗЕЦ.

Схема строгой хрии всегда требует того, чтобы формулировка и разъяснение самой темы (предложения, тезиса) предшествовали всевозможным причинам, следствиям или частным выводам из тезиса. Значит, эта схема предполагает рассуждение от общего к частному, от целого к частям, от рода к виду. Это способы рассуждения дедуктивный и аналитический (см. выше, топы «целое — части», «род и вид» в главе 2). Однако существует и успешно используется, как мы узнали из главы 2, и обратный ход мысли — от частей к целому, от видов к роду, от частного к общему (индуктивный, синтетический). Эти разные способы мысли диктуют и разные способы расположения «идей» в речи-рассуждении, определяют различие структуры последней. Кроме той разновидности хрии, о которой шла речь выше (так называемой простой хрии или «простого» рассуждения), в риторике практикуется и иная, обратная схема. Такая хрия, в которой расположение «идей» идет от частного к общему, от доводов к тезису, называется «обратной» или «искусственной» хрией (рассуждением) — *chria inversa*. «В простом рассуждении предлагается прямо истина и постепенно доказывается, объясняется <...>, — пишет Н. Ф. Кошанский, — в искусственном сперва привлекают читателя (слушателя. — А. М.) приступом; потом предлагают <причины, аргументы>, далее посредством искусственной связи приводят нечувствительных к <...> к своей истине, которую не может не признать он, если согласится на предыдущее» (Общая реторика. С. 61). «Своя истина» и есть настоящий тезис, доказываемый в речи-рассуждении. Почему в цитированном из «Реторики» Кошанского фрагменте мы выделили слово *нечувствительные*? Да потому, что простая хрия и хрия искусственная традиционно используются в аудиториях, по-разному настроенных по отношению к оратору или к мнению, которое он собирается доказать. Недаром Сократ использовал в своих беседах именно образец расположения «от доводов к выводу (тезису)», т. е. структуру искусственной (обратной) хрии.

Если аудитория не склонна принимать благожелательно оратора и его мнения или если она плохо подготовлена к восприятию речи, более выгодным оказывается именно способ расположения «доказывай — утверждаю», а не «утверждаю — доказываю». Такой способ даже получил название «сократического», в отличие от «прямого» — «аристотелевского» (от тезиса — к доводам). Мудрость Сократа и века последующей риторической практики свидетельствуют о том, что не стоит не расположенную к вам, а особенно враждебную аудиторию сразу (с самого начала речи) огораживать категорически высказанным тезисом. Лучше подвести к нему постепенно, предложив слушателям сперва убедительные доводы, которые могут заставить аудиторию прислушаться к оратору, а затем и благосклонно принять сам тезис, который он защищает.

Таким образом построена и первая речь Цицерона против заговорщика Катилины, цитированная нами в предыдущих разделах книги. Основной ее тезис — *Катилина должен быть изгнан* — является в этой речи, обращенной к сенаторам, отнюдь не в начале ее, а ближе к концу, после многочисленных доводов. Так строится большинство речей, в которых доказывается нечто особенно важное, имеющее серьезные последствия.

Возьмем еще краткую политическую речь Козьмы Минина — образец искусственной хрии, приведенный в «Общей риторике» Кошанского.

*Приступ: Сограждане! Отчество гибнет!*

*Доказательство тезиса: Свирепость врагов неимоверна, они заняли Москву.*

*Связь: Если падет Москва, падем и мы.*

*Тезис: Пожертвуем всем, заложим жен и чад наших и искупим Отчество. Вождь Пожарский укажет нам путь к Победе.*

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

[См. задания и упражнения для работы над речью-рассуждением № 12—17.]

---

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И РАЗМЫШЛЕНИЯ

---

1. Каков порядок расположения содержания в описании «схематическом»? В каких речевых ситуациях используются такие описания? Каковы риторические требования к удачному «схематическому» описанию?
2. Назовите требования к хорошему описанию, сформулированные в «Общей реторике» Н. Кошанского, и порядок расположения частей в нем. Что вам кажется приемлемым в рекомендациях Н. Кошанского, а что — нет? Почему?
3. Почему работу ритора при создании описания мы назвали «режиссурой»?
4. Сформулируйте и покажите на собственных примерах принципы создания творческого описания.
5. Какие варианты начала повествования рекомендуют риторики? Какие из этих вариантов вы предпочитаете? В каких речевых ситуациях? Почему?
6. Каковы две основные «модели» режиссуры середины (основной части) повествования? Приведите примеры реальных речевых ситуаций, в которых вы предпочтете ту или другую модель.
7. Постарайтесь припомнить лучшего рассказчика, которого вам довелось слышать (из своих знакомых, из выступавших по радио, по телевидению). Чем вам запомнилась его речь? Как определить ее особенности, используя сведения и рекомендации о риторике повествования?
8. Что такое хрия? Почему она так важна? Каково происхождение термина? Как определяют хрию Ломоносов и Кошанский?
9. Какие части структуры строгой хрии, с вашей точки зрения, совершенно необходимы, а какие — необязательны? Как вы думаете, какие из частей классической (строгой) хрии образуют ее «начало», какие — «середину», какие — «конец»? Докажите.
10. Чем отличается структура «обратной» («искусственной») хрии? В каких речевых ситуациях она чаще применяется? Почему?

## ЗАДАНИЯ И УПРАЖНЕНИЯ

1. Обратившись к приведенным в § 1 и 2 примерам описаний, продумайте речь-описание любого предмета из мира вещей, окружающих нас в быту, — того, что дорог вам или интересен. Воспользуйтесь также помещенным ниже материалом из сказок Х. К. Андерсена, проанализировав его как образец.

а) Смотрите, смотрите, что вы держите! — сказала она *<штопальная игла>* пальцам, когда они вынимали ее. — Не уроните меня! Упаду на пол — чего доброго, затеряюсь: я слишком тонка! — Будто уж! — ответили пальцы и крепко обхватили ее за талию. — Вот видите, я иду с целой свитой! — сказала штопальная игла и потянула за собой длинную нитку, только без узелка... — Позвольте спросить, вы из золота? — обратилась она к соседке — булавке. — Вы очень милы, и у вас собственная головка... Только маленькая! Постарайтесь ее отрастить, — не всякому ведь достается сургучная головка! <...> — Я слишком тонка, я не создана для этого мира! — сказала она, лежа в уличной канавке... — Я просто готова думать, что родилась от солнечного луча, — так я тонка! (*«Штопальная игла»*.)

Обратите внимание на то, как автор подчеркивает одно характерное свойство этого предмета — тонкость; оно и определяет всю историю иглы, о которой повествуется в сказке.

б) Видал ли ты когда-нибудь настоящие старинные шкафы, все почерневшие от старости, с деревянными завитушками и резным растительным орнаментом? В одной жилой комнате стоял как раз такой шкаф, доставшийся своим хозяевам по наследству от прабабушки. Шкаф был сверху донизу покрыт резьбой — деревянными розами и тюльпанами; маленькие олени высовывали свои рогатые головки из причудливых завитушек, а на самом видном месте мастер вырезал фигуру человека. Забавно было смотреть на него: он скорчил гримасу и осклабился; однако никак нельзя было сказать, что он смеется... (*«Пастушка и трубочист»*.)

Древность, а значит — загадочность, скрытая тайна, заключенная в предмете, — вот что делает описание его интересным, привлекает внимание, рождает ожидание чуда.

⇒ 2. Попробуйте составить собственный текст для рекламы любого предмета быта или продукта: выберите сами. Основой текста должно быть описание вещи; целью — представить самые привлекательные стороны этой вещи как товара, показать: а) ее необходимость для

будущего покупателя; б) выгодность покупки. Прослушайте и проанализируйте готовые рекламные тексты, включенные в телевизионную рекламу. Какие топы («общие места») в них употреблены? Что в этих текстах удачно, а что — нет? Какой рекламный текст вам кажется самым лучшим из тех, что регулярно передаются по телевидению?

**3.** Подготовьте речи-описания следующих животных: мыши, акулы. Выделяя характерные свойства их, вспомните: «жизни мышья беготня» (А. Пушкин); название фильма об акулах — «Челюсти». Продумайте расположение в описании: где, в какой ситуации можно встретиться с этими животными («место»; «время»; «обстоятельства») и т. д. — см. § 102—103. Дайте сравнительные описания: «мышь и крыса», «акула и крокодил» (общее; различное).

**4.** Прочитайте и проанализируйте описания животных.

а) В сухой листве под оградой из фуксий жили паучки совершенно иного рода — маленькие злые охотники, ловкие и свирепые, как тигры. Сверкая на солнце глазами, они разгуливали по своей вотчине среди листвы, останавливались по временам, подтягиваясь на волосатых ногах, чтобы оглядеться вокруг. Заметив какую-нибудь присевшую погреться муху, паук замирал, потом медленно-медленно, прямо-таки не превышая скорости роста былинки, начинал переставлять ноги, незаметно поддвигаясь все ближе и ближе и прикрепляя по пути к поверхности листьев свою спасительную шелковую нить. И вот, оказавшись совсем близко, охотник останавливался, слегка шевелил ногами, отыскивая опору понадежней, затем бросался вперед, прямо на задремавшую муху, и заключал ее в свои волосатые объятья.

(Дж. Даррелл. Моя семья и другие звери.)

б) Даже я, при всей своей восторженной любви к птенцам, не мог бы назвать его красивым. У него был толстый короткий клюв с желтыми складками по углам, лысая голова и полуприкрытые мутные глаза, придававшие ему вид пьяного или, скорее, слабоумного субъекта. Морщинистая кожа складками болталась по всему телу, словно наспех и кое-как пришпиленная к мясу черными обрубками перьев. Между худыми длинными ногами торчал обвислый живот. Кожа на нем была такая тонкая, что сквозь нее просвечивали внутренности. Птенец сидел на моей ладони, выставив живот, будто наполненный водою шар, и беспомощно попискивал. Поискав вну-

три гнезда, я обнаружил там еще трех птенчиков, таких же безобразных, как и тот, что сидел у меня на ладони.

(Дж. Даррелл. Моя семья и другие звери.)

Подумайте, какова цель этих описаний. Что делает их интересными? Выберите сами любого зверя, или птицу, или растение и составьте их описание. Представьте его в риторическом классе; дайте также описание своих домашних любимцев — кошки, собаки, птицы (если они у вас есть).

**5.** Составьте дома и произнесите в риторическом классе описание любого памятника архитектуры, который вы видели сами. Готовясь к речи, пойдите и взгляните на него еще раз. Используйте основные принципы риторики описания и правила расположения идей. Какой образ вы положите в основу своей речи? Какую «режиссуру» вы предпочтете: от «общего плана» к деталям или от крупно поданной, яркой, определяющей детали — к целому? В заключение не забудьте сказать о роли именно этого памятника в отечественной культуре; начните с топов «место» и «время» (см. § 102—103).

⇒ **6.** Дайте портрет любимого или чем-то для вас особенно интересного актера. Сделайте это так, чтобы портрет «ожил» и чтобы сл�атели могли узнать этого человека по вашему портрету. Не забудьте об определяющей детали, об образном сравнении.

⇒ **7.** Опишите любимого эстрадного певца как явление в музыкальной культуре. Обратитесь к образцам, данным в тексте главы (Цветаева о Бальмонте и Брюсове как поэтах). Подумайте, как можно определить их творческое лицо: выделите самое существенное, характерное. Что делает их именно такими, каковы они в творчестве? Если вас больше интересует история или литература, выполните то же задание для описания крупной исторической фигуры, писателя или поэта. Как вы о них узнали («встретились» с ними)? Как и почему заинтересовались именно ими? Какова их роль в истории, культуре?

**8.** Выберите: а) греческий миф; б) басню; в) историческое событие, которые вам интереснее всего было бы рассказать своим товарищам. Продумайте структуру вашего повествования (составьте схему расположения топов в частях) и его «режиссуру». Постарайтесь использовать риторические рекомендации из § 105 (схему расположения) и соблюдать принципы риторики повествования, указанные там. Рассказ не должен занимать больше 5 минут.

⇒ **9.** Придумайте и расскажите сказку. Приводим материал, который можно использовать для этого (см. ниже), если хотите, обратитесь к литературным или фольклорным образцам: прочтайте несколько коротких сказок любого автора или сказок народов мира. Подумайте, как они «сделаны». Воспользуйтесь такой моделью для

собственной сказки. Она, как и речь (рассказ) в упражнении № 8, не должна быть слишком длинной: не более чем на 7 минут, а еще лучше — меньше.

## Судьба одной шашки

### Материал.

Произвел меня на свет один горский мастер на Кавказе. Ножны и украшения. У абрека (см. «Кинжал» Лермонтова). Достаюсь казаку, когда мой прежний хозяин пал в битве с ним. Новая жизнь и новые отношения: уже нет той воли, что прежде, но больше покою. Принесена на Дон. В казачьей светлице, как трофея, висит на видном месте; знатоки любуются ею, причем хозяин иногда повторяет историю приобретения шашки, и военные воспоминания роятся, и льются рассказы из боевой, удалой жизни. Хозяин гибнет во время усмирения польского восстания, шашка переходит к повстанцу, который, не понимая цены оружию, по замирению края, снимает с ножен серебряные и золотые украшения и продает их на вес, а из клинка, переломленного надвое, делает два косаря (больших ножа). (Стилистические задачи. Рассказы, описание, сравнение, периоды и хрии. 1874.)

⇨ 10. Проанализируйте повествовательную структуру (расположение) в следующем анекдоте (сравните со схемой расположения, приведенной в § 3); составьте схему расположения топов в частях текста.

Есть лгуны, которых совестно называть лгунами: они своего рода поэты, и часто в них более воображения, нежели в присяжных поэтах. Возьмите, например, князя Цицианова. Во время проливного дождя является он к приятелю:

- Ты в карете? — спрашивают его.
- Нет, я пришел пешком.
- Да как же ты вовсе не промок?

— О, — отвечает он, — я умею очень ловко пробираться между каплями дождя. (Вяземский П. А. Старая записная книжка // Полн. собр. соч. СПб., 1883. Т. VIII.)

11. *Никакой стране никогда не пожелаю «великой революции»* — вот главный тезис речи А. И. Солженицына, произнесенной в 1993 г. при открытии памятника Вандейскому восстанию в Вандее (Франция). Проанализируйте расположение «идей» в этом выступлении, текст которого в сокращенном виде мы приводим ниже. Эта речь-рассуждение посвящена доказательству тезиса. Какие

части структуры строгой хрии в тексте обнаруживаются? Докажите это. Составьте перечень частей в порядке их расположения в речи. Какие топы используются в каждой части? Какая это хрия — простая или искусственная (обратная)? Учтите, что Вандейское восстание против революционеров-якобинцев летом 1793 г. было жестоко подавлено.

Две трети века назад, еще мальчиком, с восхищением читал я в книгах о мужественном и отчаянном Вандейском восстании, но никогда бы не могло мне и пригрезиться, что в старости доведется мне честь самому открывать памятник героям и жертвам того восстания <...>

<...> Долго не хотели услышать и признать того, что кричало голосами погибающих и даже сжигаемых заживо: что крестьяне трудового края, ради которых будто бы и делалась революция, — доведенные именно ею до крайности притеснения и унижения, — восстали против нее!

Что всякая революция выпускает из людей темные инстинкты первобытного варварства, темную стихию зависти, жадности и ненависти, — было слишком видно и современникам. <...> Отдаляясь на полувека и века, люди стали все больше убеждаться на своих же бедах, что революции разваливают органичность общества; разоряют естественность жизни; уничтожают лучшие элементы населения и открывают простор худшим; что никакая революция не может обогатить страну, лишь немногих бессовестных ловкачей, своей же стране в целом несет она многие смерти, широкое обнищание, — а в самых тяжелых случаях и долговременное вырождение народа <...>

<...> Теперь мы все более понимаем, что страстно желаемый нами социальный эффект, но с неизмеримо меньшими потерями и без всеобщего одичания, достигается нормальным эволюционным развитием. Надо уметь терпеливо улучшать то, что у нас есть в каждом «сегодня».

И тщетно было бы надеяться, что революция может изменить к лучшему человеческую природу, — а ваша революция, и особенно наша, российская, сильно надеялись на это<...>

<...> Никакой стране никогда не пожелаю «великой революции». Революция XVIII в. лишь потому не погубила Францию, что в ней состоялся Термидор. А вот в Российской революции не было останавливающего Термидора, — и она без излома докатила наш народ до конца, до пропасти, до пучины гибели.

Мне жаль, что здесь сегодня нет ораторов, которые бы добавили еще и от пережитого в глубинах Китая, Камбоджи, Вьетнама — какой ценой далась революция им.

<...> Термидора у нас не было, но Вандея — к нашей духовной гордости была и у нас, и даже не одна. Это большие крестьянские восстания — Тамбовское 1920—1921 гг., Западно-Сибирское 1921 г. <...>

<...> И вот, открывая сегодня памятник вашей героической Вандее, я испытываю двоение взгляда: я мысленно вижу и те памятники, которые когда-нибудь поднимутся в России — как знаки нашего русского сопротивления накату зверского коммунизма.

Мы все с вами пережили XX — насквозь террористический — век, содрогающее увенчание того Прогресса, о котором столько мечтали в XVIII. И, я думаю, теперь — все больше французов со все большим пониманием и гордостью будут вспоминать и оценят самоотвержение вандейского сопротивления.

⇒ **12.** Прочитайте фрагмент из Декларации независимости, принятой 4 июня 1776 г. Конгрессом США, — заявления об отделении от Англии — в учебниках по новой истории; назовем некоторые из них: Бурин С. Н. Новая история. 1640—1918. 7—8 классы. М., 1998. Ч. 1. С. 175—176; Юдовская А. Я., Баранов П. А., Ванюшкина Л. М. Новая история. 1500—1800. 7 класс. М., 1997. С. 175—176; Жарова Л. Н., Мишина И. А., Пономарев М. В. и др. Новая история. 7 класс. М., 1997. Ч. 1. С. 351—352. Какие части хрии выделяются в этом тексте? Разбейте его на фрагменты, соответствующие этим частям. Напишите названия частей в порядке их следования в этом фрагменте.

**13.** Разработайте и расположите содержание в соответствии со структурой строгой (восьмичастной) простой хрии по образцу, данному на с. 220—223. Воспользуйтесь приведенным ниже материалом; подберите собственный подобный материал.

### Т е м ы.

**1) Мой стакан не велик,  
но пью я из своего стакана.**

### М а т е р и а л.

Это цитата из посвящения, предваряющего драматическую поэму «Уста и чаша» замечательного французского поэта-романтика Альфреда де Мюссе (1810—1857). Де Мюссе написал

эту поэму как лирическую исповедь о своем творчестве. Отвергая упреки в подражании Байрону, Мюссе пишет: *Мой стакан не велик, но пью я из своего стакана*. В основе этого выражения лежит часто употребительная французская пословица *Стакан мой не велик, но пью я из него лишь*. Мюссе своей фразой подчеркнул, что его искусство пусть не столь значительно, но самобытно. Иногда французскую пословицу переводили на русский язык «Моя рюмка...», так как французское слово *verre* означает и «стакан», и «рюмка». Так, например, П. А. Вяземский, поэт, друг А. С. Пушкина, писал: «Скажу с французом: рюмка моя маленькая, но пью я из своей рюмки, а что рюмка моя не порожняя, тому свидетель Пушкин». (Вяземский П. А. Автобиографическое введение / Полн. собр. соч. СПб., 1878. Т. 1. С. 56.)

И. С. Тургенев в рассказе «Гамлет Щигровского уезда» так использует это выражение: «Я того мнения, что вообще одним оригиналам жить на земле; они одни имеют право жить. *Mon verre n'est pas grand, mais je bois dans mon verre*» (Мой стакан не велик, но пью я из своего стакана).

## 2) Стиль — это человек.

### Материал.

Это выражение великого естествоиспытателя Бюффона (1707—1788) из речи, произнесенной им 25 августа 1763 г. при избрании членом Французской академии. Бюффон, развивая эту сентенцию, доказывает, что стиль есть та неповторимая особенность человека, которая отличает его от других, тогда как идеи, развиваемые им, могут быть достоянием многих. Постепенно это значение изречения забылось, и оно стало употребляться в более широком, общем смысле.

Посмотрите, как определяется значение слова *стиль* в разных толковых словарях.

**14.** Изберите содержание и расположите его в соответствии со структурой искусственной (обратной) хрии для речи-рассуждения на тему:

Чем эпоха интересней для историка,  
Тем она для современника печальней.

(Н. Глазков.)

## М а т е р и а л.

Приведем четверостишие Н. Глазкова полностью.

Я на мир взираю из-под столика:  
Век двадцатый — век необычайный.  
Чем эпоха интересней для историка,  
Тем она для современника печальней.

Вспомните также слова Карла Маркса: история повторяется дважды: один раз в виде трагедии, а второй — фарса. А вот как обращается к истории современный поэт Роберт Рождественский:

История, пусть я наивный мальчик,  
Я верил слишком долго, слишком искренне,  
Что ты точнее всяких математик,  
Вернее самой непреложной истины.

**15.** Изобретите содержание и расположите его, используя структуру хрии любой разновидности (не обязательно строгой, восьмичастной). Подберите свой материал.

## Т е м ы.

**1) Не бойся едких осуждений,  
Но упоительных похвал.**

## М а т е р и а л.

Эти строки принадлежат перу Е. А. Баратынского. В пятнадцатилетнем возрасте он был исключен из Пажеского корпуса за шалости, в которые вовлекли товарищи, одобряя его дурные наклонности.

Помните также: осуждением оскорбляется только мелкое самолюбие, когда в осуждаемом нет сил ни возвыситься над осуждением, ни воспользоваться им. Но осуждение нужно отличать от клеветы.

**2) Поэтами рождаются,  
ораторами делаются.**

## М а т е р и а л.

Афоризм Цицерона из речи в защиту поэта Архия (61 г. до н. э.). Часто приводится по-латыни: *Nascuntur poetae, fiunt oratores*.

Вот что писал поэт В. Я. Брюсов: «Способность к художественному творчеству есть прирожденный дар, как красота ли-

ца или сильный голос; эту способность можно и должно развивать, но приобрести ее никакими стараниями, никаким учением нельзя. Poetae nascuntur (поэты рождаются)». (Брюсов В. Опыты. М., 1918. С. 7.)

А вот что сказал М. Е. Салтыков-Щедрин: «Когда преподаватели реторики повторяют перед нами известное выражение poetae nascuntur, oratores fiunt, то мы верим им на слово. <...> Однако опыт доказывает, что выражение это совсем не верно и что сделаться оратором, не родившись им, точно так невозможно, как невозможно сделаться лгуном, не имея к лганью врожденного расположения». (Наша общественная жизнь.)

Обдумывая тему, поразмыслите о причинах такого отношения М. Е. Щедрина к изучению риторики (сравните его точку зрения с мнением о риторике В. Г. Белинского — обратитесь к Введению, с. 28). Какой этап в развитии риторики отражает это воззрение на нее? Почему Щедрин сравнивает риторику с «лганьем», а ритора — со «лгуном»?

**16.** Приводим полный текст гимназического сочинения замечательного философа XX в. А. Ф. Лосева, выполненного им в соответствии с риторическими правилами расположения по хрии. Внимательно прочтайте. Определите структуру (найдите все части хрии) и вид хрии (прямая? искусственная?).

Дает ли следование риторической схеме возможность для проявления творческой свободы юного философа? Докажите.

**Корень учения горек, но плоды его сладки.**

*Алексей Лосев*

Природа наделила человека умом, способным развиваться и познавать, сердцем, преклоняющимся на доброе и злое, и волей, выбирающей цели и способы стремлений. Заложенные в основе нашего существа идеи говорят нам о том высоком призвании, к которому назначен человек, и они являются главным двигателем всего духовного совершенствования. Напрасно бы мы стали говорить против того, что человек предназначен для чего-то более высокого, чем его земная жизнь. Мы не в силах привести достаточные для этих мыслей доказательства, а если бы и привели, то внутреннее наше убеждение, наше сердце было бы против. Но то обстоятельство, что мы имеем в своем распоряжении такие способности, какие не знает ни одно животное существо, еще не значит, что поставлен-

ные нами цели можно достигнуть сразу. Сами по себе наши природные способности, не собранные в одно целое и не направленные к одному, почти всегда теряют свое значение и не приносят той пользы, какой бы можно было от них ожидать. Главная трудность духовного развития в том и заключается, что из всей массы человеческих стремлений и сил, данных для их удовлетворения, нужно выбирать только те, которые не противоречат моральным требованиям и которые отвечают нашему сознанию человеческого достоинства. Труден и длинен путь, ведущий к мудрости, то есть добродетели в соединении с умом, но чем труднее этот путь, чем больше удалось человеку преодолеть препятствий, тем приятней становится для него жизнь, тем большие его ожидают награды. Эта мысль как нельзя лучше выражена греческим ритором Исократом, который, сам испытав трудность «учения» и познав его пользу, оставил нам свое изречение: «Корень учения горек, но плоды его сладки». Оно так соответствовало действительности, так было справедливо, что с течением времени обратилось прямо в поговорку. Живучесть этого изречения всецело зависит от того, что оно, безусловно, истинно. Почему же начало учения всегда сопряжено с такими трудностями, почему «корень учения» никогда не бывает сладким?

Рассматривая этот вопрос, мы должны принять во внимание, что «учение» почти всегда начинается нами еще в детском возрасте. Силы наши, с которыми мы приступаем к изучению первоначальных предметов, далеко не соответствуют серьезности (для детского, конечно, ума) этих последних.

Учащийся, раньше живший только простыми восприятиями извне, не обрабатывая их серьезно в своем сознании, теперь должен производить соответствующие действия в уме над воспринятым, он обязан уметь, при понимании связи между данными предметами, находить эту последнюю между другими предметами, ему еще незнакомыми. До начала учения ребенок без всякого ущерба для себя пользуется механической памятью, но в начале такая память уже не играет столь большой роли. Здесь, как говорят, нужна смекалка. А этой-то смекалки не хватает у многих детей, что доставляет им большие трудности при обучении.

Но если мы глубже проникаем в психику ребенка, который сидит в тесной комнате и с трудом разбирает слова, водя пальцем по букварю, то нам еще ясней станет причина неприятностей, связанных с первыми опытами школьника. Ум его,

как уже сказано выше, не привык мыслить в собственном значении этого слова; всякому же предмету для того, чтобы ребенок его мыслил, сознавал, нужно, разумеется, войти сначала в сознание, и вот это-то «вхождение» и есть другая причина весьма многочисленных страданий для дитяти. Нужен для учения ум, который бы мог верно схватывать слышанное или прочитанное, нужна память, правда, и механическая, но больше всего рассудочная, ибо только при наличии последней возможно основательно усвоить многочисленные науки, наконец, нужна воля, которая могла бы заставить просидеть нужное время за книгой и выучить то, что положено. А какой у ребенка ум, какая воля? Взрослый человек имеет возможность принудить себя, остановить внимание на известном предмете, выбрать из него все существенное и запомнить; у ребенка же такой способности нет, он еще не выработал тех приемов, которые необходимы при изучении для каждого. Это недостаточное развитие способностей служит нередко камнем преткновения для начального образования ребенка. Каждый из нас может припомнить не один случай из своего детства, когда какое-нибудь арифметическое правило или какая-нибудь задача служили для нас причиной многочисленных слез и неприятностей для наших родителей.

Недостаток духовных сил, который обусловливает собою «горечь» учения, сопровождается еще одним обстоятельством, намного со своей стороны увеличивающим неприятности первых лет умственной работы ребенка. Это именно — мелочность и неинтересность получаемых им в первой школе сведений и непонимание им пользы элементов науки и искусства. Что науки для ребенка не могут быть интересными, это видно из того, что он не может их приложить к своей жизни. Случается, конечно, что ребенок интересуется какими-нибудь предметами в школе и сидит за книгой, находя себе удовольствие в занятиях, но это уже исключение; что правильно для человека талантливого от природы, то не всегда приложимо ко всем остальным людям. Да и тот, кто в раннем уже детстве начинает сам, безо всякого принуждения заниматься науками, едва ли может сознавать всю пользу усидчивого труда, не говоря уже о тех детях, которые ничем особым не отличаются. Как может быть приятно ребенку учение при таких обстоятельствах, когда вместо веселых игр на воздухе и ласк окружающих родных, ему приходится зубрить неизвестно для чего скучные и непонятные правила, когда его так тянет побе-

гать, порезвиться и оставить противную комнату с трудными книгами и строгим наставником? Учение же непреклонно требует своего: без прилежания не будет познаний, без повторения они будут слабы, без упражнений в них ребенок будет неопытен, без упорного труда не будет в состоянии приступить к другим, более серьезным наукам. Многие даже так и оставляют учение, потому что они не в силах заставить себя заниматься. Способности у них, безусловно, есть, на что указывает проявление их вне школы, но у этих детей нет прилежания, нет воли, чтобы овладеть собою и заставить себя исполнять учебнические обязанности. Все это вполне ясно объясняет, почему начало учения сопряжено с большими неприятностями и затруднениями для учащегося.

Но не всегда учение доставляет только одни неприятности. В сущности, эти неприятности ничтожны, ибо они только присущи детскому возрасту и, если говорить о них, принимая во внимание все вообще, что приходится человеку испытать в жизни, то незначительность их станет еще более ясной и понятной. Человек, одолевший трудности начала учения и не истративший для него всей своей энергии, в конце концов придет к убеждению, что «плоды учения» приятны и полезны так, как говорит разбираемая нами поговорка.

Оставляя пока в стороне все материальные выгоды, которые мы получаем от науки, обратим внимание на ту ее сторону, которая доставляет нам внутреннее удовлетворение и служит главною причиной нашего духовного развития. Цель изучения наук и переработки тех сведений, которые они доставляют, есть сформирование в нас личности, то есть совокупности таких идей и убеждений, которые бы составили собой неотъемлемую принадлежность нашего «я». Каждый человек представляет собой нечто независимое и обособленное целое. Быть цельным, быть самостоятельной единицей, то есть иметь Свое действительно своим — идеал образованного человека. Но приобрести убеждения, которые бы образовали в нас личность, можно лишь путем долгого и упорного изучения наук. Имея свои убеждения, мы становимся в определенное отношение к окружающим людям, к обществу, к государству, и это уже должно доставить нам большое удовлетворение. Да, кроме того, чистое знание, без всякого употребления его на выработку миросозерцания, уже оно одно служит для человека источником высоких наслаждений. Но наука приносит «сладкие плоды» даже таким людям, которые по своей

близорукости не ждут от нее духовного удовлетворения. Многие при изучении наук преследуют только одни материальные выгоды и преимущества, и в их осознании достижение известного «образования» всегда соединяется с достижением материальных успехов. В этом случае «плоды учения» еще более очевидны. Раз человек достиг известного положения в обществе, если он обеспечил себе безбедное существование, то «сладкий плод» учения становится для него прямой реальной действительностью. Можно нередко встретить таких людей, которые, по своей ли вине, или просто благодаря дурным условиям существования, не получив в молодости достаточного образования, вступали в жизнь без всяких познаний и подготовки для деятельности в качестве полезного члена общества. Эти люди, если они не испытали всех трудностей первых лет учения по своей лености и несамодеятельности, всегда упрекают самих себя и начинают «учиться» уже в зрелых годах. До тех пор, пока не делаются образованными, они не могут расчитывать на те выгоды и ту пользу, которую другие люди получают после многих лет труда и лишений ради образования.

Вместе с теми, которым мешали раньше учиться внешние обстоятельства, они, начиная заниматься, с удовольствием переносят все трудности учения и думают вместе с поэтом, который, «погубив много жизни на разные забавы», с сожалением говорит:

Грустно думать, что напрасно  
Была нам молодость дана!

Выгоду образования можно сравнить с урожаем на земле крестьянина. Ранней весной начинает он свои полевые работы и трудится все лето, несмотря на страшно изнуряющую жару на поле, где нет ни одного дерева, которое бы могло скрыть его под свою тень. Но честно потрудившегося крестьянина ожидает удовольствие отдыха и полного довольства на круглый год.

Тяжел и многотруден посев первых стараний учащегося, но будущий урожай настолько заманчив, настолько он много дает обещаний, что «корень учения» всяким должен переноситься с полным терпением и добросовестностью.

Примеров того, как вознаграждаются прилежные занятия, в истории мы можем найти немало. Освистанный своими согражданами, косноязычный, не подававший никаких надежд грек Демосфен после упорного труда и стараний превращается в великого оратора Греции. Петр Великий, воспитание кото-

рого мало чем отличалось от воспитания предшествующих ему московских царей, познавши необходимость «учения», сам сначала сделался таким человеком, каким хотел сделать своих подданных. При нем русское войско, испытав «горечь учения» (оно почти все было перебито при Нарве), пожало и его «сладкие плоды» после Полтавского сражения. Чуждающийся всего иностранного и не желающий учиться у других, современный Китай мало чем отличается от прежнего Китая, в то время как Япония, вполне предавшаяся европеизации, которая была порой так же трудна для ее жителей, как реформы Петра для русских, пожинает теперь плоды своего учения, все более и более развиваясь, как в культурном, так и в политическом отношении.

Один мыслитель сказал: «Ничто на свете не может так убедительно повлиять, как добровольно выраженная признательность». И действительно, какое доказательство может быть лучше того, какое представляет собой изречение авторитетного лица, на собственном опыте проверившего истинность своих слов.

«Μαθητα — παθητα», — сказал еще в V в. до н. э. Геродот.

Эту истину признали римляне, создавшие свою поговорку: «Quae nocent, docent».

Ее не чуждались как поэты и философы Древнего мира, так и ученые Нового времени. «Perfer et obdura: labor hic tibi proderit olim», — сказал Овидий; «Non est ad astra mollis e terris via», — сказал философ Сенека. Последнее изречение мало-помалу превратилось в более короткое: «Per aspera ad astra», которое и теперь служит для многих девизом всей их деятельности. В одной своей песне немецкий поэт Геллерт говорит:

Ein jeder Stand hat seinen Freuden,  
Ein jeder Stand hat seine Last,

а другой, Гердер, в стихе: «Die wiedergefundenen Löhne»:

Was die Schickung schikt, ertrage!  
Wer ausharret, wird gekrönt.

(Переноси то, что посылает судьба! Кто терпеливо вытерпит до конца, тот получит венец.)

Многие истины, которые выражены в пословицах, можно оспаривать. Из них «корень учения горек, но плоды его слад-

ки» есть та, которая меньше всего подлежит какому бы то ни было оспориванию или сомнению. Отсюда вывод один. Мы обладаем великими средствами к духовному развитию; одним из этих средств является наука. «С умом ведь все люди Гераклиты», — сказал Карамзин. Обязанность каждого — использовать данные ему силы и способности на пользу просвещения и последовать призыву нашего первого философа и ученого Ломоносова, который 150 лет тому назад сказал вдохновенными стихами современному ему юношеству:

Дерзайте...

Раченьем вашим показать,  
Что может собственных Платонов  
И быстрых разумом Невтонов  
Российская земля рождать!

14 декабря 1909 года

---

УТОЧНИМ!

---

Μαθηματα — παθηματα. [Матéмата — патемата.] Учение — страдание (греч.).

Quae nocent, docent. [Кве нонцент — доцент.] Что вредит — учит (досаждает).

Perfer et obdura: labor hic tibi proderit olim. — Переноси и будь тверд. Труд никогда принесет тебе пользу.

Non est ad astra mollis e terris via. — Путь не гладок от земли до звезд.

Per aspera ad astra. — Через трудности к звездам. (Из этого выражения возникло образное: Через тернии к звездам.)

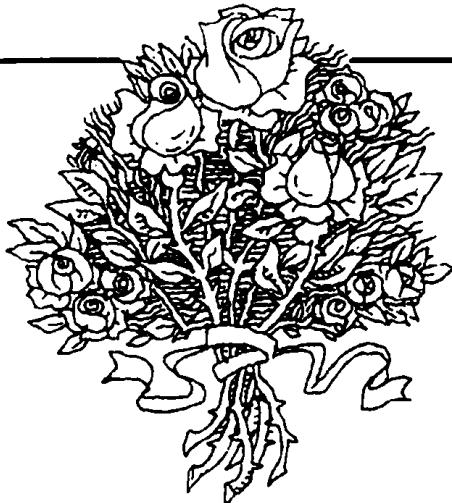
Ein jeder Stand hat seinen Freuden,  
Ein jeder Stand hat seine Last.

[Каждое состояние имеет свою радость,  
Каждое состояние имеет свою тягость (ношу).]

Die wiedergefundenen Löhne. — Вновь обретенная награда.

---





## *Риторический канон: словесное выражение (элокуция)*

**§ 110. СЛОВЕСНОЕ ВЫРАЖЕНИЕ (ЭЛОКУЦИЯ, УКРАШЕНИЕ, ЦВЕТЫ КРАСНОРЕЧИЯ) КАК РАЗДЕЛ РИТОРИКИ.** Третий этап на пути от мысли к слову, составляющий и третий раздел традиционной риторики, есть элокуция — превращение замысла речи, ее изобретенного и расположенного в определенном порядке содержания в реальный текст. На этом этапе совокупность идей, смысловой каркас речи одевается в словесные одежды, получает словесное выражение.

Термин элокуция латинский по происхождению и буквально означает — «выражение», речь; способ изложения, стиль, слог. Не смешивать с однокоренным словом элоквенция — красноречие, дар слова. Элокуция и элоквенция происходят от латинского глагола eloquor — высказывать, произносить речь, говорить.

У Ломоносова этот раздел риторики называется «Украшение» («Украшение есть изобретенных идей пристойными и выбранными речениями изображение. Состоит в чистоте стиля, в течении слова, в великолепии и силе оного»). Краткое руководство к красноречию...). В этом определении ритор указывает основные принципы элокуции: словесное выражение предполагает правильный выбор языковых и речевых средств («избранных речений»), таких, чтобы они были «пристойными», т. е. соответств-

ствовали речевой ситуации, создавали гармонию дискурса (см. главу 1, § 10).

Элокуция как раздел риторики дала начало стилистике (как особой лингвистической дисциплине), поскольку именно в этом разделе изучались виды, особенности и достоинства слога, средства выразительности и изобразительности речи. Стилистика, появившаяся в середине прошлого столетия, отмечает своим рождением научную «смерть» риторики: «Король умер — да здравствует Король!» (В середине XX в. появляется и особая учебная дисциплина — практическая стилистика.) Стилистика была призвана, по сути дела, выполнять и задачи умершей, вытесненной ею риторики — «научить членов данной социальной среды активно-целесообразному обращению с языковым каноном» <видите, здесь употребляется даже термин «канон»: самое сердце классической риторики как бы изымается из ее тела, чтобы быть пересаженным новой дисциплине — стилистике>, чтобы говорящие могли «активно пользоваться всеми элементами <стиля>... в зависимости от конкретной социальной и бытовой обстановки, от цели, которая предполагается за каждым данным актом <...> говорения» (так определял практические задачи стилистики замечательный русский лингвист Г. О. Винокур в книге «Культура языка». М., 1925. С. 23). Речь здесь идет не только о каноне, но также о таких ключевых понятиях классической (и современной) риторики, как цель говорящего, акт говорения, ситуация речи («конкретная обстановка» речи) (см. главу 1 учебника).

Но, как показала практика, ни стилистика, ни практическая стилистика не справились с теми задачами, которые на протяжении двух тысяч лет реально решала в европейской речевой культуре «старушка Риторика»: люди не стали говорить лучше — легче, эффективней, красивей (<изящней> — вспомним старый термин «изящная словесность»). В нашем обществе, несмотря на развитие стилистики, практической стилистики, культуры речи, произошло почти полное отлучение человека от слова, в настоящее время уже давшее прямо катастрофические последствия.

Впервые «цветы красноречия» — тропы и фигуры речи — были описаны именно в античной (древнегреческой) риторике. Важнейшие из них мы и рассмотрим в этом разделе. Метафора и метонимия, антитеза и градация, множество других средств создания выразитель-

ной, эффективной речи получили греческие и латинские названия, были внимательно рассмотрены древними греками — первыми филологами — еще задолго до начала новой эры, строго классифицированы и, что самое важное, представлены таким образом, что могли быть поняты, усвоены, взяты на вооружение любым, кто практически учился риторике. *Homo sapiens* — человек разумный — постепенно превращался в *Homo eloquens* [Гомо элоквенс], человека не просто говорящего, но говорящего весьма красноречиво.

Во введении (см. с. 18) мы определили особенности современного красноречия. Часть увесистого багажа «украшений» речи, накопленного классической риторикой, на слух и вкус нашего современника может показаться старым хламом, пригодным только для воссоздания колорита ушедших эпох или применимым лишь в достаточно узких «декоративных» целях. Действительно, многие «цветы красноречия» в ходе веков слегка запылились и обветшали. Однако стиль «ретро», завоевав популярность в 70-е годы XX в., не исчезает из нашей жизни. Речевые ситуации, в которых прекрасно звучит слово, «намекающее» на прошлое, напоминающее об эпохах ушедших, — слово «под старину» — отнюдь не редки, скорее напротив. Другое дело, что сегодня редки люди, владеющие хотя бы минимальным арсеналом средств, необходимых для такой стилизованной речи — «речи-ретро». Поэтому в этом пособии, не имея возможности дать весь обширнейший «словарь» традиционных риторических форм и средств, мы задались целью все же представить некоторый их «минимум минимorum».

Вы увидите, что те риторические тропы и фигуры, о которых мы расскажем в этом разделе, активно живут и в современном речевом общении. Правда, большинство говорящих и не подозревают о том, что они употребляют (производят сами) и получают от других речевые сообщения, в которых иногда используются традиционные риторические средства и формы. (Так, господин Журден в известной пьесе Мольера не подозревает о том, что он говорил всю жизнь прозой.) Именно эти средства и делают речь привлекательной и эффективной.

Чтобы показать разнообразие фигур речи, большинство которых мы употребляем, сами того не зная, приведем только один пример из ораторского руководства Г. Д. Давыдова (1927): «Крестьянин сердится на свою жену: «Когда я говорю да, она говорит нет (антитеза); утром и вечером

*только и знает, что бранится (усиление); никогда, никогда нет с ней покоя (повторение). Скажи, несчастная (обращение), чем я перед тобою провинился? (риторический вопрос). О небо, что за безумие было на ней жениться! (восклицание). Лучше бы мне утопиться! (пожелание). О, она плачет, я виноват, как видите! (ирония). Всем известно, что я злодей, что я притесняю тебя, что я тебя бью, что я убийца! (усугубление) (Мармонтель)».*

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

## РИТОРИКА ОБРАЗА: ПОНЯТИЕ РИТОРИЧЕСКОГО ТРОПА

**§ III. ПОНЯТИЕ ТРОПА.** Троп (*от греч. tropos — поворот*) — оборот речи — употребление слова или выражения в переносном значении. При этом в сознании говорящего и адресата речи одновременно присутствуют два смысла, два значения такого слова или такого выражения — прямое и переносное. Это метафора, метонимия (и синекдоха), ирония — выразительно-изобразительные средства, названия которых знакомы из курсов русского языка и литературы. Дело в том, что механизмы образования переносных значений в языке те же, что и в речи. Результаты действия этих механизмов называются поэтому одинаково: в языке с помощью переносов значений — метафоры и метонимии — возникают «словарные» значения многозначного слова; в «обычной» речи это важнейшие средства создания выразительности; в речи художественной, поэтической — средства выразительности художественной.

Языковые метафоры и метонимии нас будут интересовать не все.

Поясним сказанное с помощью примеров. Когда мы говорим или слышим слово *гусеница* в сочетании со словами *трактор* (или, не дай бог, *танк*) — в нашем сознании отсутствует первое, основное значение слова *гусеница* («личинка насекомого»). Эта метафора, став языковой, образовав общепринятое, «словарное», языковое значение многозначного

слова *гусеница*, потеряла образность, выразительность, а следовательно, для риторики уже не столь важна. То же самое произошло с метонимиями *спинка* (в значении «спинка стула» — та его часть, которая служит, чтобы опираться на нее спиной), или *стол* (в значении «диетический стол», «праздничный стол» — т. е. «совокупность блюд», которые «поставлены на стол»), или, скажем, *ручка* (часть предмета, за которую берутся рукой, — *ручка чайника, ручка двери* и т. д.). Это все языковые результаты метонимических переносов значений — они уже стали «словарными», утратили «свежесть», а с ней и выразительность. Они вышли из круга риторических интересов. Другое дело, если мы назовем *гусеницей*, скажем, очередь, медленно передвигающуюся, представляя многочисленные свои ноги. Это будет, может быть, не слишком удачный, но все же живой образ, потому что в нашем сознании одновременно будут присутствовать два значения — «червеобразная личинка» и «очередь».

Ясно, что вовсе не все языковые, словарные переносные значения потеряли образность, а с нею — способность делать речь выразительной. Напротив, переносные значения многих слов, особенно те, которые обозначают внутреннюю жизнь (эмоции, чувства, интеллектуальную деятельность) человека (*тоска «грызет», обида «ранит», похвала «греет* и т. д.), сохраняют эту выразительность и «в словаре». Такие значения для риторики важны и интересны.

Итак, риторические тропы — это вовсе не все случаи употребления слов и выражений в переносном значении, а только те, которые сохраняют образность, не утратив своей двуплановости (для образа нужно одновременное присутствие двух значений — прямого и переносного — в сознании говорящего и адресата), а следовательно, не лишились выразительности (экспрессивности).

## § 112. СМЫСЛОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ТРОПОВ И ИХ РИТОРИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ. Рассмотрим важнейшие особенности тропов, существенные для их функций и употребления в речи.

1. Переносы значений с одного предмета (явления) на другой (т. е. называние одним и тем же словом разных, но каким-то образом связанных предметов или явлений) отражают ход познавательной деятельности

ности человека. Рассматривая окружающий мир, человек обнаруживает в нем: а) сходные явления и вещи, группирует (объединяет) их, называя одним словом (метафора): *Деревья в зимнем серебре* (А. Пушкин); б) он также группирует вещи и явления по их близости, смежности друг с другом и тоже называет одним словом (метонимия): *Не то на серебре, — на золоте едал* (А. Грибоедов). Так бесконечное многообразие мира становится упорядоченным и может быть охвачено взглядом и словом.

Существуют и невидимые взгляду, прямо не наблюдаемые явления — мир чувств, мир интеллекта, — многообразные проявления внутренней жизни человека. Как их познать? Как описать? Для этого служат переносные, образные значения. *На сердце кошки скребут*, — говорим мы: здимо, кратко — и выразительно; *тоска* — *точит, гложет, снедает*; *мысль* — *мелькает, приходит, уходит; догадка* — *озаряет* и т. д., и т. п.

Итак, тропы — это средство познания мира и освоения его мыслью и словом.

2. Переносы значений, тропы, создающие живой образ, отражают субъективный взгляд человека на мир, выражают оценки, эмоции, как бы предлагают каждому стать поэтом, творцом — художником. Образное переносное употребление слова или выражения никогда не оставит адресата речи равнодушным, так как рождается только в результате внимательного, заинтересованного взгляда творца речи (говорящего) на мир. Скажем мы о глазах: *плошки* или *звезды* — и этим выразим свое восприятие и отношение; в том же слове дадим и «свернутое» описание глаз. «Чем утоляешь жажду — *водой* или *волною?*» — вот вопрос, который древний грек задавал собеседнику, чтобы лучше узнать его. Прозаический, плоский, одномерный взгляд на жизнь возможен: многие утоляют жажду водой. Риторика же с помощью магического кристалла тропов обращает «воду» («прозрачную бесцветную жидкость») в «волну» свободного моря. Риторические тропы (и фигуры) обеспечивают осуществление, реализацию третьего закона общей риторики — закона эмоциональности речи (см. главу 1).

3. Риторические тропы (и фигуры, см. далее в этой главе) дают возможность слушателю получить удовольствие от обращенной к нему речи. Ведь и метафора, и метонимия (особенно метафора, см. ниже) очень похожи на загадку, которую адресат речи должен разгадать. Сравните загадку *Над бабушкиной избушкой висит хлеба краюшка* с пушкинскими строками *Как часто летнею порою, Когда прозрачно и светло Ночное небо над Невою И вод веселое стекло не отражает лик Дианы...* или лермонтовскими *Средь полей необозримых В небе ходят без следа Облаков неуловимых Волокнистые стада:* чем не загадки? Тропы — это творческая игра со словом, игра, в которую включается и адресат речи. Потому тропы делают речь приятной, привлекательной для слушателя, а значит, служат и выполнению четвертого закона риторики — закона удовольствия (глава 1, с. 103—104). «Кто охотно слушает, тот лучше понимает и легче верит», — заметил знаменитый римский ритор Квинтилиан.

4. Образное восприятие мира имеет свои законы, действие которых проявляется в особых свойствах метафорического языка. Образ, метафора обладает удивительной смысловой емкостью, что помогает кратко передать весьма сложное содержание (вспомните любую пословицу или фразеологизм — сколько понадобится слов, чтобы точно «перевести» содержание этих образных единиц на язык понятий!). Чтобы убедиться, попробуйте, например, точно объяснить, что означает выражение *вешать лапшу на уши или гнаться за двумя зайцами*.

5. Образный оборот, как правило, нагляден, зрим, а значит — лучше и легче может быть понят, на долго остается в памяти. Все это способствует интересу и вниманию адресата к образной речи.

Итак, выгоды образной речи очевидны: краткость при содержательности, эмоциональность, понятность, легкая запоминаемость (не случайна образность народной речи, громадный запас ее пословиц, поговорок, фразеологизмов), наконец, удовольствие, которое получает адресат.

## МЕТАФОРА, ЕЕ СТРУКТУРА И РИТОРИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ

### § 113. КАК СДЕЛАТЬ И КАК ИСПОЛЬЗОВАТЬ МЕТАФОРУ?

Метафора (*от греч. meta — пере-, через и phoro — несу; калька с греческого — «перенос»*). Этот вид тропа состоит в переносе названия с одного предмета на другой по сходству этих предметов. *Табаком набивал нос с обоих подъездов* (Н. Гоголь): ноздри называются здесь подъездами, вероятно, сразу по нескольким сходным признакам — из табакерки (как из кареты или с воза) табак (как приезжие или как груз) поступает внутрь носа (как в дом).

Метафора — основное средство изображения душевной, духовной, эмоциональной жизни человека, «ненаблюдаемых миров» его внутренних переживаний.

Так, «Музыка неизобразима словами, — отмечает известный лингвист А. А. Потебня, — но возможны изображения моментов наибольшего восприятия» (*сладкая, страстная мелодия... все сияла... росла, таяла и проч.* — такое описание мелодии дает этот ученый-славист; использованные в этом описании слова — метафоры). Богатейший и разнообразнейший спектр метафорических переносов, использованных для описания музыки, можно увидеть, обратившись к художественным текстам А. Ф. Лосева (см. его книгу «Жизнь». М., 1993).

Чтобы научиться использовать метафору, нужно понять, как самому ее «сделать»: ведь нам нужны в основном не словарные метафоры (типа *крошка* — о ребенке, *змея* — о человеке) и тем более не штампы (*звезды* — о глазах), а живые, яркие, привлекательные образы.

Аристотель хорошо понимал, что человек, который хочет стать ритором, нуждается не столько в описании метафоры как тропа, сколько в овладении механизмом ее создания. Поэтому структуре (устройству) метафоры он посвятил несколько страниц своей «Риторики».

Как же сделать метафору? Для этого сначала нужно понять, как она устроена. Лучше всего обратиться к Аристотелю.

Структура метафоры и сравнения одинакова: метафора — «скрытое» сравнение, последнее же обнаруживает себя союзами *как*, *будто* и т. п. В обоих случаях элементы структуры таковы: имеются два сравниваемых предмета и признак, по которому они сопоставляются (термин сравнения). Например, называя старость *стеблем, остающимся после жатвы*, сопоставляем два разнородных явления по общему признаку — «отцветшее» (Аристотель).

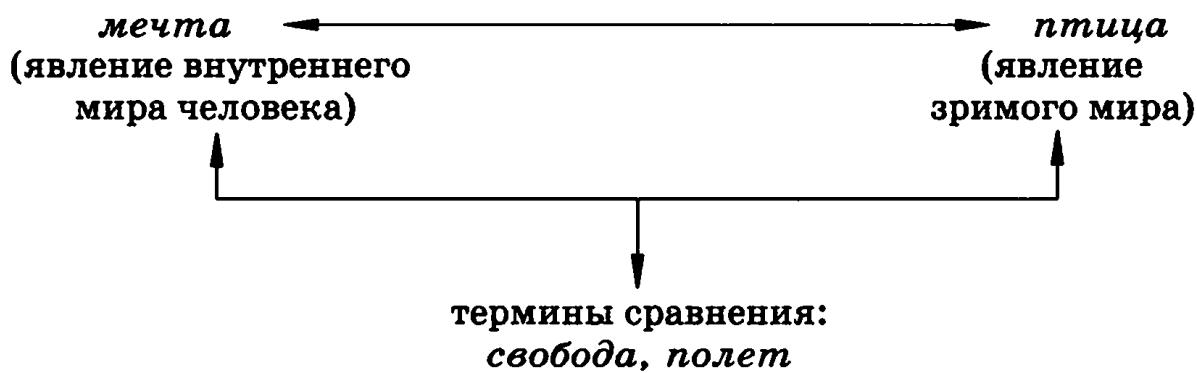
Есть некоторые правила, следуя которым можно получить выразительную метафору или сравнение.

1) Члены сравнения (сравниваемые предметы или явления) должны быть разнородны, далеки друг от друга. Никто не скажет: *этот дуб как вяз, этот карась как щука* (П. Сергеич). Напротив, удачна, например, такая метафора: *сосны подняли в небо свои золотистые свечи* (М. Горький).

2) Термин сравнения должен выявлять не любой (случайный), а существенный, важный, характерный признак сравниваемых объектов. Вспомните, как определяла Цветаева поэта В. Я. Брюсова: *римлянин*, а значит — *вол*; *волк*. *Волк* — потому что «человек человеку волк» — так, по ее мнению, Брюсов относился к людям; *вол* — потому что «рабски трудолюбив»; *римлянин* — потому что поэт города — города имперского, каменного, несвободного. Нужно учиться находить и выделять главное!

3) От того, где вы будете искать объект сравнения (то, с чем сравниваете), во многом зависит оценка вами предмета речи. Здесь возможно: а) *улучшение* (проявление положительной оценки), если вы находите объект сравнения среди заведомо «хороших» явлений (например, мечту сравниваете с птицей) и б) *ухудшение* — объект сравнения выбирается из ряда «отрицательных» явлений: мечту называют и *мыльным пузырем* (см. выше наш пример о глазах — *плошки и звезды*). В очерке Цветаевой, посвященном Брюсову, отношение автора к этому поэту заметно по набору объектов сравнения: *вол, волк...*

4) Метафора должна свежая, творческая. Как тут быть? Как добиться большей выразительности? Возьмем языковую метафору:

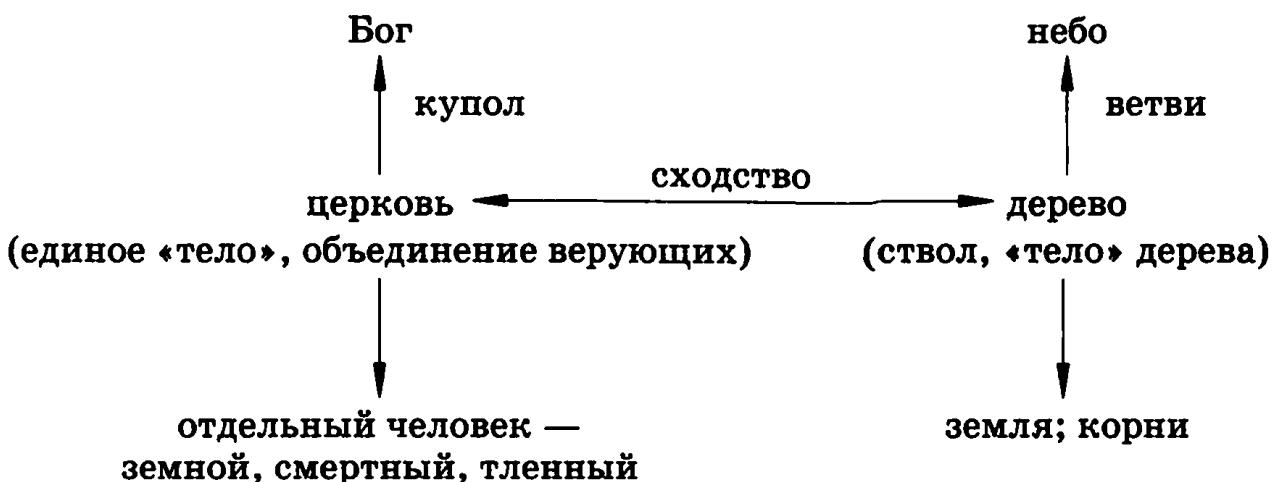


Попробуем заменить родовое название (*птица*) на видовое. Из какого ряда выбрать? Это зависит от эмоциональной оценки. Если вы предпочитаете улучшение — выбирайте из ряда «хороших» птиц: *ласточка, голубка...* Если вам нужно ухудшение — из ряда «плохих»: *ворона, сова...* Можно взять не только птиц, но и вообще что-нибудь способное к свободному полету: *бабочка, воздушный шар...*

Подумайте, что получится.

5) Сравнение и метафора могут быть *краткими* — образ только намечен, назван; иногда прибегают к *развитию метафоры или сравнения*, получая развернутый самостоятельный текст, помогающий глубже и полнее описать и проанализировать предмет речи и превращающийся в структурную ее опору, «несущий каркас». Так, изобретая содержание речи, и поступают риторически умелые и образованные люди: «набирают ассоциации» к предмету речи, а затем развиваются либо одну — самую важную, самую выгодную, оставляя прочие без упоминания, либо разрабатывают все по очереди, последовательно. Вот Марина Цветаева начинает очерк о художнике Наталье Гончаровой с описания ее мастерской: *Пустыня. Пещера. Что еще? Да палуба! Первой стены нет, есть — справа — стекло, а за стеклом...* (далее развивается, раскручивается свернутый в метафоре «палубы» клубок значений и возможностей для описания комнаты, а перед этим в тексте очерка уже описана та же комната, сначала — как пустыня, затем — как пещера). А филолог XIX в. А. А. Потебня в специальной лингвистической работе пишет о родном языке: *В новом нашем языке <...> больше покатость, по которой мысль стремится от начала к концу предложения: при большей быстроте течения меньше заводей и затонов;* тут действует «мета-

фора реки». Или ученик в риторическом классе, изобретая речь-описание конкретного здания — православного собора, берет «метафору дерева»; смысловая схема речи.



Само здание собора описывалось в сравнении с деревом, живое тело (ствол) которого, вросшее в землю корнями, устремляется все же ветвями к небу, к свету. Так и церковь, собор верующих, собирает в единое тело смертных, земных людей, устремляя их в единстве к свету, к Богу. «Метафора дерева» была удачной: она помогла дать не просто описание здания, но проникнуть в сущность описываемого явления, представив его слушателям понятно, кратко, выразительно. Возможности этой метафоры в риторическом отношении велики. Оратору удалось использовать их так, что иногда слушателю трудно было определить, идет ли в данный момент речь о здании или о живом дереве. Впечатление осталось пре- восходное.

**Внимание!** Если вы не просто употребляете метафору, но стремитесь развить, «раскрутить» ее в вашей речи, следите за тем, чтобы соблюдалось «единство образа». Что это значит? Как поэтика классицизма требовала «трех единств» — единства места, единства времени, единства действия, так и риторика требует, чтобы, начав развивать образ или сравнение, говорящий не «сбивался» на другой образ или сравнение: метафоры в речи не должны путаться. Иначе может получиться следующее: *Голубая река похудела на 50%* — говорит диктор в информационной программе. *Голубая река* — журналистский штамп для обозначения потока газа в трубопроводах. «Метафора реки» совершенно не приемлет слова *похудела* (второй перенос — метафора в той же фразе;

значение — «уменьшилась»). *Похудеть* может чье-то тело, но ни как не поток: две метафоры вступили в противоречие.

Но особенно тяжело дается современным ораторам, журналистам, составителям рекламных текстов другой риторический троп — **метонимия**, к рассмотрению которой мы и переходим.

## МЕТОНИМИЯ И ЕЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В РИТОРИЧЕСКИХ ЦЕЛЯХ

### § 114. ВИДЫ МЕТОНИМИИ И ИХ УПОТРЕБЛЕНИЕ В РЕЧИ.

Термин «метонимия», как и слово *метафора*, греческого происхождения (*meta* — пере-, *numia* — именование). Как и метафора, этот троп состоит в переносе именования (названия) предмета на другой предмет, но по иному признаку — не по сходству, а по смежности (близости). «Смежность» понимается очень широко — то, что рядом, «по соседству», близко: *спинка стула; глазок двери* — это и метафора (напоминает глаз), и метонимия, так как к отверстию в двери глаз приближают.

С помощью метонимии часто называют:

— предмет по материалу, из которого он сделан: *Янтарь в устах его дымился* (А. Пушкин) — янтарная трубка, трубка из янтаря;

— предмет по его свойству (конечно, самому важному, характерному): *радость моя, любовь моя, счастье мое* — о человеке, который доставляет радость, вызывает любовь, дарит счастье;

— предмет (продукт действия) по производителю действия: *читал Аристотеля, купил Цицерона;*

— содержимое по предмету, содержащему его: *чайник кипит* (вода в чайнике), *печь трещит* (древа в печи);

— время по предмету (явлению), характеризующему это время: *учиться до седых волос, любить до гроба.*

С помощью метонимии (предмет назван именем материала, из которого он сделан) появилось латинское название человека — *Гомо* (*Homo*). Это латинское слово восходит к слову *humus* — земля. Человек — значит «земляной». Таким образом, и мы с вами в классификации животных, предложен-

ной Карлом Линнеем, носим метонимическое именование, напоминающее о том, что человек сделан, «слеплен» из земли.

Особенно значима для риторики разновидность метонимики, при которой название части (детали) предмета (тоже, конечно, детали существенной, характерной) переносится на весь предмет целиком: *Все флаги в гости будут к нам* (А. Пушкин) — корабли под флагами разных государств; флаг здесь — символ, знак государства, а не просто предмет, имеющийся на судне. Такая метонимия называется с и н е к-д о х о й. Когда мы рассматривали топ «дело — часть», а также принципы риторики описания, то уже обращали внимание на то, что при описании очень важно выделить существенную деталь или признак предмета или явления. Здесь и помогает метонимия-синекдоха (название предмета по его части) и метонимия «предмет — его признак, свойство».

*Эй, борода! а как проехать отсюда к Плюшкину?* (Н. Гоголь) — к человеку обращаются, называя его по бро-сающейся в глаза детали (синекдоха). Часто можно встретить случаи именования людей по названию характерной для них (или в данный момент надетой) одежды: *И вы, мундиры голубые...* (М. Лермонтов).

Синекдоха, а особенно называние предмета по его свойству (признаку), пожалуй, наиболее действенные в риторическом смысле и самые распространенные виды метонимии.

На развертывании метонимии строится риторический прием «перифраз» (*от греч. periphrasis* — пересказ) — название предмета заменяется описанием его признаков, как бы «расшифровывается», замещается определением через признаки и свойства: *Пришли мне (говоря подалилевски) витую сталь, пронзающую засмоленную главу бутылки, — т. е. штопор* (Пушкин А. С. Письмо Пушкину Л. С.).

Обратимся к некоторым рекламным текстам, показывающим, почему именно с метонимией нужно обращаться осторожно, использовать этот троп обдуманно.

*Ты возьми большую свежесть...* — слышали мы ежедневно в телевизионной рекламе жевательной резинки. Жевательная резинка (предмет речи) названа (обозначена) по характерному свойству — свежести ее вкуса.

Однако в приведенной фразе нарушены законы сочетаемости слов русского языка: если можно *взять одну «жвачку»*, то никак нельзя *взять свежесть*: ее можно только *почувствовать*.

Кроме того, как все мы хорошо помним, свежесть не бывает ни первой, ни второй, ни большой, ни маленькой — она или есть, или ее нет. В короткой фразе дважды нарушены нормы современного русского языка. Результат — анекдотический.

Еще пример. Разноцветные конфетки — конфетки всех цветов радуги — названы *радугой* (предмет назван по признаку: тоже метонимия). Но что за чудо? Слышится призыв: *Попробуй радугу фруктовых ароматов!* *Радуга ароматов* — с натяжкой, но, вероятно, все же возможно, хотя и очень плохо: сама по себе метонимия уже довольно рискована (конфеты — «радуга»: подумайте, ведь все-таки не цвет в них главное, а вкус и запах). Автору текста рекламы приходится вернуться от «радуги» (цвета) к более существенному признаку — он выбирает запах (*фруктовый аромат* и разнообразие этих *фруктовых ароматов*). Не чувствуя слова и его возможностей, создатель текста прибегает к насилию над ним. Получается странная *радуга фруктовых ароматов*: цвет + запах + разнообразие того и другого. Сознание сл�шателя (адресата) — получателя рекламы не может справиться с задачей живо представить одновременно все компоненты, смыслы текста (цвет, запах, разнообразие, фрукты). Однако автор текста не успокаивается и на этом: он призывает адресата еще и *попробовать* все вместе (к смыслу рекламного текста добавляется еще одна «идея» — вкус). Нарушена и психология восприятия речи (см. выше), и нормы сочетаемости слов языка: *попробовать радугу* невозможно не только реально, не только «психологически», но и «лингвистически». Проанализированный нами текст рекламы — один из многочисленных текстов-монстров, текстов-чудовищ, которые постоянно предлагаются нам — потребителям. Встреча с ними оставляет у неспециалиста («нормального» телезрителя) смутное ощущение, что в жизни что-то «сломалось», что-то не так («Неладно что-то в Датском королевстве...»). Причин этого ощущения нефилолог просто не понимает, а филолог, хорошо их зная, и вовсе погружается в тоску, видя, что чудовища-тексты гуляют на свободе и явно размножаются.

## ИРОНИЯ И ПАРАДОКС КАК РИТОРИЧЕСКИЕ СРЕДСТВА

### § 115. ИРОНИЯ КАК РИТОРИЧЕСКИЙ ТРОП. Ирония

(греч. *eirōneia* — притворство) отличается от «настоящего притворства» тем, что этот риторический троп, как метафора и метонимия, одновременно вызывает и удерживает в сознании говорящего и адресата сразу два значения слова или выражения: *прямое* (буквальное) и *переносное* (противоположное первому).

*Такого да столько, Эруций* <Эруций — обвинитель Секста Росция, которого оратор защищает в речи на суде>, *найти бы тебе против обвиняемого!* — восклицает Цицерон в этой речи, сделавшей его знаменитым. — *Как долго бы ты говорил! Как величался б! Ей же ей, тебе времени недостало б скорее, чем слов. И впрямь, любое обстоятельство столь значительно, что о каждом мог бы ты говорить целый день* (Цицерон. Речь в защиту Секста Росция). Всем в этой ситуации — и самому оратору, и слушателям — ясно, что подлинное значение этого пассажа (то, что на самом деле имеет в виду оратор, или значение «мета сообщения», см. главу 1, с. 71—72) противоположно его буквальному (прямому) значению. Игра двух значений и создает нужный эффект-насмешку.

Сила и важность иронии как риторического средства известна и по достоинству оценена с древности, с самых истоков риторики. Прославился своей иронией Сократ: именно она наряду с его «майевтикой» («искусством повивальной бабки» — искусством помочь истине родиться в беседе) была «могучим и гибким инструментом сократовской философии» (А. Лосев). Как видите, и ирония как риторический троп не только инструмент воздействующей речи, но и инструмент философии, орудие мысли. То же мы наблюдали, размышляя о других категориях риторики (об «общих местах» и названных выше тропах).

Ирония Сократа обладала тем свойством, которое мы бы хотели видеть и в речи наших современников: она была «всесильно пронизана этикой и моралью» (А. Лосев). Эта ирония была инструментом созидательным, а не орудием разрушения. Она «медленно, но верно перевоспитывала людей уже на

новый лад» (Лосев А. Ф. История античной эстетики: Софисты. Сократ. Платон. М., 1969. С. 78).

К сожалению, такая ирония в современной речи наших соотечественников, в их речевом поведении — редкость. Зато как часто можно наблюдать разъедающее, пагубное употребление иронии (не говоря уж о тех многочисленных случаях, когда она становится средством примитивной ругани и грубой ссоры, вовсе теряя при этом свои потенции, свою остроту). Ирония может переходить в едкую издевку, в сарказм, но никогда не должна превращаться в грубость или подлость. Ведь ирония дает человеку возможность стать свободным, презреть зависимость от людей, обстоятельств. Об этом писал замечательный философ современности — датчанин Серен Кьеркегор: ироничен — значит свободен. В этом ирония близка к юмору.

Простейший вид иронии — так называемый «антифраз», когда в противоположном смысле употребляется одно слово. Так, слабого «доходягу» называют *Геркулесом*, бедняка — *Крезом*, безобразного — *Аполлоном* и пр.

Назовем известные тексты, целиком построенные по принципу иронии. Это «*Похвальное слово глупости*» Эразма Роттердамского (1509); это также «*Проект о введении единомыслия в Россию*» Козьмы Пруткова, с сокращенным текстом которого мы предлагаем вам познакомиться, выполняя упражнения и задания к этой главе.

«Лукавое притворство, когда человек прикидывается простаком, не знающим того, что он знает» — это именно тот тип иронии, которым пользовался некогда Сократ. Так определяет саму сущность иронии А. А. Потебня в книге «Из записок по теории словесности» (1905).

Трудно, невозможно научить человека быть ироничным. Для этого нужен определенный способ отношения к жизни, воспитывающийся годами, впитываемый с культурой. Тем, кто хочет познакомиться с классическими образцами, рекомендуем читать Гоголя и Салтыкова-Щедрина, Козьму Пруткова и Тэффи, Оскара Уайльда и Бернарда Шоу (английская культура и речевая традиция неотделимы от стихии иронии и юмора и предоставляют блестящие возможности для внимательного анализа и даже модели для подражания).

Ирония нередко осуществляется посредством пародокса.

## § 116. РИТОРИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ПАРАДОКСА.

Парадокс (*от греч. paradoxos — неожиданный, странный*) — утверждение, изречение, противоречащее на первый взгляд здравому смыслу, но таящее в себе более глубокое значение, чем то общепринятое, банальное высказывание (мнение), которое служит в парадоксе предметом иронии. *Лучшее правительство то, которое меньше всего правит*, — сказал американский философ Джейферсон. *Только неглубокие люди не судят по внешности*, — заявил Оскар Уайльд, заметивший также: *Не откладывай на завтра то, что можно сделать послезавтра*, а еще: *Ничего не делать — очень тяжелый труд*.

Парадокс — великолепное риторическое средство, придающее речи блеск, вызывающее у слушателя удовольствие (какая радость — услышать остроумный свежий парадокс: это неожиданно, это напоминает загадку — как метафора, метонимия, ирония; это, наконец, весело). Парадокс помогает разрушить догму, высмеять устаревшее, надоевшее, пошлое. Это риторическое оружие, научиться владеть которым так же сложно, как фехтовальщику — шпагой. Но тот, кто его освоил, становится неуязвим: он может и нападать, и защищаться, делая это так, что вызывает у слушателей восхищение, даже если они его противники. Но для этого парадокс должен быть четок, краток, афористичен, логически завершен. Только тогда он звучит эффектно.

Термин «парадокс» возник в Древней Греции (так называли оригинальное, самобытное мнение). Целый философский трактат под названием «Парадоксы» принадлежит Цицерону. Тот, кто хочет познакомиться с лучшими образцами, должен обратиться к французам Ф. Ларошфуко и Ж.-Ж. Руссо, А. Франсу и А. Моруа, к англичанам Б. Шоу и О. Уайльду, а из русских писателей — пожалуй, к И. С. Тургеневу и М. Е. Салтыкову-Щедрину. По моделям парадоксов построены многие пословицы (*Тише едешь — дальше будешь* и др.).

Даже заимствованные, «чужие» парадоксы могут быть с выгодой использованы в речи. Некоторые парадоксы постоянно используются ораторами, журналистами в публицистической речи; *Твои взгляды мне ненавистны, но всю жизнь я буду бороться за твоё право отстаивать их* (изречение Вольтера) — это тоже парадокс.

## РИТОРИЧЕСКАЯ СИЛА ИНОСКАЗАНИЯ: НАМЕК

**§ 117. О НЕДОГОВОРЕННОМ.** Как и ирония, намек — средство непрямого (косвенного) информирования. Это значит, что адресат сообщения получает высказывание, которое может понять и буквально, но должен и расширить, дополнить, далее развить его смысл работой собственной мысли. Категория намека подразумевает «додумывание» адресатом высказывания говорящего. Категория иронии предполагает, что и говорящий, и адресат оперируют и прямым значением высказывания, и противоположным ему косвенным значением; категория намека — что в высказывании нечто не выражено; что именно — это и есть «загадка» для адресата. Чем удачней намек — тем больше вероятность, что адресат почувствует: что-то недоговорено, и правильно восстановит невысказанное. В книге П. Сергеича «Искусство речи на суде» есть блестящая глава, которая так и называется: «О недоговоренном».

Автор пишет: «Оратор должен <...> не только сам быть умен, но и возбуждать ум в других». Как же этого достичь? Приведем самые общие положения и рекомендации, выработанные замечательным русским ритором — П. С. Пороховщиковым (П. Сергеичем), и посоветуем читателю, если возможно, обратиться к полному тексту его книги.

1. У каждого человека есть «потребность дополнить чужую мысль или возразить ей». Она «бывает особенно сильна, когда возражение подсказываетя знанием, жизненным опытом и еще более самолюбием».

2. «Опытный оратор всегда может прикрыть от слушателей свою главную мысль и навести на нее, не высказываясь до конца». Зачем это? Затем, что чужая мысль не так привлекательна, как своя собственная, связанная с «торжеством творчества»: «с рождением мысли родилось и пристрастие к своему детищу». Итак, чужие мысли — как чужие дети: они могут нравиться, даже восхищать, но родной ребенок, пусть плохонький, пусть несовершенный, вызывает любовь. «Додумав» мысль оратора, выполнив работу по «разгадыванию» намека, слушатели — уже «не критики, полные недоверия, а единомышленники оратора, восхищенные собственной проницательностью. Мысль так же заразительна, как и чувство». Далее в тексте книги следует отличный парадокс — рекомендация оратору, которую можно принять за риторическое пра-

вило: *Надо запомнить, что половина больше целого.* Это значит, что хороший оратор не все должен договаривать, а предоставить возможность слушателю самому прийти к нужным выводам, желательному для оратора мнению, и полюбить это свое «детище». «Недоговоренная мысль всегда интересней высказанной до конца; кроме того, она дает простор воображению слушателей; они дополняют слова оратора каждый по-своему: половина больше целого!»

3. «Не договаривайте, когда факты говорят за себя», — советует П. Сергеич судебному оратору. Эта рекомендация полезна в любой речевой ситуации, нужно только четко и ясно подать нужные факты.

4. Наиболее широкая и естественная сфера для намека, для «недоговоренного» в речи — область похвалы и порицания. «Неумелое восхваление переходит в лесть, насмешку, оскорбление или пошлость»; «ничто так не требует сдержанности в выражениях, как похвала» — отмечает П. Сергеич. То же можно сказать и о порицании. У нас сейчас распространено прямое осуждение, неприкрытая хула, которая переходит в речевую агрессию, ругательство, а то и просто ругань.

Избежать излишней категоричности в суждениях оценочных, в выражении похвалы и высказывании хулы помогает именно намек. «Хочешь воздать должное Цезарю, — говорит-ся у Шекспира, — скажи: Цезарь». Никто не подумает, что это значит трус, скряга, честолюбец; напротив, всякий представит себе те достоинства и заслуги, которые особенно ценит в людях» (П. Сергеич).

*Боюсь, как бы я не прискучил вам, судьи, или как бы не показалось, что уму вашему не доверяю, если буду и дальше распространяться о столь очевидных вещах* — вот какую манеру выражения похвалы судьям предпочитает Цицерон (В защиту Секста Росция Америйца). Или: *Вы, судьи, уже давно догадались, о чем я хочу сказать, верней, умолчать*, — говорит Цицерон в речи «В защиту Марка Целия Руфа», вообще изобилующей намеками.

В речи ораторов советского времени возник особый род «намека-штампа». *Кое-где еще у нас имеются отдельные недостатки; кое-кто еще у нас не проявляет должной бдительности* — вот модель этих ущербных намеков, брошенных в лицо всему обществу — и слушателям, и читателям речей, опубликованных в газетах: пусть все слышат и дрожат:

виноват каждый! Это «тотальный» намек оратора тоталитарного общества, средство речевого запугивания, террора. Не повторяйте этих штампов в новых социальных условиях: они звучат зловеще, а смысла в них, кажется, нет никакого.

## ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ТРОПОВ В РЕЧИ

### § 118. ПРИНЦИПЫ УПОТРЕБЛЕНИЯ ТРОПОВ И ПРАКТИЧЕСКИЕ СОВЕТЫ. Несколько замечаний и рекомендаций к использованию тропов в речи.

1. Возможно, понять главный принцип использования тропов поможет именно метафора. Говорящий не столько автор словесного текста, сколько его иллюстратор. Представьте себе, что ваша задача как оратора или как собеседника — создать последовательный ряд картин, как это делает рисовальщик комиксов. Это задача художника. Но рисовать придется словами.

Представьте себе, что ваш слушатель — ребенок, листающий книгу, даже если на самом деле перед вами аудитория, состоящая из взрослых ученых людей.

Этот принцип справедлив даже в такой строгой к отбору языковых средств области, как научная речь. Лучшие лекции, научные доклады сочетают академизм изложения, строгость и точность терминологии с зримыми, образными картинами, вызывающими не только интеллектуальный, но и эмоциональный отклик аудитории. Итак, и в ораторской речи, и вообще в речевом общении «голые» рассуждения не должны вытеснять образные картины.

2. Однако и здесь необходимо, как и всюду, чувствовать меры. П. Сергеич сравнивал «цветы красноречия» с красными чернилами и курсивом в рукописи. Если весь текст написан красным или курсивом, он так же теряет выразительность, как и вовсе их лишенный. Следовательно, яркость речи должна сочетаться с ее естественностью. По словам Аристотеля, украшшая речь, «это следует делать незаметно, делая вид, что говоришь не искусственно, а естественно, потому что естественное способно убеждать, а искусственное — напротив. (Люди) недоверчиво относятся к такому (оратору), будто он замышляет (что-нибудь против них), точно так же, как к подмешанным винам».

3. Чтобы говорить блестяще, ритор должен обладать не только хорошей подготовкой, но и определенной смелостью, позволяющей находить нужные картины в процессе самой речи и не бояться употребить пришедший на ум образный оборот. Вот как об этом говорил Квинтилиан: «Всякая мысль сама дает те слова, в которых она лучше всего выражается; эти слова имеют свою естественную красоту; а мы ищем их, как будто они скрываются от нас, убегают; мы все не верим, что они уже перед нами <...> Красноречие требует большей смелости; сильная речь не нуждается в белилах и румянах. Слишком старательные поиски слов часто портят всю речь. Лучшие слова являются сами собою». Беда только, что «лучшие слова» являются «сами собой» отнюдь не всем, а только тем, кто подготовился к их появлению и сам умеет их вызывать. Это доступно тем, у кого развито от природы или воспитано образное восприятие мира. Как же воспитать это редкое теперь, но столь полезное качество? Прежде этим занимались в риторских школах; ведь речевое мастерство формируется не механическим накоплением и уместным употреблением готовых выразительных средств языка — это творчество, а не запоминание.

**Некоторые практические рекомендации и советы:**

1) Как говорил П. Сергеич, «мы слишком требовательны к нашей публичной речи и слишком небрежны к речи в быту». Для того чтобы выработать необходимую любому культурному человеку, а особенно оратору, «изящную простоту» речи, обратите внимание на свое повседневное речевое общение. Вот вы отвечаете на реплику собеседника — дома, среди друзей, коллег — постарайтесь воспользоваться не той фразой, которая автоматически пришла в голову, извлечена из вашего привычного запаса — она наверняка «штампована», «стерта», слишком ordinary и для вас, и для окружающих. Придумайте что нибудь поинтересней: взгляните на ситуацию со стороны, сравните ее с чем-нибудь, посмотрите, что получится. Вы рассказываете о чем-то — сделайте то же. Сравнивайте! Сопоставляйте! Рисуйте картины словами! Это поможет вам по-новому, глубже понять себя, свою жизнь, окружающее, а тем самым сделает яркой и вашу речь.

Вначале это трудно, потом становится увлекательным и интересным. Вы почувствуете, что говорить с вами, слушать вас людям приятно. И это побудит вас работать дальше — всю

жизнь. Постепенно вы заметите, что стали хорошим рассказчиком и собеседником.

2) Избегайте стертых, штампованных оборотов. Вы знаете, что существуют метафоры языковые, «словарные»; нам нужны «индивидуально-авторские» — результат творчества. Постарайтесь не пользоваться штампами и клише (особенно публицистической и официально-деловой речи). Даже обычные языковые метафоры типа *проницательный взгляд, грозный призрак войны, внутренние убеждения* (как будто могут быть «внешние»), выражения-клише ничего не прибавят вашей речи, а только ухудшат ее. Тропы должны быть непривычными, тогда они выразительны. П. Сергеич приводит для примера такой «образец» из одной судебной речи: *Убийство произошло на политико-экономической почве.* (Хотелось крикнуть: *На мостовой!*) Оратор не чувствует игры прямого и переносного смысла употребленного им штампа в данном контексте, и это обнаруживает общий недостаток языкового чутья. А вот пример тропа у Цицерона: замечая признаки старости, знаменитый оратор выразил это так: *Моя речь стала седеть.* Свежо, ярко, потому что метко и необычно. Еще Аристотель заметил, что «в прозе хороши только самые точные или самые простые слова или метафоры». Их, кстати, в изобилии предоставляет народная речь. Поэтому если бы все, кто учится риторике и заинтересован в успехе, читали словарь В. И. Даля, то много преуспели бы.

## ПОНЯТИЕ РИТОРИЧЕСКОЙ ФИГУРЫ

**§ 119. ФИГУРЫ РЕЧИ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ.** Слово *фигура* в составе термина «риторические фигуры» («риторическая фигура») соответствует латинскому слову *figura*, что означает «оборот речи; очертание; изображение; вид» и греческому слову *schemata* — схема.

Фигуры речи — это особые формы («фигуры») синтаксических конструкций, с помощью которых усиливается выразительность (экспрессивность) речи, увеличивается сила ее воздействия на адресата. Такие «узоры», по которым можно «вышивать» отдельную фразу или целостное объединение фраз в речи, складывались тысячелетиями в практике риторической деятельности, теоретически осмысливались риторами, описы-

вались в специальных трактатах. «Во всяком практическом рассуждении, — пишет П. Сергеич, — важно не только то, что сказано, но и то, как сказано. Риторика указывает некоторые искусственные приемы усиления мыслей формой их изложения» (Искусство речи на суде. М., 1988. С. 222). О них мы сейчас и будем говорить.

Насчитывается несколько десятков риторических фигур; все они очень интересны и реально полезны в речи. Нам же придется ограничиться только теми риторическими формами, которые абсолютно необходимы, потому что: 1) встречаются и сейчас почти в любой публичной речи, а у культурных и образованных собеседников — и в любом разговоре (заметим: а если не встречаются, значит, речь плоха и недостойна того, чтобы ее принимать во внимание); 2) эффективны и просты в употреблении; 3) представляют собой тот *minimum minimorum* — минимальный минимум, без которого ни о какой риторике не может быть и речи.

За два тысячелетия истории риторики создано много различных классификаций риторических фигур. Мы не будем специально останавливаться на этом вопросе (ведь набор наших риторических фигур очень невелик) и те несколько риторических форм, которые будем рассматривать, распределим на три группы.

Первая будет включать фигуры, при которых структура (конструкция, схема) фразы определяется соотношением значений слов — понятий в ней. Это — антитеза и градация. Противопоставление понятий и соответствующее построение фразы образует фигуру антитезы, расположение понятий в порядке нарастания или убывания значения — фигуру градации.

Вторая группа объединяет синтаксические схемы (фигуры), закрепившиеся в речевой традиции (устной, а затем и письменной) как особые риторические средства потому, что они обладают свойством облегчать ее слушание, понимание и запоминание. Это фигуры: повтор, единоначатие, параллелизм и период.

И наконец, в третью группу войдут те риторические формы, которые используются как приемы диализации и монологической речи, а следовательно, привлекают и оживляют внимание адресата, активизируют его, побуждают к «собственному внутреннему слову», способствуют установлению гармонических отношений между говорящим и слушателем. Это фигуры риториче-

ского обращения; риторического восклицания; риторического вопроса; одобрения; умаления (скромности); введения в текст вымышленной оратором речи — собственной или чужой.

## АНТИТЕЗА КАК ФИГУРА РЕЧИ И СМЫСЛОВАЯ МОДЕЛЬ

**§ 120. СМЫСЛОВАЯ СТРУКТУРА И РИТОРИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ АНТИТЕЗЫ.** Антите́за (*от греч. anti* — против + *thesa* — положение; противоположение, противопоставление) не только средство выразительной речи. Это (как и метафора, образ) в первую очередь **действенный способ создания идей**, соответствующий природе человеческого мышления, — из мысли извлекать противоположность, познавать мир не только путем сравнения сходных явлений (метафора), но и в столкновении явлений **противоположных, «крайних»**.

Антитета — форма, в которую часто облекаются афористические суждения. По словам французского мыслителя Мармонтеля, великие мысли обыкновенно принимают форму антитеты. Откройте любой сборник афоризмов, пословиц, крылатых фраз — и вы обнаружите, что большая часть собранных там изречений построена в виде антитет. Противопоставление занимает важную позицию в ряду уже упоминавшихся «общих мест», помогающих развить мысль о предмете (вспомним топ «сопоставление: поиски различного», топ «разновидности» и разделение разновидностей на хорошие, «полезные» и плохие, «вредные»).

Риторики советуют: «если нет настроения, если мысль не приходит — берите антитету» (Давыдов Г. Д. Ораторское искусство. Пенза, 1927). Она поможет без особых усилий развить мысль о предмете, усилить эффект. Антитета дает возможность создать целую серию контрастов и противоположностей: из одной мысли с помощью антитеты можно сделать две, как можно камень одним ударом расколоть на два, а потом еще каждую часть расколоть на две...

В основе антитеты — пара (или несколько пар) антонимов, языковых или контекстных. Приведем антитетическую фигуру у Цицерона: *Когда все спокойно, ты шумишь; когда все волнуются, ты спокоен; в делах безразличных —*

*горячишься; в страстных вопросах — холоден; если когда надо молчать — ты кричишь; когда следует говорить — молчишь; если ты здесь — хочешь уйти; если тебя нет — мечтаешь возвратиться; среди мира требуешь войны; в походе вздыхаешь о мире; в народных собраниях толкуешь о храбрости, в битве дрожишь от страха при звуке трубы.*

Итак, антитеза хороша тем, что не утомляет слушателя, придает мысли силу и выразительность, так как обе части противопоставления выделяют, как бы «высвечивают» одна другую. Главное — антитеза употребима всегда и везде, так как соответствует вечным противоречиям жизни: жизнь и смерть, радость и горе, свет и тьма — всегда рядом, всегда вместе.

## ГРАДАЦИЯ И ЭМОЦИОНАЛЬНОСТЬ РЕЧИ

### § 121. ВИДЫ И РИТОРИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА ГРАДАЦИИ.

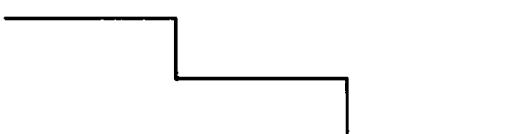
Градация (*от лат. gradatio* — постепенное изменение, нарастание или убывание) — риторическая фигура, название которой в русских переводах античных риторик передается словом *лестница*, потому что суть градации состоит в расположении нескольких перечисляемых в речи элементов (слов, словосочетаний, фраз) в порядке возрастания их значения («восходящая градация») или в порядке убывания значений («нисходящая градация»). Что значит «возрастание значения» или «убывание значения»? Здесь речь идет о степени экспрессивности (выразительности), эмоциональной силы, «напряженности» выражения (слова, оброта, фразы).

Схема:



Пример восходящей градации («лестница ведет вверх»):  
*Не жалею, не зову, не плачу...* (С. Есенин).

Схема:



Пример нисходящей градации («лестница ведет вниз»):  
*Звериный, чужой, неприглядный мир...* (Шульчев).

Как видите, в есенинской строке «сила чувства», заключенного в словесном ряду, возрастает: *жалеть — звать — плакать*. Во втором примере отношение значений слов иное: от самого «сильного» (*звериный*) до самого слабого (просто *неприглядный*).

Иногда градацией называют также синтаксическое построение, в котором выражена последовательность действий во времени: *Пришел. Увидел. Победил*. Это, конечно, не настоящая градация.

Градация, как и антитеза, не только риторическая фигура, но и способ изобретения содержания речи, способ организации всего текста. Напомним, как построен сказочный зачин:

*У старинушки — три сына:  
Старший умный был детина,  
Средний сын и так и сяк,  
Младший вовсе был дурак.*

(П. Ершов.)

Здесь использована нисходящая градация (*умный — и так и сяк — дурак*). Такое «распределение» героев определяет в дальнейшем и все повествование.

Заметьте: и антитеза, и градация — фигуры, встречающиеся очень часто в устном народном творчестве — фольклоре. То же касается и тех риторических фигур, которые мы рассмотрим во второй группе нашей классификации (см. ниже). Это говорит об универсальности анализируемых риторических форм, об их всеобщем значении: они делают любую речь легкой для восприятия, выразительной, запоминающейся, вообще «интересной». Вспомните «Сказку о золотой рыбке» А. С. Пушкина. И она построена по принципу градации (восходящей).

В современной ораторской практике градация употребляется часто, но отнюдь не всегда удачно, вызывая даже комический эффект или просто загромождая речь. Чтобы эта фигура была действенной, помогала, а не мешала воспринимать смысл речи, употреблять ее нужно не часто и так, чтобы ряд близких по значению или синонимических выражений был построен действительно «по нарастающей», crescendo (или в порядке убывания значения). Вот пример неудачного использования градации, выбранный П. Сергеичем из речи одного незадачливого адвоката: *Показания свидетелей в главном, в существенном, в основном совпадают. Развер-*

*нутая перед нами картина во всей своей силе, во всем объеме, во всей полноте изображает такое обращение с ребенком, которое нельзя не признать издевательством во всех формах, во всех смыслах, во всех отношениях... То, что вы услыхали, — это ужасно, это трагично, это превосходит всякие пределы, это содрогает все нервы, это поднимает волосы дыбом.*

В этом тексте усиление эмоции создает нагромождение слов и выражений, близких по значению, но не нарастающих по эмоциональной силе, ср.: *в главном, в существенном, в основном; во всей своей силе, во всем объеме, во всей полноте; во всех формах, во всех смыслах, во всех отношениях*. В приведенных трехчленных рядах слов необходимо только одно слово из трех или одно из трех словосочетаний. Нагромождения их создают неясность и избыточность речи. Последний же в приведенном фрагменте словесный ряд (*это ужасно, это трагично, это превосходит всякие пределы, это содрогает все нервы, это поднимает волосы дыбом*) действительно построен по нарастающей эмоциональной силе. Однако оратору недостает чувства меры, и результат скорее комический, чем тот, которого стремился достичь говорящий. Подобное наблюдается нередко и в публичных выступлениях наших дней, хотя ораторы, по-видимому, не подозревают о том, что употребляют какой-то особый прием; возможно, именно незнание этого и приводит к печальным результатам.

Рассмотрим теперь удачный образец использования в публичном выступлении фигуры градации. Обратимся к отечественной традиции. Возьмем в качестве примера небольшой отрывок из речи Л. Толстого, произнесенной в Обществе любителей российской словесности (1859): *В последние два года мне случалось читать и слышать суждения о том, что времена побасенок и стишков прошли безвозвратно, что приходит время, когда Пушкин забудется и не будет более перечитываться, что чистое искусство невозможно...* Ср.: *побасенки и стишкы — Пушкин — чистое искусство* — очевиден нарастающий градационный ряд.

Трехчленный словесный ряд, в котором значения его членов расположены по нарастающей или убывающей силе, придает смысловой структуре речи упорядоченность и стройность, облегчает ее восприятие, так как соответствует ожида-

ниям адресата. Поэтому такие трехчленные ряды, в основном восходящие, очень часты в публичной речи, в публицистических текстах. Образованному оратору необходимо научиться строить речь, используя градацию — 1) как риторическую фигуру и 2) как смысловую модель организации текста.

## ПОВТОР

**§ 122. РАЗНОВИДНОСТИ И РИТОРИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ПОВТОРА.** «Масштабы» использования в речи повтора — мощного риторического средства воздействия — могут быть самыми разными: от системы всех речей, которые произносит тот или иной оратор на протяжении всей своей творческой жизни, и до расположения слов в отдельной фразе. *Карфаген должен быть разрушен!* — вот призыв, которым, как свидетельствуют Плутарх, Тит Ливий, Цицерон и другие античные авторитеты, начинал и заканчивал каждую свою речь Катон Старший (234—149 гг. до н. э.), непримиримый враг Карфагена. Собственно говоря, этот риторический повтор и прославил Катона как оратора, сделал его имя бессмертным.

«В разговоре кто повторяется, считается несносным болтуном», — констатирует П. Сергеич. Да, таково расхожее мнение. На самом деле повторение повторению рознь.

Поясним это.

1. Слушатель публичной речи (устной) находится по сравнению с читателем в весьма невыгодном положении: он не в состоянии по своей воле вернуться к тому месту изложения, которое он не понял, перелистнуть страницу и снова поразмыслить над не вполне ясным пассажем. Он не может восстановить утерянную им нить размышлений. Он не в силах перечитать важные выводы. Все эти возможности должен предоставить ему оратор в своем публичном выступлении. Как это сделать? Основной механизм этого — повтор. «Сжатая речь — опасное достоинство для оратора, — заявляет поэтому П. Сергеич. — ... Для человека малоразвитого (добавим от себя: любого! — А. М.) новая мысль есть трудность. Надо дать ему время вдуматься, усвоить ее, надо задержать на ней его внимание» (Искусство речи на суде. М., 1988. С. 225). Для этого и используется повтор как риторический прием в организации целостного дискурса (подробнее см. в главе 5): это повторение темы, повторение общего тезиса речи, повторы ключевых слов, пов-

торы в «скрепах» («переходах») от одной части речи к другой, повторы в заключительной части выступления.

2. Совершенно иные функции повтора, не менее важные, связаны с тем, что повторение слов, выражений, фраз может не только не препятствовать выразительности (экспрессивности) речи, но, напротив, резко усиливать ее. Заодно повторы способствуют запоминанию речи, привлекают и активизируют внимание слушателей (конечно, если повторы выполнены в соответствии с законами риторики; иначе результат будет обратный: сл�атели просто уснут).

Каковы же правила употребления повтора как риторической фигуры?

1. Если вы повторяете мысль, позаботьтесь о том, чтобы она была высказана в разнообразных формах. Возьмем для примера хотя бы первую речь Цицерона против Катилины: *До каких пор, скажи мне, Катилина, будешь злоупотреблять ты нашим терпением? Сколько может продолжаться опасная игра с человеком, потерявшим рассудок? Будет ли когда-нибудь предел опасной твоей заносчивости?* Все три фразы, по сути, означают одно: «Доколе?» Но показано происходящее в разных «ракурсах» (вспомните об ораторской «режиссуре»): а) с точки зрения общества (первая фраза: терпение его иссякает); б) как характеристика Катилины и отношений его с сообществом (*опасная игра с человеком, потерявшим рассудок*); в) как призыв к обществу ответить на брошенный вызов (*Будет ли... предел опасной твоей заносчивости?*).

2. Ничуть не менее действенны повторения слов и словосочетаний: они создают ритм речи, делают ее поэтому в определенном смысле «музыкальной», а значит — легкой для усвоения и запоминания. Слушающий уже настраивается на определенную модель (схему) фразы или текста, знает, чего ему ждать. Это выгодно для говорящего и приятно для адресата. К таким повторам относятся следующие.

а) Риторическая фигура *анáфоры* (единоначатия) заключается в повторении слова (нескольких слов) в начале нескольких фраз, следующих одна за другой: *Таковы времена! Таковы наши нравы!* (В ином переводе: *О времена! О нравы!*) *Все понимает сенат, все видит*

*консул, а этот человек еще живет и здравствует!* (Цицерон. Первая речь против Катилины). Примеров использования единоначатия в текстах ораторских выступлений несть числа: эта фигура весьма частотна, потому что очень действенна.

б) Естественно, существует и фигура эпифоры — повтора заключительных элементов последовательных фраз: *Мне бы хотелось знать, отчего я титулярный советник? Почему именно титулярный советник?* (Н. Гоголь).

Как и фигура стыка (см. ниже), она менее частотна и менее заметна, чем анафора.

в) Фигура стыка: последующая фраза начинается с повтора элемента, завершающего фразу предыдущую: *Жил на свете таракан. Таракан от детства* (Ф. Достоевский); *О весна без конца и без краю — Без конца и без краю мечта!* (А. Блок).

г) Разновидностью риторического повтора можно считать и повтор синтаксических конструкций (фигура параллелизма); параллелизм — особое устройство следующих друг за другом фраз с одной и той же синтаксической структурой, с однотипным порядком слов, однотипными сказуемыми. Чаще всего фигура параллелизма встречается в периодах (см. ниже, § 11):

*Мне вас не жаль, года весны моей,  
Протекшие в мечтах любви напрасной, —  
Мне вас не жаль, о таинства ночей,  
Воспетые цевницей сладострастной, —  
Мне вас не жаль, неверные друзья,  
Венки пиров и чаши круговые, —  
Мне вас не жаль, изменницы младые, —  
Задумчивый, забав чуждаюсь я.*

(А. Пушкин)

Части приведенного выше сложного предложения построены по одной модели и начинаются одинаково (анафора): *Мне вас не жаль + обращение + определение, выраженное причастным оборотом.*

Очень часто и в фольклоре, и в ораторской речи одна из параллельных конструкций описывает жизнь и чувства человека, а вторая представляет сходную картину из

жизни природы (метафору к первой); на параллелизме такого рода основана поэтика и воздействующая сила древнейших письменных памятников. Так, в Библии читаем: *Но гора, падая, разрушается, и скала сходит с места своего; вода стирает камни, разлив ее смывает земную пыль; так и надежду человека Ты уничтожаешь. Теснишь его до конца, и он уходит; изменяешь ему лицо, и отсылаешь его. В чести ли дети его, он не знает; унижены ли, он не замечает. Но плоть его на нем болит, и душа его в нем страдает* (Книга Иова, XIV, 18—22).

Однако такие «природные» ассоциации в фигуре параллелизма вовсе не обязательны. Вот пример из «Дневника писателя за 1876 год (январь — апрель)» Достоевского: *Мы, русские — народ молодой; мы только что начинаем жить, хотя и прожили уже тысячу лет; но большому кораблю большое и плавание. Мы народ свежий, и у нас нет святынь *quand tème* (как таковых). Мы любим наши святыни, но потому лишь, что они в самом деле святы <...> Мы не станем и отстаивать таких святынь, в которые перестанем верить сами <...> Мы любим святыню семьи, когда она в самом деле свята, а не потому только, что на ней крепко стоит государство...*

Посмотрите, как великолепны, как выразительны фигуры повтора и параллелизма в тексте А. Ф. Лосева: *Но что же сказать о любви чистой и ясной, о любви идейной, о любви к Родине? Она бескорыстна, но это потому, что и всякая любовь бескорыстна (или она не есть любовь). Она готова на жертвы, но это потому, что нет любви без жертвы и подвига, нет любви без самоотверженности и самоотречения... Главное, что есть опора против бессмыслицы жизни, есть твердыня, превысшая судьбы, есть внутренняя и несокрушимая цитадель презрения к смерти, есть любовь и жертва, есть подвиг и счастье самоотречения, есть в самоотречении для других и Родины самое сокровенное и уже действительно несокрушимое самоутверждение, самоизграждение* (Лосев А. Ф. Жизнь. Повести. Рассказы. Письма. СПб., 1993. С. 46).

# ПЕРИОД КАК СРЕДСТВО РИТМИЗАЦИИ РЕЧИ И ЕГО РОЛЬ В ОРАТОРСКОЙ ПРАКТИКЕ

## § 123. ПЕРИОДИЧЕСКАЯ РЕЧЬ И СТРУКТУРА ПЕРИОДА

В первой главе, обсуждая особенности речевого поведения говорящего, благоприятствующие созданию хорошего контакта с аудиторией (коммуникативность), мы утверждали: речь должна быть приближена к разговорной. Длинные сложные фразы в устах современного оратора неуместны. Это, безусловно, справедливо. Но из этого правила есть исключение — риторическая фигура под названием *период* (*от греч. periodos — обход, круг, круговращение*). Периодическая речь — это речь, организованная именно таким образом, чтобы в начале фразы и говорящий, и слушатель уже предчувствовали, ожидали, каково будет ее развитие и завершение. Как мы уже знаем (см. с. 101—102), Аристотель считал период той самой формой организации речи, которая нужна, чтобы адресат «видел цель» — понимал, куда ведет его говорящий. Судя по особенностям современной публичной речи, он не ошибся: сегодня периодическая структура — единственная синтаксическая конструкция, которая позволяет строить длинные предложения, хорошо воспринимаемые слушателем, аудиторией.

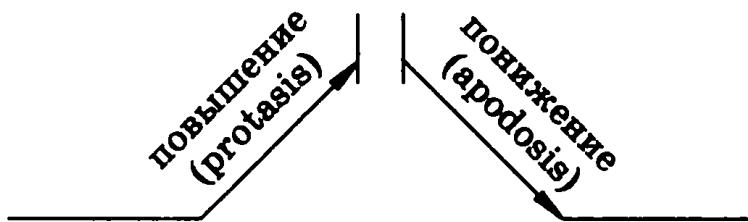
Если фраза обширна, длинна, но построена периодически, ее построение соответствует второму закону общей риторики (закону продвижения и ориентации адресата); такая фраза легка для восприятия и хорошо запоминается. Поэтому такая фраза приятна слушателю (помогает и осуществлению четвертого закона риторики — закона удовольствия).

Подлинным «поэтом», главным теоретиком и несравненным практиком периода как риторической фигуры был Цицерон. Период, по Цицерону, — основной способ придать прозаической речи ритм и симметрию, а значит, сообщить ей гармонию: «Ведь наш слух ждет, чтобы мысль, облекаясь в слова, превращалась в законченное целое» (Цицерон. Оратор. 49). На ту же высоту, что период, Цицеронставил, по-видимому, из риторических фигур только антitezу. Он писал: «Тем, что греки именуют антitezой, то есть противоположением взаимно различных понятий, всегда неизбежно создается ораторский ритм и притом без всякой искусственности <...> Кто этого не чувствует, у того, не знаю я, что за уши,

и походит ли вообще такой человек на людей. Мой слух, по крайней мере, и наслаждается законченным и полным периодом, и чувствует, когда он урезан, и не любит слишком длинных <таких, что распространились в текстах художественных и публицистических в новейшее время>. Но зачем говорить только обо мне? Часто мне приходилось наблюдать, как целые собрания встречали криками одобрения красивое заключение фразы» («Оратор». 170). Конечно, от современной аудитории вряд ли дождешься «криков одобрения» по поводу изящной фразы, но благодарна ритору она непременно будет и, наверное, оценит и его подготовку, и его искусство.

В текстах речей Цицерона периодов множество. Так, его речь «В защиту поэта Архия», вошедшая в историю европейской словесности как несравненный образец публичной речи — похвалы и оправдания поэзии, почти целиком периодична (составлена из периодов).

Что же такое период? Это риторическая фигура — особое построение фразы. Периодически организованное предложение состоит из двух частей: восходящей и нисходящей по интонации. Их разделяет кульминация (высшая точка подъема в движении как смысла, так и голоса), отмеченная паузой. Вот схема периодически организованного предложения.



Как видим, круг (период) состоит в том, что начало и завершение фразы произносятся одинаково спокойно.

Повышение и понижение, в свою очередь, могут распадаться на несколько частей — «членов» периода.

Интонационная законченность, замкнутость периода должна соответствовать его смысловой завершенности. В этом преимущество и изящество периодической формы.

Для примера рассмотрим первую фразу речи Цицерона «В защиту поэта Архия» (62 г. до н. э.): *Если я обладаю, почтенные судьи, хоть немного природным талантом, а я сам сознаю, насколько он мал и ничтожен; если есть во мне навык к речам, — а здесь, сознаюсь, я кое-что уже сделал; если есть для общественных дел и*

*польза, и смысл занятий моих над творениями мысли и слова, от научной их проработки, — и тут о себе скажу откровенно, что в течение всей моей жизни я неустанно над этим трудился, — так вот, в благодарность за все, чем я теперь обладаю, вправе потребовать здесь от меня, можно сказать, по законному праву, защиты вот этот Лициний.*

Здесь Цицерон употребляет последовательно три члена, начинающиеся с союза *если* (анафора). Эти три члена составляют восходящую часть периода (до слов *так вот*). Эмоциональное напряжение в них все нагнетается, вплоть до кульминации и паузы. После паузы, начиная со слов *так вот..*, напряжение постепенно спадает, все возвращается к исходному уровню: и смысл фразы, и ее интонация проделали «круг» — период. Всего в нем получилось четыре члена: три в восходящей и один в нисходящей части. Случайно ли это число членов? Отнюдь нет. Цицерон в трактате «Об ораторе» пишет: «Законченный в своем кругообороте период состоит примерно из четырех частей, называемых нами членами; в таком виде он дает достаточное удовлетворение слуху, будучи не короче и не длиннее, чем требуется. <...> Но я имею в виду среднюю норму <...> Итак, полный период состоит приблизительно из четырех членов, как бы из стихов, размером равных гекзаметрам. Концы этих отдельных стихов представляются как бы узлами для присоединения дальнейших частей, и в периоде мы эти узлы скрепляем. Если мы хотим говорить расчлененно, то делаем в этих местах остановки и таким образом, когда нужно, легко и часто отрещаемся от строгих требований этого непрерывного течения речи» (*«Об ораторе»*. 221). Число «три» (количество первых трех членов восходящей части периода) закономерно; обратите внимание на то, как человек вообще делит явления, например, целое понятие на разновидности (или сколько причин для того или иного следствия он чаще всего называет). Как правило, возникает именно число «три» (убедиться в этом вы можете, обратившись хотя бы к тексту Первого письма Сенеки к Луцилию, см. с. 225—226).

Однако в художественных текстах (предназначенных не для слушания, а для чтения) число членов периода может быть большим (таковы, скажем, периоды у Н. В. Гоголя — посмотрите и подсчитайте сами).

## § 124. ТИПЫ ПЕРИОДОВ И ПРИМЕРЫ. Рассмотрим типы

периодов. Филологи говорят о различном числе типов периодов. Так, например, в «Словаре-справочнике лингвистических терминов», авторами которого являются Д. Э. Розенталь и М. А. Теленкова (М., 1976), выделено одиннадцать типов периодов. В других работах ученых, изучающих периоды, их построение, использование в речи, можно найти и меньшее число типов периодов, и даже большее.

Перечислять их все мы здесь не будем. Отметим самые распространенные (классификация периодов во многом аналогична классификации сложноподчиненных и сложносочиненных предложений).

1. Временной. Модель: в одной из частей периода имеем: *Когда..., когда..., когда..., в другой части — (тогда)...*: *Когда нам говорят о великом преступлении...; когда нам кажется, что оно было направлено против целой семьи...; когда жертва его — слабая девушка...; каждый из нас, возмущенный, становится на сторону обиженных* (Сергей П. Пример начала речи по делу Ла Ронсьера // Искусство речи на суде. М., 1988. С. 63). Как вы заметили, здесь использована классическая модель: 3 + 1.

Или: *Пока наша жизнь мятется и страждёт, пока наша жизнь неустроена, полна злобы и насилия, пока мы умираем под пятой неведомой судьбы, — одно из двух: или жизнь, согласная с родным и всеобщим, с Родиной, и тогда она — самоотречение; или жизнь вне связи с родным и всеобщим, с Родиной, и тогда она — бесмыслица* (А. Лосев).

В примере из текста А. Ф. Лосева структура периода более сложная.

2. Условный. Модель: *Если..., если..., если..., (то) ...* Пример см. выше, речь Цицерона «В защиту поэта Архия».

3. Определительный. Модель: *Кто..., кто..., кто..., (тот)...* Пример: *Все, кто с давних пор изнывает под бременем долгов, кто, частью по лености, частью вследствие плохого ведения дел, потерял под собой твердую почву, кому осточертели судебные повестки и приговоры, а также публикации о продаже с аукциона их имущества, — все они в своем подавляющем большинстве из города и деревень, как слышно, двигаются в лагерь Катилины* (Цицерон. Вторая речь против Катилины). Вновь использована излюбленная модель 3 + 1.

Или:

*Когда в толпе ты встретишь человека,  
Который наг<sup>1</sup>;  
Чей лоб мрачней туманного Казбека,  
Неровен шаг;  
Кого власы подъяты в беспорядке;  
Кто, вопия,  
Всегда дрожит в нервическом припадке, —  
Знай: это я!  
Кого язвят со злостью вечно новой,  
Из рода в род;  
С кого толпа венец его лавровый  
Безумно рвет:  
Кто ни пред кем спины не склонит гибкой, —  
Знай: это я!..*

(Козьма Прутков. Мой портрет.)

С некоторыми другими типами периодов вы можете познакомиться, выполняя упражнения и задания к этому разделу (см. упражнение № 15, с. 306).

## РИТОРИЧЕСКИЕ ФИГУРЫ И ДРУГИЕ СРЕДСТВА ДИАЛОГИЗАЦИИ РЕЧИ

### § 125. РИТОРИЧЕСКОЕ ВОСКЛИЦАНИЕ (ЭКСКЛАМАЦИО).

Особенно важны среди «цветов красноречия» те риторические фигуры, которые служат задаче установления активного взаимодействия ритора и адресата, диалогизации речи. Среди них назовем основные.

Риторическое восклицание (экклама́цио, лат. exclamatio) является в речи тогда, когда волнение, другое чувство или эмоция, постепенно нарастая, достигают кульминации. Восклицание и отмечает эту эмоциональную и смысловую кульминацию. Первую речь против Катилины Цицерон начинает рядом вопросов (подробнее см. ниже); чувство оратора, «подогревающего» негодование аудитории, нарастает, и затем следуют два восклицания: *O tempora! O mores! — O времена!* *O нравы!* Отметить высшую точку накала чувства, выделить тем самым важнейшие в смысловом отношении фрагменты речи — вот главная функция риторического восклицания.

<sup>1</sup> Вариант: *На коем фрак.* Примечание К. Пруткова.

## § 126. РИТОРИЧЕСКИЙ ВОПРОС (ИНТЕРРОГАЦИО).

Риторический вопрос — как и риторическое восклицание, есть риторическая фигура выделения смысловых центров речи. Риторический вопрос в строгом смысле слова должен содержать в себе утверждение или отрицание и не требовать от адресата ответа, а точнее, подразумевать однозначный ответ, подсказывать его слушателю: *Тебе ничто, как видно, и ночная охрана Палатина, и сторожевые посты, — где? в городе! — и опасения народа, и озабоченность всех добрых граждан, и то, что заседание сената на этот раз проходит в укрепленнейшем месте, — наконец, эти лица, эти глаза? Или ты не чувствуешь, что замыслы твои раскрыты, не видишь, что все здесь знают о твоем заговоре и тем ты связан по рукам и ногам? Что прошлой, что позапрошлой ночью ты делал, где был, кого собирали, какое принял решение, — думаешь, хоть кому-нибудь из нас это неизвестно?* (Цицерон. Первая речь против Катилины: Фрагмент начала.)

Как видите, риторический вопрос формирует мнение и чувство аудитории, содержит в себе намек, фрагменты описания, фрагменты рассуждения (аргументы — доказательства). В приведенных выше риторических вопросах — обращениях к Катилине (каждый из которых представляет собой период) оратор: в первом — описывает чувства сограждан (обеспокоенность, озабоченность действиями заговорщика, заметьте: Цицерон заодно внушает слушателям, что все добрые граждане должны быть взволнованы заговором); во втором и в третьем — описывает «положение дел»: приводит аргументы в пользу того, что дальнейшая деятельность Катилины не только опасна, но и бесполезна, так как всем известна, замыслы его раскрыты. Сравните фрагмент в конце этой части: *Так, чего же еще ты ждешь, Катилина, если даже ночная тень не может скрыть нечестивого собраца <заговорщиков>, если стены частного дома не в силах сдержать голоса заговорщиков, если все разоблачается, все прорывается наружу?* (период четырехчленный условный; риторический вопрос вновь собирает в себе те же аргументы, подытоживая эту часть речи Цицерона; далее следуют восклицания — призывы, отмечающие вывод из приведенного доказательства. — А. М.). *Опомнись! — заклинаю тебя. — Довольно резни и пожаров. Остановись! Ты заперт со всех сторон!*

Или:

*Когда в толпе ты встретишь человека,  
Который наг<sup>1</sup>;  
Чей лоб мрачней туманного Казбека,  
Неровен шаг;  
Кого власы подъяты в беспорядке;  
Кто, вопия,  
Всегда дрожит в нервическом припадке, —  
Знай: это я!  
Кого язвят со злостью вечно новой,  
Из рода в род;  
С кого толпа венец его лавровый  
Безумно рвет:  
Кто ни пред кем спины не склонит гибкой, —  
Знай: это я!..*

(Козьма Прутков. Мой портрет.)

С некоторыми другими типами периодов вы можете познакомиться, выполняя упражнения и задания к этому разделу (см. упражнение № 15, с. 306).

## РИТОРИЧЕСКИЕ ФИГУРЫ И ДРУГИЕ СРЕДСТВА ДИАЛОГИЗАЦИИ РЕЧИ

### § 125. РИТОРИЧЕСКОЕ ВОСКЛИЦАНИЕ (ЭКСКЛАМАЦИО)

Особенно важны среди «цветов красноречия» те риторические фигуры, которые служат задаче установления активного взаимодействия ритора и адресата, диалогизации речи. Среди них назовем основные.

Риторическое восклицание (экклама́цио, лат. exclamatio) является в речи тогда, когда волнение, другое чувство или эмоция, постепенно нарастая, достигают кульминации. Восклицание и отмечает эту эмоциональную и смысловую кульминацию. Первую речь против Катилины Цицерон начинает рядом вопросов (подробнее см. ниже); чувство оратора, «подогревающего» негодование аудитории, нарастает, и затем следуют два восклицания: *O tempora! O mores!* — *O времена!* *O нравы!* Отметить высшую точку накала чувства, выделить тем самым важнейшие в смысловом отношении фрагменты речи — вот главная функция риторического восклицания.

<sup>1</sup> Вариант: *На коем фрак.* Примечание К. Пруткова.

## § 126. РИТОРИЧЕСКИЙ ВОПРОС (ИНТЕРРОГАЦИО).

Риторический вопрос — как и риторическое восклицание, есть риторическая фигура выделения смысловых центров речи. Риторический вопрос в строгом смысле слова должен содержать в себе утверждение или отрицание и не требовать от адресата ответа, а точнее, подразумевать однозначный ответ, подсказывать его слушателю: *Тебе ничто, как видно, и ночная охрана Палатина, и сторожевые посты, — где? в городе! — и опасения народа, и озабоченность всех добрых граждан, и то, что заседание сената на этот раз проходит в укрепленнейшем месте, — наконец, эти лица, эти глаза? Или ты не чувствуешь, что замыслы твои раскрыты, не видишь, что все здесь знают о твоем заговоре и тем ты связан по рукам и ногам? Что прошлой, что позапрошлой ночью ты делал, где был, кого собирали, какое принял решение, — думаешь, хоть кому-нибудь из нас это неизвестно?* (Цицерон. Первая речь против Катилины: Фрагмент начала.)

Как видите, риторический вопрос формирует мнение и чувство аудитории, содержит в себе намек, фрагменты описания, фрагменты рассуждения (аргументы — доказательства). В приведенных выше риторических вопросах — обращениях к Катилине (каждый из которых представляет собой период) оратор: в первом — описывает чувства сограждан (обеспокоенность, озабоченность действиями заговорщика, заметьте: Цицерон заодно внушает слушателям, что все добрые граждане должны быть взволнованы заговором); во втором и в третьем — описывает «положение дел»: приводит аргументы в пользу того, что дальнейшая деятельность Катилины не только опасна, но и бесполезна, так как всем известна, замыслы его раскрыты. Сравните фрагмент в конце этой части: *Так, чего же еще ты ждешь, Катилина, если даже ночная тень не может скрыть нечестивого собрища <заговорщиков>, если стены частного дома не в силах сдержать голоса заговорщиков, если все разоблачается, все прорывается наружу?* (период четырехчленный условный; риторический вопрос вновь собирает в себе те же аргументы, подытоживая эту часть речи Цицерона; далее следуют восклицания — призывы, отмечающие вывод из приведенного доказательства. — А. М.). *Опомнись! — заклинаю тебя. — Довольно резни и пожаров. Остановись! Ты заперт со всех сторон!*

Значит, хороший риторический вопрос — это определенный этап обсуждения темы или рассуждения, формирующий точку зрения слушателей и их чувства так, как это желательно для оратора.

Риторический вопрос поэтому во многом близок к намеку (см. выше, § 117): он подсказывает адресату нечто, он заставляет слушателя додумать и сформулировать для себя то, что не договорено оратором до конца. Именно в силу этих особенностей риторический вопрос — это фигура речи, обладающая мощной диалогизирующей потенцией (возможностью).

Не всегда риторический вопрос обязан содержать некое рассуждение, доводы, описание, подразумевать некий определенный ответ типа «да» или «нет». Риторический вопрос в более широком смысле — это фигура простого выделения важных в смысловом отношении «идей» речи. В этой функции он может быть значительно проще по структуре. Тогда он нацелен на привлечение внимания адресата к той идее речи, которая в данный момент находится в центре внимания ритора, и на формирование эмоционального отношения к этой идее. Возьмем пример из того же текста: *Боги бессмертные!* (риторическое восклицание. — А. М.).

*Есть ли где народ, есть ли город такой, как наш? Что за государство у нас? Здесь, среди нас, отцы-сенаторы, в этом священнейшем и могущественнейшем совете, равного которому не знает круг земель* (риторическое обращение, одобрение, похвала адресату; здесь — сенату. — А. М.), *здесь пребывают те, кто помышляет о нашей общей погибели, о крушении этого города и чуть ли не всего мира* (градация, завершающаяся преувеличением: *о погибели... всего мира*. — А. М.). *А я, консул, смотрю на них, прошу высказать мнение о положении государства и тех, кого следовало бы поразить железом, не смею беспокоить даже звуком своего голоса!* (риторическое восклицание содержит антитезу (кого следовало бы предать смерти, не смею беспокоить звуком голоса), метонимию (*поразить железом*: орудие названо по материалу, из которого сделано). — А. М.).

Итак, риторический вопрос — эффективная фигура диалогизации монологической речи, служащая для смыслового и эмоционального выделения ее смысловых центров, для фор-

мирования эмоционально-оценочного отношения адресата к предмету речи, а также для представления адресату особенно важных в смысловом отношении этапов рассуждения (доказательства).

## § 127. РИТОРИЧЕСКОЕ ОБРАЩЕНИЕ (АПОСТРОФА).

Риторическое обращение (греч. apostrophe) — это еще одна фигура выделения важных смысловых позиций, существенных идей речи. В приведенных выше в этом параграфе примерах мы уже встретили эту фигуру. Риторическое обращение, как и другие фигуры выделения, может включать определение: *А ты, вино, осенней стужи друг...* (определение — метафора; перифраз), описание: *Кобылица молодая, честь кавказского тавра, что ты мчишься, удалая?..* (здесь и перифраз, и обращение-описание, и риторический вопрос). В речи оратор может обращаться к самому предмету («идее») речи, к богам, к отсутствующим лицам или предметам (к героям, к родине, к друзьям, к потомкам, к признанным авторитетам), представляющим важные «координаты» в системе мировоззрения, системе ценностей оратора и аудитории.

В современной речевой практике, в том числе ораторской, риторические обращения употребляются значительно реже, чем прежде, когда они составляли необходимый элемент публичной речи. Сейчас чаще можно наблюдать следующую форму выражения, заменившую, по сути дела, риторическое обращение: *Если бы тот-то и тот-то слышал (видел, знал и т. д.) то-то и то-то, он бы сказал (почувствовал, удивился, был поражен и пр.).* Оратор прошлого сказал бы иначе, например, так: *Что скажу я тебе, брат мой Квинт, товарищ былых моих дней, который теперь далеко?* (Цицерон. Речь в защиту Тита Антония Милона). Эта фигура гораздо выразительнее, чем распространенная сейчас схема (*если..., то... — см. выше*), однако требует от ритора стилистического чутья, верной оценки речевой ситуации, чувства меры. Иначе оратор рискует выглядеть напыщенным и смешным. Зато в соответствующей ситуации речи, когда обстановка торжественна, чувства аудитории не дремлют, атмосфера приподнятая, допускающая пафос, или, напротив, когда нужно и можно позволить себе иронию, а комический эффект соответствует ораторским задачам, риторическое обращение становится незаменимым приемом.

**§ 128. ВВЕДЕНИЕ ЧУЖОЙ РЕЧИ (СЕРМОЦИНАЦИО).** Введение чужой речи (лат. *sermocinatio*, от *sermo* — разговор, беседа, диалог) — риторическая фигура, которую нечасто можно встретить в современных публичных выступлениях. Однако недаром внимание именно к ней привлекал П. Сергеич еще в конце прошлого столетия: этой фигурой почти не пользуются наши рядовые ораторы, писал он. А ведь она «одна из наиболее сильных, понятных и простых»: «чужое чувство, чужую мысль несравненно труднее передать в описательных выражениях, чем в тех самых словах, в коих это чувство или мысль выражается непосредственно. Последний способ выражения и точнее, и понятнее, и убедительнее для слушателей» (Искусство речи на суде. М., 1988. С. 61). Сермоцинацио — это «прямая речь» в ткани устной монологической речи (выступления), но не любая, а выдуманная, додуманная или в обработанной форме восстановленная самим оратором.

Так, хрестоматийной стала так называемая «Речь отчизны» из первой речи против Катилины Цицерона. Это и есть фигура сермоцинацио: *Вот она [отчизна] обращается к тебе, Катилина, вот какова ее безмолвная речь* (обратите внимание на последнее словосочетание: оксюморон. — А. М.). «Сколько лет уже, Катилина, ни одно злодеяние, ни одно преступление не обходится без тебя, не свершается помимо тебя; и казни многих граждан, и притеснения союзников, а подчас прямой грабеж, — тебе одному, кажется, все это сошло безнаказанно и чуть ли не как должное. Ты пренебрег законами и судами и, однако, благоденствуешь, чтобы тем самым и вовсе попрать их и ниспровергнуть. Что же! Я вынесла, как могла, все прежнее, невыносимое, но теперь вся я охвачена страхом, и виной тому ты один: чуть где какой шорох — и я уже боюсь, не Катилина ли; где бы ни возник какой преступный сговор — и тут не обошлось без тебя. Нет, этого вынести уже нельзя! (риторическое восклицание. — А. М.). Вот почему — уйди, избавь меня от страха, справедлив этот страх или несправедлив, — я не хочу больше терпеть унижения, я просто устала бояться».

«Этот прием незаменим как выражение нравственной оценки поступков... человека», — заключает П. Сергеич. Соблюдая те же требования к использованию фигуры «сермоцина-

цио», что и к употреблению риторического обращения, современный оратор может получить от нее многое.

В судебной речи фигура «серьмочинацио» использовалась для того, чтобы слушатель вместе с оратором представил, что и как могло бы быть сказано в той или иной ситуации, и таким образом играла немалую роль в деле убеждения присяжных, воздействия на их чувства, формирования их мнения о виновности или невиновности подсудимого, о надежности показаний свидетелей.

Очень важна фигура «sermocinatio» для «оживления», диалогизации хода рассуждений в речи. Автор (оратор, говорящий) выступает как драматург, создающий диалог, причем нередко диалог эвристический, направленный на поиски истины. Кроме голоса самого ритора, в его речи начинают звучать другие голоса, выступающие с других позиций; рассуждение превращается в обсуждение: *Итак (скажет мне кто-нибудь), вы позволяете себе отрицать не только возможность повсеместного «воцарения правды», «мирной гармонии» и «благоденствия» на земле, но даже <...> противопоставляете все это христианству... Вы забыли даже катехизис, в котором всегда приводится текст: «Бог любы есть...» <...> Но чего же вы хотите после этого? Чего же вы требуете от России нашей и от нас самих?* (Далее автор, русский философ XIX в. Константин Леонтьев, отвечает этому прозвучавшему с возражениями голосу воображаемого оппонента. Леонтьев К. О всемирной любви: Речь Ф. М. Достоевского на Пушкинском празднике.)

## § 129. ФИГУРЫ, СОЗДАЮЩИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ КОНТАКТ С АДРЕСАТОМ: ОДОБРЕНИЕ, УМАЛЕНИЕ, УСТУПКА.

а) Ободрение и одобрение адресата (экзортацио, от лат. exhortatio — ободрение, поощрение); б) умаление своих достоинств, признание своей ошибки (мейозис, от греч. meiosis — уменьшение, убывание; вспомните термин «мейоз» (генетика)); в) уступка, допущение (концессио, от лат. concessio, с тем же значением).

Для речевого поведения правильно подготовленного и риторически образованного говорящего (не обязательно именно оратора, но и собеседника) характерно неукоснительное соблюдение следующего принципа: если хочешь убедить, не обижай. Более того, хвали (лучше намеком,

чем прямо) и поддерживай бодрость адресата; постоянно внушиай, что считаешь его достойным и равным тебе, а еще лучше — превосходящим себя. Если станешь действовать иначе — уронишь собственное достоинство: ни один уважающий себя человек не будет говорить с недостойным. (Принцип, как видите, может показаться устаревшим, однако риторическая практика, да и вообще жизненный опыт показывают: он сохраняет действенность и по сей день, и только весьма недалекие и самонадеянные люди его недооценивают.)

Три фигуры речи, которые мы здесь рассмотрим, возникли как риторическая реализация этого принципа.

1) **Ободрение и одобрение** (*exhortatio*): фигура косвенной или прямой хвалы и внушения бодрости и надежды слушателям. Особенно необходима (и поэтому часто используется) в начале и особенно в конце публичной речи (см. дополнительные примеры, анализ и конкретные рекомендации в следующей главе, посвященной ораторской речи). Откройте любую речь Цицерона и посмотрите, чем она завершается.

Так, в конце речи «В защиту Секста Розия Америйца» читаем: *Людям мудрым, влиятельным и могущественным — таким людям, как вы [судьи], надлежит приступить к врачеванию недугов, от каких государства тяжелей всего страждет.*

А вот окончание речи Л. Толстого в Обществе любителей российской словесности, произнесенной в 1859 г.: *В наше время возможалости нашей литературы больше члены когда-нибудь можно гордиться званием русского писателя, радоваться возобновлению Общества любителей российской словесности и искренне благодарить за честь избрания в члены этого общества.* Это косвенная похвала членам Общества, одобрение их деятельности, выражение гордости, радости, благодарности в связи с избранием в члены Общества.

2) **Фигура умаления** (*мейозис*) — признание говорящим ошибочности своих прежних взглядов, выражение сожаления по поводу собственных ошибок — мощнейший способ возбуждения симпатий слушателей. «Да, он человек объективный; он умеет оценить все правильно; он человек искренний, а что до ошибок... Ведь и я сейчас думаю так же, что ж, все мы не без греха, может быть, и я ошибаюсь», — вот что подумает адресат речи, когда услышит, что оратор говорит: ...*Эти роковые предубеждения [ошибочное*

*мнение], я сознаю, что не имею права осуждать их. Никто не поддавался им с большим увлечением, никто не высказывал их так громко, как я... Я позволил себе сказать... слова, о которых теперь вспоминаю с горьким сожалением... (Сергей П. Фрагмент речи по делу Ла Ронсьера // Искусство речи на суде. М., 1988. С. 64).*

В речи современных ораторов, особенно отечественных, фигура умаления приобрела чисто декоративную роль: слушатели, как правило, понимают, что оратор вовсе не признает собственных ошибок, потому что считает себя безупречным, а вот свою аудиторию, напротив, ценит весьма низко. Оттого это риторическое средство вызывает эффект прямо противоположный должностному: вместо того чтобы превратить слушателей в союзников, склонить на свою сторону, оратор только раздражает и восстанавливает их против себя. Применяя фигуру умаления, нужно играть строго по правилам.

3) Не менее эффективным средством «воспитания» из своих слушателей единомышленников в ходе одной речи или в процессе одной беседы (спор), чем хорошо исполненная фигура умаления, служит фигура уступки (допущения) — концессио.

Эта фигура состоит в том, что говорящий сперва как бы соглашается с мнением оппонента, а потом, анализируя его, разбирая, вместе с адресатом своей речи приходит к тому, что это мнение неверно (и подводит к этому слушателя). На возражение лучше всего ответить, не говоря сразу: нет, вы не правы [имеется в виду: а я — прав]. Посмотрите, как это делает Цицерон: *Нам возражают: «Значит, Клодий и не думал о засаде, если он собирался в тот день остаться в албанской усадьбе!»* (семиотизация: оратор вводит воображаемый голос оппонента. — А. М.). *О, еще бы!* (согласие. — А. М.). *Беда только в том, что как раз для убийства-то он и покинул усадьбу...* (возражение; все вместе образует фигуру допущения — уступки, концессио. — А. М.). *Но пускай даже так* (согласие. — А. М.) — зачем было спешить ему в Рим, зачем пускаться в ночь? Что заставило его торопиться? Наследство? Нет... (здесь и далее в речи Цицерон проводит анализ сделанного им допущения и постепенно приходит вместе со своими слушателями к выводу. — А. М.). *Мне кажется, судьи, что покамест все ясно* (далее формируется вывод, полученный оратором в «совместной работе» с адресатами речи. — А. М.).

Для беседы, спора современному ритору следовало бы во многих случаях взять себе за правило: «*нет* не говорить», по крайней мере, не стоит говорить «*нет*» немедленно после высказывания оппонента; неправильно начинать со слова *нет* свою реплику. В речи культурных спорщиков и собеседников фигура допущения (концессии) упрощается и может принимать следующую форму: *Да, но...* или: *Согласен с тем-то и тем-то, но...*; *Вы правы в том-то и том-то, но...*; *Совершенно справедливо, однако...* (и т. д.).

В этом параграфе мы с вами познакомились с некоторыми весьма важными в практическом отношении риторическими фигурами (формами построения речи), которые сложились в ходе двухтысячелетней истории риторики как отражение наиболее действенных способов речевого поведения ритора; они служат и по сей день для диалогизации речи, для активизации внимания адресата и для того, чтобы сделать его сотрудником и единомышленником говорящего.

## РИТОРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ И РИТОРИЧЕСКИЙ ЭСКИЗ РЕЧИ

### § 130. СОДЕРЖАНИЕ И ЭТАПЫ РИТОРИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Теперь наша задача — осмыслить и обобщить то, что мы узнали о риторическом каноне, применив эти знания в целях организации вашей риторической деятельности.

Риторический анализ речи (текста) поможет понять, как «сделана» готовая речь (слово), что она представляет собой как результат риторической деятельности, как оно ее устройство именно как риторического произведения.

Предлагаем вам следующий ход работы. Перед вами некий текст, который нужно проанализировать с риторической точки зрения. На данном этапе мы уже можем сделать это в трех аспектах (направлениях): в аспекте смысловой структуры ( набора и соотношения «идей» речи), в аспекте расположения этих идей и в аспекте риторических форм (тропов и фигур). Первый аспект анализа поможет нам проследить, как действовал автор речи на этапе изобретения; второй — как он организовал (расположил) изобретенное содержание в целях лучшего воздействия на слушателя (читателя), а третий — какие средства элокуции (выражения) он избрал как «одежды» для изобретенного и расположенного содержания. Используем

для этого таблицу VI (см. с. 289). Заполняя первую ее графу («Изобретение», в которой показано смысловое развитие речи), будем отвечать на вопрос: «Что (говорится в данной части речи)?» Заполняя вторую графу («Выражение», риторические средства), — на вопрос «Как (с помощью каких риторических тропов и фигур) выражается это содержание?», а заполняя третью графу («Расположение»), ответим на вопросы: «Какая позиция композиционной структуры речи занята данной идеей или комплексом идей в данной риторической форме?», «Где и какое предполагается воздействие на адресата?» («Зачем?»).

ТАБЛИЦА VI

Изобрете- ние: что?	Выражение: как?	Расположение: где? зачем?
Какие поня- тия (идеи) рассматри- ваются?	Какие ритори- ческие средст- ва использую- тся?	На каком этапе речи и с ка- кой целью это сообщается (как говорящий воздействует на адресата на этом этапе)?

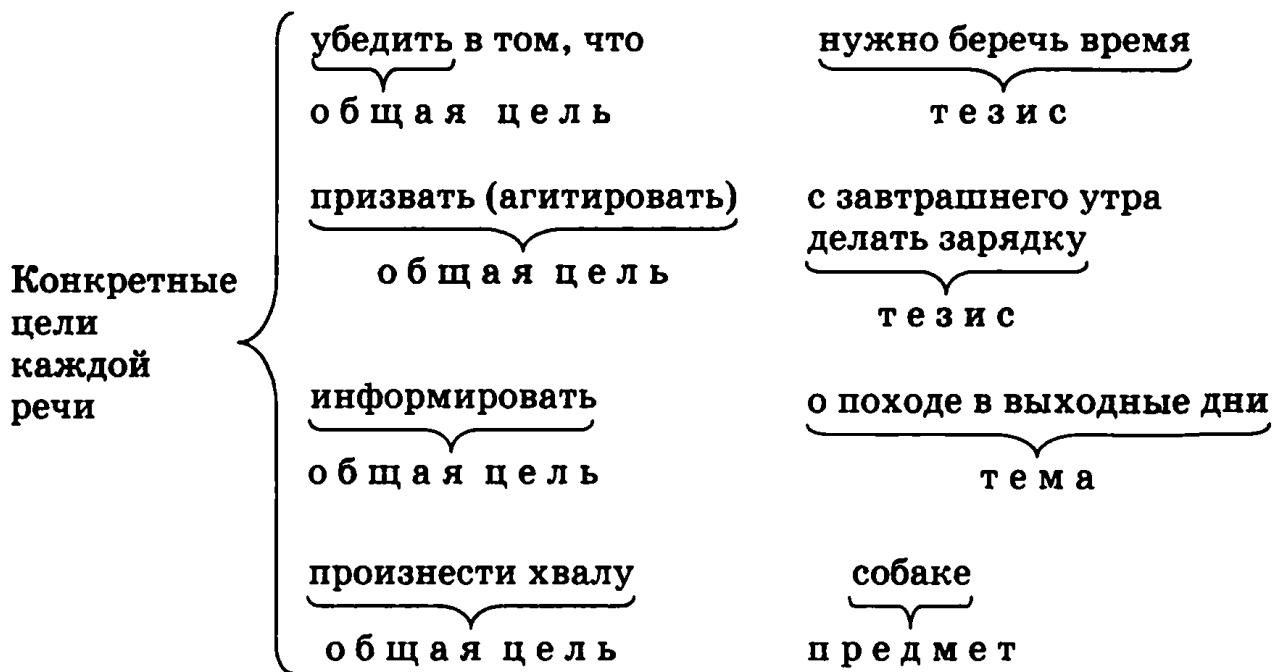
Перед тем как заполнять таблицу и анализировать текст, нужно научиться определять:

1) общую цель речи (для этого нужно ответить на вопросы: какова в этой речи главная цель (намерение) говорящего? Что хотел сделать автор (оратор): информировать адресата? убедить его? сагитировать (получить в результате речи конкретные действия адресата)? заставить задуматься о нравственных проблемах (добре и зле, прекрасном и безобразном)? развлечь адресата?). Понятно, что в одной речи многие из этих задач совмещаются, выполняются вместе, в единстве, но, как правило, преобладающую, определяющую цель можно все-таки определить (о намерениях (целях) говорящего см. § 29);

2) конкретную цель речи. Для этого может понадобиться выделить: а) основной тезис речи (что в ней утверждается, если речь убеждающая; к чему конкретно призывает говорящий, если речь агитирующая); б) тему речи, если речь информирующая (о чем в ней сообщается?) или в) предмет речи, если речь эпидейктическая (хвала или хула, торжественная речь), — то, чему она посвящена: любовь? дружба? зависть? доблость? роза? крокодил? уродство? злоба?

Конкретная цель речи — это общая цель речи плюс ее тезис, тема или предмет.

Например:



3) если вы анализируете текст реально произнесенного публичного выступления, необходимо представить себе перед началом анализа, кому (какой аудитории) речь была предназначена, для кого прозвучала. Фактор адресата очень важен для понимания риторического произведения (см. § 54).

Заполним вместе таблицу риторического анализа для небольшого, но целостного текста, принадлежащего Марине Цветаевой. Как вы убедитесь, проводя риторический анализ, этот поэт воспринял традиции классической европейской риторики, вероятнее всего — риторики Франции, во многом восходящей к образцам, данным римской риторикой (вы можете самостоятельно сравнить приведенный текст Цветаевой с первым из «Нравственных писем к Луцилию» римлянина Сенеки, см. с. 225—226).

*Слава и деньги. Слава — как широко — просторно — достойно — плавно. Какое величие. Какой покой.*

*Деньги — как мелко — жалко — бесславно — суetно. Какая мелочь. Какая тщета.*

*Чего же я хочу, когда, по свершении вещи, сдаю вещь в те или иные руки?*

*Денег, друзья, и возможно больше.*

*Деньги — моя возможность писать дальше. Деньги — мои завтрашние стихи. Деньги — мой откуп от издателей, редакций, квартирных хозяек, лавочников,*

*меценатов — моя свобода и мой письменный стол. Деньги, кроме письменного стола, еще и ландшафт моих стихов, та Греция, которую я так хотела, когда писала Тезея, и та Палестина, которой я так захочу, когда буду писать Саула, — пароходы и поезда, везущие во все страны, на все и за все моря!*

*Деньги — моя возможность писать не только дальше, но лучше, не брать авансов, не торопить событий, не затыкать стихотворных брешей случайными словами, не сидеть с X или Y в надежде, что издаст или «пристроит» — мой выбор, мой отбор.*

*Деньги, наконец, — пункт третий и важнейший — моя возможность писать меньше. Не 3 страницы в день, а 30 строк.*

*Мои деньги — это, прежде всего, твой выигрыш, читатель! (Цветаева М. Поэт о критике: V. Для кого я пишу.)*

Для анализа мы выбрали публицистический текст Марины Цветаевой, так как это автор, на формирование прозы которого оказала большое влияние не только русская литература, но и французская. Цветаева восприняла риторические традиции России и Франции. Последние же восходят к риторике Рима, сохраняя четкость и строгость построения речи, завещанные Цицероном. Поэтому публицистическая проза Цветаевой на редкость логична, доказательна, определена по структуре.

Итак, начнем риторический анализ.

Общую цель этого текста как произведения риторического можно определить как убеждение. Конкретная цель: убедить в том, что поэту нужны деньги (за приведенным фрагментом текста следует другой, который здесь дать мы не можем; он посвящен рассуждению о славе и убеждению читателя в том, что прав автор, когда говорит: *славу, у поэта, я допускаю как рекламу — в денежных целях*).

Посмотрим сначала, на какие композиционные части подразделяется текст. Начинаем читать. Где автор формулирует для читателя свой главный тезис? Вспомним, что в речи-рассуждении (см.: Хрия) тезис должен быть высказан, причем либо в начальной части речи, после чего следуют доказательства (причины) и прочее, либо после причин — доказательств, и тогда тезис подается как вывод — следствие из этих причин.

Очевидно, в нашем тексте мы имеем первый случай («простая» хрия). Автор дает два понятия, определяет их («слава»

и «деньги»), а потом, используя пару «вопрос—ответ», заявляет сам тезис данного фрагмента (*Чего же я хочу...? Денег...*). Здесь и кончается начальная часть текста — кончается именно потому, что далее следует рассмотрение причин — доказательств («объяснение») к высказанному тезису. Значит, границу между первыми двумя частями текста мы нашли.

Дочитаем до конца. Понятно, что граница между основной частью этого текста («серединой») и его заключительной частью («концом», «заключением») проходит между фразами *Не 3 страницы в день, а 30 строк* (потому что эта фраза принадлежит еще к причинам-доказательствам) и *Мои деньги — это...* (последняя фраза и составляет «конец»).

Теперь можно заполнять таблицу. Приведем ее в «готовом» виде и дадим ниже некоторые пояснения. Перед тем как рассматривать таблицу, примите во внимание: а) степень детализации, с которой делается анализ, может быть разной, в зависимости от наших целей; б) многие явления реальной речи трудно и даже невозможно определить однозначно, поэтому нужно помнить, что риторический анализ — это не математическая задача или уравнение, он допускает разные трактовки и предполагает известную свободу наблюдений и заключений.

ТАБЛИЦА VII

Изобретение: что? (понятия, идеи, топы)	Выражение: как? (средства)	Расположение: где? зачем? (структура)
<p><b>Определение:</b></p> <p>I. <i>Слава — величие — покой...</i>  <i>Деньги — мелочь — тщета...</i></p> <p>Определения; оценка: слава (+), деньги (-)      Выбор: (-)</p>	<p>I. Антитеза (два ряда антонимов, языковых и контекстных); первый ряд — отрицательно-оценочные, второй ряд — положительно-оценочные.</p> <p>Парадокс: предпочтение (-), вопреки очевидному ответу, которого требует вопрос</p>	<p>I. Начало (вступление): привлечение внимания; создание «проблемной ситуации»: почему выбирается «плохое»?</p>

<p>II. Поэту нужны деньги (тезис), потому что это: (определение)</p> <p>↓</p> <p>свобода</p> <pre> graph TD     A[свобода] --&gt; B[движения перемещения]     A --&gt; C[материальная (откуп)]     A --&gt; D[творческая (стол)]     B --&gt; E[покой]     B --&gt; F[выбор (результаты)]     </pre>	<p>II. Метонимические определения (речь становится периодической): деньги — завтрашние стихи (они дают возможность творчества); деньги — откуп (период); деньги — ландшафт, Греция, Палестина, пароходы, поезда (они дают возможность увидеть, поехать, попасть...) (период); деньги — письменный стол (т. е. свобода творчества и покой, так как обеспечивают все это деньги — выбор...) (период)</p>	<p>II. Середина (основная часть): причины-аргументы выбора, сформулированного в тезисе: деньги дают свободу и покой, а значит, возможность писать:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) дальше;</li> <li>2) лучше;</li> <li>3) меньше.</li> </ol> <p>Парадокс разрешается</p>
<p>Получается, что определения, данные в (I), неверны (они меняются местами: деньги, а не слава — это величие, покой, свобода)</p>		
<p>III. Определение — вывод: деньги — выигрыш читателя</p>	<p>III. Риторическое обращение к адресату; метонимия — метафора (деньги — твой выигрыш..., так как то, что у поэта есть деньги, выгодно читателю)</p>	<p>III. Конец (заключение): вывод; обращение к интересам адресата — читателя</p>

Риторический анализ текста мы провели довольно подробно. В ходе обучения риторике вам нужно научиться делать его менее детально, но зато быстро, выделяя общую и конкретную цель автора (говорящего), основные части текста (выступления), важнейшие идеи (понятия) и способы их связи, принципы расположения их в тексте и самые очевидные риториче-

ские приемы. Для этого нужно постепенно перейти от письменного анализа к устному, не столь тщательному, но быстрому.

## § 131. ПРИЕМЫ И ЭТАПЫ СОЗДАНИЯ РИТОРИЧЕСКОГО ЭСКИЗА

Если нам нужно создать собственное риторическое произведение (речь), мы составляем риторический эскиз. В этом случае задача обратная: изобрести, расположить, выразить. Риторический эскиз никогда не должен быть настолько детализирован, как риторический анализ. Конечно, если вам предстоит очень важное выступление, особенно перед большой аудиторией, нужно разработать эскиз подробнее и полнее (об этом также см. в следующей главе, § 148—149 — о подготовке к публичному выступлению).

Начать составление риторического эскиза нужно с определения общей и конкретной целей речи. Потом наступает этап изобретения содержания (составьте смысловую схему речи, это вы уже умеете делать — см. главу 2). Затем расположите изобретенные идеи, сгруппировав их по основным частям вашей будущей речи: с чего начнете? Что будет в основной части (в середине)? Что скажете в конце (в заключении)? (Этому вы тоже научились — см. главу 3.) Поскольку этап изобретения уже включает творческий, «поэтический», собственно риторический аспект (ведь изобретаются одновременно и тропы — это тоже идеи, взятые по принципу ассоциации: по сходству (метафоры), по смежности (метонимии, см. текст выше), то специально «выдумывать» риторические средства не нужно. Достаточно обдумать найденные. Когда располагаете содержание, подберите и расположите примеры, факты, «свидетельства» по правилам, описанным в главах 2 и 3. Подумайте после этого о риторических фигурах (глава 4), чтобы усилить воздействие речи на адресата, сделать ее выразительной и тактически верной.

Возьмем тему «Зеркало». Пусть нашей общей целью будет развлечь адресата, доставить удовольствие самой речью как таковой — интересным ходом рассуждений, привлеченными примерами — чем сможем. Определим конкретную цель — развлечь рассуждением о зеркале, показать, что этот обыденный предмет, если посмотреть на него внимательно, может оказаться очень интересным и важным.

Попробуем составить смысловую схему речи (сидем удобно, закроем глаза; представим себе зеркало; это, кстати, почти медитация); будем записывать на листке бумаги приходящие идеи (картины). У меня получилось следующее:

### СХЕМА 16



В зависимости от того, сколько времени мы можем занять «речью о зеркале», мы будем развивать (изобретать далее) имеющиеся у нас идеи или, наоборот, отсекать те, что уже набраны. Будем также помнить, что на «примеры» и «свидетельства» («зеркало» в фольклоре, в мифе, в сказке, в поэзии, в суевериях) тоже потребуется время. Этот предмет речи (зеркало) вообще настолько «богат» в смысловом отношении, что может послужить и для долгой беседы, и для спора, и для лекции.

Пусть наше время ограничено (*5—7 минут, не более*). Оставим все то, что мы написали в смысловой схеме, но примеров возьмем немного (скажем, выберем зеркало в святочном гадании; зеркало Тролля в сказке Андерсена «Снежная королева» — причину всех несчастий, и, пожалуй, Зазеркалье в «Алисе в Стране чудес»). Теперь подумаем, с чего начать и чем кончить: будем располагать содержание. Что из смысловой схемы удобней для начала? Пожалуй, начало схемы — два первых ее ответвлений, включающие Венеру и Нарцисса. В начале должно быть что-то, что заинтригует слушателя, что-то парадоксальное, какая-то загадка. Возьмем для нее вторую антитезу: почему самый обыденный предмет в то же время и такой таинственный? Тут наше «Начало» кончится, а в «Основной части» («Середине») рассмотрим все остальное, что имеется в схеме. Это неплохо, но что же мы скажем в «Конце» («Заключении»)? Должна быть какая-то общая мысль, завершающая все рассуждение, всю речь о зеркале. Придется придумать что-то еще: такой идеи в схеме пока нет. Попробуем не выдумывать новое, а связать уже имеющиеся в схеме идеи. Начали мы с женщины; показали, что зеркало — именно ее символ и ее атрибут, повседневный и вечный. Говорили о том, что «парадокс зеркала», его загадка, его тайна и делает его столь важным и нужным. Свяжем эти мысли-идеи: «женщину» и «тайну». Получим метафору «женщина-зеркало», признаком сравнения будет сочетание внешнего блеска и внутренней глубины — таинственной, заманчивой, загадочной. Пожалуй, для «Заключения» этого достаточно. Напомним, что, создавая риторический эскиз (вы можете записать все, что мы говорили выше, в таблицу и посмотреть, что получится), мы должны постоянно иметь в виду аудиторию. Расставлять акценты, формулировать мысли в «речи о зеркале» придется по-разному, если вы говорите, скажем, на собрании феминисток или в мужской аудитории. Если круг

слушателей включает и женщин, и мужчин, речь не должна никого обидеть, а, наоборот, доставить радость слушателям и того и другого пола. Подумайте, как это сделать.

Мы забыли только упомянуть о том, что начать речь лучше не так: *Я буду говорить о зеркале. Зеркало — это... а тоже «загадочно»*. Примерно так: *Наша жизнь, хотим мы того или нет, проходит в мире вещей. Они окружают нас, помогают нам, часто мешают. Большинство предметов, которыми мы пользуемся каждый день, мы просто не замечаем. Но среди этих вещей, этих предметов есть один, который мы всегда замечаем и никогда не теряем, хотя пользуемся им каждый день. Это — зеркало*.

Такого рода работу, как описана выше, и нужно проводить, составляя риторический эскиз речи. В следующей главе, посвященной мастерству публичного выступления, вы прочтете дополнительные сведения и рекомендации о подготовке к речи и сможете уточнить свои представления о риторическом эскизе. Однако в целом то, что вы уже узнали, составляет основу риторической подготовки и к монологической речи (выступлению), и к беседе или спору (риторический эскиз легко использовать и для этого; более того, и для диалогической речи он равнo необходим).

Постепенно нужно научиться составлять риторический эскиз «в уме», как дети учатся устному счету. Тогда ритор при подготовке может ограничиться несколькими словами («идеями»), записанными на листке (смысловой схемой, найденной на этапе изобретения), или обходиться и без них (импровизация). Однако где бы и как бы вы ни говорили, «в уме» всегда должна быть некая смысловая схема, смысловой каркас вашей речи, будь то публичное выступление, беседа, спор. Этот смысловой каркас должен быть оценен вами с риторической точки зрения: что можно сказать, а что нельзя, что лучше, а что хуже (в данной аудитории или для данного адресата), с чего выгоднее начать, а к чему нужно постепенно подвести слушателя; наконец, что сделать, чтобы лучше поняли вас и живее откликнулись на ваши мысли. Цель риторического образования, собственно, и состоит в том, чтобы научиться создавать хорошую риторическую структуру речи, постоянно видеть эту структуру внутренним взором и совершенствовать ее в процессе речи.

# КАК СДЕЛАТЬ СВОЮ РЕЧЬ ПРАВИЛЬНОЙ?

## § 132. ПРИНЦИПЫ И ПРИЕМЫ РАБОТЫ. ИСТОЧНИКИ. Мы

помещаем этот раздел в конце главы не потому, что не придаем ему значения, хотя правильность, грамотность речи как таковая не входят в круг проблем риторики и не составляют первостепенной цели риторической подготовки. Вместе с тем нельзя не заметить, что впечатление от речи (и соответственно ее носителя) может быть непоправимо испорчено именно нарушением в ней литературных норм. Так, Т. А. Ладыженская, известный современный автор учебников по русскому языку для средней школы, описывает следующий реальный факт: молодой человек сделал девушке предложение, которое не было принято только по одной причине: «Я тебе предложил стать моей женой», — сказал он. Ошибка в ударении разрушила возможность счастья, изменила судьбу. «...Большинство слушателей, — справедливо замечает Поль Сопер в книге «Основы искусства речи» (русск. пер. М., 1958), — и даже те из них, которые сами допускают грамматические погрешности, не упустят случая отметить наиболее очевидные ошибки в языке оратора. К тому же вас никогда не оставит чувство неуверенности, пока не будете твердо знать, что ваша речь правильна. Только полная уверенность в этом отношении даст возможность при произнесении речи сосредоточиться не на словах, а на ее содержании». Действительно, большинство носителей русского языка сегодня отнюдь не уверены в том, что их речь можно назвать правильной, и самое печальное то, что в этой оценке своей речи они не ошибаются. Однако не стоит отчаиваться. Ведь и в самые «благополучные» с нашей, современной точки зрения периоды истории русского языка и специалисты, и неспециалисты нередко оценивали состояние русского языка как «упадок» и «катастрофу». Так, знаменитый юрист А. Ф. Кони в послесловии к книге П. Сергеича «Искусство речи на суде» пишет: «Русский язык и в печати, и в устной речи подвергается в последние годы какой-то ожесточенной порче», а сам автор (П. Сергеич) задается вопросом: «Но где же причина постыдного упадка богатого языка?» — и отвечает следующим образом: «Нет, виноваты не только школа и литература, виноват каждый грамотный человек, позволяющий себе невнимание к своей разговорной и письменной речи».

Итак, что же можно посоветовать для работы над правильностью речи человеку, получающему общую гуманитарную подготовку?

Первый совет касается работы самостоятельной. Обширный (и, заметим, постоянный) круг чтения образованного человека должен включать русскую классическую литературу. Если не ежедневно, то, по крайней мере, раз в неделю нужно найти время для следующего упражнения. Откройте книгу, которую вы сейчас читаете (лучше отечественного автора), и вслух прочитайте страницу. Вы сразу же заметите, что не совсем уверены в том, как произносить некоторые слова, где сделать ударение. Обязательно возьмите словарь и проверьте себя. Назовем некоторые из них: «Толковый словарь русского языка» С. И. Ожегова и Н. Ю. Шведовой (любое издание), «Русский толковый словарь» В. В. Лопатина и Л. Е. Лопатиной (любое издание), «Школьный толковый словарь русского языка» М. С. Лапатухина, Е. В. Скорлуповской, Г. П. Снетовой (2-е изд. перераб. М., 1999), «Школьный толковый словарь русского языка» Е. А. Быстровой, А. П. Окуневой, Н. Б. Карапетовой, «Словарь трудностей русского языка» Д. Э. Розенталя и М. А. Теленковой (любое издание), «Трудности русского языка» В. Н. Вакурова, Л. И. Рахмановой, И. В. Толстого и др. (любое издание), «Орфоэпический словарь русского языка: Произношение, ударение, грамматические формы» под редакцией Р. И. Аванесова (любое издание), «Краткий словарь трудностей русского языка: Грамматические формы. Ударение» Н. А. Еськовой (в этом словаре детально разработаны нормы ударения). Каждый из названных словарей будет для вас надежным помощником, учителем.

Сделайте для себя правилом, слушая радио или смотря телевизор, внимательно вслушиваться в речь говорящих, выступающих. И если употребление или произношение какого-либо слова вызовет у вас сомнение, обязательно обращайтесь к словарям, названным выше. (Учтите, что в последние годы ошибки в произношении, использовании тех или иных слов в речи выступающих по радио и телевидению стали довольно частым явлением.)

Второй совет связан с подготовкой к выступлению в риторическом классе, к публичной речи, докладу. В процессе работы над докладом, публичной речью тщательно продумайте каждое положение, не забудьте при этом и о словарях по русскому языку, которые помогут

избежать многих ошибок в процессе выступления. Помимо названных выше справочников, рекомендуем также ряд других подобных пособий: «Трудности словоупотребления и варианты норм русского литературного языка» под редакцией К. С. Горбачевича, «Школьный словарь иностранных слов» под редакцией В. В. Иванова (лучше воспользоваться 4-м изд., вышедшим в 1999 г.), «Толковый словарь иноязычных слов» Л. П. Крысина (М., 1998), «Словарь иностранных слов» Н. Г. Комлева (М., 1999), «Современный словарь иностранных слов» (любое издание), «Школьный фразеологический словарь русского языка» В. П. Жукова и А. В. Жукова (лучше воспользоваться 3-м изд., вышедшим в 1994 г.), «Толковый словарь русского языка» в 4 томах (2-е изд.), «Толковый словарь живого великорусского языка» В. И. Даля (любое издание).

Третий совет относится к занятиям в риторическом классе. Следите за тем, как говорят ваши товарищи. Если возникают сомнения, консультируйтесь с учителем. Регулярно (не реже одного раза в две недели) полезно посвящать специальное занятие правильности русской речи. Занятия можно проводить следующим образом: учитель дает несколько тем для кратких импровизированных речей (*регламент 5 минут*) и распределяет среди слушающих роли «наблюдателей»: один следит за произношением и ударением в речи выступающих, другой — за словоупотреблением, третий — за синтаксическими построениями и т. д. Удобно, если параллельно делается магнитофонная запись выступлений. После каждой речи результаты всесторонне обсуждаются. «Функции» наблюдателей передаются по очереди каждому из участников занятий, как и роль говорящего. Через три-четыре таких занятия каждый может стать «обладателем» списка собственных наиболее частых и серьезных речевых ошибок, исправлению которых и следует в дальнейшем уделять особое внимание.

---

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И РАЗМЫШЛЕНИЯ

---

1. Что такое риторический троп? Каково происхождение термина? Каково различие между риторическими и языковыми тропами? Приведите примеры для иллюстрации разницы.

**2.** Вспомните законы общей риторики. Почему можно сказать, что риторические тропы способствуют выполнению этих законов? Какие особенности переносных значений обеспечивают это?

**3.** Что общего и что различного у метафоры, метонимии, иронии? Вспомните определения этих тропов, сравните их и сделайте выводы.

**4.** Какова структура метафоры? Чем она (метафора) отличается от сравнения?

**5.** Каковы принципы создания хорошей метафоры? Как выразить свою оценку предмета речи с помощью метафоры? Каковы принципы развертывания метафоры в речи?

**6.** Почему метафора может стать структурной основой («каркасом») содержания речи?

**7.** Какие типы метонимии важнее всего для создания выразительной речи?

**8.** Чем хороша ирония в качестве риторического средства? Расскажите об иронии Сократа: в чем ее особенности? Умеете ли вы быть ироничным? Докажите.

**9.** Что такое парадокс? Почему он рассмотрен в пособии рядом с иронией? Приведите примеры.

**10.** Почему намек — риторическое средство? В чем его выгоды и опасности?

**11.** Какие из приведенных в книге рекомендаций к использованию риторических тропов кажутся вам самыми важными? Почему?

**12.** Что такое риторические фигуры? Каково происхождение термина? Какие группы риторических фигур мы рассмотрели? Приведите примеры риторических фигур из каждой группы. Какая группа риторических фигур представляется вам самой важной? Почему?

---

## ЗАДАНИЯ И УПРАЖНЕНИЯ

---

**1.** Прочтите приведенное ниже пародийное стихотворение Вл. Соловьева, найдите тропы и фигуры речи. Определите термины сравнения у метафор.

На небесах горят паникадила,  
А снизу — тьма.

Ходила ты к нему иль не ходила?  
Скажи сама!

Но не дразни гиену подозренья,  
Мышей тоски!  
Не то смотри, как леопарды мщенья  
Острят клыки!  
И не зови сову благоразумья  
Ты в эту ночь!  
Ослы терпенья и слоны раздумья  
Бежали прочь.  
Своей судьбы родила крокодила  
Ты здесь сама.  
Пусть в небесах горят паникали, —  
В могиле — тьма.

(Вл. Соловьев. Пародия на русских символистов.)

⇒ 2. Определите, какие тропы и каким образом использованы в рекламе конфет «Баунти».

Текст: «Молочный шоколад; нежная мякоть кокоса; «Баунти» — райское наслаждение». Видеоряд: тропики; побережье; кокосовые пальмы; девица-«дикарка».

3. В лекции «Ключевое слово словесности», прочитанной нашим соотечественником — литератором Сашей Соколовым в Калифорнийском университете, было приведено описание игры, развивающей способности человека к образному видению мира. Ниже приводится фрагмент из лекции, содержащей это описание. Предлагаем внимательно изучить условия и провести игру в классе или с группой товарищей.

Есть игра. Тот, кто водит, обязан сначала выйти. Оставшиеся загадывают знакомое всем лицо. Возвращаясь, водящий задает игрокам вопросы, касающиеся свойств загаданного. Вопросы, как и ответы на них, должны быть <...> образны. Диалоги строятся по известной схеме. К примеру. Если он или она — река, то какая? — может спросить водящий. Если река, то глубокая, быстрая — могут ответить ему, имея в виду человека глубокого и энергичного. Если звезда, то какая? — спрашивает водящий. Если звезда, то мерцающая — отвечают ему, разумея характер загадочный или непостоянный. Опросив круг участников, водящий по совокупности ответов пытается определить, кто загадан. Массовое увлечение русских этой салонной игрой — следствие того феномена, который неплохо определил Александр Пушкин: «Мы, русские, нация литературная».

**Примечание:** Количество вопросов, задаваемых водящим, определяется участниками игры.

**4.** Сыграйте вместе с товарищами, одноклассниками в игру «Ассоциации», которая развивает ассоциативное мышление, образное восприятие мира.

**Условия игры:** один из участников называет какой-либо предмет или какое-либо явление. Остальные играющие поочередно называют то, с чем этот предмет или это явление ассоциируется, что он напоминает (внешне, внутренне, качеством и т. д.). Побеждает тот, кто назовет всеми принимаемое, но в то же время оригинальное по ассоциации наименование.

**5.** Используйте приведенные ниже темы (или придумайте свои) для выполнения следующего задания: подобрать к названному в теме объекту (предмету, явлению) подходящее сравнение (метафору) и дать его в развернутой форме. Постарайтесь построить на основании найденного образа короткую речь, посвященную взятому явлению (3—5 минут).

**Темы:** Скука. Фантазия. Бедность. Богатство. Дети. Мода. Одиночество. Каникулы.

**6.** Подготовьте краткую речь (*не более 5 минут*) на одну из указанных тем. Постарайтесь сделать ее как можно образнее, ярче. Используйте прием персонификации (олицетворения) — наделите неодушевленные предметы и явления свойствами живого.

**Темы:** Я оказался в пустыне. Дискотека. Экзамен. Рок-концерт. Дорога в школу. Красивая одежда. Интересная книга. (Тему можете придумать сами.)

Пусть присутствующие проанализируют и оценят, что у вас получилось.

⇒ **7.** Используя тропы, составьте самостоятельно рекламу (придумайте текст, подберите и опишите соответствующий видеоряд) для любого предмета или продукта, который вам особенно нравится.

⇒ **8.** Составьте сами рекламу (текст и описание видеоряда) для предмета или продукта, который вам активно не нравится. Какие тропы вы будете при этом использовать? (Реклама не должна «впрямую ругать» этот предмет, напротив, постройте текст так, чтобы говорилось противоположное тому, что подразумевается: используйте иронию.)

⇒ 9. Приводим фрагменты основных положений «Проекта: О введении единомыслия в России», написанного К. Прутковым в 1859 г. Какой риторический троп определяет форму этого текста? Докажите. Проанализируйте структуру текста (расположение «идей» в нем).

Приступ. Наставить публику. Занеслась... «Собственное мнение!.. Да разве может быть собственное мнение у людей, не удостоенных доверием начальства?! Откуда оно возьмется?.. Если бы писатели знали что-нибудь, их бы призвали к службе. Кто не служит, значит, недостоин; стало быть, и слушать его нечего. С этой стороны еще никто не колебал авторитета наших писателей: я — первый. (Напереть на то, что я — первый. Это может помочь карьере. Далее развить то же, но в других выражениях, сильнее и подробнее.)

Трактат. Очевидный вред различия во взглядах и убеждениях... Всякому русскому дворянину свойственно желать не ошибаться, но чтоб удовлетворить это желание, надо иметь материал для мнения. Где ж этот материал? Единственным материалом может быть только мнение начальства. Иначе нет ручательства, что мнение безошибочно. Но как узнать мнение начальства? Нам скажут: оно видно из принимаемых мер. Это правда... Гм! нет! Это неправда!.. Правительство нередко таит свои цели из-за высших государственных соображений... Оно нередко достигает результата рядом косвенных мер, которые могут противоречить одна другой... Но это лишь кажется!.. Где подданному уразуметь все эти причины, поводы, соображения <правительства>?! Никогда не понять ему их, если само правительство не даст ему благодетельных указаний. В этом мы убеждаемся ежедневно, ежечасно, ежеминутно. <...>

Заключение. На основании всего вышеизложенного и принимая во внимание: с одной стороны, необходимость, особенно в нашем пространном отечестве, установления единобразной точки зрения на все общественные потребности и мероприятия правительства; с другой же стороны — невозможность достижения сей цели без дарования подданным надежного руководства к составлению мнений — не скрою (опять отличное выражение! Непременно буду употреблять его почаще) — не скрою, что целесообразнейшим для того средством было бы учреждение такого официального... издания, которое давало бы руководительные взгляды на каждый предмет. Этот правительственный орган... был бы для общественного мнения необходимою и надежною звездою, маяком, вехою... Установилось бы одно господствующее мнение по всем событиям и вопросам.

<...> Но самым важным условием успеха будет выбор редактора для такого правительенного органа... Не смею предлагать себя для такой должности по свойственной мне скромности. Но я готов жертвовать собою до последнего издыхания для бескорыстной службы нашему общему престол-отечеству, если это только будет согласно с предначертаниями высшего начальства <...>.

Какие еще риторические тропы и какие риторические фигуры использованы автором текста?

**10.** Какие риторические фигуры и тропы можно обнаружить в следующих изречениях: *Отойди от зла и сотвори благо* (Библия); *Орлам случается и ниже кур спускаться, но курам никогда до облак не подняться* (И. Крылов. Орел и куры); *О люди! порождения крокодиловы!* (Ф. Шиллер. Разбойники); *Не вливают молодое вино в мехи старые* (Евангелие. Матф. 9.17); *Тьмы низких истин мне дороже нас возвышающий обман* (А. Пушкин)?

**11.** Выберите две из предложенных тем и подумайте, что вы можете сказать о них. Страйте рассуждения, пользуясь топом сопоставления (противоположность) и антитезой (*регламент 5 минут*).

Темы. Самолюбие. Современный мужчина. Интеллигентность. Современная женщина. Долг. Труд. Эгоизм. Самая важная черта современного человека. Что в жизни самое главное?

**12.** Опишите внешность человека, которого вы хорошо знаете, пользуясь принципом антитезы: постарайтесь дать яркий, выразительный портрет. Можете выбрать литературного героя или популярного в обществе человека и описать его так, чтобы другие узнали. Используйте антитезу. (*Не более 5 минут.*)

**13.** Укажите, какие риторические фигуры использованы в тексте.

Обратили вы внимание, как составляются новые рекламы? С каждым днем их тон делается серьезнее и внушительнее. Где прежде предлагалось, там теперь требуется. Где прежде советовались, там теперь внушается.

Писали так:

«Обращаем внимание почтеннейших покупателей на нашу сельдь нежного засола».

Теперь:

«Всегда и всюду требуйте нашу нежную селедку!»

И чувствуется, что завтра будет:

«Эй ты! Каждое утро, как глаза продрал, беги за нашей селедкой!» (Тэффи. Рекламы.)

**14.** Найдите градационный ряд в следующей фразе; объясните, как он построен.

Кто хочет дойти до отчаяния самого мрачного, самого черного, с зелеными жилками (гладкие цвета теперь не в моде)? (Тэффи.)

Достройте градационный ряд.

Кто хочет быть глубоко, ..., ..., несчастным?

Возьмите словарь синонимов, выберите любую фразу из художественного или публицистического текста и постройте градационные ряды к словам или выражениям из этой фразы. То же можно делать и без словаря, активизируя собственный словарный запас. В результате выбор нужного слова постепенно перестанет быть для вас проблемой. Активный словарный запас возрастет, речь станет выразительней и свободней, исчезнут ненужные паузы, увеличится плавность речи.

**15.** Составьте самостоятельно несколько периодов по предложенным моделям и темам.

**Тема.** Чтобы хорошо говорить, нужно много учиться.

**Модель.** Чтобы..., чтобы..., чтобы..., нужно много учиться.

**Пример.** Чтобы хорошо говорить, чтобы уверенно и легко владеть словом, чтобы превратить его в действенный и послушный инструмент, нужно много учиться.

**Модели.** 1. Если не..., если не..., если не... — невозможно научиться хорошо говорить.

2. Чтобы говорить как...; чтобы... как...; чтобы... как..., нужно много учиться.

3. Если вы хотите научиться хорошо говорить, если..., если..., придется много учиться.

4. Чем больше вы..., чем прилежней..., чем чаще..., тем скорее вы научитесь хорошо говорить.

5. Кто..., кто..., кто..., тот в конце концов научится хорошо говорить.

6. Я так..., я с таким рвением..., я столько..., что надеюсь научиться хорошо говорить.

7. Сколько я ни..., сколько ни..., как ни..., до сих пор не могу научиться хорошо говорить.

8. Как..., как..., как..., так и мы делаем все, чтобы научиться хорошо говорить.

Предложите свои темы и постройте периоды по всем моделям, данным в § 11 и в данном упражнении.



## *Основы мастерства публичного выступления* (оратория)

**§ 133. ИНРАВСТВЕННЫЙ ДОЛГ ОРАТОРА.** Предметом нашего внимания в этом разделе будет собственно о р а т о р с к о е и с к у с с т в о — *Oratoria* — самая древняя, самая важная, а потому наиболее известная и хорошо разработанная область риторики.

«Ораторство, витийство (*Ars Oratoria*) есть искусство даром живого слова действовать на разум, страсти и волю других», — говорит о нашем предмете Н. Ф. Кошанский в учебной книге «Частная реторика» (СПб., 1832. С. 84).

Оратория есть «особое изящное искусство, — пишет далее автор, — которое не довольствуется изобретением, расположением и выражением мыслей, как все роды прозы, но требует еще Произношения — языка действий <...> Оратор действует на разум красноречием ума, силою доказательств, убеждений — движет страсти красноречием сердца, жаром чувств, стремлением души» (Там же. С. 84).

В классической античной риторической традиции, воспринятой отечественными риторами (в чем вы можете убедиться, познакомившись с текстами, собранными в хрестоматии «Русская риторика», автором-составителем которой является доктор филологических наук Л. К. Граудина), оратор — это не просто человек, произносящий публичную речь, выступающий перед некоей аудиторией. Оратор есть прежде всего и во всем истинный г р а ж д а н и (aner politikos, как называли

гражданина древние греки), добродетельный муж (*vir bonus*, как обозначали это понятие древние римляне), — человек, радиющий о благе отечества и государства, трибун, поражающий порок и защищающий добродетель. В этой традиции задача оратора — это задача нравственная: помочь со- гражданам отделить зерна от плевел, добро от зла, прекрасное от постыдного, посоветовать принять верное решение, сделать правильный выбор, благотворный для общества. Вот какова высокая цель искусства оратора!

Для того чтобы выполнить свой нравственный долг, говорящий должен встать на позиции правды — добыть самостоятельно и предоставить слушателю некую истину. Вот как рассуждают об этом Сократ и юноша Федр в диалоге Платона «Федр»:

«Сократ. Чтобы речь вышла хорошей и прекрасной, разве оратор не должен постичь мыслью истину о том предмете, о котором он собирается говорить?

Федр. Об этом, милый Сократ, я так слышал: тому, кто собирается стать оратором, нет необходимости понимать, что по своему существу справедливо — достаточно знать то, что кажется справедливым толпе, которая будет судить <...> Только это — а нестина — и делает речь убедительной. <...>

Сократ. <...> Друг мой, кто не знает истины, а только гоняется за мнимыми представлениями о ней, у того и само искусство красноречия будет, естественно, нелепым и грубым» (Платон. Диалог «Федр». 260—262).

Не рассорить и разделить людей, чтобы помочь кому-то властвовать над ними, а объединить их, способствовать установлению гармонических отношений в обществе — вот каково подлинное назначение мастерства оратора.

«Цель ораторства — благотворная для людей — состоит в том, чтобы согласить различные мнения в одну мысль, различные страсти в одно направление, различные желания в единую волю» — так понималась роль оратора, его назначение в русской риторике (Кошанский Н. Ф. Частная реторика. СПб., 1832. С. 85).

Не будем же и мы забывать о смысле отечественной речевой традиции, русского риторического идеала, а значит, о долге оратора.

Однако при всем сказанном наши непосредственные задачи пока и проще, и приземленней.

Не упуская из виду главной цели — высокой, нравственной, которая диктуется историей развития русской риторической культуры любому человеку, дерзнувшему обратить свою речь, свое слово к публике, — постараемся сейчас узнать и понять самые азы, основы, которые сделают выполнение этой цели возможным.

В этой главе рассмотрим сперва основные принципы расположения содержания в публичной (монологической) речи и главные части последней в связи с их функцией (назначением); обратимся затем к важнейшим правилам ведения публичных речей, различных по целям (информирующей; аргументирующей; агитирующей; эпидейтической, т. е. торжественной).

Предложим далее рекомендации к подготовке публичного выступления и познакомим вас с приемами импровизированной речи.

Четвертый этап риторического канона — пути от мысли к слову, как мы узнали в предыдущей главе, есть «произнесение» — «*Actio hypocrisis*», само «представление» речи. Поэтому нужно будет рассмотреть и главные элементы реального поведения оратора при произнесении речи — способы управления вниманием аудитории и ораторское движение (мимику, жест). Очень интересна и практически важна область риторики, которая занимается проблемами ораторского голоса — развитием правильной дикции, интонации, необходимых качеств голоса. Однако, поскольку именно эта область подробно разработана и описана, а выработка дикции и постановка голоса — дело сложное и требующее специального внимания и системы особых упражнений, нам придется лишь отослать читателя к дополнительной литературе. Назовем несколько книг, изданных в последние годы: Введенская Л. А., Павлова Н. Г. Культура и искусство речи. Современная риторика. Ростов н/Д., 1995; Войсунский А. Я говорю, мы говорим... М., 1990; Волков А. А., Фадеева Е. А. Воплощение замысла в лекции. М., 1989; Далецкий Ч. Практикум по риторике. М., 1996; Иванова С. Ф. Говори! Уроки развивающей риторики. М., 1997; Кохтев Н. Н. Основы ораторской речи. М., 1992; Культура парламентской речи. М., 1994; Культура русской речи и эффективность общения /

Отв. ред. Л. К. Граудина, Е. Н. Ширяев. М., 1996; Рождественский Ю. В. Теория риторики. М., 1997; Стернин И. А. Практическая риторика. 2-е изд. Воронеж, 1996; Ханин М. Риторика для детей и взрослых. Как научиться красиво и правильно говорить. СПб., 1997.

В заключении к этой главе обратимся к некоторым ярким и актуальным для нас страницам истории политического красноречия в России — к характеристике мастерства выдающихся ораторов I Государственной Думы и к краткой истории падения ораторского искусства и риторики в России после 1917 г.

## СТРУКТУРА ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

**§ 134. ПРИНЦИПЫ ВЫБОРА И РАСПОЛОЖЕНИЯ МАТЕРИАЛА.** Рассмотрим способы организации содержания публичной речи и основные ее структурные части в связи с назначением каждой из них.

Общие принципы выбора и расположения материала

1. Продолжительность речи. В многовековой риторической практике установлено, что трудно удерживать внимание слушателей дольше, чем на три четверти часа, даже при использовании специальных риторических средств. Называют и еще одну временную величину — 5—10 минут — естественный период, в течение которого человек может слушать не отвлекаясь. Именно поэтому ровно 45 минут продолжается так называемый «академический час» (лекция длится два академических часа с перерывом); потому и продолжительность урока тоже равна трем четвертям часа.

2. Если ваше время ограничено по сравнению с обилием проблем, которые вы хотели бы рассмотреть, и если в вашу задачу не входит именно перечисление (как можно более полное) этих проблем, то тактически гораздо выгоднее не стараться «втиснуть» в выступление все многообразие вопросов, а выбрать один из них, но зато уж его проанализировать глубоко и всесторонне, а другие только назвать, связав с избранным.

3. Все части речи лучше всего подчинить одной конкретной цели. Оратора, как мы заметили, принято сравнивать с полководцем. Это значит, что структурно речь долж-

на быть организована, как войско, способное сражаться и победить. Конкретную цель речи оратор должен определить для себя с самого начала подготовки к выступлению (см. выше, с. 289).

4. Структура речи и ее цель должны быть ясны не только оратору, но и слушателям; очевиден должен быть порядок частей, их отдельность и их взаимосвязанность. Дело оратора — постоянно держать слушателей «в курсе» своих «планов» (выполняя второй закон общей риторики — закон продвижения и ориентации адресата, см. § 58).

5. На каждой отдельной смысловой позиции в речи нужно «закрепиться» — обосновать ее и подчеркнуть ее важность. Каждая позиция в речи — это своего рода «высота в бою».

6. Вы уже знаете, что материал речи может располагаться в соответствии с двумя основными способами рассуждения: дедуктивным и индуктивным (о простой и обратной хрии см. в главе 3 § 108—109). То же справедливо и для публичного выступления. При дедуктивном принципе с самого начала дается сформулированный тезис, который затем и доказывается в ходе всей речи. Индуктивный путь обратный: от примеров, наблюдений, частных обоснований — к общему выводу — тезису. (Возможен и часто практикуется также «смешанный» образец, соединяющий два основных.)

Важно помнить, что выбор ведущего принципа организации содержания отнюдь не безразличен для тактики речи и определяется речевой ситуацией. Напомним, что образец дедуктивный, так называемый «аристотелевский», хорош при положительном отношении аудитории к оратору (или к его тезису). Если же аудитория настроена недоброжелательно, то тогда рекомендуют прибегать к индуктивному, «сократовскому», пути рассуждений. При информировании и «спокойном» рассуждении перед доброжелательной аудиторией употребителен «аристотелевский» образец.

### **§ 135. ЧАСТИ (ЭТАПЫ) РЕЧИ, ИХ ФУНКЦИИ И ЗАДАЧИ ОРАТОРА.**

При построении публичной речи по дедуктивному образцу в начале речи формулируется ее тезис, который затем на всем протяжении речи и доказывается. В соответствии с оправданной веками античной традицией речь состоит из четырех или пяти главных частей. Аристотелевский образец четырех частей — предисловие,

**изложение, доказательство, заключение.** Пятычленная речь (Квинтилиан, Цицерон) включает еще возражения, которые рассматриваются перед заключением. Мы рассмотрим три важнейшие части речи — вступление, основную часть, заключение. Определим функции каждой из частей и задачи говорящего на каждом этапе.

### 1. Вступление (введение, начало, или, по Сократу/Платону, «голова» речи).

Основные задачи оратора на этом важнейшем этапе:

а) установить контакт со слушателями, вызвать их расположение и доверие;

б) привлечь их внимание к своей теме, заинтересовать аудиторию не только интеллектуально, но и эмоционально, показать, что предмет речи актуален для всех присутствующих и лично для каждого.

Относительный объем введения не может при этом быть большим — не более 1/8 всей речи. Все, что говорится, должно быть прямо связано с темой.

Введение при подготовке речи надо обдумать в последнюю очередь, когда оратор уже хорошо представляет себе все свое выступление.

Проанализируем вступление Цицерона к двум речам. Вот начало его речи в защиту поэта Авла Сицина Архия: *Если я владею природными способностями — а я чувствую, как они значительны, — если мне свойственна некоторая ловкость в речи, — а я смею признаться, что мне приходилось упражняться в этом; если я приобрел некоторые познания благодаря наукам, которым я посвятил свою жизнь, то Авл Сицин Архий имеет полное право пользоваться плодами моего знания. Насколько я помню, он мне помогал и один из первых побуждал меня начать и продолжать настоящие занятия.*

Зачем все это говорится? Цицерон обнаруживает перед аудиторией свою скромность, напоминая слушателям (сдержанно и косвенно) о своих заслугах и о своем авторитете человека и оратора, внушающего доверие. Положительное отношение аудитории к самому Цицерону умело переносится затем на поэта, которого он собирается защищать, — оратор указывает на то, что всеми своими достоинствами, признан-

ными его согражданами (аудиторией), он обязан Авлу Сицину Архию, и именно ему.

А вот начало четвертой речи Цицерона против Катилины: *Я замечаю, что все взоры направлены на меня. Я замечаю, что вы заботитесь не только о своем собственном благополучии и о благополучии государства, но также и о моем. Ваше участие ко мне в неудачах действует на меня успокоительно и утешает меня в моем горе; но я заклинаю вас: оставьте его в стороне, забудьте о моем опасном положении и думайте только о себе и своих детях.*

Оратор устанавливает контакт с публикой (*все взоры направлены на меня*), обнаруживает свое благородство и свою благодарность данной аудитории, выражает уверенность в благородстве слушающих (их преданность общим, государственным интересам) (фигура одобрения. — А. М.), кроме того, успевает внушить, что дальнейшее содержание речи жизненно важно лично для каждого (*думайте только о себе и своих детях*) (принцип «близости». — А. М.).

Приведем теперь несколько рекомендаций по исполнению введения.

1) Не извиняйтесь, что вы плохой оратор, неопытны или не представляете себе тему. Вообще не извиняйтесь!

2) Обратитесь к важности темы для слушателей.

3) Задайте хороший риторический вопрос, это привлекает внимание, активизирует мысль (вспомните: *Доколе, о Катилина..?*).

4) Используйте цитату — остроумную, уместную — или пословицу, это помогает установить контакт с аудиторией. Можно обратиться к историческому или литературному примеру, аналогии, авторитету.

5) Опытный оратор может позволить себе начать с анекдота или случая из своей жизни. Если они связаны с темой и уместны в данной аудитории, если вы уверены, что ваша шутка вызовет смех и что слушатели расположены к вам — попробуйте. Помните при этом о том, что это должно быть сказано кратко и в связи с темой!

Нередко во вступлении для привлечения внимания слушателей используют так называемую «шоковую технику» — начинают речь с ошеломляющего или парадоксального утверждения (фигура парадокса). Но здесь нужна мера, всякий пере-

гиб может только отвлечь внимание аудитории или вызвать недоверие или неуважение к оратору. Например, в одном из выступлений Ричард Никсон, в то время президент США, использовал «шоковый» прием, заявив, что третья мировая война началась. Однако последствия этого заявления были для его авторитета весьма печальны.

Еще раз подчеркнем, что результатом вступления должны быть: любопытство слушателей, внимание и расположеннность к вам и к вашей будущей речи.

**Формулировка темы.** В этой краткой части введения четко называется тема (можно ее повторить, чтобы она осталась в памяти слушателей), а также указываются основной тезис и нередко подразделения (краткий план) речи.

Вот как делает это Цицерон в речи «Против Антония»: *Я, всегда проповедовавший мир, высказываюсь против мира с Марком Антонием. А почему я против мира? Потому, что это позорный, опасный и невозможный сам по себе мир! Я прошу внимания <...>, когда буду предлагать эти три пункта своего мнения.*

Еще один пример исполнения этой части в одной из Цицероновых речей: *Я вступаю на тот путь, по которому, как я видел, ты, Гортензий, постоянно ходишь. Я всю свою речь разделил на определенные части <...>, чтобы и самому мне знать, о чем мне надлежит говорить, и чтобы ты легко мог увидеть, на какие пункты тебе нужно отвечать.*

Сравните начало речи Карамзина — хвалы Екатерине Второй: *Сограждане! Екатерина бессмертна своими победами, мудрыми законами и благодетельными учреждениями: взор наш следует за ней на сих трех путях слова.* В этой фразе кратко дается будущий план, «разделение» темы речи на основные позиции (их три).

**II. Основная часть** (середина, «тело») речи не должна включать более пяти основных положений (иначе внимание слушателей и память самого оратора могут не выдержать). Это связано с механизмами запоминания: известно, что намять человека может удержать одновременно не более  $7 \pm 2$  единиц хранения.

Нечего и говорить, что позиции речи должны быть связаны логически и вытекать одна из другой.

**Самые частые ошибки:** 1) выход за пределы рассматриваемых вопросов («вокруг да около», но не по делу);

- 2) перекрывание пунктов плана («то об одном, то о другом»);
- 3) усложнение отдельных положений речи, когда они реально включают сразу несколько вопросов.

Например, вы говорите о том, возможен ли перевод из класса в класс с «двойкой» по некоторым предметам. Ошибка 1 — вы переключаетесь, скажем, на проблему выделения ядерных, базовых знаний по предмету — останавливаетесь на том, как определить необходимый минимум знаний и т. п.; ошибка 2 — вы высказываете мнение, что следствием перевода с «двойкой» будет падение уровня культуры общества, переходите к другим вопросам, например о разной «ценности» «двойки» и «тройки», а потом рассматриваете проблему понижения образовательного уровня выпускников школы (на самом деле последнее — только частное проявление первого); ошибка 3 — вы пытаетесь одновременно, в составе одного тезиса, обсудить и мотивы, определяющие получение знаний учениками, и несовершенство существующей системы оценки знаний, и т. п.

Особый раздел риторики — учение о способах доказательства и о доказательности речи. Подробней мы рассмотрим эти проблемы в следующей главе книги. Приведем здесь только самые общие принципы.

1. Обосновывая свое мнение, рассмотрите возможные возражения сами, не дожидаясь, пока вам их выскажут — сравнивайте вашу точку зрения с другими, покажите, чем именно она выгодно отличается от прочих.

2. Тактика расположения доказательств определяется ситуацией речи. Если вы сами уверены в своей правоте, идите от самого слабого аргумента последовательно к наиболее сильному. Если же вы и сами колеблетесь, выгодно привести сначала наиболее доказательное подтверждение вашего мнения, затем 2—3 менее сильных, а завершить доказательство аргументами сравнительно более сильными. Тактика аргументации предполагает и следующий прием: если все доказательства, имеющиеся в распоряжении, не слишком убедительны, их нагромождают («берут количеством»); если же они вполне надежны, их можно рассматривать поочередно, отдельно, последовательно останавливаясь на каждом.

III. Заключение (или, по Сократу, «ноги» речи — см. диалог Платона «Федр»). Цель этой последней части речи — «генеральный штурм» аудитории. Основные ее задачи:

1) дать возможность слушателям припомнить, о чем и что вы говорили (поэтому здесь нужно повторить самое главное, причем с усилением). Ведь воспринимающий речь на слух не в состоянии пролистать ее снова, как книгу;

2) «закруглить» речь, активизировать аудиторию. В подавляющем большинстве случаев уместно не просто оборвать речь, а закончить ее чем-то вроде призыва к слушателям, конечно, не всегда прямым. Косвенный итог всего выступления можно подвести, воспользовавшись цитатой или образом, отражающим главную идею всего, что было сказано. Однако помните: нельзя прощаться много раз!

Никаких дополнительных сведений, никаких новых мыслей в заключении звучать не должно. Очень плохо, если слушатели уже настроились на конец, а вместо этого слышат: *Да, еще необходимо упомянуть о том-то и том-то.* Кажется, уже почти все, но оратор снова спохватывается и сообщает, что ему нужно прибавить несколько слов о том-то... Это мучительно для слушающих, раздражает аудиторию, да такого рода добавления в заключении речи почти никто и не слушает, так что они практически бесполезны.

Особенно важно, чтобы заключение заканчивалось бодро, внушало слушателю надежду и оптимизм, даже если речь посвящена тяжелым, «трудным» вопросам. «Последняя нота» речи всегда должна быть высокой и жизнеутверждающей!

Итак, мы узнали, какие тактические задачи должны быть решены выступающим на каждом этапе публичной речи — во введении, в основной части, в заключении.

**§ 136. ПЕРЕХОДЫ МЕЖДУ ЧАСТЯМИ РЕЧИ.** Теперь специально скажем о том, что еще нужно делать оратору, чтобы выполнять закон продвижения и ориентации адресата в публичной речи — второй закон общей риторики. Сформулируем правило: речь должна быть не только ладно скроена, но и крепко сшита.

Это правило отражает необходимость переходов между частями речи. Они нужны для того, чтобы слушающий мог почувствовать и осознать, «куда и как» его ведет говорящий, увидеть конец речи и пути движения к нему, следить за этим движением.

Переходы связывают все части речи в единое целое и позволяют удерживать и направлять внимание аудитории. Это

отдельные фразы или несколько связанных фраз, которые необходимы:

1) во введении — перед формулировкой тезиса или темы;

2) между темой и первой позицией основной части (снова называется тема, формулируется первый пункт основной части);

3) между пунктами основной части: упоминаются уже рассмотренные позиции, называется следующая.

Пример 1. Оратор представил доклад под названием: «Надолго ли хватит вашей жены?» Основной тезис доклада был следующим: «Электроприборы в быту необходимы». Во введении к речи (тезис которой на первый взгляд безнадежно скучен) оратор сказал о том, что заслуги мужчин во всех направлениях развития общества неоспоримы и бросаются в глаза. Однако эти заслуги, как и жизнь самих мужчин, обеспечиваются незаметным, истощающим силы женским трудом. Он привел и пример: чтобы поднять на ноги одну семью американских переселенцев, нужно было две, а то и три женщины — жены. Они умирали, и умирали молодыми. Отцы были крепкие, закаленные люди. Жены же, умирая, сменяли друг друга. Почему?

Далее оратор сказал: *Пока я дойду до конца, мне хотелось бы сказать несколько слов о самом названии доклада*; тут он и ввел свой тезис, связав его с названием темы: «Надолго ли хватит вашей жены?» — «Электроприборы в быту необходимы» (понятно, оратор указал, что во времена колонизации Америки никаких электроприборов не было).

Итак, «переход» во введении должен связать преамбулу — несколько слов, привлекающих внимание публики, — с главным тезисом выступающего (см.: Сопер Поль С. Основы искусства речи. Русск. пер. М., 1992. С. 200—201).

Пример 2. (переход 1 от названия темы (тезиса) к первой позиции основной части). Возьмем ту же тему, что в примере 1: «Электроприборы в быту необходимы». В примере 1 тема сформулирована. Далее, прежде чем приступить к первому пункту основной части, говорится примерно следующее (переход 2): *Справедливо сказано, что уровень цивилизации можно определить по условиям, в которых живет женщина. Рассмотрим эти условия. В данный момент в нашей стране... и пр.* (следуют статистические выкладки).

(3). Переходы между пунктами основной части; они выглядят примерно так: *Мы видели (убедились, заметили, по-*

няли), что в данный момент в нашей стране столько-то процентов семей используют бытовые электроприборы, облегчая тем самым труд и условия жизни женщин. Однако какая часть этих семей сможет купить новые электроприборы, если сломаются старые? Давайте посмотрим. (Следуют необходимые данные статистики.) (Переход З и другие, которые выполняются аналогично.)

Итак, нельзя пренебрегать переходами — «связками», крепко «сшивающими» куски вашей речи, этими вехами, превращающими ее ход в единый, спланированный и размеченный вами маршрут, по которому легко и приятно путешествовать слушателю.

(См. Задания и упражнения к главе 5, № 1.]

## СОСТАВЛЕНИЕ РИТОРИЧЕСКОГО ЭСКИЗА ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ

**§ 137. КАК СОСТАВЛЯТЬ РИТОРИЧЕСКИЙ ЭСКИЗ РЕЧИ.** Покажем, как составлять риторический эскиз речи (такой эскиз можно и нужно использовать и в ораторской практике, и при подготовке речи для произнесения ее на занятиях по риторике). В начале эскиза, как вы уже знаете, нужно определить общую и конкретную цель выступления (речи). Это необходимо в первую очередь не для слушающих, а для самого выступающего.

Общая цель определится, если вы подумаете, какого рода речевое действие вы собираетесь осуществлять — информировать слушателя? убедить его в чем-то? активизировать его (т. е. подготовить к реальным действиям)? стимулировать (т. е. пробудить эмоции, например, вызвать энтузиазм)? развлечь аудиторию? Конечно, все эти действия присутствуют практически в любой речи, но в разной мере, какая-то из целей обычно доминирует.

Конкретная цель речи является, как следует из термина, конкретизацией общей цели. Например, если цель состоит в активизации слушателей, оратор должен представить себе, каких именно действий он ждет от них в результате своего выступления.

Если вы говорите на тему «Велосипед — величайшее изобретение человечества» и целью ставите убеждение слушате-

лей, подумайте, в чем вы хотите их убедить в первую очередь (определите тезис) — в своей правоте? или в том, что автомобили экологически вредны? или в том, что современный человек должен как можно больше двигаться, борясь с гиподинамией?

Если же ваша цель — активизация (агитация) аудитории, то действия слушателей могут быть следствием вашей речи. Чего вы от них хотите — чтобы все купили велосипеды? А может быть, начали борьбу с машинами?

Итак, сформулируйте и запишите для себя общую и конкретную цель речи.

А теперь покажем, как составить риторический эскиз для подготовки речи (на примере темы «Какой день в истории вы хотели бы прожить?»).

Общая цель речи; активизация исторического сознания аудитории; конкретная цель: заставить задуматься об истории нашего народа и своей собственной роли в ней.

ТАБЛИЦА VIII

Расположение (где? зачем?), некоторые риторические средства (как?)	Движение «идей» (что?)
Введение. Цель — привлечь внимание слушателей, настроить для восприятия темы	
Обращение к народной мудрости	<i>Говорят, что у каждого человека есть в жизни день, который целиком определяет ее дальнейшее течение. Нужно быть внимательным к своей жизни, не пропустить этот день, чтобы она состоялась не только как жизнь, но и как судьба, и более того — не только как судьба, но и, может быть, как путь.</i>

Расположение (где? зачем?), некоторые риторические средства (как?)	Движение «идей» (что?)
Цитата	<i>(А. Блок говорил, что у всякого человека есть судьба, у поэта же есть путь.)</i>
Сравнение, аналогия	<i>И у каждого народа есть дни в его истории столь же важные, как один день может быть важен для отдельной человеческой жизни.</i>
Вопросы к аудитории	<i>Что такое день по сравнению с исторической эпохой? Что такое день по сравнению с жизнью человека?</i>
Переход <sub>(1)</sub> (к формулировке темы)	<i>Бывают дни, когда события сгущаются так, что изменяют характер течения времени. В них — средоточие смысла истории народа (определение).</i>
Тема (формулировка)	<i>Я буду говорить о том дне в истории нашего народа, который мне хотелось бы пережить.</i>
Переход <sub>(2)</sub> (к основной части)	<i>Много можно назвать дней, которые имеют для нашей истории ключевое значение. Это... (перечисление). Но я буду говорить о...</i>
Основная часть. I	<i>Сначала — о том, почему именно этот день я выбрал из ряда многих переломных для истории... (доказательство). Я выбираю этот; а не..., потому что...</i>
Переход <sub>(3)</sub> от I ко II	<i>Что значил этот день, как он мог бы быть прожит мною? Каждым из нас?</i>

Основная часть. II	(Раскрываются следствия)
Переход <sub>(4)</sub> от II к III	<i>А как он был в реальности прожит другими людьми, которым посчастливилось его пережить?</i> (Разновидности: кратко и образно описывается, как прожил его тот-то и тот-то...)
Основная часть. III	<i>Как я себе представляю этот день и себя в нем?</i>
Переход <sub>(5)</sub> от III к IV	Описание (ответ на вопрос, поставленный в переходе к IV).
Основная часть. IV	<i>Рассказывая о том, как я представляю этот день, я пережил его вновь.</i>
Переход <sub>(6)</sub> от IV к заключению	<i>Это был день, когда...</i> <i>Надеюсь, что в моей жизни (и в вашей) наступил или наступит день, который свяжет мою личную судьбу с исторической судьбой моего народа, день, к которому через много лет люди захотят вернуться, прожить его в своем воображении.</i>
Заключение. Цель — напомнить о содержании речи; повторить главную мысль	
«Закругление» Цель — обнаружить пафос этой темы	<i>Наступит ли? А может быть, уже наступил и прошел незамеченным?</i>
Риторические вопросы (призыв к аудитории подумать о себе, своей жизни, истории)	

Этот пример риторического эскиза показывает, что такого рода работа необходима не только для того, чтобы дать себе отчет в том, что и зачем вы собираетесь говорить в данном конкретном случае.

ретном случае, но и чтобы научиться такого рода деятельности вообще. Составление риторического эскиза поможет вам освоить риторически профессиональный подход к выступлению, к публичной речи, а также даст возможность построить свою речь логически последовательно, сделать ее четкой, хорошо воспринимаемой аудиторией, т. е. риторически грамотной.

Рекомендуется в риторическом эскизе к публичной речи полностью писать введение, заключение и переходы между частями. Остальное может быть только намечено. Заметно также, что в приведенном для примера эскизе использована техника изобретения содержания с помощью «общих мест». Поскольку в нашем примере общей целью является скорее стимуляция аудитории (пробуждение энтузиазма, активизация исторического мышления, пафоса единства человека и народа), переходы между частями не содержат перечня упомянутых прежде вопросов, а только указания на следующие.

[См. Задания и упражнения к главе 5, № 2.]

## **ЭПИДЕЙКТИЧЕСКАЯ РЕЧЬ: ЕЕ ОСОБЕННОСТИ И ПРИНЦИПЫ ВЕДЕНИЯ**

### **§ 138. ПОНЯТИЕ И РАЗНОВИДНОСТИ ЭПИДЕЙКТИЧЕСКОЙ РЕЧИ.**

Эпидейктическая речь — это так называемая «речь на случай», речь торжественная, произносимая в речевых ситуациях особого рода: на юбилеях, других торжественных актах, на съездах партий или просто на вечеринках, — тогда, когда люди собираются, чтобы почувствовать свое единство, осознать себя как единую общность, как коллектив единомышленников, сотрудников, соратников, — или просто приятно провести время вместе, среди друзей (в последнем случае цель речи — не только сплотить коллектив, но и развлечь слушателей).

Поэтому главная функция и общая цель эпидейктической речи — воодушевление и сплочение аудитории. Ее задача — хвала всему тому, что делает данную общность коллективом (утверждение общечеловеческих или (иногда) особых, определенных нравственных и других ценностей) или (и) хула всему тому, что противостоит интересам данной общности или ценностям, принятым ею.

Аристотель определял основной объект эпидейктической речи как «добродетель и порок, прекрасное и постыдное» (Риторика: Книга первая. 9).

### Разновидности эпидейктической речи.

а) Похвала лицу по особому случаю: юбилеи, тосты, даже надгробные речи и пр. Нередко похвала лицу выполняется как похвала действиям (делам) этого лица. В античности последняя разновидность эпидейктической речи называлась «энкомий».

б) Похвала деятельности всего коллектива как целого, его достижениям, чаще всего с выражением надежды на дальнейшие успехи.

в) Похвала явлению (обычно науке, области знания или другому общему делу, которое связывает, объединяет собравшихся «по случаю» людей). В подобной речи оратор, как правило, ставит целью воодушевить аудиторию для дальнейшей деятельности, заинтересовать предметом речи (это, например, делает учитель, начиная первый урок, посвященный новому предмету).

г) Хула (осуждение, порицание) «противостоящей» общности людей, или ее представителя, или (и) ее ценностей. Нередко похвала «своим» в одной речи сочетается с хулой «чужим».

Если «хвалебные» речи направлены на возбуждение у слушателей «положительных» активных эмоций (восторга, радости) и чувств (любви, преданности, благодарности), то «порицающие» речи (хула) возбуждают эмоции отрицательные, но тоже «активные»: ярость, ненависть, гнев, презрение, негодование (ни в коем случае не «пассивные» — не тоску, не страх, не безнадежность, не уныние).

Итак, эпидейктическая речь — это прежде всего призы к чувствам, апелляция к эмоциональной сфере сл�шателя. Она должна затрагивать глубоко личные струны человеческой души. Путь же к ним лежит через обращение к вечным ценностям: к этическим законам и нормам, к добру и злу, к памятным событиям истории народа, к основам его веры, его традиций. Это и есть подлинные темы эпидейктической речи.

Предметом же такой речи может быть все что угодно, особенно если это речь не слишком серьезная, а скорее развлекательная, «гедонистическая» (см. главу 1, с. 66). Аристо-

тель писал об этом так: «Нам часто случается, серьезно или несерьезно, хвалить не только человека или бога, но и неодушевленные предметы, и первое встреченное животное» (Риторика: Книга первая. 9). Так, произнося в кругу друзей «похвалу чайнику», вы можете сделать это по-настоящему риторически грамотно, если обратитесь к той действительно великой роли, которая принадлежит этому предмету в сплочении круга друзей, согревании их и объединении вокруг благодатного теплого центра — чайника. Предметом речи будет обыкновенный чайник, а настоящей темой — дружба, ее тепло, ее объединяющая сила, счастье, которое она дает.

**§ 139. ПРАВИЛА ПОХВАЛЫ: ЗА ЧТО? КАК?** За что и как рекомендует риторика оратору превозносить, хвалить в эпидейктической речи? За что и как — хулить, порицать?

Со времен Аристотеля, давшего ответ на эти вопросы, традиции хвалебной речи в основном мало изменились.

### I. За что?

1. Хвалить, по Аристотелю, нужно, естественно, добродетель в разных ее проявлениях. Что же такое добродетель? В европейской этической (и риторической) традиции добродетель понимается как способность оказывать благодеяния: величайшие из добродетелей — те, что наиболее полезны для людей. Это:

- мужество;
- благоразумие;
- справедливость;
- рассудительность;
- мудрость;
- великодушие («благородная широта натуры»);
- бескорыстие;
- щедрость;
- кротость и др. (Аристотель. Риторика: Книга первая. 9).

Все противоположные качества, напротив, составляют основу содержания порицающей речи (хулы). К приведенному у Аристотеля «списку добродетелей» (см. выше) легко подобрать соответствующий «список пороков», взяв антонимы к каждому слову.

2. «Прекрасно также все памятное, и чем памятнее, тем прекраснее», — указывает греческий ритор. И до сих пор в хвалебной речи, как правило, превозносятся исторические («памятные» для данного сообщества) лица и события, традиционные ценности; «прекрасны победа и почет», — замечает также Аристотель. Потому хвалят за то, что «достойно славы предков».

3. Если произносится хвала действиям, поступкам, то и они тоже рассматриваются в свете того блага, того добра, которое принесли они сообществу: похвальны все поступки, в которых проявляются названные (выше) виды добродетели, — все то, что совершено ради других.

## II. Правила похвалы: как?

1. Оратору нужно учитывать «фактор адресата»: Аристотель советует хвалить то, что больше всего ценится у данной аудитории.

2. В похвальной речи древние старались представить случайно совершенный прекрасный поступок как осуществленный обдуманно, «согласно ранее принятому намерению».

3. Законы эпидейктической речи требуют усиления и преувеличения. Если хвалят действие, то всячески подчеркивают, что человек действовал один или первый, что обстоятельства не благоприятствовали ему, но он мужественно превозмогал трудности, которые тоже преувеличиваются. В этом нет ничего ложного, неискреннего: таковы «законы жанра», такова принятая в речевой традиции условность.

4. Оратор должен использовать сравнение: если это возможно, добродетели или поступки лица, которое превозносится в речи, сравниваются с достоинствами или действиями знаменитостей, исторических деятелей; если же это трудно, то с поведением обычных или прочих ничем не выдающихся людей, чтобы выделить на этом фоне заслуги того, кого превозносят.

Прямо противоположны указанным правилам принципы порицания. «Хула» традиционно осуществляется по законам, «обратным» законам «хвалы».

Давайте убедимся в том, что принципы похвалы в ораторской речи со временем Аристотеля мало изменились. Возьмем

для примера «Хвалебную песнь», сочиненную медвежонком Винни-Пухом в честь поросенка Пятачка (А. М и л н. Винни-Пух и все, все, все). В этой эпидейктической речи, как вы помните, оратор (Винни-Пух) произносит хвалу деянию Пятачка — воспевает его подвиг. Поэтому эта «песнь» — настоящий «энкомий», а автор — медвежонок — выступает как искусный ритор, соблюдающий все указанные нами выше правила. Вот как построена эта речь.

«Начало» (введение) дается как экспозиция: описывается «положение дел» до «катастрофы»:

*Вот здесь лежит большущий ствол,  
А он стоял вверх головой,  
И в нем Медведь беседу вел  
С его хозяйкою (Свой).  
Тогда не знал никто-никто,  
Что вдруг случится ужас что!*

Спокойный тон повествования сменяется в последних двух строках взволнованным — подготавливается описание катастрофы, когда «случилось ужас что».

Основная часть («Середина») начинается с эмоционального описания событий; оратор указывает на безвыходность сложившегося положения:

*Увы! Свирепый ураган  
Взревел — и повалил каштан!  
Друзья мои! В тот страшный час  
Никто-никто бы нас не спас,  
Никто бы нам бы не помог,  
Когда б не храбрый Пятачок!*

Заметьте: выдержаны все правила — используя преувеличение, оратор подчеркивает исключительную сложность ситуации (вспомните: обстоятельства должны быть описаны как крайне неблагоприятные), а Пятачок сразу описывается как храбрый герой, единственный спаситель (*Никто-никто бы нас не спас...*), один пришедший всем на выручку «в тот страшный час».

Далее оратор (медведь), по правилам хвалы-энкомия, выдает случайное действие за мудро рассчитанное, осознанно и разумно выполненное деяние поросенка-героя:

— Смелей! Он <Пятачок> громко произнес.  
Друзья, скорей найдите трос  
(Допустим, толстенький шпагат,  
А лучше — тоненький канат).  
И знайте — пусть грозит беда,  
Для Смелых — выход есть всегда.

Герой организует действия всех остальных, «обыкновенных» участников происшествия, командует ими и, демонстрируя мудрость, становится даже автором афоризма, заключенного в последних двух строках цитаты. Мудрость, смелость, решительность Пятачка уже показаны. Можно теперь прямо назвать его героем:

*И вот герой вознесся ввысь,  
Туда, туда, где брезжит свет,  
Сквозь щель для Писем и Газет...*

А дальше:

*...Хоть все от ужаса тряслись  
И говорили «Ох» и «Ах» —  
Герою был неведом страх!*

Вспомните: нужно сравнить деяние героя с подвигами великих или, если это невозможно, его поведение — с поведением «обычных» людей, что и делает здесь оратор.

*О храбрый, храбрый Пятачок!* — восклицает оратор-медведь (риторическое восклицание). *Дрожал ли он?* (Риторический вопрос.) *О нет, о нет!* (Отметьте повторы и обилие восклицаний.)

*Да, он, как молния, мелькнул,  
Крича: Спасите, Каравул!*

Далее становится очевидно, что простодушный и искренний мишка все-таки не до конца выдерживает классическую роль оратора, произносящего энкомий. Отсюда несоответствия традиционному канону и противоречия в тексте:

*И вскоре все-все-все пришли  
(Не просто, а на помощь к нам).  
И выход тут же мы нашли  
(Вернее, он нашелся сам).*

*Так славься, славься на века  
Великий подвиг Пятачка!*

Это «Конец» (заключение) к речи.

Как мы видим, все главные правила ведения хвалебной речи выполнены.

Приведем еще один образец эпидейктической речи — похвалы, обращенной на этот раз к неодушевленному предмету и выполненный с использованием иронии как риторического тропа. Это знакомый вам текст — начало «похвального слова шкафу», произнесенное в связи со столетним юбилеем этого предмета в пьесе Чехова «Вишневый сад». Не будем останавливаться на месте и роли этой речи в чеховской пьесе. Предлагаем лишь сопоставить ее с теми правилами эпидейктики, о которых шла речь в этом разделе.

*[Г а е в:] Дорогой, многоуважаемый шкаф! Приветствую твоё существование, которое вот уже больше ста лет было направлено к светлым идеалам добра и справедливости; твой молчаливый призыв к плодотворной работе не ослабевал в течение ста лет, поддерживая (сквозь слезы) в поколениях нашего рода бодрость, веру в лучшее будущее и воспитывая в нас идеалы добра и общественного самосознания...*

Приведем в качестве образца еще традиционное построение эпидейктической благодарственной речи, данное в «Общей реторике» Н. Ф. Кошанского (выпускники учебного заведения благодарят наставников; основной тезис речи: «покажем благодарность нашу не столько на словах, сколько на деле»):

**Введение («Приступ»): *Ныне оставляем место воспитания, мирных трудов, забав...***

**Основная часть («Середина»):**

I. — *чувствуем, сколь велики благодеяния наставников (и пр., и пр.), и не можем выразить словами нашу благодарность;*

(переход от I к II): *но если бы и могли, то не того они <наставники> от нас желают;*

II. — *они желают, чтобы мы оправдали их надежды и труды на деле тем-то и тем-то...*

**Заключение («Конец»): *дадим же обет исполнять их наставления во всю жизнь делом...***

Образцы эпидейктического красноречия вы можете найти, обратившись к речи «В защиту поэта Архия» Цицерона (это похвала поэзии), к «Похвальному слову глупости» Эразма Роттердамского, а в отечественной литературе — к многочисленным и прекрасным «словам похвальным» в древнерусской литературе (особенно советуем познакомиться с кратким текстом «Слова о погибели Русской земли»), к одам и «словам похвальным» М. В. Ломоносова, к его же «Слову о пользе химии», к «Слову о Ломоносове» в тексте «Путешествия из Петербурга в Москву» А. Н. Радищева, к «Похвале сну» К. Н. Батюшкова... Примеров и образцов великое множество.

Нашему обществу, каждому из нас, особенно важно научиться похвальному красноречию. Все мы куда как горазды ругать и бранить, критиковать и распекать. Но когда следует похвалить, дар речи почему-то нас покидает.

[Задания и упражнения № 3, 4, 5, 6 в конце главы.]

## **АРГУМЕНТИРУЮЩАЯ РЕЧЬ: ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА; ПЛАНИРОВАНИЕ И ТАКТИКА ВВОДНОЙ ЧАСТИ**

### **§ 140. ПОНЯТИЕ И РАЗНОВИДНОСТИ АРГУМЕНТИРУЮЩЕЙ РЕЧИ.**

**Общая характеристика.** И убеждающая, и агитирующая речь имеет много общего, так что их можно объединить под общим названием «аргументирующая речь».

Ясно, что это название содержит корень «аргумент». Аргумент — это довод, служащий для доказательства, а следовательно, необходимый для убеждения. Убеждать же можно либо в правоте некоего мнения (собственно убеждающая речь), либо в необходимости некоего действия (агитирующая речь).

Общая цель оратора в аргументирующей публичной речи — убедить аудиторию согласиться с говорящим в спорном вопросе, доказав ей свою правоту. Итак, существует некий спорный вопрос (предмет спора), по которому есть или могут быть различные мнения. Разновидности этого спорного вопроса определяют и разновидности аргументирующей речи. Представим это на схеме.

**СПОРНЫЙ ВОПРОС**  
(предмет разногласий)

вопрос касается  
убеждений (мнения):  
**Чему верить?**

задача оратора —  
убеждение  
в правильности  
тезиса (мнения)

убеждающая речь  
(пример: вы хотите  
убедить слушателей в том,  
что именно та партия,  
о которой вы говорите,  
действительно представляет  
интересы России)

вопрос касается  
поведения:  
**Что делать?**

задача оратора —  
убеждение  
в необходимости  
определенных  
действий (поведения)

агитирующая речь  
(пример: вы хотите убедить  
слушателей в том, что нужно  
всем пойти на выборы  
и проголосовать за кандидатов  
данной партии)

Из схемы видно, что, определяя свою общую цель, оратор должен предварительно обдумать, на какого рода спорный вопрос он будет отвечать в речи, а следовательно, какую речь он собирается предложить аудитории — убеждающую или агитирующую. Либо он намерен убеждать слушателей в правоте своего мнения (убеждающая речь), либо призывать к необходимости определенных действий (агитирующая речь). Спорный вопрос — это проблема речи.

Следующая задача, которую должен разрешить оратор при подготовке речи, — это четко сформулировать свой тезис. Тезис — «ответ на спорный вопрос», «способ решения проблемы» должен быть сформулирован совершенно ясно для самого оратора и, что главное, конкретно.

Далее наступает этап оценки тезиса: оратор должен определить, как его тезис будет воспринят аудиторией. От этого зависит выбор стратегии доказывания. Попробуем сказанное выразить в таблице, которая помещена на с. 331.

Материал таблицы показывает, что в том случае, когда аудитория относится к тезису благожелательно, оратору

лучше выбрать дедуктивную стратегию доказывания, т. е. идти от общего (тезиса) к доводам, примерам.

В том случае, когда трудно предусмотреть отношение аудитории к выдвигаемому тезису, выгоднее всего использовать индуктивную стратегию доказывания, т. е. идти от доказательств к формулированию тезиса, который может быть назван в полном виде ближе к концу речи.

ТАБЛИЦА IX

A. Предполагается, что отношение аудитории к оратору или его тезису будет благожелательным	B. Отношение аудитории неизвестно или неоднозначно	C. Предполагается, что отношение аудитории к оратору или его тезису заведомо отрицательное
<p>Можно сразу (во введении) четко определить (сформулировать) свой тезис, а затем уже доказывать его. В этом случае, чем раньше вы высажете свое мнение, тем выгоднее. Пример: вы выступаете среди членов собственной партии или в среде единомышленников (используется «простая» хрия)</p>	<p>Сначала нужно назвать и обсудить все «за» и «против» — pro и contra к вашему мнению, раскрыть их аудитории. После этого, продемонстрировав свою объективность, беспристрастность и честность, можно сформулировать тезис. Пример: вы обращаетесь с речью к неизвестной аудитории или к такой, где присутствуют и «противники», и «сторонники» (используется «обратная» хрия)</p>	<p>Необходим особый этап «психологической обработки» аудитории: например, вы говорите, что прежде тоже стояли на таких-то позициях, но потом изменили мнение (расскрываются причины перемены ваших взглядов); вы информируете аудиторию так, чтобы она получила основания для поддержки вашей позиции; вы обнаруживаете свою честность, объективность, искренность, рассудительность. В конце речи формулируется тезис — как вывод из всего сказанного (нередко в заключении). Пример: вы выступаете среди членов или сторонников другой партии</p>

Когда же данная аудитория, как предполагает оратор, может встретить тезис, как говорится, «в штыки», тоже следует прибегнуть к индуктивной стратегии доказывания. При этом необходимо провести предварительную, в начале речи, «обработку» аудитории.

О приемах и способах аргументации более подробно будет рассказано в следующей главе, посвященной риторике беседы и спора. Здесь же дадим лишь основы расположения содержания и принципы ведения аргументирующей речи.

#### § 141. ПЛАНИРОВАНИЕ И ТАКТИКА ВВЕДЕНИЯ.

При подготовке аргументирующей речи (убеждающей или агитирующей) необходимо обратить особое внимание на разработку ее вводной части, так как в речи этого типа оратору важно с первых слов привлечь и расположить к себе слушателей. При этом следует руководствоваться рядом принципов, выработанных риторикой. Назовем основные:

- а) заинтересовать слушателей;
- б) расположить слушателей к себе.

Для выполнения второй задачи — расположить адресата к себе, склонить на свою сторону — можно использовать ряд приемов и средств.

1) Первые фразы речи могут содержать тактичную шутку (не раздражающую слушателей, а, наоборот, примиряющую аудиторию с оратором), афоризм или цитату (тоже «примиряющего» характера). Например: Эдисон однажды сказал: «*Когда все представляется в мрачном свете, вспомните Иону во чреве китовом — он выбрался цел и невредим*». Этот совет мудреца прекрасно выражает то, о чем я собираюсь поговорить с вами сегодня (пример взят из книги П. Сопера «Основы искусства речи». Русск. пер. М., 1992).

Желательна также похвала в адрес аудитории (фигура «одобрения»), но ни в коем случае не слишком явная, не грубая.

2) Оратор с самого начала речи должен продемонстрировать, что он не намерен «давить» на аудиторию, влиять на нее, принуждать ее к чему-то. Напротив, он показывает свою объективность, честность, заинтересованность в общем согласии (конструктивный подход к проблеме), заботу об интересах и благе слушателей, уважение к собравшимся. Поэтому следует избегать таких слов, как: *вы должны, вам придется, я заставлю вас, вы вынуждены будете признать,*

что... и т. п. Гораздо лучше звучат риторические вопросы: *Не лучше ли принять то-то и то-то...?, Не разумней ли предположить, что...?, Не естественней ли думать, что...?* и т. д., а также вводные слова *вероятно, по-видимому, возможно* и пр., т. е. все те фигуры, слова и выражения, которые позволяют смягчить категоричность высказывания (см. также в предыдущей главе: ирония, парадокс, намек и риторические фигуры, формирующие нужные отношения между оратором и адресатом речи).

Зaintересовать же слушателей легче всего, прямо связав обсуждаемую проблему («спорный вопрос») с их собственными, личными, даже семейными и бытовыми, материальными, жизненными интересами (принцип близости), а также придав этому вопросу конкретную форму (принцип конкретности).

Во введении к убеждающей речи может быть сформулирован ее главный тезис (а может и не быть, в зависимости от настроения и особенностей аудитории см. выше). Так или иначе оратор должен сказать (очень кратко) о том, какой, собственно, вопрос он будет рассматривать и на каких проблемах, относящихся к этому вопросу, остановится, т. е. кратко пояснить структуру выступления. Последнее совершенно необходимо, если речь продолжится более 7—10 минут.

А сейчас посмотрим, как в реальной практике политического ораторства может исполняться введение к убеждающей речи. Возьмем для примера одну из речей выдающегося государственного деятеля России, председателя Совета министров П. А. Столыпина. (Заметим, что нас интересует сугубо риторический, но никак не политический и не исторический аспекты речи. С этой — риторической — точки зрения мы и будем анализировать наш пример — текст речи Столыпина, произнесенной в Государственной Думе 16 ноября 1907 г.) Приведем начало речи.

*Господа члены Государственной Думы!*

*Слушая раздававшиеся тут нарекания и обвинения против правительства, я спрашивал себя, должен ли я, глава правительства, идти по пути словесного спора, словесного поединка и давать только пищу новым речам в то время, как страна с напряженным вниманием и вымученным нетерпением ждет от нас серой повседневной работы, скрытый блеск которой может обнаружиться только со временем. И конечно, не для*

*пустого спора, не из боязни того, что правительство назовут безответным, так же, как понапрасну называли его в прошлой Думе «безответственным», выступаю я с разъяснением, но для того, чтобы повторно и сугубо выяснить, в чем именно правительство будет черпать руководящие начала своей деятельности, куда оно идет и куда ведет страну.*

В этом введении оратор: 1) определяет и называет общую цель своей речи — «разъяснение» (т. е. демонстрация и убеждение) — и конкретную ее цель — разъяснение, «в чем именно правительство будет черпать руководящие начала своей деятельности, куда оно идет и куда ведет страну» (кратко определяются основные позиции содержания будущей речи — ее «план»);

2) поясняет необходимость своей речи, свои мотивы как оратора, причины, делающие выступление нужным: это диктуется желанием не «пустого спора», но окончательной ясности позиции правительства для аудитории;

3) определяет намерения правительства, противопоставляя их (в косвенной, непрямой форме, с помощью намека) намерениям оппонентов: оратор намекает, что оппоненты правительства желают эффектного сиюминутного блеска, «пустого спора», «словесного поединка», тогда как правительство хочет повседневной, незаметной, но необходимой стране работы; он противопоставляет позицию правительства («дело») позиции оппонентов («пустой спор», напрасные упреки, нападки, отвлекающие от дела и мешающие ему). Обратите внимание: оратор избегает прямых обвинений и резких замечаний в адрес оппонентов, он ясно показывает: правительству нужна мирная работа, а не споры и дрязги; он призывает именно к ней.

**Поминте:** Введение к речи лучше подготовить уже после составления ее основной части.

## **АРГУМЕНТИРУЮЩАЯ РЕЧЬ: ПЛАНИРОВАНИЕ И ТАКТИКА ОСНОВНОЙ ЧАСТИ**

### **§ 142. РАБОТА С АРГУМЕНТАМИ И ИХ РАСПОЛОЖЕНИЕ.**

Основная часть («Середина») аргументирующей речи содержит тезис (тезисы) и необходимые доводы. Для того чтобы доказательства приобрели воздействующую, убеждающую силу, оратору придется провести соответствующую работу. В чем она заключается?

1) Начальный этап состоит в подготовке перечня имеющихся доводов и, если необходимо, «изобретении» (подборе) дополнительных. (Подробнее об источниках аргументов мы будем говорить в следующей главе книги; здесь будем работать «на уровне здравого смысла», обращая внимание прежде всего на то, как расположить доводы в речи.) Итак, каждый из вас, имея основной тезис будущей речи, может как-то его аргументировать — составить набор доводов. Например, ваш тезис для убеждающей речи: *Каждый должен заботиться о собственном здоровье* (а для агитационной речи: *и начать это делать немедленно*). Возьмите листок бумаги и напишите все доводы, которые приходят вам в голову. Получаем некий список доводов, расположенных пока в произвольном порядке. Например: *В здоровом теле — здоровый дух; Самый трудолюбивый человек ничего не сможет достичь, если он нездоров; Болезнь отравляет всякое благополучие; Больной — раб своего тела; Болезнь в наше время влечет за собой денежные траты, нередко значительные; Не заботиться о здоровье — значит быть безответственным не только перед собой, но и перед своими близкими; Лучше предупреждать болезни, чем их лечить; Больному трудно устроиться на работу; Больной или нездоровый человек легко может потерять работу и т. д.*

2) Следующий этап работы — приведение этого хаотического пока нагромождения доводов к вашему тезису в более или менее стройный порядок, в систему, так, чтобы каждый довод получил в ней свое место.

Посмотрим на наш набор доводов. Видно, что их можно сгруппировать по смыслу: некоторые относятся к сфере труда, его результатов, к «денегам»; некоторые — к сфере долга человека перед собой и обществом; некоторые — к физическому и духовному благополучию и свободе... Объединим наши доводы в такие группы. Видно, что можно и нужно будет присоединить и другие доводы. Имея общую «тему» для доводов каждой группы, легко подобрать и дополнительные, недостающие в такой группе.

1. Долг. а) *Человек получает здоровье от Бога (если хотите, от природы). Его долг — не портить то, что он получил, а пытаться это сохранить как дар, как богатство.*

б) Здоровый может помогать своим близким, больной сам нуждается в помощи, истощая силы окружающих.

в) Здоровье нужно не только самому человеку, но и его предкам, и его детям (и т. д.).

2. Труд. Зачем Бог (природа) дает человеку здоровье?

Чтобы он мог выполнить свое назначение в мире — трудиться на благо других и продолжать род человеческий. Далее следуют доводы, относящиеся к теме «Труд»; духовные усилия и труд не менее «требовательны» к здоровью человека, чем труд физический...

3. Материальные вопросы. Выгоды здоровья и денежные потери от болезни; меньшие затраты на здоровый образ жизни по сравнению с нездоровым (расходы на табак, алкоголь, на лечение и пр.).

4. Радости жизни. Может ли испытывать всю полноту возможного счастья человек, погубивший сам свое здоровье? И т. п.

Как видите, в каждую группу доводов можно подбирать все новые и новые; в зависимости от продолжительности вашей речи (регламента) и особенностей аудитории (кто ваш адресат?) можно изменить порядок групп доводов, можно найти необходимые цифры, статистические данные, присовокупить примеры и факты из собственного жизненного опыта, из медицинской литературы, из духовной литературы и пр. Работа по расположению доводов в речи определяется также и тем, является ли ваша речь убеждающей или агитирующей. В последнем случае (например, если вы намерены добиться того, чтобы слушатели с завтрашнего утра начали делать зарядку и попытались бросить курить, или того, чтобы они сразу же после речи расслабились и погрузились в благотворную для здоровья медитацию) лучше будет самые «близкие» — самые «конкретные», самые «актуальные» доводы — располагать последовательно к концу речи (в порядке возрастания их «актуальности», «разительности»).

Итак, доводы расположены в том порядке, который соответствует вашим целям, т. е. наделены «пробивной силой».

3) Третий этап работы с ними — их проверка.

Проверьте и продумайте снова:

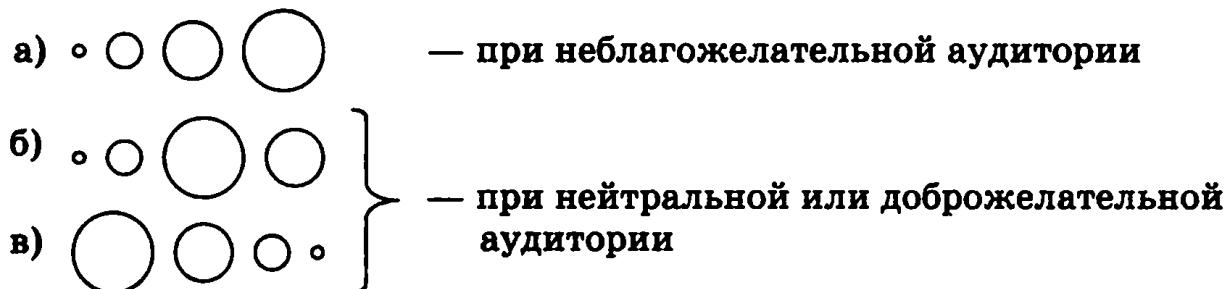
а) точность фактов; нет ли ошибок в деталях?

б) удачность примеров и сравнений, которые вы подобрали; не вызовут ли они возражений?

в) логичность того, как вы организовали (расположили) доводы и группы. Может быть, лучше выбрать другой порядок, более естественный?

г) нельзя ли обратить ваши доводы или утверждения против вас (возможны ли контраргументы)? Например, первый довод (*человек получает здоровье от Бога (природы)*) может вызвать возражение: а почему же некоторые люди рождаются больными? Такие возможности нужно продумать еще до выступления, найти подходящий ответ и либо использовать его сразу же, в ходе речи (например, сказать: *Вы спросите: а почему же?.. Отвечу: ...*), или приберечь про запас; если это прозвучит в выступлениях оппонентов или в вопросах к вам, легко будет возразить, ответить.

4) Порядок расположения доводов по их «силе» во многом зависит от настроения аудитории; если аудитория недоброжелательна, рекомендуется располагать доводы «по восходящей силе» и заканчивать самым сильным; если отношение аудитории нейтрально или доброжелательно, ведущие доводы (или исчерпывающий довод, если таковой имеется) можно использовать в начале аргументации или тогда, когда вам это удобней. Схемы возможного расположения доводов «по силе»:



В любом случае нужно внимательно отнестись к тому, чтобы аргументы подавались последовательно, т. е. каждый набор доводов должен следовать за «своим» тезисом (или предшествовать именно ему, если вы выбрали индуктивный — сократовский — метод аргументации). Это значит, что ваш общий тезис должен быть четко расченен на отдельные позиции, «субтезисы», а каждая такая позиция должна получить свои подтверждения — доводы.

Посмотрим теперь, как «изобретает» (подбирает) и располагает в основной части упомянутой выше речи свои аргументы П. А. Столыпин. Оратор использует следующий прием: поскольку его речь есть ответ на высказанные членами Государственной Думы обвинения, т. е. разъяснение позиции руководимого им правительства, Столыпин поочередно берет тезисы оппонентов и опровергает их.

Сперва оратор формулирует наиболее общий «упрек» оппозиции: *правительство стремится создать в России какое-то полицейское благополучие, <...> сжать весь народ в тисках какого-то произвола и насилия. Иными словами, смысл этого обвинения — недемократичность правительства, подавление им демократических свобод.*

Столыпин дает в ответ свой наиболее общий тезис: *Только то правительство имеет право на существование, которое обладает зрелой государственной мыслью и твердой государственной волей.* Разъяснение того, в чем состоит эта государственная мысль, доказательства ее «зрелости», убеждение в необходимости «твердой воли» и в верности конкретных проявлений этой «воли» и составляет затем содержание основной части речи премьер-министра.

### Обвинение оппонентов

1. Упрек в «несменяемости судей» — нарушении демократического судопроизводства.
2. Упрек в «партийности» чиновников-исполнителей (чиновники, по мнению оппонентов, должны быть вне политики, политически беспристрастны).
3. Упрек в том, что правительство стремится только к репрессиям и не выполняет созидательной работы. Нужны «писанные законы» прежде всего.

### Аргументы оратора

1. *Когда дело идет о спасении родины, приходится прибегать к мерам, «которые не входят в обиход жизни нормальной»; исторический пример — Франция.*
2. *Правительству и государству нужен «совершенный аппарат исполнительной власти»; чиновники на местах должны быть «руками, глазами, ушами» правительства, иначе их деятельность неэффективна.*
3. *Сначала нужно обеспечить экономические условия выполнения «писанных законов» — материальное благосостояние крестьянина на основе личной его собственности: «Деньги — это чеканенная свобода» (Ф. Достоевский).*

4. Упрек в подавлении свобод на национальных окраинах (Царство Польское), в чрезмерной централизации власти.

4. Государство может позволить себе децентрализацию (и то до определенной степени), если оно сильно, а не слабо (пример: Англия). Сейчас все граждане России должны понять, что «высшее благо — быть русским гражданином» (пример: римская история); таковой получит все права; в Царстве Польском количество образовательных учреждений сократилось, так как граждане не желают принять «общегосударственный русский язык».

Далее оратор останавливается именно на последнем своем, четвертом тезисе («высшее благо — быть русским гражданином») — на идее национального принципа проведения реформ. Он выдвигает дополнительные аргументы, развивая эту идею, которая является главной, центральной идеей всей речи (как видите, важнейший тезис обсуждается в конце основной части, последним, непосредственно перед заключением: это сократовская (индуктивная) модель, которой соответствует и способ расположения доводов по силе: самый сильный аргумент и самый важный тезис — в конце речи). Реформа должна следовать национальной традиции, утверждает оратор. Это и есть главный тезис речи. *«...Все те реформы, все то, что правительство предложило вашему вниманию, ведь это не сочинено, мы ничего насильственно, механически не хотим внедрять в народное самосознание, все это глубоко национально»*, — говорит Столыпин. Доводы: 1) пример допетровской России и реформ Петра: *«словия и те никогда не брали примера с Запада, не боролись с центральной властью, а всегда служили ее целям»*; и точно так же *«наши реформы, чтобы быть жизненными, должны черпать свою силу в этих русских национальных корнях»*.

2) Перечисление этих «русских национальных начал»:  
а) земщина;  
б) самоуправление;

в) «создание на местах крепких людей земли» — крестьян-  
собственников.

(а, б, в — это «начала внизу»); оратор указывает затем и не-  
обходимые «начала наверху»:

а) монархия — царская верховная власть;

б) дарованный ею «новый представительный строй» —  
Дума.

3) Доводы необходимости всех этих «начал»: привлекаются исторические примеры — упоминаются допетровское самодержавие, самодержавие Петра, затем Екатерины II, царя-освободителя (Александра II).

4) Обобщающий всю систему аргументации вывод: *Нельзя к нашим русским корням, к нашему русскому стволу прикреплять какой-то чужой, чужестранный цветок.* (Заметим: следуют «Бурные рукоплескания в центре и справа».)

## АРГУМЕНТИРУЮЩАЯ РЕЧЬ: ПЛАНИРОВАНИЕ И ТАКТИКА ЗАКЛЮЧЕНИЯ

**§ 143. ЗАДАЧИ ОРАТОРА НА ЭТАПЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ АРГУ-  
МЕНТИРУЮЩЕЙ РЕЧИ.** Заключение и убеждаю-  
щей, и агитирующей речи — очень важная их часть. Отнес-  
тись к ней необходимо максимально внимательно. Хорошее  
заключение может спасти положение даже при некоторых недостатках аргументации. Верно и обратное: плохим заключе-  
нием можно непоправимо испортить все впечатление от речи.

1) Для заключения важнее всего: четкий, броский, выристализованный вывод (лучше — данный в образной форме), а не повторение позиций и фактов, раскры-  
тых и приведенных в основной части. Возможно использовать, как во введении, цитату, афоризм, шутку — в зависи-  
мости от речевой ситуации. Для агитирующей речи, чтобы окончательно сформировать мотив тех действий адресата, ко-  
торых вы хотите добиться, обратитесь: а) к чувству долга слу-  
шателей, к лучшим сторонам человеческой натуры, к самым чувствительным струнам души каждого; б) к личным, даже, возможно, материальным выгодам, которые слушатели полу-  
чат для себя в результате этих действий.

2) Если речь агитирующая, обратите внимание на то, чтобы конкретно указать, каких именно действий вы ждете от слушателей, когда и в какой форме эти действия

должны быть совершены. Например, если цель такой речи — сбор пожертвований или средств на что-то, скажите, сколько денег, кому, где и когда нужно сдать.

3) И убеждающая, и агитирующая речь, как правило, заканчивается призывом к аудитории. В убеждающей речи это призыв следовать сформированным в ходе слушания речи убеждениям. В агитационной — призыв к определенным и конкретным реальным действиям (например, идти на выборы тогда-то и туда-то и голосовать за того-то или тех-то или выразить свое отношение действием, скажем, поддержать говорящего поднятием руки или даже, бывает, уходом вместе с оратором из аудитории). В последнем случае, чтобы воздействовать на публику в нужном направлении и сделать это с пользой для себя, эффективно, оратор должен уметь верно оценить ситуацию и психологию слушателей. Чтобы призывать аудиторию продемонстрировать «поддержку делом» сразу же после речи, нужно иметь для этого достаточные основания: поступая так, оратор должен быть уверен, что его поддержит большинство, а меньшинство, соответственно, поймет, что «расклад» неблагоприятен. Иначе призыв окажется не только бессмысленным, но и вредным для престижа оратора — тот рискует «потерять лицо».

4) И последнее. Заключение обязательно должно быть оптимистичным, должно выполняться «на подъеме», создавая такой же подъем и у публики.

В качестве примера приведем заключение речи П. А. Столыпина, которую мы анализировали выше.

*Пусть расцветет наш родной русский цвет, пусть он расцветет и развернется под влиянием взаимодействия Верховной Власти и дарованного Ею нового представительного строя (метафора; повтор. — А. М.). Вот, господа, зрело обдуманная правительенная мысль, которой воодушевлено правительство. Но чтобы осуществить мысль, несомненно, нужна воля. Эту волю, господа, вы, конечно, найдете всецело в правительстве (ср. с введением к речи, где определялись главные пункты ее плана: государственные мысль и воля. — А. М.). Но этого недостаточно, недостаточно для того, чтобы упрочить новое государственное устройство. Для этого нужна другая воля, нужно усилие и другой стороны. Их ждет Государь, их ждет страна. Дайте же ваш порыв, вашу волю в сторону государственного строительства, не брезгуйте черной работой вместе с*

*правительством* (призыв. — А. М.). (Возгласы «браво» и рукоплескания в центре и справа.)

*Я буду просить позволения не отвечать на другие слышанные тут попреки. Мне представляется, что, когда путник направляет свой путь по звездам, он не должен отвлекаться встречными попутными огнями* (метафора. — А. М.). Поэтому я старался изложить только сущность, существо действий правительства и его намерений. Я думаю, что, превращая Думу в древний цирк, в зрелище для толпы, которая жаждет видеть борцов, ищущих, в свою очередь, соперников для того, чтобы доказать их ничтожество и бессилие (метафора. — А. М.), я думаю, что я совершил бы ошибку. Правительство должно избегать лишних слов, но есть слова, выражающие чувства, от которых в течение столетий усиленно бились сердца русских людей. Эти чувства, эти слова должны быть запечатлены в мыслях и отражаться в делах правителей. Слова эти: неуклонная приверженность к русским историческим началам (рукоплескания в центре и справа) в противовес беспочвенному социализму. Это желание, это страстное желание обновить, просветить и воззвлечь родину, в противность тем людям, которые хотят ее распада (антитеза; намек. — А. М.), это, наконец, преданность не на жизнь, а на смерть Царю, олицетворяющему Россию. Вот, господа, все, что я хотел сказать. Сказал, что думал и как умел. (Бурные рукоплескания в центре и справа.)

[См. задания и упражнения № 7 и 8 в конце главы.]

## ИНФОРМИРУЮЩАЯ РЕЧЬ. ЕЕ РАЗРАБОТКА И ИСПОЛНЕНИЕ

### § 144. ЗАДАЧИ ОРАТОРА В ИНФОРМИРУЮЩЕЙ РЕЧИ, ЕЕ

**ЭТАПЫ.** Информирующая речь — речь, основной целью которой, как следует из ее названия, является сообщение сведений, информирование аудитории. Для оратора она не представляет таких сложностей, как эпидейктическая и аргументирующая. Самое главное для успеха — следовать двум принципам, двум правилам:

1) сделать речь интересной для слушателя;

2) сделать передачу информации как можно более эффективной (полной и структурированной — расчлененной в смысловом отношении, систематизированной): речь должна быть ясной.

Как сделать сообщение интересным? Пожалуй, вы знаете уже достаточно, чтобы самим ответить на этот вопрос (обратитесь к главе 1, к разделу о факторе адресата). Подскажем:

I. С первых слов нужно завладеть вниманием слушателей. Для этого: 1) постарайтесь подобрать интересное, т. е. неожиданное, загадочное, даже парадоксальное название сообщения. Пусть вас не смущает, что вы собираетесь говорить на техническую, научную, другую «серьезную» или, может быть, самую обыденную тему. Даже в современной академической речи вполне приняты «странные», «завлекательные» названия докладов и статей. Особенно они распространились в американской традиции: и ученый должен уметь «подать себя» (чтобы не сказать: «продать себя»). 2) Попробуйте найти в своей теме, даже если она вам самим кажется скучной, какую-то «изюминку». Например, вам нужно сделать доклад о делении клеток. Подумайте: вы сидите и читаете книгу, а ведь они (клетки) в этот самый момент делятся внутри вас! Они размножаются в каждом из ваших будущих слушателей и будут это делать в вас и в каждом из присутствующих во время вашей речи! Используйте это: не забывайте о принципе близости (см. главу 1, фактор адресата).

*Как зародыш из почти незаметного и видного только в микроскоп оплодотворенного яйца развивается в футболиста весом в двести фунтов?* — вот отличный пример постановки интересного проблемного вопроса (Сope Роль С. Основы искусства речи. Русск. пер. М., 1992. С. 199), вопроса, основанного на принципе конкретности и наглядности речи. Принципы близости, конкретности, наглядности помогут сделать речь интересной с самого начала. Что лучше для названия доклада — «Деление клеток» или «Невидимая жизнь внутри нас»?

Во введении к докладу или сообщению найдите проблемный вопрос и выражите в нем «изюминку» темы.

Итак, вы уже справились с первым этапом: нашли «изюминку», придумали название и поставили проблемный вопрос.

Во введении желательно также объяснить слушателям, за-  
чем им понадобится та информация, которую вы хотите сооб-  
щить, — что они смогут с ней сделать, как использовать —  
просто «для общего развития»? Чтобы лучше сдать экзамен?  
Чтобы пользоваться ею всю жизнь, а если так, то в каких це-  
лях? Та тема, о которой мы говорили выше, затрагивает сразу  
несколько «вечных» вопросов человеческого бытия — вопрос  
о жизни и смерти, об одушевленном и неодушевленном, нако-  
нец, вопрос о происхождении жизни. Такие вопросы всегда  
волновали и будут волновать людей. На этом и можно «сыг-  
рать», представляя аудитории тему такого рода. Ведь из-за то-  
го, что клетки делятся, можно о каждом человеке сказать, что  
он — всего лишь колония отдельных, самостоятельно размно-  
жающихся организмов — клеток. Или это не так? Интерес  
аудитории к теме нужно «подогревать» постоянно, до самого  
конца речи.

II. Готовясь к сообщению, нужно очень тщательно с о-  
стать и продумать его план. Информацию, ко-  
торую нужно передать слушателям, расчлените по пунктам  
плана. Таких пунктов не должно быть больше семи,  
а лучше — от трех до пяти. Если информации много и она  
сложная, выделите в каждом пункте более мелкие подразде-  
ления — подпункты (желательно не более 3—5 в каждом  
пункте). Во введении к речи кратко укажите, каковы будут  
основные пункты (конечно, не читая весь план целиком — это  
скучно, утомительно и не нужно). Обязательное условие: план  
с его подразделениями должен быть абсолютно ясен прежде  
всего самому оратору. Тогда он сможет провести весь доклад  
так, что речь будет ясной и для слушателей.

После составления плана подберите к каждому пункту фак-  
ты, цифры и (особенно важно) — примеры. Итак, у вас обра-  
зовался «каркас» сообщения: деление темы (план) и факти-  
ческий материал к пунктам плана. Теперь специально по-  
заботьтесь о том, как вы будете оживлять («подогревать»)  
интерес аудитории по ходу изложения плана. Подберите необ-  
ходимый «риторический материал»: какие вы сможете ис-  
пользовать сравнения? Может быть, вам помогут афоризмы,  
парадоксы, пословицы, примеры из жизни великих людей?  
Доклад на самую серьезную тему (особенно если она сложная)  
нельзя превращать в скучное перечисление фактов, цифр,  
выкладок, научных теорий. Слушателям нужно дать возмож-  
ность передохнуть. Лучше, если такую возможность на не-  
которое время предоставит им сам оратор с помощью пере-

численных выше риторических средств, чем если аудитория постепенно «отключится» сама. Опытные ораторы используют шутку, примеры из жизни, афоризм, парадокс, пословицу «между» основными пунктами своего плана. Слушатели переключаются, отыхают несколько секунд, а затем оратор вновь ведет их далее «по своим пунктам».

В информирующей речи говорящий должен особенно внимательно следить за выполнением закона продвижения и ориентации адресата: слушатели должны быть постоянно «в курсе» того, в каком месте речи они находятся и куда ведет их оратор. Поэтому не забывайте о переходах от одного пункта плана к другому: дав аудитории «передышку», позволив посмеяться и отвлечься, скажите, какой вопрос вы начинаете рассматривать далее.

Так продолжайте говорить до конца основной части речи. Если доклад сложен и для аудитории важен, используйте доску: переходя к следующему пункту, запишите кратко его название на доске. К этой записи по ходу речи можно добавлять важнейшие цифры или другие выкладки. План на доске должен расти на глазах у слушателей.

Очень хорошо, если вы сможете настолько продумать содержание и план вашего сообщения, чтобы оно могло быть представлено вами и сделано в вопросно-ответной форме.

Например, вам нужно сделать доклад по истории, скажем, о жизни, деятельности и исторической роли Петра I.

Возьмем строки Пушкина:

*То академик, то герой,  
То мореплаватель, то плотник,  
Он [Петр Великий] с всеобъемлющей душой  
На троне вечный был работник.*

Эту цитату можно использовать как основу плана сообщения: тема доклада расчленена соответственно видам «труда» царя «на троне».

Что всю жизнь побуждало этого царя к упорному «черному» труду? — вот главный вопрос, содержащий «изюминку» темы. Казалось бы, ни условия рождения Петра I, ни традиционное воспитание, ни необходимость не заставляли его стать тем, кем он стал, — гениальным преобразователем России (рассматриваются, соответственно, названные позиции как пункты плана).

Освещается каждая область деятельности, «профессия» царя: академик, герой, мореплаватель, плотник...

Был ли он действительно академиком? Был ли...? ...? И т. д. Далее (о результатах этой бурной преобразовательной реформаторской деятельности царя): почему возникло и кем до сих пор поддерживается мнение о том, что реформы Петра на самом деле отнюдь не были благотворными для страны? Найдем ответ и на этот вопрос. (И т. д.) Итак, постарайтесь диалогизировать изложение. Используйте риторические фигуры, служащие для этого.

III. В заключении к информирующей речи, в отличие от концовки речей предыдущих типов (эпидейктической и аргументирующей), обязательно кратко «пройтись» по основным пунктам, как бы «пролистать» доклад снова, как сделал бы читатель, если бы сообщение представляло собой письменный текст. Необходимы также итоговые выводы. Все это должно вновь оживить интерес аудитории к докладу, подкрепить значение сказанного, настроить слушателей на то, чтобы они захотели узнать о теме еще больше. Если можно, общий смысл сообщенного хорошо представить в образной форме — в форме сравнения, анекдота, притчи. Если это слишком трудно, используйте юмористическое замечание; вновь обратитесь к сборнику афоризмов. Так, фактический доклад об успешной деятельности парламента одной страны оратор закончил следующим образом: *В Древнем Риме говорили: «сенаторы — хорошие люди, сенат — злая bestia». К счастью, к нашему парламенту в данный момент это высказывание совершенно неприменимо.*

## ОБЩИЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ВНИМАНИЕМ АУДИТОРИИ

**§ 145. СВОЙСТВА ВНИМАНИЯ, СУЩЕСТВЕННЫЕ ДЛЯ ОРАТОРА.** В этом разделе мы обобщим все то, что узнали о риторических правилах организации структуры ораторского выступления, подкрепив это данными психологии внимания и связав с четырьмя законами общей риторики, о которых мы узнали в главе 1. Содержание данного раздела особенно важно учитывать при подготовке и ведении информирующей речи, в частности при подготовке и чтении лекции, научного доклада, т. е. в сфере так называемого «академического красноречия», а также в педаго-

гической деятельности — в области так называемой «педагогической риторики». Каждому из нас рано или поздно приходится выступать в школе с докладом или сообщением на занятиях в классе, на заседании кружка или клуба, иногда — перед младшими учениками (это уже деятельность, по сути, педагогическая), а во «взрослой жизни» — перед коллегами по работе или партнерами по бизнесу. Поэтому просим вас отнестись к содержанию этого и следующего параграфа с особым вниманием: именно здесь вы познакомитесь с психологическими основами эффективного речевого поведения докладчика.

Итак, что же такое внимание и какие особенности этой характеристики психической деятельности важны для оратора?

Внимание определяется психологами как выбор одного объекта из некоторого множества, как направленность сознания на этот единственный выбранный объект.

Понятно, что для оратора существенно, даже жизненно важно, чтобы сознание слушателей во время его речи было направлено, сфокусировано именно на том объекте, который выбран самим говорящим, — на предмете его речи.

Чего может ожидать от своих слушателей оратор?

Каждый человек (как и любое животное) обладает способностью к непроизвольному вниманию. Такое внимание пассивно — оно не требует волевых усилий. Вот в поле нашего сознания оказалась муха (или ворона: вспомните поговорку *ворон считать...* — т. е. отвлекаться от важного, нужного, того, что должно быть в сфере и в центре внимания). Некоторое время сознание человека (ученика) остается сфокусированным, занятым именно этим объектом; потом, если не предлагается ничего более захватывающего, оно переключается на другую муху (ворону). Непроизвольное, пассивное внимание как бы пульсирует — то включается, то выключается, как желтый сигнал светофора на ночной улице.

Предположим, учитель предлагает ученикам тему урока. Некоторое время их внимание остается сосредоточенным на этой теме (так же непроизвольно, так же пассивно, как на попавшей в поле зрения мухе (вороне)). Что происходит далее? Если внимание учеников пассивно, оно «выключается», а затем «ищет» другой объект — например, следующую муху или другое — то, что попадет само собой в поле сознания.

Чтобы удержать тему (урока) в центре сознания, т. е. продлить внимание к ней, и от ученика, и от учителя потребуют-

ся дополнительные усилия. Ученик должен будет применить волю — активно, сознательно, с заранее поставленной целью сосредоточиться на теме (волевым усилием исключая из поля сознания мух и ворон). Устойчивость его внимания (т. е. способность волевым усилием избавляться от ворон и фокусироваться на теме) зависит от факторов двух родов. Во-первых, от причин, на которые учитель повлиять не в состоянии: это возраст ученика (чем младше, тем труднее сосредоточиться и тем меньше будет устойчивость внимания), его личные особенности (интеллект, воля и др.), тоже влияющие на устойчивость внимания. Во-вторых, устойчивость внимания ученика зависит и от таких причин, на которые может и должен воздействовать учитель: это мотивы, побуждающие ученика предпочесть тему урока мухам и воронам. Воздействовать приходится уже на существующие мотивы, а еще создавать мотивы новые — такова работа учителя (или оратора, что в нашем случае почти то же самое). Чем дольше нужно будет ученику (аудитории) удерживать в поле сознания и в центре внимания тему, тем труднее это для него и тем больше, тем тяжелее работа учителя (оратора) по активизации и созданию мотивации — движущей силы, направляющей внимание слушателя, т. е. по формированию и поддержанию интереса к теме.

## § 146. РАБОТА ОРАТОРА ПО УПРАВЛЕНИЮ ВНИМАНИЕМ.

Теперь назовем и определим главные принципы работы оратора по управлению вниманием аудитории.

1. Используйте имеющиеся интересы; создавайте новые. При подготовке к речи проанализируйте свою аудиторию с точки зрения спектра ее интересов.

1) Допустим, вы хотите рассказать о крокодилах, а ваша будущая аудитория состоит из «юных натуралистов». Ваша задача облегчается тем, что все слушатели интересуются животным миром вообще; возможно, некоторые (кто? какая часть аудитории?) страстно увлечены именно рептилиями, представителями которых и являются крокодилы, — прекрасно. Ваша работа заметно упрощается. У аудитории уже сформирован именно тот интерес, который вам нужен. Спокойно рассказывайте о крокодилах по тому плану, который вас устраивает, который вам удобен.

**2)** Представьте себе, что доклад о крокодилах вы должны сделать в клубе любителей собак. Ужасная, необыкновенно сложная ситуация! Единственный выход — опираться на известные вам уже сформированные интересы этой специфической аудитории — интерес присутствующих к собакам, а попутно — создавать и новый интерес — к рептилиям, в частности к крокодилам. Речь будет принята с воодушевлением и наверняка выслушана с неослабевающим вниманием, если:

а) во введении к докладу вы напомните слушателям, что предками млекопитающих (и в частности, собак) были древние рептилии (т. е. что современные крокодилы и современные собаки — «почти братья»); здесь и должна прозвучать идея, на которой вы построите всю вашу речь, — идея о том, что «крокодилы — это почти собаки» (Конечно, мы утрируем, преувеличиваем, но что поделать, если особенности человеческой души легче объяснить именно таким образом!);

б) если по ходу всего изложения вы будете сравнивать крокодилов с собаками (топ «сопоставление»): искать сходное, показывать различия. Воспользуйтесь антитезой: собака — лучше всего прирученное человеком животное, почти очеловеченное им; крокодил — самое «плохо дрессируемое». Почему? Действительно ли это так?

в) если в заключении к речи вы подчеркнете, что настоящий знаток собак — кинолог — не может не интересоваться рептилиями и просто обязан узнать побольше о крокодилах.

**3)** Рассмотрим и третью возможность: аудитория вовсе не интересуется животными, предположим, это филологи, гуманитарии. Отнесем сюда же и ситуацию, когда вы выступаете перед незнакомой аудиторией и в ней могут оказаться люди с самыми разнообразными интересами.

Напомним: все люди без исключения интересуются тем, что им близко; тем, что для них актуально (нужно и важно в данный момент или будет нужно в ближайшее время); тем, что связано с общими проблемами бытия (это вопросы жизни и смерти; вопросы пола; вопросы добра и зла, добродетели и порока); это также вопросы денежные и вопросы непосредственной материальной выгоды; наконец, это вопросы престижа: «я знаю (умею) это, а остальные — нет» (или: «это знают немногие»)!

Все перечисленное оратор может использовать как уже сформированные интересы аудитории.

Кроме того, не будем забывать: людям нравится необычное, загадочное, редкое, древнее. Во введении к докладу о крокодилах обратимся к выражению *крокодиловы слезы*. В одном из произведений древней русской литературы читаем: *Крокодил зверь водный. <...> Егда имать человека ясти, тогда плачет и рыдает, а ясти не перестает, а егда главу от тела оторваε, зря на нее плачет*; выражение употребляется в значении: лицемерные слезы, притворное сожаление. (Кстати, сведения эти мы почерпнули без особого труда из сборника литературных цитат и образных выражений Н. С. и М. Г. Ашуккиных «Крылатые слова». М., 1955, в последующие годы он неоднократно переиздавался.) Зададим вопрос: откуда взялось это древнее поверье о слезах крокодила? Отвечая на него, в основной части расскажем о строении и физиологии животного, о его характере, привычках и жертвах. Почему крокодил стал символом жестокости? В заключении опишем бедственное состояние современной популяции крокодилов в мире: они быстро исчезают, становятся редкими. Как их спасти? Что делается для этого? Не забудем о сумочках и обуви из крокодиловой кожи — в высшей степени престижных, дорогих предметах.

Примерно такова должна быть тактика создания у аудитории «третьего типа» нового интереса — интереса к крокодилам.

Понятно, что «тактика крокодила» во всех описанных выше трех случаях — типах речевых ситуаций — всего лишь упрощенный пример, модель того, как лучше поступать оратору, чтобы сформировать интерес аудитории к предмету речи.

[См. Задания и упражнения в конце главы, № 9.]

**2. Учитывайте информированность (запас знаний) слушателей и их возможности.**

1) Неверно думать, что интересной может быть речь, содержащая только новые для аудитории сведения. Такую речь люди слушать не будут — при всем желании просто не смогут. Желательная реакция публики такова: «это мы уже знаем, а вот этого — еще нет». Нежелательная реакция: «мы не сможем со всем этим справиться». Во втором случае, когда оратор обрушивает на аудиторию массы новых идей, фактов, цифр, слушатели просто отключаются.

Итак, позаботьтесь о том, чтобы новое перемежалось и сочеталось с уже известным, а трудное —

с легким, т. е. чтобы новое и трудное было «разбавлено» известным и несложным. Чем разбавлено? Таких традиционных для риторики «разбавителей» четыре; первые три из них известный психолог Уолтер Грей назвал так: «юмор, ужас, секс» — грубовато, но зато точно. Четвертый «разбавитель» — примеры.

2) Чем младше, чем многочисленней и чем ниже по образовательному уровню аудитория, тем проще должна быть речь, тем меньше новой информации можно давать, тем меньше пунктов плана должно быть в речи (и соответственно меньше подпунктов в каждом вопросе).

3. Контролируйте темп речи. Постоянно следите, не слишком ли быстро вы говорите, успевают ли слушатели следить за ходом ваших мыслей. Слишком быстрая речь — недостаток значительно более частый, чем речь замедленная. Мысль быстрее речи, оратор «летит» вслед за ней, а слушатели остаются позади. Другой вариант: мысль быстрее речи, и слушатели успевают «опередить» оратора, «додумывая» его мысль быстрее, чем он ее выскажет полностью; после этого внимание их успевает переключиться. По глазам слушателей, по их реакции (кивки головой и т. д.) нужно уметь определить, «с вами» они или уже нет.

4. Стимулируйте слушателей. Представьте себя на месте слушателя: вы вынуждены сидеть неподвижно и молча да еще напрягать волю, чтобы не увлекаться мухами и воронами. Эта вынужденная неподвижность и «запрет» на общение с сидящими рядом неизбежно вызывают торможение нервной деятельности. Поэтому аудитория нуждается в периодической экстравастимуляции: время от времени ее нужно «тормошить» — выводить из состояния торможения. Похвала аудитории в речи оратора, шутка, метафора, игра слов, загадка, анекдот, парадокс, намек — все эти и другие факторы радости необходимы для слушателей. Вспомните о четвертом законе общей риторики — законе удовольствия. Столь же важен для стимуляции аудитории и закон третий — закон эмоциональности речи. Оратор должен демонстрировать энтузиазм, а не тоску и уныние, излучать спокойную уверенность, а не нервозность и страх (см. § 42).

5. «Квантизуйте» речь: разбивайте речевой поток на кванты — доли, интервалы, соответствующие: а) смысловым частям изложения и б) пульсации внимания адресата. Пока-

жем, как это делать и как будет выглядеть структура публичного выступления (особенно информирующего — лекции, доклада, сообщения) в связи с проблемой управления вниманием аудитории.

**§ 147. «КВАНТОВАНИЕ» РЕЧИ.** В предыдущем параграфе мы узнали о том, что внимание слушателей как бы пульсирует: около пяти минут оно «включено», затем наступает «микросон». Период длительностью 5—7 минут и будет для нас основной единицей членения речи — ее «квантом».

За первые несколько минут, пока слушают все, оратор может успеть завладеть вниманием, пробудить интерес, назвать свою тему и даже дать краткий план сообщения, т. е. выполнить главные задачи введения — начала речи.

Переход к основной части должен дать слушателям первую «передышку», но не расслабляющую, а мобилизующую, активизирующую внимание.

Разбиение (членение) содержания основной части выгоднее делать, пользуясь принципами сходства и противопоставления (топ «сопоставление»). Например, вам нужно сообщить о нескольких свойствах или качествах предмета вашей речи (скажем, крокодила, утюга, партии, исторической фигуры и т. д.). Сгруппируйте эти свойства по общности (найдите близкие, сходные) и по контрасту (обнаружьте противоположные). Скажите так: *у утюга есть три достоинства. Это... Рассмотрим каждое из них.* После этого обратитесь к недостаткам. Скажите: *у утюга есть и три недостатка. Это...* (Не принимайте сказанное выше буквально — это всего лишь модель членения содержания и группировки пунктов (вопросов) речи, помогающая восприятию и запоминанию последней.)

Каждый пункт (или каждую группу пунктов) можно рассматривать около 5 минут, после чего сделать передышку и переход-связку к следующему кванту речи. Исполнение каждого кванта: тезис; доска (если нужно); снова тезис в переформулированном виде; объяснение (или доказательство), примеры, детали, дополнительные пояснения.

В переходах от одного кванта к другому связывайте предыдущее с последующим и не забывайте время от времени напоминать слушателям, в каком месте речи вы находитесь в данный момент, чтобы они не теряли ориентации.

Членя речь на кванты, нужно знать и иметь в виду две важные психологические закономерности восприятия и запоминания.

Первая: лучше всего запоминается то, что дается в начале и в конце всей речи и каждого отдельного ее кванта. Это так называемый «эффект начала и конца» или «эффект границы». Поэтому кванты речи должны получить в речевом поведении говорящего четко выраженные, отмеченные границы: это перемена позы, жест, пауза, писание на доске, повторение и т. д. Границы квантов отмечаются и голосом: изменением его громкости, высоты.

Вторая: вокруг важных в смысловом отношении «зон» речи должны быть «пустые» зоны, заполненные «несерьезным» содержанием: шуткой, анекдотом, примером (это отдых). Тогда смысловые центры речи воспринимаются именно как узловые, центральные моменты и хорошо запоминаются. Эта закономерность называется «эффектом свободного пространства памяти».

Именно эти две закономерности и диктуют необходимость отчетливого членения, квантования речи по смыслу, обозначенного изменениями речевого поведения оратора.

В конце речи быстро, в обобщенном виде и кратко оратор снова проходит всю структуру; заключение речи должно создавать у слушателей впечатление, что многое и интересное осталось еще н е д о с к а з а н н ы м . Только в этом случае аудитория получит новый «познавательный толчок» и сохранит интерес к теме речи после ее окончания. Чтобы добиться искомого впечатления, при подготовке к речи оратор обязан собрать и проанализировать больше материала, чем реально сможет использовать: материал должен быть заготовлен «с запасом». Последняя фраза речи должна взвиться, как флаг, а не тащиться, как крысиный хвост.

Отвечать на вопросы слушателей по содержанию речи оратор должен с энтузиазмом, с радостной готовностью: аудитория сможет тогда убедиться в его компетентности и заинтересованности в своем деле, в своей теме. Задавая вопросы, слушатели, по сути дела, помогают оратору высказать то, что он не получил возможности представить в речи, будучи ограничен регламентом. Именно так нужно воспринимать вопросы из зала — как помощь, как дополнительную возможность, а не как досадное осложнение или помеху.

## КАК ГОТОВИТЬСЯ К ПУБЛИЧНОМУ ВЫСТУПЛЕНИЮ

### § 148. ПРИНЦИПЫ И ПРИЕМЫ ПОДГОТОВКИ К РЕЧИ.

При подготовке к любому публичному выступлению следует руководствоваться рядом советов, рекомендаций, которые сформулировала риторика на протяжении ее многовекового развития.

Ораторская этика, основанная на уважении к слушающим, подразумевает необходимость ценить не только свое, но и чужое время.

Всякий оратор хочет, чтобы его слушали, но отнюдь не всякий умеет поставить себя на место своего адресата и подумать о том, действительно ли его речь достойна внимательного отношения.

Величайшие ораторы древности, имевшие колossalный опыт, все же в поте лица, не жалея сил готовили свои выступления. Демосфен никогда не говорил публично без тщательной подготовки. Известно, что один болтливый афинский оратор хотел укорить Демосфена тем, что его речи хоть и хороши, но «отдают потом». Но Демосфен сумел обратить насмешку в похвалу, сказав, что проводит многие часы в уединенной работе из уважения к своим согражданам, ибо кто не усерден в подготовке, тот высокомерен к слушателям и приобретает успех более обманом, чем заслугами.

По словам Цицерона, оратор должен с молодых лет ежедневно упражняться в искусстве владения словом, как атлет упражняется в применении оружия. Замечателен дошедший до нас факт: Цицерон, готовясь к речи в суде, дал свободу рабу, принесшему ему известие о том, что заседание суда отложено, — так он был рад появившейся у него возможности еще более усовершенствовать свою речь. Знаменитый ритор Гортензий, как считал Цицерон, «опустился» — стал небрежно относиться к своему мастерству: говорить, пренебрегая подготовкой.

Как же работать, готовясь к выступлению?

Может быть, написать и выучить речь наизусть (кстати, именно такой путь был принят в античной традиции)? Но мы уже говорили о том, что традиции меняются и выступление современного оратора должно быть естественным, а речь — приближена к разговорной. Этого эффекта не будет, если озвучивать заученный наизусть написанный текст. К тому же да-

же человек с прекрасной памятью от волнения может забыть все, если потеряет хотя бы одну фразу из выученного текста. Кроме того, этот путь неоправданно трудоемок. Но как же совместить требования естественности, разговорности речи с необходимостью ее подготовить?

## § 149. ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ, СВЯЗАННЫЕ С ПОДГОТОВКОЙ К ПУБЛИЧНОЙ РЕЧИ.

1. Начинать готовиться к выступлению, особенно если оно важное, лучше не накануне, а за несколько дней. Это позволит «вжиться» в тему, так что вам не придется специально запоминать, что, собственно, вы можете сказать по поводу данного предмета.

2. Речь нужно репетировать. Даже лучшие лекторы (И. П. Павлов, К. А. Тимирязев, многие профессора Московского университета) репетировали лекции перед зеркалом по нескольку раз. Поскольку темп жизни современного человека иной, придется ограничиться хотя бы двумя-тремя репетициями.

3. Репетировать речь нельзя «по кускам», а нужно только как целое. Если вы начали говорить, не останавливайтесь, пока не кончите, даже если вам нужно что-то изменить или если вы что-то забыли. Менять последовательность изложения, дополнять или сокращать содержание вы будете при следующей репетиции. Такая тактика помогает воспроизвести ситуацию реального выступления. Если запутались — не начинайте сначала, а ищите выход по ходу речи. Хорошее впечатление от речи не пропадет, даже если вы что-то забудете. Упустив нечто важное, всегда можно ввести пропущенное в удобное место, сказав: *Чуть было не забыл... Вы еще спросите... —* и добавить то, что нужно. Иногда проявление оратором такой человеческой и вполне объяснимой слабости, как забывчивость, даже используется в качестве специально-го ораторского приема, позволяющего, как это ни странно, вызвать симпатии аудитории к говорящему.

4. Кроме того, готовясь к речи, вы можете составить «шпаргалку» — несколько небольших листков бумаги, которые удобно держать в руке. Они должны содержать необходимый фактический справочный материал: цифры, цитаты, примеры, доказательства. Не обязательно все запоминать —смотрите в «шпаргалку»!

**5.** Перед тем как репетировать речь, составьте план. Для короткого выступления это может быть просто перечень основных мыслей в нужном порядке, для более обстоятельно-го — развернутый общий план, отражающий завершенную форму будущей речи: вы должны заранее обдумать основные элементы структуры речи. Готовясь к большому выступлению, перед репетицией подготовьте и «шпаргалку».

**6.** Когда репетируете, представьте себе, если возможно, ситуацию будущей речи — аудиторию, помещение.

**7.** Репетируя, не старайтесь запоминать фразы, отдельные обороты. Здесь есть опасность: всякая заученность мешает эффекту живого общения с аудиторией; это неблагоприятно и для запоминания: ваша цель — запомнить идеи речи, а не форму, в которой они выражаются. Помните, что вы будете беседовать со слушателями, а не читать наизусть.

**8.** Естественно, что при каждой репетиции речь будет получаться по-разному. Это и хорошо. Репетируя, обращайтесь к написанному плану только в том случае, если забудете сам ход мысли.

**9.** И последний совет: на листке плана оставьте широкие поля — на них вы можете записать опорные (ключевые) слова: по опорному слову вы легко восстановите в памяти весь соответствующий раздел. На основной части листка напишите фактическую часть («шпаргалку») к данному разделу. После этого можете пойти на прогулку, захватив с собой подготовленные карточки. Произнесите речь на ходу.

Таковы основные принципы подготовки и репетиции публичного выступления.

[См. задания и упражнения № 10, в конце главы.]

**§ 150. КАК ПРОИЗНОСИТЬ РЕЧЬ БЕЗ ПОДГОТОВКИ (ПРИЕМЫ ИМПРОВИЗАЦИИ).** Техника речевой импровизации разработана весьма детально и представляет собой достаточно изощренную, тонкую и сложную систему. Мы, используя импровизацию как одно из важнейших риторических упражнений (в учебных целях), здесь обратимся только к важнейшим из существующих рекомендаций.

Вот последовательность действий, которые нужно выполнить, если у вас есть около 5 минут на подготовку (такое вре-

мя необходимо предоставить себе в начале занятий импровизацией, когда опыта еще мало, а скованность велика):

1) сформулируйте четко тему и главную, центральную мысль, которую вы хотите передать;

2) сформулируйте позиции основной части (по крайней мере, важнейшие; их должно быть немного — 2—3);

3) сформулируйте несколько вводных и заключительных замечаний;

4) подумайте, если еще осталось время, о доказательствах, фактах, примерах, вернувшись к основной части. Может быть, вам придет в голову цитата, афоризм, пословица, анекдот, случай из жизни, пример из истории или литературы;

5) подумайте о переходах; если есть время, сформулируйте их.

Импровизированная речь (как упражнение) должна быть короткой (*около 5 минут*), возможно более отчетливой структуры, ясной для слушателей, как можно более яркой и образной, даже парадоксальной. Именно она предоставляет возможность научиться применять шутку, «шоковую технику» парадокса, привыкнуть не бояться высказать свое мнение.

Как запомнить структуру импровизированного выступления? Используем следующий прием. Пусть основных позиций вашей речи будет пять — по числу пальцев руки. Первое — вступление (большой палец), второе, третье, четвертое — три пункта основной части (указательный, средний, безымянный), пятое — заключение (мизинец). При подготовке к импровизации (а она может быть очень короткой — те несколько минут, в течение которых называют ваше имя, представляют вас аудитории, или мгновения, которые всегда можно выкроить перед тем, как произнести поздравление, тост и т. п.) соотносите позиции, на которых вы хотите остановиться, с определенными пальцами руки и таким образом запоминайте структуру.

Говоря, усиливайте выразительность жестом, движением (сменой поз), мимикой. Здесь не бойтесь «переборщить» — пока это только упражнение, которое служит вам, чтобы научиться чувствовать себя свободно,

так что используйте импровизацию на занятиях в риторическом классе как можно полнее и шире.

Обдумывая импровизированную речь, не волнуйтесь и не пытайтесь сразу, при подготовке, все облечь в слова, следуйте плану работы. Изобретайте содержание по риторическим «общим местам». Применяйте структуру хрии. Темы для импровизации можно придумывать самим: лучше выбрать такие, которые связаны с абстрактными понятиями, ключевыми моментами человеческой жизни, чтобы упражнения пригодились вам в дальнейшем (в ситуациях поздравления, тоста, приветствия и т. п.): красота, любовь, радость, верность; можно использовать пары-оппозиции (молодость и старость, долг и чувство, горе и радость и т. п.).

Итак, чем ярче и нестандартней, тем лучше. Чем смелей, чем образней, тем успешней. И помните о принципе коммуникативности — контакте взгляда и голоса, о разговорности речи, ее простоте.

## МИМИКА И ЖЕСТИКУЛЯЦИЯ ОРАТОРА

**§ 151. ЯЗЫК ДВИЖЕНИЙ В ПУБЛИЧНОЙ РЕЧИ.** Наряду с языком словесным в человеческом общении существует и активно используется иной, но также чрезвычайно важный код — «язык движений» лица, рук, всего тела. В разных речевых ситуациях относительная роль, «удельный вес» мимики, пантомимики и средств словесного общения различны (сравните речевое поведение диктора на телевидении и рыбака, рассказывающего приятелям о своем улове).

Здесь мы рассмотрим роль жестово-мимического кода в ситуации публичной речи.

Владение «языком движений» — это во многом владение вниманием слушателей: движение — один из главных факторов внимания.

Немного теории. Человек одарен способностью проникаться теми же эмоциями, которые испытывают окружающие. В этом явлении (эмпатии) не последнюю роль играет движение. Оказывается, что у слушателей (или зрителей) рефлекторно напрягаются те же мышцы и группы мышц, что у человека, на которого они смотрят, которого слушают. Если оратор сжимает кулаки, напрягаются мышцы кистей рук у слушающих и т. п. (Понятно, что если говорящий находится в

состоянии эмоциональной напряженности, когда напряжены мышцы всего тела, такое же мышечное и, соответственно, эмоциональное напряжение охватывает и аудиторию.)

Хорошо известно также, что физическое состояние и действие вызывает связанные с ним эмоции (на этом законе основана теория «физических действий» К. С. Станиславского). Это означает, что с помощью жестово-мимических средств (средств физического движения) говорящий может вызывать у слушателей именно те эмоции, которые порождают эти характерные движения, проявляются ими. Конечно, реальный процесс общения значительно сложнее, и приведенная здесь схема сильно его упрощает.

Как и наши древние предки, мы подвластны распространенному в животном мире весьма общему поведенческому закону — закону подражания. Вероятно, он и лежит в основе таких явлений человеческого общения, как эмпатия.

Все это свидетельствует о том, насколько важно для любого, кто часто говорит публично, владеть движениями своего лица и тела и уметь использовать их в качестве эффективных средств воздействия. Как этому научиться? Что для этого нужно знать?

Совершенно ясно, что полная неподвижность во время речи невозможна и невыгодна. Чрезмерная подвижность тоже не годится: она только отвлекает внимание от смысла, а не помогает восприятию и пониманию. Значит, движение на трибуне (вообще перед слушателями) должно с чем-то соразмеряться.

Существует общее правило: чем живее чувство, тем живее движение.

В актерской и ораторской практике издавна принято выделять три «ступени» подвижности, определяющиеся размахом, амплитудой движения рук, — так называемые «малое», «среднее» и «большое» движения. (См.: Волконский Я. С. Выразительное слово. СПб., 1913; Абрамов Н. Дар слова. СПб., 1900—1912. Вып. 1—15.)

При «малом» движении рука может подниматься (и опускаться) не выше уровня локтя. (Кстати, имеется в виду, что человек, приступающий к речи, стоит свободно, спокойно опустив руки, а не вытянув их по швам.)

«Среднее» движение позволяет руке (рукам) свободно двигаться в пределах линии плеч, не выше.

«Большое» движение, соответствующее максимальному выражению эмоций, сильному подъему чувств оратора (что

бывает достаточно редко), допускает поднимание руки (рук) до уровня головы и выше (еще реже).

Еще один существенный принцип: движение должно быть естественно и разнообразно.

Вам нужно научиться во время выступления чувствовать себя раскованно — не только духовно, но и телесно. Интенсивность мимики и жестикуляции должна соответствовать вашему темпераменту.

Нарушение этого правила приводит к впечатлению либо излишней скованности (локти неподвижно прижаты к телу, жесты производятся тесно приближенными к туловищу руками), либо развязности (другие крайности: походка вразвалку, руки вообще кажутся не связанными с телом).

Часто бывает так, что у говорящего есть один излюбленный жест или мимическое движение («манеризм»), которое все время повторяется, в большинстве случаев бессознательно. Это утомляет зрителя, как всякое однообразие. Поза, жесты, выражение лица должны иметь собственный смысл, значение, помогать восприятию речи, а значит — варьировать, меняться.

Движение (телесное) особенно уместно в тех местах речи, где оно отмечает переход к новой мысли или выделяет какое-то утверждение.

**§ 152. ПОЗА И «МАНЕРИЗМЫ».** Приведем рекомендации по поводу положения тела (позы) оратора и значение основных жестов, употребляемых в публичной речи.

Поза. Говорящий стоит свободно, прямо; одна нога несколько выдвинута (не сильно), центр тяжести перенесен на другую ногу. О положении рук мы уже говорили. В процессе речи не обязательно и не нужно сохранять неподвижность — можно сделать шаг-другой в сторону, в другую, подойти ближе к аудитории, не рекомендуется только метаться из стороны в сторону, как маятник.

Если вы говорите сидя, сядьте прямо, не облокачиваясь на спинку стула и не нависая над столом. Руки свободно лежат на столе или на коленях — они готовы к жесту. Одна нога немного впереди, другая отодвинута несколько назад — это позволит вам легко и красиво встать, если понадобится.

Еще раз повторим, что не нужно вцепляться в кафедру, стол или спинку стула. Это нарушит всю область пантомимического общения.

**Общие требования:** чувствовать себя (а следовательно, и выглядеть) нужно свободно, естественно, бодро. Но никакой расслабленности, когда голова бессильно повисает на шее, а руки вдоль тела, как у Пьеро: это пантомимикия вялости или отчаяния.

Переходя к описанию формы и значения основных жестов, заметим, что заучивать жесты ни в коем случае нельзя: они должны быть ваши, собственные. Выявить ваши индивидуальные движения можно, если за вами кто-нибудь понаблюдает, когда вы говорите, а потом вы вместе обсудите результаты наблюдений, что полезно сделать на классном занятии. Наблюдая за поведением людей во время речи, за теми, кто выступает по телевизору (непрофессионалами), обратите особое внимание на «манеризмы» — непривильные движения, мешающие слушать. Назовем самые распространенные, чтобы помочь вам обнаружить свои собственные и избавиться от них.

- 1) Почесывание; человек трогает себя за нос или за уши.
- 2) Поправляет волосы или одежду; откидывает назад голову резким движением, отбрасывает волосы со лба.
- 3) Подергивает плечом.
- 4) Комкает платок или что-нибудь, находящееся у него в руках.
- 5) Покачивается вперед—назад или из стороны в сторону.
- 6) Нервно смеется или все время улыбается.
- 7) Морщит нос, лоб, таращит глаза, хмурится...

Осталось добавить, что, выходя на трибуну, внешне выигрывает тот, кто одет и причесан скромно, но не серо — желательна одна яркая, заметная деталь — она поможет привлечь внимание к говорящему, но не отвлечет от его речи.

Основные принципы жестикуляции. Движения человеческих рук, в общем, подчинены многим законам. Одну из закономерностей мы уже называли: чем сильнее эмоция, тем интенсивней жестикуляция. Интересно также, что направление движений рук сообщает о характере эмоций: подъем чувств, настроения выражается «взлетающими» движениями снизу вверх; печаль, подавленность, вообще отрицательные эмоции — «падающими» движениями рук сверху вниз. Безнадежность, туник — одновременным падением обеих рук. Если жестикуляция одной рукой (как правило, правой) начинает сопровождаться такими же синхронными движениями левой — интенсивность воздействия на слушателей резко возрастает.

## § 153. СЛОВАРЬ ОРАТОРСКИХ ЖЕСТОВ.

### А. Жесты - модификаторы

(жесты, меняющие «интенсивность» значения слов)

1. «Открытая рука» (ладонь обращена вверх и раскрыта, пальцы вытянуты). Движения «открытой руки» усиливают значение «отдачи», «сообщения», если производятся от себя, и значение «присоединения», «получения», если направлены к себе. «Открытая рука» — самое обычное движение в процессе речи.

2. «Покрытая рука» (ладонь обращена книзу, движения от себя) — значение «неприятия», «несогласия», «отрицания». Особенно усиливается это значение, если вытянутые пальцы «покрытой руки» раздвигаются («растопыренная рука»).

3. «Кулак». Сжатие «открытой» руки в кулак может обозначать «объединение», «обобщение». Вообще же жестикуляция сжатой в кулак рукой вследствие происхождения жеста означает весьма сильное сопротивление, угрозу, ярость или просто высокую степень категоричности утверждаемого (с оттенком наступательности). Весьма интересно, кстати, насколько близки значения некоторых жестов человека и высших приматов (например, гориллы, шимпанзе используют жест «бить себя в грудь кулаком» в значении, весьма близком к человеческому, «прочитывают» они и значение жестикуляции «открытой» и «покрытой» рукой, кулаком и т. п.).

Категоричность высказывания подчеркивается, усиливается и движением руки с вытянутыми пальцами сверху вниз (так называемый жест «сабля», «отмашка»).

### Б. Изобразительные жесты

1. Сближение кистей рук с полусогнутыми и расставленными пальцами, как будто охватывающими мяч, обозначает объединение, сближение. Расхождение рук в таком положении — жест-антоним — разъединение, удаление.

2. Руки в положении (1) «рисуют шар» — значения: 1) обобщение; 2) множество.

3. Горизонтальное движение «покрытой» рукой: значение — ряд однородных, одинаковых явлений при перечислении их.

4. Значение «суть», «главное» передается чаще всего жестами: 1) обращенные кверху пальцы руки сближаются «щепоткой»; 2) указательный палец поднят вверх; 3) сжатие кисти руки в кулак.

5. Противопоставление, противоположность явлений: согнутая в локте рука покачивается из стороны в сторону.

#### В. Указательные жесты

1. Указание на себя: «я, мы» — кисть руки с вытянутыми (а затем сжимающимися) пальцами направляется к груди.

2. Указание на адресата: «открытая рука» направляется к аудитории.

#### Г. Регулирующие жесты

1. «Внимание!» — поднятая рука, согнутая в локте. Этот же жест может означать призыв к тишине.

2. «Времени мало!» — указание на запястье (место, где носят часы) — также призыв к вниманию.

Вот, пожалуй, некоторые из наиболее употребительных при публичном выступлении значимых движений.

Не будем специально останавливаться на описании мимики, передающей эмоции оратора. Она должна быть естественной. Необходимо научиться только одному (правда, это, пожалуй, самое трудное) — добиваться того, чтобы выражение лица не было напряженным (напомним, что напряженность мышц, в первую очередь лицевых, есть одновременно и следствие стресса, и сигнал агрессивности, поэтому она крайне неблагоприятна для впечатления о говорящем).

Улыбайтесь, но в меру. Улыбка не должна быть постоянной или напряженной, как гримаса («улыбка-маска»).

[Задания и упражнения к разделу в конце главы, см. № 11—15.]

## ПОРТРЕТЫ РОССИЙСКИХ ОРАТОРОВ НАЧАЛА XX в. ПАДЕНИЕ ПОЛИТИЧЕСКОГО КРАСНОРЕЧИЯ В РОССИИ

**§ 154. РОССИЙСКИЕ ПОЛИТИЧЕСКИЕ ОРАТОРЫ НАЧАЛА XX в.** Немногие пособия и книги по отечественному ораторскому мастерству, появившиеся в послереволюционный период, в большинстве своем называют как образцовых ораторов Ленина, Луначарского и почему-то даже Калинина. Такая «табель о рангах» революционной риторики вовсе исключает из этого ряда других «ораторов революции» — Льва Троцкого, Карла Радека, Николая

Бухарина, что, впрочем, и не удивительно. Опираясь на свидетельства очевидцев, попробуем восстановить картину «ораторской жизни» незадолго до Октября 1917 г. и послереволюционного времени, вплоть до того момента, когда Сталин ликвидировал практику «ненужных риторических упражнений», открыв тем самым «эпоху монолога сверху», продержавшуюся у нас до самой перестройки.

Владимир Дмитриевич Набоков (1869—1922; один из лидеров кадетской партии, отец знаменитого писателя русского зарубежья В. В. Набокова) из ораторов дооктябрьских, а еще точнее, думских выделяет Василия Маклакова и Федора Родичева, считая их признанными авторитетами политического красноречия. Особенно интересным и блестящим оратором Набоков называет Павла Милюкова — «вообще одного из самых замечательных русских людей» — несравненного и находчивого полемиста (свободно владеющего средствами, требующими особого искусства, — иронией и сарказмом), речи которого, не отличаясь красотой и отделкой формы, подкупали ясностью, логичностью, полнотой раскрытия содержания (см.: Набоков В. Д. Из-под маски актера). Попутно отметим: заслонив собой Павла Милюкова, В. Д. Набоков погиб от пули террориста в Берлине — в эмиграции.

В мемуарах В. А. Оболенского, видного деятеля партии кадетов, первым из думских ораторов по мастерству назван Федор Родичев. «По мощности своего красноречия он (Родичев) был ни с кем не сравнимым оратором, — вспоминает Оболенский. — Его называли “оратором Божьей милостью”. Красноречие давалось ему без труда. Он никогда не готовился к своим речам, и наиболее блестящими были как раз те, которые он даже не успевал обдумать, когда он выходил на трибуну, движимый внезапно охватившим его чувством, не зная наверное — что именно скажет, когда творил свою яркую красочную речь во время ее произнесения <...> И в частной беседе он поражал яркостью своего образного языка <...> Говорил Родичев гладко, бросая отрывочные фразы, плохо между собою связанные. Но, по мере развития его речи, все громче и громче звучал его богатырский голос, отрывочные фразы загорались огнем страсти, били как молотом врагов, воодушевляли единомышленников. Пламенная вера в лучшее будущее, гимн правде и свободе, благородное негодование и сарказм — все это в художественной форме и в неожиданно блестящих образах. Он совершенно завладевал аудиторией, которая слива-

лась с ним в порывах его чувства. Говорить спокойно и сдержанно Родичев совершенно не умел, а потому слушать его речи слишком часто было утомительно. На меня, например, уже в Первой Думе его пламенное красноречие перестало действовать. К тому же оно было неровное. Как все ораторы “Божьей милостью”, он не мог говорить по обязанности, когда тема его не увлекала. Тогда свойственный ему пафос звучал фальшиво и порой даже казался смешным. Фракция редко поручала Родичеву ответственные выступления, ибо сам он не знал вперед — куда его приведет владевшее им красноречие. И бывали случаи, когда он говорил совсем не то, что было нужно по тактическим соображениям» (Оболенский В. А. Моя жизнь. Мои современники. М., 1988. С. 361—362). Как видите, яркой фигурой был Родичев — но при этом слишком страстным оратором, чтобы быть по-настоящему сильным политиком. Судя по приведенной характеристике, это тот случай, когда правильней сказать, что не человек обладает даром красноречия, а сам этот дар владеет своим носителем.

Приведем (из того же источника) еще несколько портретов наиболее выдающихся ораторов Думы. Обратите внимание, во-первых, на то, какое блестящее созвездие красноречивых политиков было в ней представлено; во-вторых, проанализировав характеристики их, заметьте: каждый был вполне своеобразен как оратор, каждый обладал особым даром. Это означает, что всякая унификация, стандартизация в сфере искусства красноречия вряд ли оправданна; однако само искусство требует и широкого общего образования, и профессионализма.

Вот М. М. Винавер — тоже кадет, член Думы, адвокат: «Это был один из умнейших людей, каких я встречал в своей жизни. Ум его обладал чрезвычайной ясностью. Не отвлеченный ум, обычно питающийся априорными абстракциями, а конкретно логический, который к тому же изощрился в юридических тонкостях гражданских процессов. Никто лучше Винавера не мог логически доказать наименее доказуемое. Речи его были блестящи по форме и насыщены содержанием. Все в них было четко, выпукло и убедительно. Он с необыкновенной легкостью умел затушевывать в них слабые стороны защищаемого им положения и направлять мысль слушателей на сильные его стороны <...> Своей тонкой диалектикой он добивался совершенно удивительных результатов, заставляя своих противников сдавать позицию за позицией и при этом внушая им, что не они ему, а он им уступал» (с. 366).

А вот ораторский портрет Федора Кокощкина, одного из наиболее выдающихся членов I Думы, тоже из партии Народной Свободы: «В <...> противоречии находилось редкое косноязычие его речи с большим ораторским дарованием. Он не мог правильно произносить почти ни одной согласной буквы: не только картинал на «р», совсем не произносил «л», но вместо «с» говорил «ш», вместо «г» — «д», вместо «к» — «т». А все же был одним из лучших русских ораторов. Его речи, лишенные цветов красноречия, но полные аргументов и ссылок на научные авторитеты и опыт практики, не только импонировали своей убедительностью, но увлекали особой красотой логических построений, искренностью тона и убежденностью самого оратора. Он никогда не шарлатанил. Говорил лишь о предметах, ему хорошо известных, и доказывал лишь то, в чем был сам глубоко убежден» (с. 367). Подумайте: ведь перед нами — ораторский тип Демосфена — логический блеск и сила доказательств, отсутствие заметных украшений и даже... косноязычие, греческим оратором, правда, преодоленное.

Вот лидер октяристов Михаил Стакович — «блестящий светский causeur <собеседник — франц.>, хорошо, хотя поверхностно, образованный, любитель шумных кутежей с цыганами, он с молодых лет до старости был неотразим для женщин <...> В дореволюционные времена Стакович славился как один из лучших ораторов земских и дворянских собраний. Особенно известна была его речь, сказанная в защиту свободы совести <...> Утверждал, что он противник самодержавия, и произносил свободолюбивые речи. Помню, как одну из них на каком-то дворянском съезде он закончил такой эффектной фразой: “Исконный девиз русского дворянства таков: за Бога — на костер, за царя — на штыки, за народ — на плаху”. А Лев Толстой, как мне рассказывали, прочтя в газете эту пышную фразу своего молодого друга, иронически добавил: “А за двугривенный — куда угодно”» (с. 378).

Алексей Аладьин — один из лидеров Трудовой группы: «<...> Наглый и резкий тон Аладьин сохранял во всех своих выступлениях с трибуны Государственной Думы, причем любил говорить — «мы, крестьяне» <...> Красная гвоздика в петлице должна была также свидетельствовать о его революционном образе мыслей. Он несомненно был талантливым оратором, хотя не для интеллигентных слушателей, которых раздражал своим позерством и пустозвонством. Но на митин-

гах увлекал толпу, а в Думе импонировал крестьянам грубыми и резкими выходками против министров» (с. 380).

В воспоминаниях В. Д. Набокова находим ораторскую характеристику А. Ф. Керенского. «<...> Он был недурным оратором, порою даже очень ярким <...> При всем том настоящего, большого, общепризнанного успеха он никогда не имел. Никому бы не пришло в голову поставить его, как оратора, рядом с Маклаковым или Родичевым <...> То, что он говорил, не было спокойной и веской речью государственного человека, а сплошным истерическим воплем психопата, обуянного манией величия», — пишет Набоков о выступлениях Керенского в августе 1917 г. (Набоков В. Д. Из-под маски актера).

Подробные свидетельства об ораторской манере Плеханова находим у Николая Валентинова (Беседы с Плехановым в августе 1917). «Однажды, находясь в столовой, жена моя случайно увидела довольно любопытную сцену. В этот день вечером в театре на Большой Никитской улице Плеханов должен был читать лекцию. Если не считать речи на Государственном совещании, это было его первое публичное выступление в Москве. Он готовился к нему не только в смысле содержания, но, если можно так выразиться, и с внешней стороны. Он надел жакет и тщательно репетировал все жесты, которые будут сопровождать его лекции. Плеханов стоял перед большим зеркалом, и моя жена, случайно войдя в столовую, видела, как он то разводил руками, то подымал одну руку, то прихлопывал ногой и т. д. Словом, это был полный арсенал ораторской жестикуляции, обычно сопровождавшей речи Плеханова. Всю эту заранее отрепетированную жестикуляцию, всегда производившую на меня впечатление неестественности, вымученной искусственности, можно было видеть во время его речи в Никитском театре. Публики было много, появление Плеханова она встретила дружными аплодисментами, но речь Плеханова ее разочаровала. Она действительно была слабой, и актерское разведение рук публике, видимо, не нравилось. Обычно в речах Плеханова бывало несколько остроумных ударных мест. На сей раз для оживления речи он хотел воспользоваться следующим приемом:

— Говорят, что я, Плеханов, 40 лет и даже больше всегда сражавшийся за интересы пролетариата, этим интересам ныне изменил. (Пауза.) Говорят, что я теперь пишу то, что находится в противоречии с тем, что писал. (Длинная пауза и снова повторение сказанного.) Признаюсь, да, милостивые госу-

дарыни и милостивые государи, я признаюсь, я должен признаться, что <...>

После такого введения — несколько раз повторяемого «признаюсь» — аудитория должна была логически ожидать, что Плеханов «признается» в какой-то измене пролетариату. Неожиданно для публики Плеханов, меняя тон, вдруг бросил:

— Признаюсь, что я, Плеханов, никогда интересам пролетариата не изменял. Люди, утверждающие это, принадлежат к той категории, которую один наш русский писатель назвал от рождения “недоношенными”.

Первый раз такой прием, бьющий на неожиданность, вызвал гром аплодисментов, повторенный несколько раз, он уже потерял свой эффект и перестал действовать; несмотря на то что члены группы “Единство” в зале усердно хлопали в ладоши, большая часть публики за ними не шла».

Весьма заметным оратором кануна революции и Октября считался Анатолий Луначарский. Он отличался большим трибунным темпераментом, безусловно, владел вниманием огромных аудиторий. Троцкий называл Луначарского «бархатным оратором».

А что же Троцкий — этот гений революционного красноречия? «Его появления на трибуне встречались восторженным ревом. Каждая эффектная фраза вызывала ураган, сотрясающий окна. По окончании митингов его выносили на руках». Это слова Александра Куприна. Куприн не оценивает, а лишь констатирует общеизвестные тогда факты. И мы, не задаваясь целью хвалить или хулить, а отметив только истерическое возбуждение толпы, обратим внимание вместе с Куприным на приказы и речи Троцкого: *Испепелить...; Разрушить до основания и разбросать камни...; Предать смерти до третьего поколения...; Залить кровью и свинцом...; Обескровить...; Додушить...*

А Ленин? По свидетельству Неведомского, учившегося вместе с Ульяновым в университете, он «на студенческих сходках не лез вперед, не волновался и не спорил; выжидал, пока пылкая молодежь не вспотеет, не охрипнет и не упрется в вечную стену русских дискуссий: «Вы говорите ерунду, товарищ!.. Вы сами, товарищ, городите чепуху!..» Тогда он просил слова и с холодной логикой сжато излагал свое мнение <...> И он умел перегибать по-своему решение сходки». Однако молодой Ленин «не мог без увлечения, без экста-

за, даже без некоторой красочности говорить о будущем захвате власти — тогда еще не пролетариатом, а народом, или рабочими».

По воспоминаниям А. Д. Нагловского, опубликованным в 1936 г. в парижском эмигрантском журнале «Современные записки», «всей манерой речи, каждой фразой, каждым словом он как бы говорил: “Знайте, <...> если все товарищи будут слушать меня, то из этого выйдет настоящий толк! И даже очень большой толк! Вот и извольте мне беспрекословно подчиняться! А я уж знаю, что буду делать!”».

Вот как мемуарист вспоминает о выступлении Ленина на курсах Лесгафта в том же году: «Ораторская манера была совершенно та же, как тогда передо мной в Женеве. Ленин также ходил по трибуне из угла в угол и, сильно карставя на “р”, говорил резко, отчетливо, ясно. Это была не митинговая речь (на что в те поры среди большевиков был только один мастер — “товарищ Абрам”, Крыленко). У Ленина это была даже не речь. Ленин не был оратором, как, например, Плеханов, говоривший по французской манере с повышениями и понижениями голоса, с жестами рук. Ленин не обладал искусством речи. Ленин был только логик. Говоря ясно, резко, со всеми точками над «і», он с огромной самоуверенностью расхаживал по трибуне и говорил обо всем таким тоном, что в истинности всего им высказанного вообще не могло быть никаких сомнений <...>».

## § 155. ПОЛИТИЧЕСКОЕ КРАСНОРЕЧИЕ В РОССИИ XX СТОЛЕТИЯ.

В своем газетном дневнике 1917—1918 гг. Михаил Пришвин отмечает, что в этот период была начата «война слов» — «война обессиленных слов», которую «постановили вести до полной победы, до полного истощения слов».

Полная победа над свободным словом была одержана скоро, и одержала ее установившаяся после 1917 г. форма государственного устройства.

Речь и власть — это проблема, весьма актуальная для современной филологии. Вместе с тем нельзя забывать, что еще тысячелетия назад эта проблема соотношения форм государства, форм жизни и форм речи была осознана. Вспомним римлянина Сенеку Младшего, философа-стоика, который говорил: «Какова у людей жизнь, такова и речь».

Формы речи, принятые в обществе, отнюдь не независимы от форм власти, во многом и прямо определяются ими. Тоталитарное государство порождает соответствующие своей собственной структуре формы речи: насаждает монолог и искореняет подлинный диалог. Монолог в речи есть не только проявление власти говорящего над слушающим, обладание адресатом как вещью, как объектом воздействия. Это еще и претензия на обладание истиной, стремление овладеть истиной единолично, как владеют вещью, предметом. Таковы были монологи людей, вставших у власти, таковы были их речи, в формах которых отражалась власть. Как же речь отражает власть?

Риторика власти пользуется «закрытыми» — замкнутыми, завершенными и четкими по синтаксической и смысловой структуре фразами.

Риторика власти выражается с помощью категоричных, авторитарных, не терпящих неопределенности суждений, обязательных для всех граждан.

Риторика власти проявляется в отсутствии всякого смыслового развития, всякого развертывания смысла речи: все определено, все ясно, все четко. В конце каждой фразы и каждой речи стоит «твёрдая точка».

Риторика власти — это также всегда борьба с врагом — реальным, а если такого нет, то и вымышленным. Это речь-борьба, со всеми характерными для нее атрибутами — безудержной хвалой «своих» и нередко прямо площадной бранью по адресу «чужих».

Риторика власти, наконец, использует особый ритм: ровный, спокойный, уверенный, «железный». Ритм власти, тяжелая поступь государства всегда слышны за спиной гонимого этим государством человека — и это не только тяжкая поступь коня за спиной героя пушкинского «Медного всадника». Этот ритм, эта всеобщая обязательность суждений вождя, их догматическое восприятие характерны именно для любого тоталитарного государства.

Тоталитарный режим не терпит никакой импровизации в речи. В любой речи должны присутствовать именно те суждения вождя, которые в настоящий момент им выдвинуты. Каждый оратор должен выступать по заранее подготовленному и утвержденному соответствующими инстанциями тексту, что приводит к появлению «школы чтецов-ораторов», готовых говорить на любом собрании, на любом заседании, на любую заданную тему. Это приводит к обезличиванию ораторов,

сковыванию проявлений какого-либо неконтролируемого свободомыслия. Фактически наступает «эпоха монолога», а вернее — «эпоха апробированного монолога».

Что же происходит сегодня? С одной стороны, похоже, вновь объявлена «война слов» до победного конца, в которой неискушенные бойцы-ораторы пробуют свои силы. Крик, взаимные обвинения, «война обессиленных слов». Всюду — не только в политической и публицистической, но и в бытовой, «повседневной» риторике, точнее — антириторике, ибо всякий хаос антириторичен, принципиально, как и скованное, остановленное, застывшее Слово. С другой стороны, осуществляются действия, направленные на возрождение уважительного отношения к Слову, к всестороннему его использованию. Так, например, в 1994 г. была издана очень интересная книга, имеющая знаменательный заголовок «Культура парламентской речи». Ее подготовили сотрудники отдела культуры русской речи Института русского языка Российской академии наук по заданию Государственной Думы. Авторы этого доступно написанного труда поставили перед собой, как они пишут, «две основные взаимосвязанные задачи: с одной стороны, показать, как надо говорить в парламенте, с другой — как не надо, чтобы предупредить ошибки и недочеты». Думаю, что появление такой книги в наши дни — одно из свидетельств возрождения в России бережного отношения к Слову. Следовательно, возрождения Риторики. Конечно, Риторика никогда не погибала в России, несмотря на попытки ее умертвить. Нужно помнить, что Риторика будет жить, пока будет жить человеческое общество, пока будет существовать потребность общения между людьми. Русская риторика будет существовать до тех пор, пока будет на Земле Россия и русский народ.

---

## ВОПРОСЫ И ЗАДАНИЯ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И РАЗМЫШЛЕНИЯ

---

**1. Как вы понимаете долг оратора? Каково, с вашей точки зрения, современное содержание этого понятия? Сохранило ли оно вообще какое-то содержание? Докажите вашу точку зрения.**

**2. Назовите общие принципы выбора материала для публичного выступления.**

**3. Назовите общие принципы расположения материала в публичной речи. Каковы две основные модели? В каких речевых ситуациях они используются?**

**4. Каковы задачи оратора во введении к речи? С помощью каких риторических средств они выполняются? То же расскажите о заключении к речи.**

**5. Как структурируется (организуется) «Середина» (основная часть) речи? В чем значимость переходов («связок»)? Где они совершенно необходимы? Где желательны?**

**6. Каким образом переходы («связки») служат для выполнения второго закона общей риторики — закона ориентации и продвижения адресата?**

**7. Что такая общая и конкретная цель речи? Как их найти (определить)?**

**8. Что такое риторический эскиз речи? Как его составить и как использовать для публичного выступления?**

**9. Что такое эпидейктическая речь? Приведите примеры. Каковы ее подлинные темы? Что может служить ее предметом?**

**10. Назовите основные правила хвалы (и хулы): за что? Как?**

**11. Что представляет собой аргументирующая речь? В каких речевых ситуациях она выступает? Каковы ее разновидности в публичном выступлении?**

**12. Каковы тактики оратора в аргументирующей речи в зависимости от настроения аудитории?**

**13. Каковы характерные особенности введения и заключения аргументирующей речи? убеждающей речи? агитирующей речи?**

**14. Как должен работать оратор, готовя доводы к аргументирующей речи? Как располагать доводы «по силе»?**

**15. В чем особенности информирующего выступления (речи)?**

**16. Как сделать сообщение (доклад, лекцию) интересным?**

**17. Что такое внимание? Каковы виды внимания?**

**18.** Как управлять вниманием слушателей, как использовать имеющиеся и создавать новые интересы? Как стимулировать слушателей? Что еще важно, чтобы владеть вниманием аудитории?

**19.** Как «квантовать» сообщение, чтобы не потерять внимания публики?

**20.** Нужно ли готовиться к речи? Каковы основные принципы подготовки? Что из них больше подходит лично вам?

**21.** Какие «ступени» сценического движения выделяют в актерской и ораторской практике? От чего зависит это деление?

**22.** В какие моменты речи движение необходимо?

**23.** Как ораторское движение служит выполнению законов общей риторики?

**24.** Назовите главный принцип, определяющий движение оратора в процессе речи. К чему приводит его нарушение? Что такое манеризмы?

**25.** Что может выражать жестикуляция? Как характер жестикуляции отражает характер эмоций?

**26.** Какие типы (группы) жестов вы знаете? Приведите примеры.

**27.** По каким причинам и каким образом произошло «падение» ораторского красноречия после 1917 г.?

---

## ЗАДАНИЯ И УПРАЖНЕНИЯ

---

**1.** Составьте риторический эскиз речи на тему «О вреде табака». Регламент — 7 минут. Произнесите речь в риторическом классе.

⇒ **2.** Прочтайте текст «О вреде табака: сцена-монолог в одном действии» А. П. Чехова (1903). Проведите риторический анализ этого текста: определите общую и конкретную цель речи; сравните полученную в результате риторического анализа текста речи таблицу с содержанием § 1 («Структура публичного выступления»): проанализируйте каждый элемент структуры чеховской речи-монолога (Введение, Основная часть, Заключение), сравнивая с требованиями риторики, с риторическими принципами исполнения каждой части публичного выступления. Что совпадает? Что нарушено?

**3.** Составьте риторический эскиз эпидейктической речи на следующие темы (*регламент — 5—7 минут*) и произнесите речи в риторическом классе (выберите по одной теме из каждого набора).

1. Собака	2. Солнце	3. Дети	4. Дружба	5. Велосипед
Кошка	Ночь	Друзья	Одиночество	Автомобиль
Лошадь	Звезда	Враги	Музыка	Магнитофон
Курица	Дерево	Семья	Детство	Телевизор

⇒ **4.** Возьмите текст диалога Платона «Пир» и определите структуру первых четырех хвалебных речей, посвященных Эроту — богу любви (речей Федра, Павсания, Эриксимаха, Аристофана). Соответствует ли их построение тем правилам, о которых вы узнали в § 139?

⇒ **5.** Составьте свою собственную речь — похвалу любви (сделайте риторический эскиз). *Регламент — 7 минут.* Задание для тех, кто выполнил № 4!

**6.** Спланируйте и разработайте содержание энкомия — хвалы деяниям (выберите сами знаменитого человека, историческую фигуру, чья деятельность, по вашему мнению, достойна похвалы в публичной речи). *Регламент — 7 минут.*

**7.** Подготовьте убеждающие речи, выбрав три темы из приведенных ниже или предложив три собственные (*регламент — 7 минут*). Сделайте письменно риторические эскизы к каждой теме. Напишите полностью введение, заключение и переходы; не забудьте письменно же сформулировать общую и конкретную цель речи.

1. Можно ли убедить дурака?

2. Что создает атмосферу дома?

3. Лучшее изобретение человечества.

4. Мое представление о счастье.

5. Ученый и бизнесмен: почему во всем мире первыйрабатывает меньше?

6. Есть ли в мире справедливость?

7. Возможны ли сегодня понятия: «долг», «честь», «правда»?

8. Что в мире «перевесит» в XXI в. — добро или зло?

9. Как возникла жизнь на Земле — случайно или в результате акта творения?

10. Выгодно ли быть хорошим?

**8.** Придумайте сами три темы для агитирующей речи. Подготовьте и произнесите агитирующие речи: а) на 3 минуты; б) на 5—7 минут; в) на 10 минут.

⇒ **9.** Продумайте тактику и составьте риторический эскиз информирующей речи (доклад на 10—12 минут) для следующих речевых ситуаций:

- а) о какой-нибудь (любимой вами) породе собак для аудитории с различными интересами (в вашем риторическом классе);
  - б) о том же — для любителей кошек;
  - в) о том же — специально для тех, кто вообще не любит домашних животных и не одобряет содержание их в квартире.
- Можно выбрать и другую тему на ваш собственный вкус.

**10.** Возьмите любую тему и выберите сами тип речи, которую вы произнесете на эту тему (аргументирующая: убеждающая или агитирующая; эпидейктическая; информирующая); подготовьте речь, составив риторический эскиз и использовав те рекомендации из § 10, которые вам подходят (старайтесь воспользоваться ими как можно полнее). *Регламент — 7—10 минут.* Результат, к которому нужно стремиться, выполняя это задание:

- а) проба приемов подготовки к выступлению и выбор тех, что подходят лично вам;
- б) хорошо подготовленная речь: свободная, эффектная, без сбоев, уверенная.

**11.** Освобождение от мышечных зажимов. Чтобы научиться избавляться от напряженности мышц, нужно следовать одному главному принципу — запомните то ощущение, которое связано с расслаблением. Для этого потренируйтесь — сначала напрягите мышцы, потом постепенно расслабьте. Научитесь воспроизводить состояние расслабления для лицевых мышц (особого внимания требуют мышцы лба, вокруг глаз, рта, челюстная мускулатура), шейные и плечевые, мышцы кистей рук.

Эти упражнения требуют сосредоточенности, так что лучше тренироваться в одиночестве. Выполните упражнение: а) стоя (у стола; посреди комнаты): представьте себе ситуацию выступления; б) сядьте на стул у стола, приготовьтесь говорить сидя.

Добейтесь в обоих случаях состояния свободы, нужной степени мышечной освобожденности. Запомните самое удобное для себя положение тела, рук.

**12.** В присутствии одного-двух «наблюдателей» примите положение для речи (стоя и сидя). Пусть зрители скажут, какое впечатление вы производите.

**13.** Для упражнений в аудитории в ораторских руководствах рекомендуются разные виды небольших пантомим. Это могут быть:

- а) «мини-сцены», иллюстрирующие движением разные темы, например: ловля рыбы на удочку; ожидание приятеля на остановке и встреча с ним; вы попали под дождь и т. д. — придумайте сами, что вам больше нравится.

Можно выбрать какую-нибудь фразу (например: *Это муха*) и изобразить пантомимически, какие ситуации могут заканчиваться (заключаться) этой фразой (например: вы обедаете в столовой и...). В конце пантомимы фраза произносится вслух: «*Это муха!*»;

б) другой ряд упражнений направлен на то, чтобы научиться изображать мимически и положением тела различные эмоции. Один из присутствующих показывает перед аудиторией, в каком настроении или состоянии он находится, другие определяют это; попробуйте выразить эмоции гнева, презрения, сочувствия, удивления.

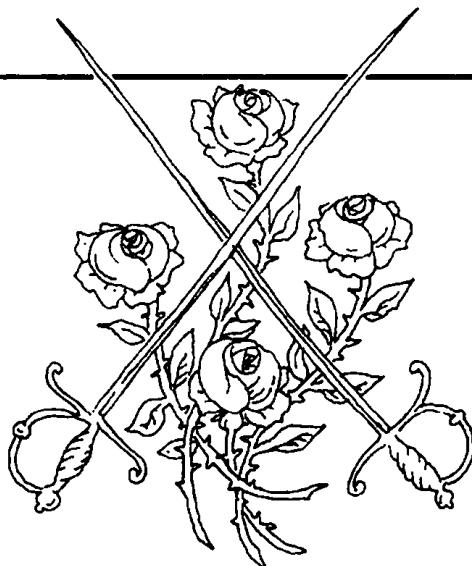
Выполняя упражнения а) и б), не бойтесь показаться «слишком выразительным» — чем отчетливей и ярче будет исполнение, тем лучше. Такие упражнения развивают свободу поведения перед публикой, учат снимать зажатость, напряженность, пользоваться выразительными движениями лица и тела.

**14.** Следите за тем, как выступают с речью ваши коллеги, обращая внимание на «манеризмы». Пусть каждый знает, как он выглядит со стороны во время речи, от каких бессознательных движений, сопровождающих речь, ему лучше избавиться. (Понятно, что лучше всего сделать и проанализировать видеозапись, если есть возможность.)

**15.** Сматывая телевизор, обратите внимание, как ораторы используют жесты и мимику. Как вы думаете, насколько осознанно они пользуются «языком движений»?

Обобщите ваши наблюдения в виде короткого выступления (5 минут). Приведите конкретный анализ.





## *Основы мастерства беседы и спора*

**§ 156. ЗАЧЕМ УЧИТЬСЯ БЕСЕДЕ?** В этой главе мы предлагаем вашему вниманию теоретические сведения и практические рекомендации, необходимые сейчас любому члену нашего общества — не только тем, кто видит свое призвание в активной социальной деятельности, но даже тем, кто собирается провести свою жизнь в тесном кругу собственной семьи.

В последние годы уровень речевой агрессии в нашем обществе резко и опасно возрос. Агрессивная модель речевого поведения утвердилась сейчас везде — в семье и в быту, в школе, в профессиональных сферах, в политике.

Вам, поколению, только вступающему на арену жизни, необходимо научиться вести себя в общении с окружающими принципиально иначе, чем поколение уходящее. От того, удастся ли это именно вам, зависит многое.

Содержание данной части книги поможет читателю справиться с этой труднейшей задачей — обуздить дракона речевой агрессии, действуя осознанно, целенаправленно и последовательно.

### **О СУЩНОСТИ БЕСЕДЫ И ЕЕ ТИПАХ**

**§ 157. БЕСЕДА И ЕЕ ВАЖНЕЙШИЕ РАЗНОВИДНОСТИ.** Одно из интереснейших явлений социальной жизни человека представляет беседа в том значении этого слова, как оно tolкуется в словаре В. И. Даля: «Беседа — взаимный раз-

говор, общительная речь между людьми, словесное их сообщение, размен чувств и мыслей на словах».

Явление беседы, разговора многолико, разнообразно и лингвистически до сих пор мало изучено. Вместе с тем с древних времен это предмет пристального внимания философов и художников слова, деловых людей и политиков, педагогов и психологов. В наши дни явление беседы уже становится тем фокусом, куда направляются усилия современных ученых — специалистов в области неориторики, лингвопрагматики, этнолингвистики, изучающих речевое поведение человека.

Современные риторические основы понимания и описания речевого поведения человека (в частности, и в беседе) мы уже в общих чертах рассматривали в главе 1 (см. разделы о коммуникативных стратегиях и стилях, о факторах говорящего и адресата).

В этом разделе конкретизируем общие сведения и общериторические законы применительно именно к беседе.

Сперва зададимся вопросом: в каких беседах мы с вами участвуем или, вероятно, будем делать это настолько часто, что нам полезно было бы узнать, как лучше себя вести при этом? Попробуем выделить типы таких важных для нас «разговоров» с окружающими.

Вероятно, мы не ошибемся, если предположим, что на первое место вы поставите беседу... с родителями. Затем назовете беседу с друзьями. Потом вспомните о том, что возникают трудности, когда нужно начать и вести разговор с незнакомым человеком. Время от времени каждый из вас беседует с учительями в школе; иногда — и с незнакомыми людьми — «по делу» (во «взрослой» жизни частота, важность и продолжительность таких бесед заметно возрастут). Наконец, бывает, что вас приглашают к общему столу во «взрослой» компании по торжественному случаю или вы участвуете в застолье в компании ровесников. Вот тот круг ситуаций, который приблизительно очерчивает ваши потребности в области риторики беседы.

Итак, перечисленные нами ситуации беседы можно объединить в несколько типов.

1) Непринужденная беседа с близкими или хорошо знакомыми людьми.

2) Первая беседа с незнакомым человеком — «беседа-разведка». К ней близка «беседа-игра», или «светская» беседа.

3) Деловая беседа, тема и ход которой определены профессиональными или деловыми интересами и задачами, официальная, часто с иерархией участников (начальник — подчиненный).

4) Застольная беседа — организованное по особому случаю речевое событие (разной степени официальности, нередко сложное по структуре, часто с ведущим). Темы застольной беседы как единого речевого события, целостного риторического «действа» — это вечные темы эпидейктической речи (см. выше, § 138): добро и зло, прекрасное и постыдное, великое и смешное.

Первые два типа беседы могут иметь любую произвольную тему; это неофициальные беседы, подлинную (глубинную) тему которых прекрасно определил английский писатель XIX в. Р. Л. Стивенсон: «У всякой беседы, — сказал он, имея в виду беседу непринужденную, — есть только три темы: я — это я, вы — это вы, все прочие — это чужие». Конечно, этот афоризм в форме парадокса может показаться преувеличением. Однако во многих случаях он справедлив. Не так ли?

Прежде чем давать конкретные риторические рекомендации к ведению беседы названных нами типов, отметим следующее. То, как должна «выглядеть» та или иная беседа (то, какие ожидания по отношению к речевому поведению собеседника имеет человек, вступающий в разговор в той или иной ситуации), определяется речевой культурой и традицией народа, его риторическим идеалом (подробнее о риторическом идеале, сформировавшемся в отечественной культуре, см. в следующей главе).

**§ 158. ДВЕ ОБОБЩАЮЩИЕ МОДЕЛИ БЕСЕДЫ.** В настоящий момент в нашей стране культура и традиция беседы, складывавшиеся веками и представлявшие собой важную часть русской культуры, значительно нарушены. Тот, кто хочет подробнее узнать и лучше представить себе отечественные традиции беседы, может обратиться к риторическим руководствам начала XX в. — книге Н. Абрамова «Дар слова» (в 15-ти выпусках. СПб., 1900—1912) и другим подобным изданиям, в том числе таким, которые описывают требования общего и речевого этикета. Не менее серьезным, а с нашей точки зрения, и более интересным источником таких сведений являются произведения русской классической литературы. Первым из них по верности взгляда и актуальности

назовем трилогию Л. Н. Толстого «Детство», «Отрочество», «Юность». Особенno рекомендуем последнюю часть трилогии, в которой автор с поразительной психологической и даже лингвистической точностью фиксирует, анализирует, описывает речевое поведение юноши в беседах различных типов, выявляет причины его неудач, показывает постепенное вхождение своего героя в сообщество (в социум) путем овладения искренним, естественным, добрым, т. е. подлинно человечным, диалогическим словом.

В конце предыдущей главы мы показали, как воцарился у нас после 1917 г. тоталитарный монолог в публичной ораторской речи. Тот же ортодоксальный монолог постепенно, но быстро захватил и другие сферы и способы речевого общения, в том числе самые интимные, самые личные — даже беседу, которая «по определению», по самой сути диалогична. Беседа из «общительной речи между людьми, размена чувств и мыслей на словах» (В. Даль) превратилась в несколько (по числу участников общения) синхронных (одновременных) монологов — замкнутых в себе, закрытых друг от друга, как замкнуты в себе и закрыты друг от друга оказались сами люди — «щепки», « капли», «винтики» — «единицы» тоталитарного общества.

Покажем и докажем это, опираясь на свидетельства очевидцев, как мы сделали это, анализируя изменения, постигшие ораторскую речь.

Уже в первые послереволюционные годы утверждаются монологические формы общения в быту. Они вытесняют подлинную беседу, разговор. Повседневное речевое общение начинает строиться из двух основных элементов — рассказа (монолога), причем рассказа воспроизводящего, «цитатного» типа, и... молчания. Истинные связи между людьми рушатся, торжествует имитация общения, симуляция взаимопонимания: «С нами в купе ехали, быть может, хозяйственники или работники партийного аппарата, во всяком случае, люди нового типа <...> Мандельштам с интересом присматривался к ним. Он сразу заметил, что они не разговаривают и только время от времени цитируют статью или газету <...> Их бессловесность нас настораживала и пугала...» — так пишет в мемуарах Надежда Мандельштам (см.: Мандельштам Н. Вторая книга. М., 1990. С. 68—69). И далее: «<...> Мы оба видели, как ослабевают связи между людьми, и прежде всего исчезло искусство разговора. Внезапно появились рассказчики,

потому что разговаривать было не о чем <...> Какой путь должны пройти дети, выросшие в таких домах, чтобы научиться думать, отвечать и говорить? До сих пор ведущее место занимают рассказчики...»

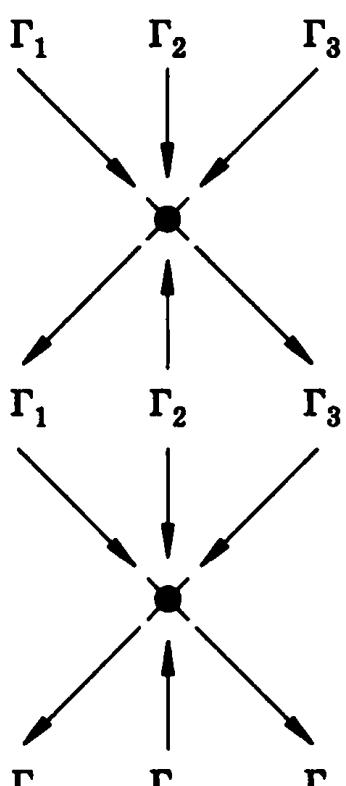
Итак, каждый из участников такой специфической «беседы», к которой и мы привыкли, в традициях которой и мы воспитаны, «ведет» свою индивидуальную тему, свой собственный монолог, причем использует для этого уже готовый «текст» цитатной природы — прежде всего анекдот или рассказ о «случае из жизни» — своей или чужой. Эти отдельные монологи в процессе такой «беседы» практически друг с другом не взаимодействуют, не перекрещиваются, а просто чередуются, «существуют». Покажем это на схеме 18 (внимательно изучите ее).

### СХЕМА 18

(на схеме Г — говорящий, участник общения)

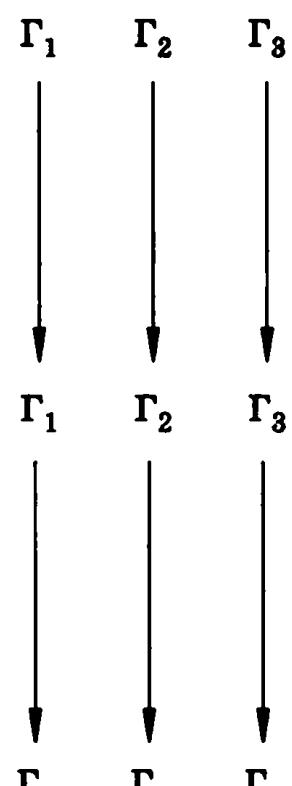
I. Подлинная беседа — диалог

II. «Беседа» как ряд одновременных монологов



и т. д.

(индивидуальные темы и речевые вклады — реплики участников взаимодействуют, переплетаются, образуют общую тему и развиваются как ее «ответвления»)



и т. д.

(индивидуальные темы и речевые вклады — реплики участников «не касаются» друг друга, не взаимодействуют, общей темы нет)

Приведем еще один пример. Это будет художественное обобщение — модель «детской беседы», очень точно отражающая нашу «модель II» (см. схему на с. 381). Заметим, что, чем младше дети, тем менее они способны беседовать на «общую тему» и тем более склонны «говорить о своем», как бы не замечая, игнорируя высказывания собеседника.

Вспомните:

- *А у меня в кармане гвоздь. А у вас?*
- *А у нас сегодня гость. А у вас?*
- *А у нас сегодня кошка  
родила вчера котят. Котята выросли немножко,  
А есть из блюда не хотят...*

(С. Михалков.)

Беда в том, что эта «детская модель» разговора может сохраняться и у взрослых, если подлинная культура беседы в обществе утрачена. В этом случае участники общения пользуются в основном той моделью беседы, которая на нашей схеме изображена под номером II.

Итак, теперь у нас есть основания, чтобы выяснить, как следует вести себя говорящему во время беседы. Это важная проблема риторики беседы.

## ПРИНЦИПЫ ПОВЕДЕНИЯ СОБЕСЕДНИКОВ И ВОЗМОЖНОСТИ ВЗАИМОПОНИМАНИЯ

**§ 159. ДВА ТИПА СОБЕСЕДНИКОВ И ДВЕ СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ В БЕСЕДЕ.** Как должен вести себя говорящий (участник беседы), чтобы подлинная беседа состоялась? Постараемся ответить как можно более кратко.

1. Талант (или, если хотите, мастерство) собеседника состоит прежде всего в том, чтобы уметь переносить фокус собственных интересов и внимания с себя самого на своего партнера и тему беседы. «Закрытый» человек тем и отличается от «открытого», что не умеет сосредоточиться на том, что не есть он сам, заинтересоваться другими и другим. Сравните две установки, которые характерны: первая — для «человека-манипулятора», «закрытого» носителя культуры монолога, и вторая — для человека сократовского, античного, диалогического, «открытого» типа, т. е. наилучшего собеседника.

## Типы собеседников

I — «Закрытый тип»	II — «Открытый тип»
<p>1. Главная ценность — «я сам», я и есть самое интересное</p> <p>2. Право на речь — это право на власть; следовательно, нужно любой ценой захватить инициативу, выдвинуть и развернуть свою тему, бороться и победить</p> <p>Стратегия — подчинение себе (авторитарная модель, доминирование, создание иерархии)</p> <p>3. Мой партнер (собеседник) — объект, которым я могу манипулировать; в разговоре я командую, он — подчиняется</p> <p>4. Хочу показать себя, полюбоваться собой, высказаться сам</p>	<p>1. Главная ценность, т. е. самое интересное, — мой собеседник и тема разговора</p> <p>2. Не важно, кто главенствует — я сам или другие; иерархия (отношение господства) мешает подлинному взаимодействию, делает его неинтересным</p> <p>Стратегия — равноправное сотрудничество, а не борьба</p> <p>3. Мой партнер — особый, не зависящий от меня самостоятельный мир, которым я вовсе не должен управлять. Лучше с ним познакомиться: как интересно!</p> <p>4. Хочу узнать и понять другого, слушать и слышать его</p>

В таблице X перед нами предстают два типа собеседников, два обобщенных портрета: человека, сосредоточенного на себе («закрытый тип»), и человека, сосредоточенного на своем партнере по беседе («открытый тип»). В основе различий этих портретов — две противоположные позиции участников беседы, которые в яркой образной форме раскрыл Цицерон: «Не следует завладевать разговором, как вотчиной, из которой имеешь право выжить другого; напротив, следует стараться, чтобы каждый имел свой черед в разговоре, как и во всем остальном».

2. А теперь посмотрим, как различие этих двух типов собеседников проявляется в их речевом поведении в беседе. Изобразим стратегию речевого поведения в беседе, характерную для «закрытого типа» и «открытого типа» собеседника в таблице, чтобы более наглядно провести сопоставление. Отметим также и типичные формы речи, характерные для того и другого. Анализируя таблицу, подумайте, какие из этих речевых форм вы чаще замечаете в собственной речи. Сделайте выводы.

ТАБЛИЦА XI

**Стратегия речевого поведения в беседе**

I. «Закрытая» стратегия монолога	II. «Открытая» стратегия монолога
<p>1. Главное — не слушать, а говорить самому. Пока говорит собеседник, лучше подумать, что сказать, когда он кончит (или когда удастся его перебить). Нужно перебить собеседника, как только представится случай</p>	<p>1. Главное — хорошо слушать. Пока говорит собеседник, я внимательно слушаю и стараюсь понять, что он имеет в виду. Выслушав, я могу сопоставить его точку зрения со своей и сформулировать свой ответ так, что он со мной согласится: «Да, я это и хотел сказать», — подтвердит он. Я не стремлюсь перебить собеседника</p>
<p>2. «Я-подход»; фразы типа:</p> <p>а) <i>меня интересует то-то и то-то... я хотел бы...;</i></p> <p>б) <i>я считаю, что...;</i></p> <p>в) <i>хоть вам это и неизвестно...;</i></p> <p>г) <i>вы, конечно, еще не слышали (не знаете), что...</i></p>	<p>2. «Вы (ты)-подход»; фразы типа:</p> <p>а) <i>что вас интересует? вероятно, вы хотите...;</i></p> <p>б) <i>какого вы мнения о...?</i></p> <p>Или: <i>вам будет интересно узнать, что...;</i></p> <p>в) <i>вам, конечно, известно, что...;</i></p> <p>г) <i>вы, конечно, знаете (уже слышали), что...</i></p>

На первое место я ставлю свои интересы, свои мнения, свои желания и показываю это собеседнику с помощью «Я-подхода»

3. Мне не важно, как зовут моего собеседника и кто он. В беседе я обращаюсь к нему просто: *Вы* или *ты*
4. В беседе я часто повторяю собственные фразы, наслаждаюсь тем, как хорошо они звучат
5. Каждую реплику я начинаю или со слова *я* (см. выше, 2), или со слова *нет*. Идеал начала реплики: *Нет, я считаю, что...* или: *Нет, вы не правы; я думаю, что...* Прав могу быть только я сам
6. Я задаю собеседнику такие вопросы, в ответ на которые он завопит: *Нет, нет, нет!*
7. Я резко, категорично выражают свое мнение. Нечего церемониться! Я ведь самый умный («лучший специалист»). Пусть все видят это

На первое место я ставлю интересы, мнения, желания, вкусы собеседника и показываю это с помощью «Вы-подхода» в беседе

3. Я сразу запоминаю, как зовут собеседника, и называю его по имени (имени и отчеству); я не забываю о его профессии, возрасте, интересах
4. Я повторяю вслух основные мысли и высказывания собеседника и делаю это с уважением
5. Я стараюсь (хотя это и трудно) начинать свою реплику со слова *да*: *Да, вы правы, хотя...;* *Да, я с вами согласен во всем, кроме...* и т. д. Если собеседник прав, я с готовностью подчеркиваю его правоту
6. Я стараюсь формулировать вопросы так, чтобы собеседник имел возможность согласиться, а лучше — не имел возможности не согласиться со мной
7. Я стараюсь смягчить свои высказывания. Например, так: *А не кажется ли вам, что...;* *Возможно, правы те, кто думает, что...;* *Вероятно, справедливее считать, что...* Все люди могут ошибаться: и он, и я

I. «Закрытая» стратегия монолога	II. «Открытая» стратегия монолога
<p>8. Я никогда не даю спуску в разговоре. Хвалить собеседника? Зачем это? Допустим, он умный человек, но я-то умнее! Напротив, если собеседник ошибся — нельзя упустить возможность показать ему это</p>	<p>8. Я при любом удобном случае выражаю одобрение собеседнику, поддерживаю его. Беседа — это не экзамен, а я — не экзаменатор. Ставить оценки — не моя задача</p>
<p>9. Чем больше отрицательных оценок я поставлю собеседнику и всему вокруг — тем справедливей: все плохо, один я хороший. Вот об этом и поговорим</p>	<p>9. Конечно, вокруг много плохого. Но и хорошее тоже есть: поговорим лучше об этом!</p>
<p>10. Буду говорить о том, что мне интересно. Я знаю, что для приличия нужно поинтересоваться собеседником. Буду задавать ему любые вопросы, какие придут в голову: как родители? Как собака? Как здоровье? Как дела? Как успехи? (Ах, да, собака, кажется сдохла — об этом я позабыл, ну ничего, переживет.)</p>	<p>10. Найду такую тему для беседы, чтобы нам обоим было интересно. «Личные вопросы» буду задавать, подумав, не огорчится ли собеседник? Не обидится ли?</p>

Мы видим, что различное поведение двух противоположных типов собеседников определяется различием их целей общения и, соответственно, предпочтением ими противоположных стратегий беседы.

Подтвердим справедливость характеристик и реальность «портретов», данных выше, обратившись к признанным авто-

ритетам в искусстве беседы — к знаменитым европейским мастерам этого дела. Заметим, что культура русской светской и дружественной беседы впитала в себя традиции французской causerie (козерí) и английского small talk, table-talk. Афористичность, изящество, легкость, составляющие блеск французского красноречия; великолепие отточенного мастерства парадокса, теплота юмора, тонкость намека — лучшие черты красноречия английского, — а вместе с ними — глубина и свобода, точность и смысловая емкость, неисчерпаемое богатство и образность, красочность и блесткость русского слова — все это образовало тот уникальный сплав, которым некогда отличалась речь культурного русского собеседника (чтобы убедиться в этом, достаточно внимательно прочитать «Table-talk» А. С. Пушкина).

Ларошфуко, известный французский мыслитель, современник Мольера, сказал: «Чтобы понравиться другим, нужно говорить с ними о том, что приятно им и что занимает их, уклоняться от споров о предметах маловажных, редко задавать вопросы и ни в коем случае не дать им заподозрить, что можно быть разумней, чем они» («Максимы»).

А вот высказывание знаменитого француза XX столетия — писателя Андре Моруа: «Мы никогда не наскушим женщине, коль станем говорить с нею о ее нравах и красоте, коль будем расспрашивать ее о детстве, о вкусах, о том, что ее печалит. Вы также никогда не наскучите мужчине, если попросите его рассказывать о себе самом» («Письма незнакомке»). Тот же автор описывает поведение в беседе человека «закрытого типа» так: «Он очень боится, что, кроме него, вдруг заговорит кто-то еще, и, когда ему на мгновение приходится замолкнуть, он жестом уличного регулировщика протягивает властно руку, в корне пресекая фразы, готовые вырваться из других уст» («Искусство беседы»).

Две характеристики стратегий беседы, два «портрета» собеседников, которые выше мы дали в сопоставлении, можно использовать как систему самых общих сведений о том, «что такое хорошо и что такое плохо» и как вести себя в беседе. Они пригодятся в разговоре любого типа. Так, например, молодые люди часто чувствуют неуверенность, только что познакомившись с девушкой (юношой), ибо не знают, о чем говорить. Эта задача тревожит, а нередко превращается в неразрешимую. Так хочется понравиться, «показать себя»! Но что нужно для этого говорить, о чем говорить? Ответы на это вы уже получи-

ли: вчитайтесь внимательнее в приведенные выше афоризмы Ларошфуко и Моруа, еще раз посмотрите таблицу XI.

Как видите, чтобы стать привлекательным собеседником, нужно не только учиться, но и постоянно воспитывать себя: наблюдать и анализировать собственное речевое поведение и речевую манеру окружающих, контролировать себя в повседневном общении с другими. Теперь посмотрим, в чем особенности отдельных типов беседы и какие существуют для них рекомендации.

## **НЕПРИНУЖДЕННАЯ ДРУЖЕСКАЯ БЕСЕДА КАК ОСОБЫЙ ВИД ОБЩЕНИЯ**

**§ 160. ДРУЖЕСКАЯ (ГЕДОНИСТИЧЕСКАЯ) БЕСЕДА.** Непринужденная дружеская беседа — это особый вид общения, осуществляемый с помощью речи, которую мы в главе 1 (см. с. 66) назвали гедонистической (направленной в первую очередь на получение удовольствия, радости). Действительно, «наслаждение, которое мы получаем от беседы (*causerie* — дружеской беседы), проистекает не из высказываемых в ней идей, которые, как правило, менее интересны, чем в хорошо написанной книге, а, пожалуй, из той стремительности, с которой мы выражаем себя и понимаем других, из умственного и душевного равенства (гармонии. — А. М.) собеседников, когда находчивость партнера радует тебя не меньше, чем твоя собственная, наконец, из нашего вкуса к отбору точных оттенков мысли, заставляющего нас искать и находить самые тонкие и удачные из них» (Моруа А. Надежды и воспоминания: Художественная публицистика. М., 1983. С. 286). Чувство общей гармонии мира, радость от понимания своего места в стройном здании вселенной — духовном (идеальном) и телесном (материальном), — места, которое мы находим с помощью партнера по беседе и определяем по отношению к нему, — вот главный источник удовольствия в гедонистической беседе.

Как мы узнали в главе 1, это особое ощущение гармонии мира рождается во многом (и даже в основном) как результат согласованности (гармонии) дискурса беседы, соразмерности его основных параметров (характеристик) у партнеров (см. с. 118—119). Эта беседа в принципе бесконечна, ее горизонты

раздвигают пространство и время, она дарит ощущение свободы и уверенности.

Никаких специальных рекомендаций к ведению беседы этого типа, кроме самых общих принципов, которыми руководствуется любой хороший собеседник, приведенных в § 159, быть не должно и не может. Только одно и главное может помешать успеху: «Не от недостатка ума нет разговора, а от эгоизма. Всякий хочет говорить о себе или о том, что его занимает; ежели же один говорит, другой слушает, то это не разговор, а преподавание...»; или: «...Каждый говорит о том же <об одном предмете> по своей точке зрения, перенося все на свою или меряя по своей мерке, и чем более продолжается разговор, тем более отделяется один от другого, до тех пор пока каждый увидит, что он уже не разговаривает, а проповедует с недоступной никому, кроме него, вольностью, выставляя себя примером, а другой его не слушает и делает то же» (Толстой Л. История вчерашнего дня). Сравните эти наблюдения Л. Н. Толстого с тем портретом собеседника, который мы привели в таблице X (§ 159) в графе слева.

## ПОВЕДЕНИЕ В ПЕРВОЙ БЕСЕДЕ С НЕЗНАКОМЫМ ЧЕЛОВЕКОМ И В «СВЕТСКОЙ» БЕСЕДЕ

### § 161. ЭТАПЫ «СВЕТСКОЙ» БЕСЕДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ.

Первая беседа с незнакомцем — это фактически «беседа-разведка». «Светскую» же беседу можно отнести к разговорам близкого, но несколько иного типа — к таким, «которые говорятся оттого, что неприлично было бы не говорить, как неприлично было бы быть без галстука. Одна сторона думает: ведь вы знаете, что мне никакого дела нет до того, о чем я говорю, но нужно; а другая: говори, говори, бедняжка, — я знаю, что это необходимо» (Толстой Л. История вчерашнего дня).

Как в первой беседе с незнакомцем или вообще в беседе, которая возникает и происходит скорее «из вежливости», «по необходимости», чем по искреннему желанию, создать предпосылки для более ценного продолжения? Как перейти к не-принужденному общению? Наконец, как произвести приятное впечатление и, возможно, заложить фундамент будущей дружбы?

Рассмотрим основные фазы (этапы) «светской» беседы и дадим некоторые общие рекомендации. Эти риторические приемы и элементы структуры беседы каждый сможет обогатить и конкретизировать, наблюдая и анализируя речевое поведение окружающих в соответствующих ситуациях, а также пробуя и изобретая свои варианты поведения, собственные приемы и средства — индивидуальные и своеобразные.

Как и любое речевое событие, беседа имеет начало, середину и конец (сравните со структурой публичной речи).

**I. Начало.** Как вступить в беседу? Основные элементы начала.

1) Представление. Назовите свое имя (*Здравствуйте. Меня зовут ...* или: *Я — ...*), а если удобно — также и свое занятие или то, что вас больше всего интересует (в жизни вообще или в данной ситуации). Таким образом вы как бы обозначаете «веши», ориентиры, по которым дальше сможет двигаться беседа, создаете вашему собеседнику «отправной пункт», трамплин для того, чтобы начать разговор с вами: задать вам вопрос и т. п. Делайте это очень кратко, без особых подробностей. (Род своих занятий или должность обязательно назвать в ситуации официальной беседы при общении с незнакомыми коллегами в соответствующей обстановке.)

Вы можете также сказать, где вы живете, или дать еще какую-нибудь информацию о себе.

2) Очень важный элемент начала — «похвала» или «комpliment» (в общем смысле этого слова, подробнее см. ниже) — одобрение, выраженное вами собеседнику. Взгляните на человека по-настоящему внимательно, как это делают маленькие дети. Не может быть, чтобы вам не понравилось в нем хоть что-нибудь. «Похвалите» именно это (прочтайте следующий параграф о том, как делать «комплименты»). Многие теплые приятельские и даже глубокие дружеские отношения начинаются с такой «похвалы».

3) Вопрос, содержащий личное сообщение (касающееся личности говорящего).

4) Пристальный (не «пронизывающий», а заинтересованный, внимательный) взгляд; теплая, доброжелательная улыбка. Вот как описано начало беседы, содержащее все три последних элемента, в повести Толстого «Юность»: «— *Как вы думаете: я самолюбив?* — сказал он [Неклюдов], подсаживаясь ко мне (это и есть «личный вопрос», или,

как говорят англичане, personal question — нечто в риторике английской беседы недопустимое или (во всяком случае) рискованное. — A. M.).

Несмотря на то, что у меня на этот счет было составленное мнение, я так оробел от этого неожиданного обращения, что не скоро мог ответить ему.

— 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 ... <...> — Уж я не знаю, справедливо или нет, только никто, кроме меня, не признается: я убежден, что я умнее всех на свете, и уверен, что вы тоже уверены в этом (это тоже «личное сообщение», «personal remark» — искреннее, откровенное, интимное «самораскрытие». — A. M.) <...>

— Неужели вы в самом деле так думаете? — сказал Нехлюдов, пристально глядываясь в меня («внимательный взгляд». — A. M.) <...> Нехлюдов помолчал с минуту.

— 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 (похвала; улыбка. — A. M.).

Похвала так могущественно действует не только на чувство, но и на ум человека, что под ее приятным влиянием мне показалось, что я стал гораздо умнее, и мысли одна за другой с необыкновенной быстротой набирались мне в голову». (Личное сообщение («откровенное высказывание») может, конечно, не иметь формы вопроса.)

Прочие возможные элементы начала беседы, призванные расположить к себе собеседника:

- 5) «Просьба о помощи».
- 6) «Обычные любезности».

«Просьба о помощи» может касаться чего угодно; можно попросить: указать кого-либо, кто находится среди присутствующих (и может в дальнейшем стать предметом беседы); помочь найти вещь или нужную информацию, объяснить что-нибудь и т. д. Люди любят быть полезными и покровительствовать, особенно если это не трудно; поэтому «просьба о помощи» располагает к общению.

Под «обычными любезностями» мы имеем в виду предложение собственных «мелких» услуг: Позвольте, я налью вам еще (воды, вина)...?; Позвольте предложить вам

*то-то и то-то.* И пр. А также достаточно шаблонные, стандартные, но вместе с тем и естественные «речевые формулы»: *Вам не кажется, что мы уже встречались?* и пр.

II. Середина (продолжение) беседы. Не следует мучительно выискивать тему для обсуждения, а также страдать от ее отсутствия: ваш собеседник перед вами. Как вы уже знаете, часто самое интересное для него — это он сам. Попробуйте, не проявляя излишнего «напора» и навязчивости, «разговорить» его. Для этого используют следующие приемы:

1) вопросы фактического или личного характера: *Часто вы так собираетесь? Как обстоят дела с тем-то и тем-то? Вам нравится ваша работа? Какое впечатление производит на вас происходящее?* Вопросы имеют главной целью обнаружение такой темы или такого предмета речи, которые будут равно интересны и вам, и вашему собеседнику: вы ведь тоже должны попытаться получить удовольствие от разговора, только тогда его можно будет считать по-настоящему удавшимся;

2) побуждение собеседника рассказать подробнее о себе: *Мне кажется, вы вполне довольны жизнью. Я не ошибся? У вас, наверное, много работы? Неужели вы находите время для других интересов? Как вам это удается? Вы, похоже, очень организованный человек. А вот мне этого так не хватает! Как у вас это получается?* (И т. д.);

3) сообщение собственных мнений и впечатлений, используемое как повод для того, чтобы «разговорить» партнера: *У меня такое впечатление, что я попал в очень дружный коллектив. Я прав? Сдается, что NN чувствует себя тут как рыба в воде. Как вам кажется?* (И др.);

4) активное слушание: постарайтесь внимательно отнестись к тому, что говорит партнер, даже если сначала это вам не очень интересно. Если чего-то не поняли, не бойтесь уточнить или попросить объяснить, что именно имеется в виду (переспрашивайте), — людям бывает приятно объяснить другим то, что им самим интересно и важно. Особенно важно не только слушать, но и довести до сознания партнера, что все, что он говорит, для вас существенно: используйте сигналы «обратной связи»: *Да-да, понимаю. Как интересно! Правда? Неужели! Просто невероятно!* Кивайте голо-

вой, улыбайтесь, короче говоря — не просто слушайте, но внимайте.

**III. Конец.** Окончание беседы не менее важно, чем ее начало. Именно оно (окончание), как правило, и остается в памяти, во всяком случае — в памяти эмоциональной. «Выход» из беседы — дело очень ответственное и тонкое. Умение правильно осуществить его составляет необходимое условие мастерства собеседника. В заключительной части (конце) хорошей беседы обычно присутствуют ниже перечисленные элементы.

1) «Об юдное согласие» собеседников — вот что необходимо для изящного и вежливого окончания разговора. Это значит, что нужно внимательно следить за поведением партнера, когда вам начинает казаться, что тема (темы) исчерпана и беседа подходит к концу. Заметив, что ваш собеседник близок к тому же мнению, нужно либо предоставить ему самому «закруглить» разговор (если партнер старше по возрасту или выше по статусу), сделав паузу, чтобы он мог ею воспользоваться и завершить разговор, либо инициировать выход из беседы.

2) Одним из приемов «выхода» из беседы является выражение благодарности партнеру за интересный разговор, выражение удовлетворения от встречи со столь интересным собеседником.

3) Выйти из беседы помогает выражение надежды на то, что начатый разговор когда-либо будет продолжен.

4) Если беседа должна быть прервана независимо от вашего желания, нужно извиниться, а затем поблагодарить собеседника, высказав при этом надежду на то, что вы вновь встретитесь и продолжите начатый разговор.

Чтобы не показаться навязчивым, слишком назойливым, следите за настроением собеседника и ни в коем случае не «цепляйтесь» за него. Не предлагайте все новые и новые вопросы или темы для обсуждения, если вы замечаете, что партнер не слишком заинтересован в дальнейшем общении.

Особенно важно вовремя уметь прервать рассказ о себе или о чем-то, что случилось с вами, вашими близкими или знакомыми. При малейших проявлениях невнимания со стороны собеседника «речь о себе» следует прекратить, «закруглив» разговор или переведя его на темы, близкие, интересные собеседнику.

Как видим, «правила конца» для риторики беседы в принципе те же, что и для любого речевого события. «Риторика прощания» в беседе также подразумевает похвалу адресату (благодарность за приятную увлекательную беседу) и демонстрацию известного оптимизма (выражение надежды на новый разговор, дальнейшую встречу для продолжения обсуждения начатого во время этой встречи).

## НЕПРОДУКТИВНЫЕ МОДЕЛИ БЕСЕДЫ И КАК ИХ ИЗБЕЖАТЬ

**§ 162. ПОЧЕМУ НУЖНО ЗНАТЬ О НЕПРОДУКТИВНЫХ МОДЕЛЯХ БЕСЕДЫ?** Давайте вспомним три основные коммуникативные стратегии, о которых мы говорили в главе 1 (см. § 67), и опишем самые распространенные «модели беседы», используемые, как правило, риторически не подготовленными, не слишком «светскими» и искушенными собеседниками. Эти модели предлагаем вам для анализа, для ориентации при собственных наблюдениях за речевым поведением партнеров в беседе, а во многом — даже как «антипримеры», которым мы не советуем следовать. Каждая из таких моделей «в чистом виде» не слишком продуктивна, а то и губительна для настоящей беседы. Это скорее «суррогат», которым неумелые собеседники заменяют «настоящий» разговор, требующий известного мастерства.

### § 163. МОДЕЛИ, ХАРАКТЕРНЫЕ ДЛЯ «СТРАТЕГИИ БЛИЗОСТИ».

1) «Пулевые вопросы» личного характера (personal questions). Собеседник «набрасывается» на партнера, бомбардируя его личными вопросами; ответ едва выслушивается. Затем следует очередной вопрос того же типа: *Как дела? Как родители? Как дети? Как...? Как...?* Партнер-адресат еле успевает открыть рот, чтобы пробормотать очередной ответ, как уже вынужден снова говорить о себе. Такая «тактика интервью» используется эмоциональными, несдержанными людьми, причем такими, которые воспитаны в речевой традиции, требующей «избежать молчания любой ценой»; говорящий искренне считает, что так и должен вести себя «светский», «воспитанный» человек. Любую паузу он воспринимает как неловкое, затянувшееся молчание и спешит сам его нарушить, задавая вопрос за вопросом. При этом партнер

такого собеседника хорошо понимает, что на самом-то деле ни он сам, ни его ответы не слишком интересуют «интервьюера», так что участвовать в такой беседе для обоих скорее тягостная необходимость, чем удовольствие.

2) «Жалобы» — тактика, которая требует от обоих партнеров достаточной активности одинакового типа.

Модель состоит в том, что каждый из собеседников поочередно «жалуется на жизнь»: *Денег нет... — И у меня нет, просто кошмар...* (обсуждается тема недостатка денег); *родители — тираны; дети — чудовища; в школе плохо учат; все надоело; времени не хватает* и пр. Набор тем для «жалоб» друг другу бесконечен. Собеседники расходятся с ощущением совершенной ими неловкости и усилившимся чувством «катастрофичности бытия».

Обращаем ваше внимание на то, что хороший собеседник не может не быть оптимистом, хотя бы внешне, формально; воспитанный человек предпочитает подбодрить другого в самых сложных обстоятельствах, а не «нагнетать ужасы». Описанная модель тоже, как и первая, служит тактике «избегания молчания», однако легко доступным способом «нытья».

3) Обсуждение исключительно интимных, личных тем. Это модель «я говорю откровенно о себе, а ты — о себе». Модель отличается от приятной продуктивной беседы, действительно приносящей обоим партнерам удовольствие, тем, что не соблюдается «мера проникновения» в личную жизнь каждого из собеседников. Пытаясь «избежать молчания», партнеры взаимно нарушают, насилием ломают «личностные границы», «индивидуальный суверенитет» друг друга. Делается это сразу или постепенно, причем более активный собеседник вынуждает другого пойти на ту же «степень откровенности», которую предлагает сам. Для более пассивного партнера это может быть болезненно, неприятно. Но что поделаешь, приходится отвечать «откровенностью на откровенность». В результате остается некоторое чувство презрительности. Воспоминания о таком разговоре могут быть очень неприятны, а «активный партнер», напротив, будет уверен, что вы хорошо «поболтали по душам».

4) Самая распространенная и, к сожалению, самая губительная для беседы и для партнеров модель (близкая к модели 3 — «жалобы») — «последнее осуждение», «попеременная хула». Отрицательной оценке подвергается все вокруг: незнакомые люди, попавшиеся на глаза; общие знакомые; окружающее; прошлое; будущее; политические

фигуры — что угодно. О том, как оценивается такое речевое поведение в русской речевой традиции, подробнее см. ниже, в главе 7. Сюда же, как понятно, относятся сплетня, а также пересказ партнеру того (плохого), что сказали о нем другие. Убедительно просим вас отказаться от этой модели. Способы, которые можно использовать, чтобы «разрушить» такое речевое поведение собеседника, описаны еще в древнерусской литературе (см. ниже, с. 471—472). Этими же приемами можно с успехом оперировать и сегодня.

## § 164. МОДЕЛИ, ХАРАКТЕРНЫЕ ДЛЯ «СТРАТЕГИИ ОТСТРАНЕНИЯ»

1) Цепь рассказов — «случаев» или анекдотов. «Заполнить бреши», т. е. кажущиеся «опасными» паузы, избегая молчания, современные собеседники очень часто пытаются, «нанизывая» друг на друга «короткие рассказы». Для этой цели, собственно, и служат анекдоты. Конечно, анекдот анекдоту рознь, и хороший, к месту и умело рассказанный анекдот (или реальное происшествие) — украшение беседы. Однако если вся беседа становится сплошной серией таких «цитат» — готовых, воспроизводимых текстов, затверженных наизусть, то она теряет всю прелест и подлинной беседой (см. определение В. И. Даля) быть перестает. Такой «суперрассказчик», стремящийся полностью захватить, оккупировать внимание всей компании анекдотами или «забавными» случаями из своей жизни, представляет собой для собравшихся немалую угрозу. Характерно, что сам «анекдотчик» получает настоящее удовольствие и, как правило, совершенно убежден в том, что действительно развлекает присутствующих.

2) Стратегия отстранения, замыкания в себе, «охраны собственных границ» нередко парадоксальным образом реализуется в «судорожной говорливости». «Людей, которые боятся услышать оскорбительный намек в свой адрес, легко узнать по судорожной говорливости. Стоит беседе приблизиться к запретной теме — и неестественное оживление сразу же выдает снедающую их тревогу; их фразы подобны пустым железнодорожным составам, которые командование пускает на самые уязвимые участки, чтобы сбить противника с толку и сорвать его наступление» (А. Моруа. Искусство беседы). Для «заполнения брешей» — пауз используется (как предмет речи) любой «подручный материал»: все, что находится вокруг, попадается на глаза, всплывает в памяти. Беседа исчезает в хаосе быстро сменяющихся тем и отдельных ре-

лик. Так ведут себя нервные и по-настоящему замкнутые люди. Собеседник такого типа нуждается в том, чтобы его «успокоили»; для этого ему нужно ощутить искреннее и доброжелательное внимание к себе со стороны партнера.

3) Единственная «продуктивная» модель из всех названных — стремление поговорить на отвлеченную, даже абстрактную тему, не влекущую опасности «нарушения личных границ», «вторжения в личное пространство». При умелой и, главное, осознанной поддержке такой партнер легко может стать интересным собеседником и доставить вам подлинное удовольствие, стоит только «методом разведывательных вопросов» найти такую отвлеченную тему, которая и для вас будет небезразлична. Как мы уже говорили, техника вопросов при такой «разведке» отчасти напоминает игру в морской бой. Разница с моделью «пулеметных вопросов» велика: «разведывательные вопросы» не носят личного характера, скорее наоборот; кроме того, они предполагают подлинное внимание к сфере интересов собеседника; они устанавливают «общее поле» его и ваших собственных предпочтений, увлечений и так далее.

**§ 165. СПОСОБЫ, ПОМОГАЮЩИЕ ИЗБЕЖАТЬ НЕПРОДУКТИВНЫХ МОДЕЛЕЙ БЕСЕДЫ.** Итак, мы рассмотрели семь моделей, по которым неумелые собеседники пытаются вести беседу «светскую». Только одна из них (последняя) оказалась приемлемой как продуктивная. Все остальные требуют, как вы убедились, определенных риторически обоснованных и грамотных действий для коррекции. Назовем самый общий способ, который можно использовать в этих целях. Это так называемая «смена рамки», в которую ваш партнер пробует «загнать» вас как собеседника, а иными словами — смена модели. Что для этого требуется? Исследователи речевого поведения человека рекомендуют для «смены рамки» два приема.

Первый — не делать покорно то, чего от вас ждет собеседник, а предложить ему собственную модель. Например, не отвечать на очередной вопрос, если партнер использует модель «пулеметных вопросов», а после краткой паузы задать собственный — такой, который вам бы хотелось с ним обсудить в данный момент, скажем, спросить, что он думает о какой-либо отвлеченной (не «личной») теме.

Второй — тактично, мягко, не обижая собеседника, словесно описать то, что происходит между вами («назвать рамку»).

Например, сказать: *Вы настоящий знаток анекдотов. Меня всегда восхищали люди, которые могут их запоминать, а главное, артистично рассказывать. Но я, боюсь, не из их числа. Давайте лучше поговорим о... (мне интересно, что вы думаете о...).* Наблюдения за речевым поведением показывают: если словесно назвать, описать модель (по которой оно происходит), то эта модель рассыпается в прах, как в волшебных сказках теряет свою силу заклятье или заговор.

## ОСНОВЫ ВЕДЕНИЯ ДЕЛОВОЙ БЕСЕДЫ

**§ 166. ДЕЛОВАЯ БЕСЕДА И ДЕЛОВАЯ СИТУАЦИЯ.** Риторика делового общения, как вы уже знаете, представляет собой особую часть риторическую дисциплину. В нашей книге, посвященной основам риторики общей, мы остановимся на самых существенных рекомендациях к речевому поведению в деловой беседе. В качестве таковых следует использовать все те принципы, которые мы выделили как основы риторики любой беседы — «беседы вообще» — в § 159. Перед тем как назвать правила и привести сведения, особенно полезные именно в беседе деловой, дадим один из лучших, с нашей точки зрения, источников информации по технике деловой беседы, доступных нашему читателю. Это книга Предрага Мицича «Как проводить деловые беседы», изданная в Белграде в 1980 и 1982 гг. и выдержанная два русских издания (второе — М., 1983). Книга представляет собой специальный курс для бизнесменов, весьма обширный, полный и подробный.

Деловая беседа отличается от других типов беседы тем, что она происходит в деловой ситуации (ситуации делового общения) и направлена на решение конкретной проблемы; в результате такой беседы меняется существующая деловая ситуация и создается новая (конечно, в том случае, если беседа была эффективна, т. е. конкретная проблема получила в ходе ее свое решение, то или иное).

Деловая беседа, если возникает не спонтанно, а планируется заранее (что чаще всего и бывает), требует особой специальной подготовки. Основы этой подготовки вы уже получили, изучив принципы подготовки к публичному выступлению. Для вас не трудно теперь спланировать и свою деятельность в любой будущей деловой беседе. Вообще на данном этапе вам

важнее всего быть полностью уверенным в том, что освоенные вами элементы общей риторики вполне достаточны для того, чтобы самостоятельно действовать в любой частной риторической области: принципы и главные закономерности те же, а особенности, специфика могут быть поняты в процессе практической деятельности в каждой конкретной профессиональной сфере. Для тех, кто сомневается в этом, полезно будет познакомиться с книгой Предрага Милича и сравнить раздел, посвященный в ней процессу подготовки к деловой беседе, с тем, что вы уже знаете о подготовке к выступлению. Сравните также раздел об общих принципах проведения деловой беседы с таблицей, данной нами в § 159. Деловая риторика, например, рекомендует при подготовке к деловой беседе определить ее тему и цель, задачи, обдумать стратегию и тактику; планируя беседу, выделить такие ее фазы, как «начало», «середину» и «конец», отрепетировать созданный «эскиз», т. е. сделать именно то и таким образом, как это описано в предыдущих разделах нашей книги.

Технику аргументации, которая используется и в деловой беседе, мы рассмотрим ниже в данной главе в разделах о риторике спора.

Здесь обратим внимание на главное в деловой беседе — технику постановки вопросов. Специальные риторические тактики, использующие вопросы различных типов, служат для того, чтобы:

1) перехватить и удержать инициативу в деловой беседе (что, как правило, необходимо, поскольку выгодно);

2) активизировать адресата, диалогизировать общение (перейти к подлинному диалогу — взаимодействию позиций и мнений партнеров);

3) получить от партнера необходимую вам информацию.

### **§ 167. РОЛЬ ВОПРОСА В ДЕЛОВОЙ БЕСЕДЕ И ЕЕ ЭТАПЫ.**

Итак, перед нами собеседник в ситуации делового общения. Имеется и некая проблема, которая требует решения (или обсуждения, в результате которого мы должны прийти к некоторым выводам). Допустим, что собеседник представляет иную организацию (фирму) и вы с ним незнакомы (это, пожалуй, самая трудная ситуация для деловой беседы).

Посмотрим, какие советы предлагает деловому человеку частная риторика — риторика делового общения — для успешной организации речевого взаимодействия в такой беседе.

1. Ваши реплики лучше облекать в форму вопроса, а не в форму сообщения, потому что:

а) это дает вам инициативу (вы можете стать лидером в данном взаимодействии, т. е. ведущим в беседе); лучше (выгоднее) самому спрашивать, чем послушно отвечать;

б) ваши утверждения теряют излишнюю категоричность и не вызывают выраженного протеста: вопрос — это «мягкое», «бархатное» утверждение; на вопрос человек чаще стремится ответить, а не возразить;

в) это помогает получить ту информацию, которая вам нужна.

2. Начало беседы. После обязательного первого этапа — «представления» (см. выше, «светская» беседа), наступает следующий этап начальной фазы беседы — «фаза опроса» (см. выше о «разведывательных вопросах» в «светской» беседе). При этом выясняем, что именно интересует собеседника; какова в общих чертах его личная позиция по данной проблеме (как он себе ее представляет); с чем он склонен согласиться и что может принять; каковы его цели. Используйте «Вы-подход» (см. § 159). При этом хороши так называемые «открытые вопросы», которые не требуют однозначного ответа типа «да/нет» и служат для получения той информации, которую согласен предоставить собеседник: он сам выбирает, что именно сказать. Например: *Мы хотим издать такую-то книгу. Чем ваша фирма могла бы нам помочь?* (Это «открытый вопрос»: собеседник кратко сообщает, каковы возможности и планы его организации в связи с поставленным вопросом.) Сравните: *Мы хотим издать такую-то книгу. Могла бы ваша фирма нам помочь?* (Это «закрытый вопрос»: он требует от собеседника принципиального и вполне определенного ответа, — «да» или «нет».)

«Закрытые вопросы», требующие ответа типа «да/нет», используются в начале беседы в том случае, если вам почему-либо нужно с первых слов «подавить» собеседника, показать, что лидером в дальнейшем будете именно вы. При этом действия говорящего напоминают тактику «пулеметных вопросов» (см. «светская» беседа), только вопросы носят не личный характер, а деловой. Например: *Как мне известно (как я по-*

*нял), вы представляете фирму X. Не так ли? — Да. — Вы занимаетесь издательской деятельностью фирмы? — Да. — Вы являетесь менеджером по издательской деятельности? — Да. — Значит, вы полномочны решать вопросы о планировании деятельности вашей фирмы в этом направлении? — Да. — ... (И т. д.).*

«Закрытые вопросы» используются в начале беседы после «открытых» (как вторая фаза начала) и в том случае, если вы предполагаете расположить собеседника к себе и к проблеме, вызвать его доверие. Но при такой цели, в отличие от цели «подавления» адресата, «закрытые» вопросы не следуют друг за другом, как «пулеметные», в напряженном ритме, а просто предоставляют собеседнику возможность сказать *да*. Чем больше таких «хороших да» будет произнесено в начале беседы с обеих сторон, тем больше вероятность продуктивного развития далее (в основной части) беседы.

**3. Основная часть деловой беседы** начинается со «сбора информации». Это предполагает ознакомление (более конкретное, полное, подробное) с позицией, возможностями, намерениями партнера относительно рассматриваемой проблемы. Используются преимущественно «открытые вопросы», например: *Не могли бы вы подробнее рассказать о полиграфических возможностях вашей фирмы? Какой тираж книги вы считаете целесообразным?* И т. д.

После этого наступает этап так называемого «закрепления информации». С помощью риторических вопросов (как вы помните, риторический вопрос задается таким образом, что не требует ответа, уже заключая его в себе) собеседника побуждают внутренне согласиться с вашей позицией, принять ее, как бы «привыкнуть» к ней. Например: *Не кажется ли вам, что сотрудничество с нами по поводу издания этой книги было бы для вашей фирмы выгодным? Не думаете ли вы, что нам стоит начать сотрудничество?* И т. д. На этой фазе беседы употребляются также «вопросы для обдумывания». «Вопросы для обдумывания» ставятся таким образом, чтобы побудить партнера поразмыслить над проблемой, порассуждать самому, прокомментировать проблему, высказать дополнения, правки и т. д. Их цель также состоит в том, чтобы стимулировать взаимопонимание, доверие; они полезны, чтобы «закрепить проблему»: снова «повторить» ход размышлений,

оценить весомость аргументации, как бы вновь «прокрутить» обсуждение по основным позициям. Например: *Правильно ли я понял ваше сообщение о...?, Сумел ли я верно обрисовать вам то-то?*

Если в основной части беседы рассматривается не сколько проблем, то для перехода к следующей по очередности проблеме необходимо «обозначить» начало нового направления в беседе. Для этого рекомендуются так называемые «переломные вопросы». С их помощью на некоторое время мы передаем инициативу партнеру, чтобы, поняв его позицию, вновь перехватить «лидерство» с помощью «закрытых вопросов» («да/нет»). Например: *Как вы считаете, насколько прибыльным может сейчас быть издание иллюстрированных альбомов о природе?* (В том случае, если следующей проблемой беседы будет обсуждение возможностей сотрудничества по изданию книги такого типа.)

Обобщим сказанное об этапах основной части деловой беседы в виде таблицы.

ТАБЛИЦА XII  
Этапы основной части деловой беседы

1	2	3	4
Сбор информации	Закрепление проблемы	Переход: обозначение новой проблемы (№ 2)	Начало обсуждения проблемы № 2
«Открытые вопросы»	Риторические вопросы; «вопросы для обдумывания»	«Переломные вопросы»	«Закрытые вопросы» (ответы типа да / нет)

4. Конец деловой беседы («выход» из нее) также выполняется в соответствии с общериторическими «правилами конца»; отметим вместе с тем некоторые особенности.

Общериторические правила, которые необходимо выполнять: нужно дать (или выработать совместно с партнером) всеобъемлющий вывод по беседе — резюме; основная мысль (решение) должна быть сформулирована в яркой, запоминающейся форме (продумать при пла-

нировании так же тщательно, как начало беседы). Переход к последней фазе (концу) беседы нужно делать в один из моментов «подъема» (эмоционального), при согласии партнеров, а не на «спаде» и не в момент разногласий.

### Особенности:

а) если собеседник колеблется и никак не может прийти к окончательному решению, «подтолкните» его, стараясь действовать уверенно, но аккуратно. Для этого:

— либо задайте «закрытый вопрос», прямо побудив партнера дать ответ «да/нет»;

— либо косвенным образом, поэтапно (по этапам проблемы) «толкайте» его к принятию положительного решения: предложите гипотезу, например: *Если мы остановимся для начала на издании пробного небольшого тиража, то не будет ли это наилучшим решением? Если мы решим издать книгу не в твердой, а в мягкой обложке, не снимет ли это окончательно все наши проблемы?* (И т. д.) Хорошо также предложить собеседнику выбрать один из двух вариантов решения проблемы (каждый из этих вариантов должен быть приемлем для вас), т. е. предложить альтернативу, например: *Давайте представим, что мы будем совместно издавать эту книгу в мягкой обложке или пробным небольшим тиражом (гипотеза). Какой из этих вариантов вас больше устраивает?* (Альтернатива.) *Что вы об этом думаете?* (ключевой, «переломный» вопрос);

б) если партнер наконец принимает положительное решение (дает положительный ответ), поздравьте его с разумным решением, поблагодарите, выражите уверенность в эффективном и продуктивном сотрудничестве. Если же ответ (окончательный) все же отрицательный — приведите специально заготовленный и «прибереженный» на этот случай аргумент в пользу изменения решения. Предложите запасные варианты (подготовленные заранее);

в) никогда не кончайте беседу на отрицательном ответе партнера. Не уходите, получив в ответ *нет*. Ваша задача — закончить беседу «на слове да», произнесенном партнером хотя бы формально или хотя бы ввиду перспективы дальнейших ваших деловых отношений. Например: *Вы позволите держать вас в курсе наших дальнейших планов? Возможно, мы все же найдем взаимовыгодный и равно интересный для нас обоих вариант?* (И т. п.)

## § 168. БЕСЕДА КАК СРЕДСТВО РАЗРЕШЕНИЯ КОНФЛИКТА.

Вряд ли нужно доказывать, что возникающие в жизни конфликтные ситуации лучше разрешать с помощью слова. Приведем краткие риторические рекомендации к правильному речевому поведению в этих случаях. Беседу для «выхода» из конфликта целесообразно строить определенным образом. В ее структуре будет четыре основных элемента.

**I. Описание ситуации** в том виде, какой она вам представляется. Описание делается очень кратко. Например, вы договорились со слесарем, что он починит кран за определенную сумму. Вы ждете — он не приходит несколько дней. Наконец он появляется, выполняет работу и называет уже совсем другую сумму. Описание: *Мы с вами договорились, что ремонт будет сделан в тот же день и я заплачу столько-то. Я ждал и потратил на это время. Потом я потратил дополнительное время, чтобы связаться с вами снова. Все эти дни я испытывал неудобства; вода утекала. Теперь вы называете гораздо большую сумму.*

**Внимание:** описание должно быть совершенно конкретным и максимально объективным. Не давайте поводов для спора — называйте только очевидные факты, против которых нечего возразить. Ни в коем случае никак не оценивайте поведение адресата. Вообще воздержитесь от оценок — их очень просто оспорить. Скажем, вы говорите: *Это безобразие. Адресату легко ответить: Какое же это безобразие, если я был занят?!* Говорите без пауз (чтобы партнер не смог «вклиниваться» со своими возражениями и объяснениями), уверенно, спокойно, «без эмоций», но достаточно твердо.

**II. Оценка.** В этой части вы вольны выразить свои оценки, впечатления, эмоции. Делайте это с помощью слов, конкретно, чтобы партнер понял, чем именно вы недовольны. Например: *Я чувствую, что меня хотят оставить в дураках. Это мне не нравится.* Очень важно: нужно использовать именно «*Я-высказывания*», а не «*Вы-высказывания*», например: *Я недоволен; Я считаю; Я огорчен; Я не собираюсь с этим мириться.* Не нужно говорить: *Вы виноваты; Вы плохо себя вели; Вы плохой работник* и т. п. Этот совет, как вы можете догадаться, тоже вытекает из того, что невозможно вступить в спор с человеком, который говорит *Я огорчен*, но очень легко — с тем, кто произ-

носит: *Вы никуда не годный специалист. Не вступайте в дискуссию.*

III. Предложение. Вы говорите — определенно, четко, ясно, — как вы видите выход из ситуации. Например: *Я намерен заплатить столько, сколько вы назвали в первый раз, и ни копейки больше.*

IV. Последствия. Постарайтесь показать партнеру, что ему будет выгодно согласиться с вашим предложением и очень невыгодно — отвергнуть его. Говорите столь же определенно, как вы делали это в предыдущих фазах беседы, и столь же конкретно. Никаких пустых фраз вроде *Вы об этом пожалеете! Я вам устрою!* и никаких общих «угроз» использовать нельзя: так вы только продемонстрируете слабость. Тон на всем протяжении беседы должен быть спокойным, уверенным, ни в коем случае не раздраженным и не просительным, но доброжелательным (или сначала холодным, но постепенно «теплеющим»). Постарайтесь расстаться с партнером, окончив беседу на оптимистической и «человеческой» ноте, так, чтобы при новой встрече вы могли с легким сердцем взглянуть ему в глаза и поздороваться с ним с улыбкой. Пока не достигнете такого результата, беседу нельзя считать по-настоящему эффективной, состоявшейся. Не поддавайтесь на враждебные демонстрации и нервозные провокации.

## КАК ДЕЛАТЬ КОМПЛИМЕНТЫ?

**§ 169. КОМПЛИМЕНТ КАК МАЛАЯ ФОРМА ЭПИДЕЙТИЧЕСКОЙ РЕЧИ.** Мастерство комплимента — сложная и в то же время интереснейшая тема, важная для каждого человека. Напомним, что в главе 1, рассматривая законы общей риторики, мы пришли к выводу, что речевое общение эффективно тогда, когда его эмоциональным результатом является радость («закон удовольствия»). Одним из важнейших риторических средств создания этого эмоционального результата служит похвала адресату, выражение одобрения ему. О способах создания публичной, ораторской похвальной речи мы специально говорили в разделе, посвященном эпидейтическому красноречию. Здесь обратимся к искусству комплимента как «малой форме», особого риторического жанра. Нужно сделать это именно потому, что мастерство комплимента необычайно значимо во

всех сферах жизни и общения. Необходимо сделать это, несмотря на то что в отечественной речевой культуре хороший комплимент почти полностью исчез, а современной риторикой изучен очень мало.

«Предпочтение, превознесение, преклонение — все эти близкие друг другу понятия содержат особый витамин — «ПР», без него воля... слабеет, — замечает Андре Моруа в книге «Письма к незнакомке». — Наше тело нуждается в кальции, фосфоре; наш дух — в ободрении и почете. Тело расцветает на солнце, дух — в лучах любви». Как же научиться выражать восхищение и любовь словесно? Вспомните: доброе слово и кошке приятно. Как же доставлять эту радость окружающим нас людям?

Прежде всего нужно осознать следующее. Отечественная речевая традиция после революции находилась, как вы уже знаете из предыдущих разделов книги, под сильным разрушительным влиянием господствовавшей идеологии. Это влияние затронуло и риторику похвалы, как бы упразднив самую необходимость словесного одобрения в бытовом речевом общении. В быту требовалась прежде всего «критика и самокритика»; похвала же бурно расцвела в официальной речи, породив целый огород жутковатых «цветов» красноречия — устойчивых похвальных формул (по сложности и «цветистости» не уступавших древнеегипетским), употреблявшихся для превознесения единственной центральной общественной фигуры. Скромный цветок обычного комплимента увял, так как воспринимался как нечто салонное, дворянское, буржуазное, а значит — опасное. «Хорошим тоном» в новой «революционной» речевой традиции стало бессловесное выражение восхищения и одобрения: «простой рабочий парень» должен был молча дарить цветы, сообщая о своих чувствах взглядом, жестом; именно и только «немой восторг» понимался как искренний. Попытки использования речи в иных целях, кроме обсуждения производственных планов и успехов (а особенно — неудач), казались подозрительными. В подтверждение сказанного можно было бы привести множество примеров из текстов литературных произведений. Заинтересованному читателю из-за ограниченности объема книги предоставляем сделать это самому. Приведем только один пример. «Очень своевременная книга». Это был единственный, но крайне ценный для меня его комплимент» (М. Горький. В. И. Ленин).

В русской речевой культуре традиция комплимента (лестного, приятного, галантного, любезного замечания, краткой

похвалы) сформировалась, безусловно, под влиянием традиции французской (как и само слово *комплимент* — французского происхождения). Во Франции традиция комплимента восходит к куртуазной рыцарской культуре, к творчеству трубадуров средневековья. Интересно, что современные французы считают, что жанр комплимента в основных чертах оказался очень устойчивым, и риторика «нового» французского комплимента до сих пор отвечает средневековым требованиям куртуазии — поклонения прекрасной dame. «Куртуазная любовь — своеобразная игра, правила которой ничуть не изменились со времен рыцарских романов. Они же даже у Марселя Пруста», — замечает французский писатель XX в. Клод Мориак.

В средневековой традиции комплимента дама и ее красота понимались как безусловный совершенный идеал, абсолют, лучшее украшение земли, созданное самим Богом из своей собственной красоты. Как ювелир, перебирающий драгоценные камни, средневековый трубадур неторопливо любовался и словесно описывал прелести дамы, используя богатую сокровищницу устойчивых формул и образов. Улыбка четырехсот ангелов не в силах сравниться с улыбкой дамы (трубадур Пейре Видаль). «У ней сверкающие золотом волосы, лучистые глаза, лоб, белизной превосходящий лилию, румяные, как заря (лепестки роз), щеки, красиво очерченный нос, маленький рот, пурпурные губы, руки с длинными тонкими пальцами, изящные брови, зубы светлее серебра» (из лекций профессора Б. И. Пуришева). Само слово *трубадур* происходит от провансальского *trobar* — изобретать. Итак, комплимент — это виртуозное изобретение новых и новых вариаций, импровизация на заданную тему с использованием набора условных риторических приемов (гипербола — преувеличение; градация; антитеза; амплификация — украшение) и традиционных средств (устойчивых сравнений и метафор). Среди последних широко использовалась прежде и употребительна даже теперь религиозная и феодальная фразеология. Так, почитатель дамы выступает как ее *вассал, раб, пленник*; дама строга и не-приступна, как *осажденная крепость*; она *путеводная звезда, ангел, мадонна, утешительница скорбящих, майская роза; ангелы на небе ликуют, смотря на нее*, и пр.

## § 170. ПРИНЦИПЫ СОЗДАНИЯ КОМПЛИМЕНТА.

Теперь обсудим те немногие риторические принципы, которые нужно иметь в виду и использовать, если вы хотите сделать комплимент (мы подразумеваем вовсе не только «хвалу dame», но и другие речевые ситуации, в которых комплимент может понадобиться). (Вообще же комплимент, пожалуй, самый трудный риторический жанр, хотя и достаточно распространенный.)

1) Мера в риторике комплимента проявляется прежде всего в соразмерности (уравновешенности) искренности (естественности) и искусности похвалы. Не правы те, кто думает, что сделать комплимент — значит быть неискренним, по сути — солгать. Ничего подобного: настоящий комплимент требует пристального внимания к адресату, заинтересованного, теплого, неравнодушного отношения к человеку. Взгляните на собеседника по-настоящему внимательно. Есть два подхода, два принципа отношения к людям: «Первый состоит в том, чтобы взирать на них критическим оком — возможно, это справедливо, но сурово, это подход равнодушных. Другой соткан из нежности и юмора; при этом можно видеть все изъяны и недостатки, но смотреть на них с улыбкой, а исправлять мягко и с улыбкой на устах. Это подход любящих» (Андре Моруа. Письма к незнакомке). Заметим: кроме «изъянов и недостатков» у любого человека имеются достоинства и прелестные, уникальные особенности. Их-то и надо научиться видеть, о них-то и нужно говорить.

Как говорил французский философ Возрождения Мишель Монтень, «если я вижу в других нечто хорошее, я глубоко уважаю это хорошее и очень охотно хвалю его. Нередко я даже преувеличиваю его ценность и говорю не совсем то, что думаю, позволяя себе небольшую ложь; однако выдумывать то, чего не вижу в действительности, этого я решительно не умею. Я охотно сообщаю моим друзьям, что, по-моему, подлежит в них одобрению, и их достоинства в один фут длиной с готовностью растягиваю до полутора футов; но приписывать им те качества, которых у них нет, этого я не могу...» (Мишель Монтень. Опыты: Книга вторая. Глава XV). «Законы жанра» в области комплимента подразумевают гиперболу, преувеличение, но не дозволяют лжи и равнодушной неискренности.

Этим комплимент отличается от лести.

2) Мера в риторике комплимента проявляется и в сбалансированности, уравновешенности, свежести, нестан-

дартности его содержания и известной условности, традиционности формы.

«Похвала трогает, рождаясь как бы невзначай, непроизвольно <...> Нежность в затверженных выражениях раздражает» (Андре Моруа. Письма к незнакомке). Ищите образ, метафору! Не останавливайтесь на банальных фразах вроде *Как вы сегодня хорошо выглядите! Какое у вас красивое платье!* Проанализируйте следующий образец: — *На днях я видел вас в Комеди Франсэз. Ваше одеяние — белое плиссированное платье, перехваченное золотым поясом, делало вас похожей на злосчастного царя Фив. Играли «Царя Эдипа». Вы были так хороши!* («Письма к незнакомке»).

3) Комplимент, эта уникальная «форма кристаллизации» законов похвальной речи, есть целостная эпидейктическая речь в миниатюре и потому сохраняет все ее основные особенности. Неудивительно, что хороший комплимент очень часто представляет собой непрямое сообщение — содержит намек, загадку, парадокс. Именно этим он вносит свой вклад в гедонистический дискурс и как особая форма игры, развлечения доставляет удовольствие.

Вот пример комплиента такого рода: *Будь у вас, сударыня, нос подлиннее, я все равно писал бы сейчас послание к незнакомке. Только эта незнакомка была бы иной* («Письма к незнакомке»).

Итак, «давайте говорить друг другу комплименты». Однако будем помнить, что это занятие требует любовного внимания к адресату и изящества, которое диктуется историей и традицией жанра. Изящество же состоит именно в соблюдении меры, т. е. соразмерности искренности и условности, естественности и искусства, свежести смысла и лаконичной, традиционной формы.

## КАК ПРОИЗНОСИТЬ ТОСТЫ?

**§ 171. ОСОБЕННОСТИ ТОСТА КАК МАЛОЙ ЭПИДЕЙКТИЧЕСКОЙ ФОРМЫ.** Тост как особая «малая форма» эпидейктической речи во многом сходен с комплиментом. Это, как и комплимент, есть «кристалл» похвального слова, концентрирующий и ясно выражаящий все его важнейшие особенности, отличаясь при этом краткостью, афористичностью, лаконическим изящест-

вом. Предметом речи в тосте служат общечеловеческие, традиционные, нравственные ценности — самое глубокое, что объединяет всех, всеобщее в добре и красоте, но выраженное так, что затрагивает глубоко личные струны каждой души. Хороший тост выразителен (экспрессивен) и эмоционален. В типологии речевых актов (см. главу 1, с. 65—66) его можно отнести к речевым актам-эмотивам. Вместе с тем он, как правило, служит и для развлечения слушателей, и потому гораздо чаще, чем комплимент, сходен по структуре с намеком, с притчей, с загадкой; разгадка же ее дается в конце тоста и подается как его тема: *Так выпьем же за...* Искусные мастера «застольной риторики» отличаются умением говорить так, что невозможно или достаточно трудно предсказать, слушая тост, какая тема будет названа в заключительной фразе. Чем неожиданней эта разгадка — развязка, т. е. названная в конце тема, тем больше удовольствия получают участники застолья. Хороший тост подкрадывается к своей заключительной фразе так же незаметно, как леопард крадется к своей добыче.

Вот как чаще всего строится тост такого типа (далее рассмотрим структуру тоста как текста):

1) Начало (экспозиция): говорящий выбирает и называет какую-нибудь деталь наличной ситуации или какой-нибудь элемент определенного события: одно из обстоятельств данного «сборища», или предшествующих ему, или взятый из другой, но важной, значимой ситуации. Например (приведем и проанализируем структуру одного тоста, произнесенного тамадой-хозяином грузинского дома, принимавшего гостей из Италии): *Друзья мои! Сегодня все мы ездили вместе в Джвари и купили в этом древнем монастыре свечи.*

2) Основная часть (развитие). Выделенный элемент (деталь) описанной или упомянутой ситуации служит «заязкой» текста, который развивается дальше, достигая «кульминации» — точки наивысшего напряжения: *С нами была маленькая Катарина. Наши гости, принесшие в мой дом столько радости, завтра вернутся домой, в свой город, вечный город — Рим. Пусть пройдет много лет, и пусть все они будут живы и здоровы. Пусть Катарина растет, доставляя радость и счастье всем вокруг себя, даря тепло и свет, как ровно горящая свеча.*

**3) Р а з в я з к а** — название темы: элемент, названный в «заязке» — загадке, служит для «развязки» — «разгадки», образует тему тоста: *Пусть на свадьбе Катарины будут зажжены эти свечи из монастыря Джвари, и тогда, в этот счастливый день, спустя многие годы, пусть огонек этих свечей напомнит вам наш сегодняшний праздник, нашу встречу и нас — ваших друзей.*

Понятно, что приведенная нами структура тоста — отнюдь не единственная возможная.

«Устройство» тоста может быть гораздо проще и ближе к «обыкновенному» построению хвалебного эпидейктического слова. Приведем пример «тоста за друга»: *Я предлагаю поднять бокалы за человека, которому все мы и особенно я обязаны одним из ценнейших даров жизни. Этот дар может быть признан величайшим, потому что* (далее следует краткое и эмоциональное доказательство: он приносит то-то и то-то, он дает то-то и то-то и пр.). *Как вы, может быть, уже догадались, этот дар — дружба. Выпьем же за нее и за того, кто так щедр в своих дарах.*

В заключение заметим, что застолье как риторическое событие конденсирует, ярко отражает особенности речевой культуры народа. В современной отечественной речевой культуре риторика застолья, особенно в торжественных случаях, носит явно «заимствованный» характер — это подражание, имитация и своеобразное преломление инокультурной, и прежде всего — грузинской традиции.

## О ПРИРОДЕ ПОДЛИННОГО (ПРОДУКТИВНОГО) СПОРА

**§ 172. СПОР, ИСТИНА, МНЕНИЕ.** Слова *спор*, *спорить*, кажется, всем понятны. Однако употребляют их довольно часто для обозначения совершенно разных действий. Так, выражение *Мы поспорили* иногда значит просто — «подрались». А можно ли провести определенную, четкую границу между обсуждением какого-либо вопроса и спором о предмете обсуждения? Это нелегко. Однако в риторике все же найдены основания для такого разделения и, соответственно, определения *спор* как одного из важнейших особых видов речевого общения. Что же такое настоящий спор?

«Отец риторики» софист Протагор — автор первого в европейской культуре трактата «Искусство спора». Напомним: Протагор первый сказал, что о каждой вещи, о каждом предмете есть по крайней мере два мнения. Борьбу, столкновение этих разных мнений об одном предмете он назвал «диалогом». Замечательное высказывание, проливающее свет на истинную природу настоящего спора, принадлежит неизвестному ученику Протагора, тоже софисту. Этот безымянный автор маленького трактата, дошедшего до нас также без всякого собственного названия, писал: «Думаю, что если бы кто-нибудь приказал всем людям снести в одно безобразное, что каждый считает таковым, и опять из этой кучи взять прекрасное, что каждый признает <прекрасным>, то опять ничего не осталось бы, ибо каждый думает по-разному» (Лосев А.Ф. История античной эстетики: Софисты. Сократ. Платон. М., 1969. С. 17).

Что означает эта метафора? То, что нельзя считать собственное мнение о каком-либо предмете единственно верным, имеющим исключительное право на существование. Риторически образованный человек должен быть подготовлен к тому, что, кроме его собственной позиции, собственного понимания того или иного вопроса, реально и объективно существуют и другие точки зрения на тот же предмет. Именно вследствие этого культурный спорщик овладевает специальными знаниями и практическими умениями, помогающими ему объяснить (показать), доказать и отстоять свою правоту, всегда отдавая себе при этом отчет в том, что на высказывание другого или противоположного мнения имеют такое же право и другие люди.

В словаре В. И. Даля сказано: «Спор — словесное состязание, устное или письменное прение, где каждая сторона, опровергая мнение противника, отстаивает свое». Возникает вопрос: а может ли вообще существовать не просто «свое», но и «свое правильное» мнение, — такое, которое действительно соответствует реальности? Говорят, что «в споре рождается истина». Но существует ли она, эта истина? Может, следует совершенно примириться с чужими взглядами и позициями и вовсе ни в какие споры не вступать?

Ответ на этот вопрос, развивая идеи античности о природе спора, дал замечательный русский филолог и философ нашего времени М. М. Бахтин. Человек, ищущий истину, считал философ, всегда «диалогичен» — он стремится вступить в диалог и, естественно, в спор. Это стремление, это желание такого «ищущего» человека возникает вследствие природы самой ис-

тины. Сама истина живет и существует (пребывает) таким образом, что побуждает людей спорить из-за нее. Почему? Потому что истина действительно есть, она одна, она заключена в самом предмете, о котором думают и говорят люди (в предмете мысли, в предмете речи). Однако она пребывает (существует) не только в этом предмете, но и в сознании разных людей, отражаясь в них разными гранями, разными сторонами. Именно потому эти различные отражения истины в головах людей стремятся взаимодействовать друг с другом и побуждают, прямо-таки притягивают своих носителей, обладателей друг к другу, чтобы поговорить и поспорить. Человек, ищущий (или, как говорят поэты, взыскующий) истины, ищет вместе с тем и других людей, с которыми он может спорить — сопоставить мнения и обосновать, утвердить правильность собственной позиции (своего отражения истины). Именно потому монопольное (единоличное) обладание, владение истиной все-таки невозможно. Истина — это нечто, что нельзя «приватизировать». Стремление же к «приватизации истины» пагубно и бесполезно. Именно потому спор, столкновение и борьба мнений есть естественное осуществление процесса поисков истины.

Понятно поэтому, что спор оказывается гораздо эффективней как способ получения знаний, чем, скажем, лекция, или директива, или инструкция (это установил психолог А. У. Хараш в 70-е годы XX в.).

Теперь остается внести ясность в терминологию. Основные термины, обозначающие столкновение и борьбу мнений о некотором предмете в процессе речевого общения, — это слова *спор*, *дискуссия*, *полемика*. Из них слово *спор* имеет самое общее значение: спором можно назвать и дискурс, имеющий место на кухне, и научный диспут, и политические прения. *Дискуссия* предполагает, как правило, участие нескольких «спорщиков»; проблема должна иметь более или менее отвлеченное или общее значение; «обстоятельства» речевой ситуации не могут быть бытовыми («кухня» исключается). *Полемика* (от греч. *polemikos* — воинственный, враждебный) в основном осуществляется в печати; это слово употребляется и для обозначения спора, происходящего на собрании (но реже). Вообще *дискуссия* — занятие «более мирное», чем полемика, о чем свидетельствует и происхождение слова *дискуссия* (от лат. *discussio* — обсуждаю). *Диспут* (от лат. *disputare* — рассуждать, спорить) — это публичный спор на научную или

общественно важную тему (в отличие от дискуссии, происходит «однократно», не повторяясь; повторение — это уже новый диспут). Есть и исконные русские слова, обозначающие спор, кроме самого слова *спор* (кстати, это слово очень древнего, общеиндоевропейского происхождения; его древний корень *por* восходит к корню «борьба», «схватка»; от этого же корня происходят и слова *переть*, *прения* — обсуждение проблемы на официальном собрании). Значит, по исконному значению, «спорить» — это «переть» друг на друга, «богреться».

### § 173. ЧТО ОСОБЕННО ВАЖНО ПРИ ОБУЧЕНИИ СПОРУ.

Можно ли научиться спорить? Есть ли вообще какие-либо правила, которыми следует при этом руководствоваться?

Конечно, есть. Искусство спора, как и мастерство беседы, живет в европейской культуре тысячелетиями. Оно составляет важную и особую область риторической теории, как классической, так и современной. Беда только в том, что:

1) классические правила спора трудно (а иногда просто невозможно) использовать в общении с совершенно не подготовленными в этом отношении собеседниками, которых в современной отечественной речевой среде подавляющее большинство. Стремление освоить эти правила и применять их следует только приветствовать; возможно, эти правила и навыки распространятся и в нашей речевой культуре. Но мы вынуждены предупредить юных диспутантов, дискутеров, полемистов, спорщиков о том, что в настоящий момент чаще встречаются ситуации, когда просто нелепо использовать рапицу или шпагу против человека, вооруженного дубиной. «И не оспоривай глупца», — более полутура веков назад с горечью сказал Пушкин;

2) классические рекомендации к ведению спора прежде всего и в основном касаются техники доказательства. Знание природы доказательства, умение ориентироваться в содержательно-логических аспектах спора, выявлять логические ошибки оппонентов и самому не допускать таких ошибок — это именно то, что помогает рождению истины в споре. Мы считаем своим долгом кратко рассказать об этом в книге. И все же, к нашему искреннему сожалению, не техника и не логика доказательства, не владение искусствой и тонкой тактикой аргументации сейчас

по-настоящему важны. Все это — техника фехтования, а реальность такова, что выступать приходится чаще всего в кулачном или палочном бою. Поэтому советуем читателю обратить особое внимание на иные, поведенческие аспекты спора — на речевое поведение спорящих, на то, каким образом конфликтная стратегия спора (непродуктивная, разрушительная) может быть преобразована, переведена в стратегию конструктивную, а также на то, как и что в своем поведении во время спора необходимо контролировать, чтобы благотворно влиять на поведение оппонента.

Обратите также особое внимание на способы использования в споре одного из типов аргументов (доказательств), который называется «аргументы к человеку» (к аудитории) и прямого отношения к доводам логическим не имеет.

Очень просим вас внимательно прочитать и продумать следующий фрагмент из сочинений П. А. Вяземского, звучащий сейчас (как и в начале прошлого столетия) весьма актуально: «И полемика полемике, и спор спору рознь. Между равно благовоспитанными, образованными людьми нередко и в споре бывает обмен насмешек, колкостей; но из того не следует, что спор в гостиной между благовоспитанными людьми есть одно и то же, что спор в передней между лакеями или в сенях между черни. По этому соображению образованный человек, застенчивый в отношении к чести своей, не войдет в бой неровный, словесный или письменный, с противниками, которые не научились в школе общежития цене выражений и приличиям вежливости. Пойдет ли благородный человек, вооруженный шпагою, драться на поединке с поденщиком, владеющим палкою? Разумеется, не от страха откажется он от боя: оружие его язвительнее; но законы чести, сии необходимые предрассудки общества, определили, что бой на шпагах благороден, а бой на палках унизителен» (Несколько слов о полемике. 1830).

Русский человек весьма падок до спора и особенно в споре уязвим: «Вследствие свободного искания правды и смелой критики ценностей русским людям трудно столковаться друг с другом для общего дела, — пишет философ Николай Лосский в книге «Характер русского народа» (1957). — Шутники говорят, что, когда трое русских заспорят о каком-либо вопросе, в результате окажется даже и не три, а четыре мнения, потому что кто-либо из участников спора будет колебаться между двумя мнениями».

Страстность русского человека, эта национальная его черта, отмеченная и в художественной, и в философской литературе, известный максимализм и даже экстремизм русских делают для них участие в споре особенно трудным. Вот, например, что мы находим в мемуарных записях современников о М. Е. Салтыкове-Щедрине: «Михаил Евграфович не мог выносить противоречий и в споре терял всякое самообладание и выходил из себя. Сейчас же хватался он за шапку и убегал, бормоча про себя: «Ну и черт с вами! Нога моя больше не будет в этом проклятом доме!» Но не проходит и полчаса, как смущенная физиономия М. Е. показывается из-за двери, и он спрашивает с виноватой и робкой улыбкой: «Ну что, вы очень на меня сердитесь? Ну, ради Бога, не сердитесь! Простите же меня! Чем я виноват, что у меня такой проклятый характер?»» (Макашин С. Салтыков-Щедрин: Биография. М., 1951. Т. 1. 2-е изд. С. 377).

И все же, вопреки национальному характеру, людям нужно научиться «договариваться» друг с другом, смирять себя ради общего дела и общих интересов.

Русскому читателю особенно важно осознать в себе эти национальные поведенческие и даже мировоззренческие черты, чтобы найти наконец способы сотрудничества и пути смирения себя в споре с окружающими, который и есть, по сути, просто — Жизнь.

## ОСНОВНЫЕ ВИДЫ АРГУМЕНТОВ И СТРУКТУРА ДОКАЗАТЕЛЬСТВА

### § 174. АРГУМЕНТЫ РАЦИОНАЛЬНЫЕ И ИРРАЦИОНАЛЬНЫЕ.

Доводы (аргументы), которые спорящие используют для убеждения партнеров (и аудитории, если она есть), издавна принято делить на две большие группы:

1) аргументы рациональные или, как говорили древние, «аргументы к делу» (мы бы сказали «по делу») — *argumenta ad rem*; кстати, последнее слово — это косвенный падеж слова *res* — вещь, дело (*res publica* — общественное дело);

2) аргументы иррациональные (психологические) — это «аргументы к человеку» (*argumenta ad hominem*), а также «доводы к аудитории».

## § 175. ИСТОЧНИКИ РАЦИОНАЛЬНЫХ АРГУМЕНТОВ. Где искать аргументы рациональные? Они получаются из следующих источников:

1. **Факты.** Лучший, надежнейший вид аргументов — именно факты. Так, бес в романе Достоевского «Братья Карамазовы», убеждая Ивана в своем существовании, использует такие доводы: 1) то, что его мучит ревматизм; 2) что он простудился, потому что надевал фрак и открытый жилет, и проще — т. е. привлекает факты. «Факты — упрямая вещь» — это высказывание общеизвестно. Однако нередко для доказательства используют доводы, которые получены в результате тоже обработки, а потому не вполне надежны; называют же их тоже «фактами». Например, статистические сведения, результаты социологических опросов — вовсе не бесспорные факты, так как могут сильно искажать реальность из-за погрешностей метода, самой процедуры получения и обработки сведений.

Такие доводы, которые основаны на некоторой выборке из множества — фактах, которые должны как бы представлять собою все множество в целом (или на примерах), не всегда надежны. Делая обобщение на основании фактов, примеров, т. е. пользуясь индукцией как методом доказательства, нужно поэтому помнить:

1) если вы обладаете всеми фактами, исчерпывающими интересующее вас явление (например, установили, что все избиратели вашего участка не хотят идти на выборы), и используете эти фактические сведения для дальнейших выводов, то вы действуете с помощью так называемой «полной» индукции (это бывает очень редко);

2) как правило, в распоряжении спорящего оказываются только типичные и частные случаи (факты, примеры), которые обобщаются выводом об всей совокупности таких случаев («неполная индукция»). Факты (примеры) могут быть и «отрицательными» (исключения), которые могут только «подтверждать правило» или общий вывод. Доказывая, нужно анализировать все доступные факты, учитывать и «отрицательные» примеры, чтобы оценить, «разбивают» они общий вывод или все же не препятствуют ему. Например: ученики *A*, *B* и *V* сегодня не готовы к занятию. Можно ли использовать эти факты для доказательства того, что занятие не может быть проведено? Это зависит от того, сколько вообще

учеников в данной группе и, конечно, от намерений самого учителя. Можно ли (и в каких ситуациях) использовать эти факты как аргументы того, что класс вообще всегда плохо готовится к занятию? Подумайте. Как видите, факты — вовсе не такая упрямая вещь: пожалуй, гораздо упрямее сами спорщики.

**2. Авторитеты.** Обращение к авторитетам — один из распространенных видов аргументов в споре. Если использовать ссылки на авторитеты как доводы, нужно помнить о том, что авторитеты должны быть приемлемы в данной аудитории, т. е. пользоваться действительным ее уважением и иметь в ней высокий статус. Так, в спорах на общие темы — философские, нравственные и т. д. — обычно ссылаются на авторитеты крупнейших философов, знаменитых писателей. Один из самых авторитетных источников — тексты Священного Писания, народная мудрость. В ученых дискуссиях авторитетами являются признанные специалисты и основатели данной области знания; так, в нашей книге мы постоянно обращаемся к авторитетам Сократа, Платона, Аристотеля, Цицерона и других основателей классической риторики. В политических спорах как доводы привлекаются мнения видных политических фигур, известных общественных деятелей и т. д.

**3. «Заведомо истинные суждения».** Это законы, теории, аксиомы и т. д., традиционно принятые в данном человеческом сообществе как безусловно верные. Так, черт в споре с Иваном Карамазовым говорит: «Обыкновенно в обществе принято за аксиому, что я падший ангел»; и тут же опровергает это общепринятое мнение. Вообще таких заведомо истинных суждений, которые могли бы быть использованы как надежные доводы в споре, в современном обществе не так много, да и есть ли они вообще? Скажем, доказывая существование внеземных цивилизаций, спорщики легко отказываются от многих, в том числе научных, общепринятых истин.

**§ 176. ВИДЫ АРГУМЕНТОВ.** Подобрав аргументы (или находя их в процессе спора), нужно оценить их силу и важность (степень связи с тезисом). В риторике спора различают аргументы:

**1) исчерпывающие.** Как правило, бывает один; во всяком случае, одного, как понятно, достаточно — на то он и «исчерпывающий» аргумент. Довод, который полно-

стью доказывает правоту некоего мнения, обнаруживается редко. В споре его рекомендуют предъявлять как «заключительный удар» по позициям противника. Так, спор Ивана с чертом в романе «Братья Карамазовы» завершился следующим образом:

*Иван вдруг схватил со стола стакан и с размаху пустил в оратора <беса>.*

*— Ah, mais c'est bête enfin <Ах, но это же, наконец, глупо! — воскликнул тот, вскакивая с дивана и смахивая пальцами с себя брызги чаю... (и тут же использует происшедшее как исчерпывающий довод в пользу своего существования:) Сам же меня считает за сон и кидается стаканами в сон! Это по-женски!;*

2) г л а в н ы е: непосредственно связаны с тезисом, прямо подтверждают его; в споре предъявляются постоянно, при любом удобном случае. В споре Ивана с чертом главными аргументами беса служат различные факты, убеждающие в его физической реальности, — его ревматизм, простуда, произошедшая от капель одного аптекаря (называемого чертом по имени), его вполне заурядная одежда (жилет, лорнет, перстень на пальце и пр.). Вспомогательные доводы служат для усиления и подтверждения главных аргументов, а не непосредственно тезиса;

3) с п о р н ы е: такие, которые можно использовать и «за», и «против» доказываемой позиции; с ними нужно обращаться крайне осторожно. Так, черт говорит:

*Вот, например, спириты... я их очень люблю... вообрази, они полагают, что полезны для веры, потому что им черти с того света рожки показывают. «Это, дескать, доказательство материальное, что есть тот свет». (Спорный аргумент, двойственность которого бес сразу же демонстрирует.) Тот свет и материальные доказательства, ай-люли!*

4) с и л ь н ы е: те, которые трудно или невозможно опровергнуть;

5) п р о и з в о л ь н ы е: такие, которые сами нуждаются в доказательстве: *Нужно жевать жвачку* (тезис), потому что это полезно для здоровья десен и зубов (произвольный аргумент);

6) рекомендуется не все доводы использовать в процессе спора; разумно приберечь несколько или хоть один (посильнее) про запас. При признаках поражения, на крайний слу-

чай, чтобы не оставаться «с открытым ртом», или при решительном штурме их будет удобно применить. Это «запасные» аргументы.

**§ 177. СТРУКТУРА И ВИДЫ ДОКАЗАТЕЛЬСТВА.** Не менее важно, чем умело подобрать аргументы в споре, правильно использовать их в структуре доказательства. Логическое доказательство трехчленно: оно состоит из тезиса (суждения, истинность которого мы доказываем), аргументов и логической связи между ними (демонстрации): *T — D — A*. Пример доказательства:

— *Молчи, я тебе пинков надаю!* (говорит Иван черту).

— *Отчасти буду рад, ибо тогда моя цель достигнута: коли пинки, значит, веришь в мой реализм, потому что призраку не дают пинков.*

Различают прямое и непрямое (косвенное) доказательства.

1) Прямое доказательство: даны аргументы, из них выводятся истинные суждения, а из последних — доказываемый тезис.

Например, доказываем следующий тезис: *кошки были одомашнены позже собак*. Аргументы: а) *раскопки культурных слоев показали, что остатки скелета собак встречаются в поселениях человека — охотника; остатки кошек появляются только тогда, когда человек стал заниматься земледелием (кошки использовались для борьбы с грызунами); б) охота как занятие человека много древнее, чем земледелие.*

Можно представить прямое доказательство в форме силлогизма:

<i>земледелие</i>	<i>появилось</i>	<i>позже</i>	<i>охоты</i>
<i>собаки</i>	<i>одомашнены</i>	<i>охотниками</i>	
<i>кошки</i>	<i>одомашнены</i>	<i>земледельцами</i>	
<i>кошки одомашнены позже собак</i>			

(в данном случае мы имеем одну из разновидностей силлогизма — полисиллогизм).

2) Косвенное (непрямое) доказательство: мы хотим доказать тезис и делаем это, доказывая ложность противоречащего тезису суждения.

Это можно сделать двумя путями:

а) методом «от противного» (вспомните доказательства в геометрии). Например, нам нужно доказать, что кошки одомашнены позже собак. Предположим, что верно противоречащее суждение (кошки одомашнены раньше собак). Выводим следствия из этого допущения: скелетные остатки кошек должны обнаруживаться в более ранних культурных слоях, чем остатки собак; кроме того, кошки должны были бы кочевать вместе с охотником и помогать ему на охоте. И то и другое не соответствует действительности: первые найденные останки домашних животных — остатки скелетов собак; кошки не любят и не склонны к «кочевому» образу жизни; они никогда (кроме гепардов, которые так и не были одомашнены) не помогают охотнику, не могут охотиться «стай» (и вместе с человеком), а только поодиночке. Значит, антитезис (наше предположение) неверен, а верно (по логическому закону исключенного третьего), что кошки одомашнены позже собак (тезис). Разновидность этого метода — «приведение к абсурду»: если верен антитезис, получается абсурд. Например, возьмем диалог из романа И. С. Тургенева «Рудин»:

— Стало быть, по-вашему, убеждений нет?  
— Нет, и не существует.  
— Это ваше убеждение?  
— Да.  
— Как же вы говорите, что их нет? Вот вам одно на первый случай;

б) можно использовать «метод исключения», или «метод алиби». При этом истинность тезиса доказывается с помощью выявления ложности всех возможных альтернатив, кроме одной (тезиса). «Методом алиби» этот способ доказательства назван потому, что часто используется в судебной практике. Например:

*преступление совершили либо А, либо В, либо С  
доказано, что ни А, ни В не совершали его (у них было алиби)*

---

*преступление совершил С (у которого алиби не было)*

Понятно, что при таком доказательстве нужно, чтобы все возможности (альтернативы) были названы («круг лиц, кото-

рые могли совершить преступление, был замкнут») и чтобы «алиби» были совершенно надежны.

В обыденной жизни этот способ используется нередко при обсуждении кандидатур на какую-либо должность. Предложен список кандидатов. Чтобы доказать, что нужно отдать предпочтение «своему» кандидату, поочередно доказывают, что все остальные почему-либо не годятся на этот пост.

## § 178. ТРЕБОВАНИЯ, ОШИБКИ И УЛОВКИ, ОТНОСЯЩИЕСЯ

К ТЕЗИСУ. Рассмотрим последовательно правила, ошибки и уловки, относящиеся к трем элементам структуры доказательства.

**Тезис.** Требования, относящиеся к тезису: их два.

Первое: определенность, ясность, точность смысла и формулировки тезиса. «Иногда люди в своем выступлении, письменном заявлении, научной статье, докладе, лекции не могут четко, ясно, однозначно сформулировать тезис. На собрании некоторые выступающие не могут четко сформулировать 2—3 тезиса, а затем весомо, аргументированно изложить их перед слушателями. И слушатели недоумевают: зачем он выступал в прениях и что хотел доказать?» (Гетманова А. Д. Логика. М., 1986. С. 208.) К сожалению, это суждение справедливо во всем, кроме одного: так бывает не иногда, а почти всегда. Исключение составляет как раз противоположное: умение четко, ясно, однозначно сформулировать тезис и для себя самого, и для адресата.

«Расплывчатость», «многозначность» формулировки тезиса дают большие преимущества оппонентам: всегда можно «придраться» к слишком общей формулировке, к двусмысленному или содержащему многозначные слова тезису. В современной полемической и дискуссионной практике нередко употребляются слова *демократия, свобода, капитализм, социализм* и подобные; содержание этих слов настолько расплывчено, настолько неопределенно, что именно они в высказываниях спорящих становятся главными «мишеньями» для возражений.

Сенека сказал: «Когда человек не знает, к какой пристани он держит путь, для него ни один ветер не будет попутным». Прежде чем выдвигать тезис, хорошенько подумайте: а что вы все-таки хотите доказать? Сформулируйте это конкретно и определенно. Тезис, сформулированный в виде высказывания

«Налоги следует уменьшить» легко оспорить и опровергнуть: «Как, все налоги? Что значит “уменьшить”?» И т. д.

Второе: на протяжении спора выдвинутый и обсуждаемый тезис должен оставаться тем же самым. За этим нужно внимательно следить: самой распространенной логической ошибкой (или уловкой, если это делается специально) спорщиков является «подмена тезиса» (его «сужение» или, наоборот, «расширение»). Говорящему приписывают более удобный для критики тезис, который затем и опровергают, и часто вполне успешно («перегревание»; «скакочек»).

Например, я утверждаю, что супруги должны разумно делить домашние обязанности. «Э, нет, — говорят мне. — У нас феминизм не пройдет! Здесь вам не Америка какая-нибудь».

Налицо «расширение» тезиса: я вовсе не ратую за феминизм (движение за равноправие женщин); мой тезис расширили — в нем не было ни утверждения о необходимости равноправия женщин вообще, ни даже требования равноправия их в быту. Было другое, более частное требование: разумное разделение обязанностей дома.

Другой способ опровержения к тому же тезису: «Почему это я должен чистить картошку и мыть посуду? Это женские обязанности».

Налицо сужение тезиса (мой тезис заменили более частным, узким — о картошке и посуде — и пытаются опровергнуть).

И сужение, и расширение этого тезиса, т. е. его подмена, стали возможны потому, что тезис сформулирован неудачно: неоднозначно и в слишком общей форме. Что значит «разумно»? Что значит «делить»? Какие именно домашние обязанности имеются в виду? Все это нужно было продумать и облечь в конкретную форму, тогда подменить тезис было бы труднее.

Подмена тезиса может, конечно, осуществляться и в более примитивном виде, по принципу «в огороде бузина, а в Киеве дядька»; мы о столь очевидных случаях говорить не будем. В пылу спора, правда, и такие вещи нередки. Иногда наступает момент, когда спорщики, совершенно уже потеряв нить, останавливаются, обращая друг к другу недоуменный вопрос: «А о чем, собственно, мы говорим? Об этом? Да нет, об этом!» Это спор неудачный, неэффективный, истине в нем не родиться.

**§ 179. ТРЕБОВАНИЯ, ОШИБКИ И УЛОВКИ, ОТНОСЯЩИЕСЯ К АРГУМЕНТАМ.** Требования к аргументам — истина-  
ность, непротиворечивость, достаточность. Аргументы должны быть истинны сами по себе и не зависеть от тезиса; они не должны противоречить друг другу; их должно быть достаточно для того, чтобы оказалась очевидна истинность тезиса.

Ошибки и уловки спорщиков, относящиеся к аргументам:

1) Истинность тезиса доказывается аргументами, а истинность аргументов — тезисом: «порочный круг». Этого не может быть, потому что этого не может быть никогда; сноторное усыпляет, потому что оказывает сноторное действие; стекло прозрачно, потому что сквозь него все видно — вот высказывания, построенные по этой модели.

2) «Предвосхищение вывода». Это нечаянное или намеренное «опережение событий» — недоказанные аргументы подаются как прочные, весомые, доказанные основания к тезису (выводу). Для примера возьмем риторический вопрос («предвосхищение выводов» как уловка в споре и вообще в аргументирующей речи очень часто используется именно в риторическом вопросе): *Следует ли нам продолжать разрушительный курс на реформы или все же лучше вернуться к испытанному, стабильному государственному регулированию экономики?* То, что этот курс разрушительный, а государственное регулирование в создавшейся реальной ситуации — курс стабильный — это произвольные аргументы (их еще нужно доказать). Слушатель же «подталкивается» говорящим к опережающему это доказательство выводу — да, следует!

3) «Ложность оснований» — ошибка в аргументах — неверные факты, ненадежные и ошибочные данные и т. д. — любые ложные суждения, которые используются как аргументы. Это, как и предыдущие случаи нарушений логики доказательства, может быть и ошибкой, и уловкой говорящего.

**§ 180. ОШИБКИ И УЛОВКИ, ОТНОСЯЩИЕСЯ К ДЕМОНСТРАЦИИ.** Аргументы и тезис должны быть связанны по законам логики. Поскольку подробное рассмотрение этих законов не входит в круг наших задач, назо-

вем только самые распространенные в реальной деятельности спорщиков ошибки и уловки, относящиеся к демонстрации.

1) Ошибка (уловка), которую называют «не следует», состоит в том, что создают только видимость логической связи между аргументами и тезисом (выводом), используя слова *следовательно, итак, таким образом* и т. п. Например: из того, что при археологических раскопках не обнаружено проволоки, не следует, что в древности люди пользовались беспроволочным телеграфом. Психологические ассоциации не должны подменять логическую связь между аргументами и тезисом. — *Огурцы подешевели,* — говорит в осеннем выступлении «экономист». — Значит, экономика идет на подъем!

2) «От сказанного с условием — к сказанному безусловно» — одна из самых частотных ошибок или один из специальных риторических приемов в споре. В этом случае аргумент, истинный только при соблюдении некоторых ограничений, начинают использовать как истинный безусловно. Например, то, что автомобили выделяют вредные для здоровья людей газы, нельзя использовать как аргумент к тезису, что производство автомобилей нужно запретить. В указанном отношении они вредны, но во многих других — полезны. Или: из того, что нужно быть правдивым, не следует, что нужно всегда говорить то, что думаешь.

3) «Поспешное обобщение»: это ошибка (или уловка) при индуктивном умозаключении.

— Ученик А не готов к занятию. Ученик Б тоже не готов. И В не готов.

Что ж, весь класс не подготовился к уроку, — говорит учитель.

— Мать отругала меня. Отец выпорол. Родители меня не понимают. Никто на свете не любит меня, — думает ребенок.

— Кулибин был самоучка, значит, образование получать вовсе не обязательно, — рассуждает ученик.

4) «После этого — не значит поэтому»: предшествующее по времени событие понимается как причина другого, последующего собы-

тия. На этой ошибке основан анекдот о таракане, которому ученые отрывали поочередно все ноги, и когда при стуке по столу он не побежал, а остался на месте, заключили, что органы слуха у таракана находятся в ногах. Вспомните также суеверие о черной кошке, перебежавшей дорогу, и многое подобное.

5) Ошибки при заключениях по аналогии. В спорах и рассуждениях на исторические и политические, нравственные темы очень часто используются умозаключения по аналогии, т. е. по сходству явлений (по некоторым признакам или отношениям). Таковы исторические примеры и свидетельства. В таких областях, как история, философия, нравственность и другие «гуманитарные» сферы жизни, аналогии бывают нестрогими, т. е. дают основания лишь для вероятных заключений. Не следует забывать об этом. Если совпадающих (аналогичных) признаков у сравниваемых явлений немного, если такие признаки несущественны, то аналогия вообще может привести к ложному заключению. Таковы, как правило, результаты использования аналогии между человеческим обществом и биологическими сообществами, между умственной деятельностью человека и деятельностью его организма и т. д. Это ошибки вульгарного материализма (скажем, таково распространившееся в XIX в. положение Бюхнера, Фохта и Молешотта о том, что мозг выделяет мысль, как печень выделяет желчь).

6) Ошибки в дедуктивных умозаключениях. Это ошибки в построении силлогизмов. Например: «Законно ли... строить силлогизм: большевизм победил в России, большинство населения России русские. Стало быть, русские — это большевики. Такой пунктик — классический пример подстановки, разбираемый в начальном курсе логики. И в нем не больше правды, чем в утверждении: раз фашисты завоевали Францию — значит, французы — фашисты» (Лакшин В. Конец, тупик, кризис...).

**§ 181. ИРРАЦИОНАЛЬНЫЕ АРГУМЕНТЫ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ.** В споре, как известно, говорящие (спорщики) часто используют аргументы иррациональные (психологические), которые представляют собой обращение к эмоциям, чувствам, желаниям и интересам адресата. Это «доводы к человеку» (*ad hominem*) и «доводы к аудитории». Как правило,

они используются участниками спора сознательно: чем искуснее спорщик, тем свободнее он владеет арсеналом таких аргументов и тем этот арсенал богаче.

«Доводы к человеку» и «к аудитории» — это обращение к предрассудкам, к чувствам, к желаниям, к интересам адресата.

Разновидностью «доводов к человеку» является частая уловка спорщиков — «переход на лица», когда от предмета спора, от обсуждаемого тезиса переходят к обсуждению и оценке личности оппонента. Таковы, например, следующие «доводы»: *Ты еще маленький (уже старый); Женщине не понять; Мужчины не способны оценить и т. п.*

«Доводы к аудитории» — это высказывания, воздействующие на эмоции, волю, апеллирующие к интересам публики. Такие высказывания, как правило, содержат эмоционально-оценочную лексику и «подают» слушателю действительность, уже обработанную, оцененную говорящим. Так, *предпринимателя можно назвать бизнесменом, а можно — торговцем или спекулянтом; осторожность — предусмотрительностью или трусостью* и т. д.

Аргументы, обращенные к интересам аудитории, воздействующие на мотивы слушающих, чаще всего затрагивают:

1) чувство собственного достоинства адресата (аудитории). Говорящий «подсказывает» им, что считает слушателей здравомыслящими, благородными, проницательными, разумными, — вообще создает у аудитории «положительный имидж» себя самой. *Вы практические рассудительные люди, — говорит спорящий, обращаясь к аудитории, — а потому, конечно, согласитесь с тем, что... (следует тезис, защищаемый оратором); Любой благородный человек поддержит мою позицию, — взыывает он;*

2) материальные, экономические, социальные интересы публики. *Каждая девушка найдет себе в Третьем рейхе жениха, — обещал Гитлер, обращаясь к толпе, и находил у нее горячее одобрение;*

3) физическое благополучие, свободу, удобства, привычки публики — еще один источник таких аргументов. *Если вы согласитесь с позицией моего оппонента — потеряете свободу, а то и жизнь — вот одна из распространенных моделей аргументации такого рода.*

## ОСНОВНЫЕ СТРАТЕГИИ, ТАКТИКИ И ПРИЕМЫ СПОРА

### § 182. КОНСТРУКТИВНАЯ И КОНФЛИКТНАЯ СТРАТЕГИИ В СПОРЕН.

Различают две основные стратегии спора — конструктивную и конфликтную (деструктивную). Как показывают их названия, при конструктивной стратегии участники спора стремятся найти истину, понять позиции, тезисы и оценить доказательства оппонента. Они стараются действовать корректно, рассуждать объективно, будучи заинтересованными прежде всего не в своей победе, а в истине и в обсуждаемом предмете. При конфликтной (деструктивной) стратегии, напротив, основная цель спорящих — собственная победа и поражение оппонента. К искомому результату они стремятся, используя все возможные средства — корректные и некорректные, любые аргументы (включая «доводы к человеку» и «доводы к аудитории»), любые уловки, в том числе заведомо ложные и непроверенные факты, подтасованные статистические данные и прочее. Если ваш оппонент избрал конфликтную стратегию и вам не удалось изменить его поведение, постарайтесь продемонстрировать ему самому (или аудитории при публичной дискуссии), какова его главная цель и каковы использованные им средства. После этого спор целесообразней прекратить, чем продолжать.

### § 183. ВАЖНЕЙШИЕ ТАКТИКИ И ПРИЕМЫ СПОРА.

Теперь рассмотрим основные тактики спора и употребительные в них приемы.

Участник спора, выдвигающий и доказывающий тезис, называется **пропонентом**, а тот, кто опровергает выдвинутый другим тезис, — **оппонентом**.

Соответственно различают две главных тактики — тактику пропонента и тактику оппонента.

Тактика пропонента состоит в «нападении»; оно осуществляется:

а) **прямым обращением к адресату со своим тезисом**, который подтверждается прямыми доказательствами с опорой на факты, цифры и т. д. Возможные возражения предупреждаются, пока они еще не высказаны;

б) приемом «опроса - допроса»: вопросы к адресату (противнику) следуют один за другим, так что он вынужден принять эту «рамку» (модель) поведения, навязываемую ему говорящим, и, отвечая на вопросы, обнаружить свою позицию раньше и ярче, более открыто, чем ему бы хотелось. При таком «допросе», если вопросы следуют в быстром темпе, вполне вероятны ошибки, противоречия, неуверенность, что и используется «нападающим». Употребительны «вопросы-капканы», которые требуют ответа типа «да/нет», например: *Вы, конечно, признаете, что...?* Тогда противника «подлавливают» на ошибке и демонстрируют слабость его позиции. Против этого приема рекомендуется применять прием «игнорирования»: вопрос противника вы оставляете без ответа, «ломая модель», и задаете свой собственный, переходя в «наступление».

Тактика оппонента — это защита с переходом в наступление. Используются следующие приемы:

а) метод — «да, но...»: вы как бы соглашаетесь с высказыванием противника, а затем переходите к опровержению. К этому близок прием «видимой поддержки»: вы «поддакиваете» противнику, а затем говорите: *Конечно, все это верно, только вы забыли сказать то-то и то-то, но это все равно не поможет, потому что...* Далее переходите в «нападение»;

б) «метод кусков»: аргументация противника оценивается по частям: *Это справедливо, это точно, это банально, это неполно, это сомнительно, а вот это уж, простите, неверно.* Именно на этом последнем аргументе и сосредоточивают внимание, строят опровержение;

в) «метод суммирования» тоже хорош для перехода в «наступление». Вы подытоживаете позицию оппонента так, как она вам видится, и начинаете опровержение: *Значит, вы утверждаете то-то и то-то, потому-то и потому-то. Можно было бы с вами согласиться, если бы не... И далее немедленно переходите к «нападению».*

Суммировать, обобщать результаты всего спора — дело победителя, его «награда».

## § 184. АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ РЕЧЕВОГО ПОВЕДЕНИЯ

**В СПОРЕ.** Для того чтобы стать хорошим спорщиком, совершенно необходимо научиться наблюдать за своим речевым поведением в споре и анализировать поведение партнеров (партнера). Громкость и высота голоса, перепады тона голоса (от высокого к низкому и обратно), интонации, темп, т. е. акустика речи, активность движения (взгляд, мимика, жест, поза, перемещения), демонстрация отношения к противнику в споре и к аудитории, которая наблюдает за дискуссией, — все это непосредственно влияет на ваш успех в споре и определяется той стратегией, которую вы выбрали.

Корректный, а значит, успешный, эффективный спор — это не только спор «по правилам» логики и тактики, но и зеркало, отражающее уровень общей культуры человека, степень его воспитанности, умение контролировать себя ради общего дела — *нахождения истины*. Еще древние греки (софисты) различали понятия «спорить» и «ссориться».

Вспомните, кстати, что говорится в поэме Некрасова «Кому на Руси жить хорошо»:

*Забрало пуще прежнего  
Задорных мужиков,  
Ругательски ругаются,  
Не мудрено, что вцепятся  
Друг другу в волоса...  
Гляди — уж и вцепились:  
Роман тузит Пахомушку.  
Демьян тузит Луку,  
А два братана Губины  
Утюжат Прова дюжего,  
И всяк свое кричит...*

Русскому человеку вследствие тех особенностей национального характера, о которых мы говорили выше, — страсти, свободного искания истины, максимализма — очень тяжело вести себя в споре так, чтобы оставаться в рамках конструктивной стратегии, не переходя к стратегии конфликтной.

Поэтому нужно научиться контролировать:

1) Свой голос, мимику и жестикуляцию. Многие параметры речевого поведения могут быть сигналами агрессивности. Находясь в эмоциональном возбуждении, че-

ловек бессознательно повышает высоту голоса (увеличивается частота звука), его громкость (силу), укорачивает паузы, сжимает кулаки, сдвигает брови, размахивает руками. Слушатель столь же бессознательно воспринимает эти изменения как сигналы агрессивности и склонен сам «заражаться» враждебностью, обнаруживая точно такие же перемены в собственной речи (т. е. говоря еще громче, еще выше, делая паузы еще меньше, чтобы соперник не мог вставить своей реплики). При этом возникает ситуация эмоциональной напряженности для обоих спорщиков. Она может выйти из-под контроля и сделать смену ролей говорящего и слушающего невозможной: оба говорят одновременно, каждый о своем. Диалог превращается в два синхронных монолога. Слушайте себя. Как звучит ваш голос? Не начали ли вы орать? Не слишком ли быстро или сбивчиво говорите? Не размахиваете ли руками? Не вперили ли яростный взгляд в своего противника?

Не старайтесь перекричать или перебить оппонента. Одна из уловок нечестных спорщиков — вывести оппонента из равновесия, имитируя собственную эмоциональную напряженность или часто обращаясь к тому тезису или выражению, которое противника особенно раздражает. Выведя противника из себя, легко публично обнаружить его логическую несостоятельность: человек взволнованный склонен переходить от конструктивной стратегии спора к конфликтной, может допускать логические и иные ошибки, нередко способен «ляпнуть» такое, от чего в спокойном состоянии у него самого волосы встанут дыбом. Этим и пользуются недобросовестные, но умелые спорщики.

2) Насколько хорошо вы слушаете оппонента. Основные правила: а) не допускайте возражения оппоненту даже в собственной внутренней речи; пока слушаете — только слушайте, возражать будете, когда выслушаете до конца; б) слушайте активно: потрудитесь анализировать речь оппонента так, чтобы, когда он кончит, вы могли четко сформулировать его мнение, его позицию, его тезис.

3) Достаточно ли вы доброжелательны, не выражаете ли пренебрежения, а тем более презрения или враждебности к оппоненту и аудитории. Слишком часто неприятие чужого мнения или несогласие с чужим тезис-

сом, позицией выражается в виде враждебности к тому, кто это мнение высказывает.

#### 4) Не будьте излишне категоричны.

В русской речи существует богатый набор этикетных формул, позволяющих смягчить категоричность собственных утверждений, выразить согласие и несогласие с мнением оппонента, переформулировать свою точку зрения, настоять на ней, усомниться в правоте оппонента или признать свою неправоту, и сделать все это так, чтобы не обидеть собеседника и не настроить против себя аудиторию, а, напротив, привлечь, расположить к себе.

Склонить слушателей согласиться с вашей точкой зрения можно лишь тогда, когда вы высказываете ее убежденно, но мягко, неагgressивно. Иначе даже абсолютно верный тезис по законам речевого поведения воспринимается «в штыки».

Если совершенно очевидно, что ваш противник прав, признаите это открыто и «не скучая». Такое поведение побудит и оппонента признать вашу правоту, когда вы ее докажете. Всем будет ясно, что вы объективный и корректный человек.

Вместе с тем никогда не отвечайте на грубые, враждебные, личные выпады — игнорируйте их, говорите только о предмете спора. Диалог по модели «сам такой» — это вовсе не спор.

Наконец, даже потерпев окончательное поражение в споре, найдите в себе мужество признать правоту собеседника. Сделайте это с готовностью и дружелюбно: так вы не только не «потеряете лицо», но, напротив, можете утвердить свой авторитет. Научитесь превращать свое поражение в победу! А если одержали настоящую победу, не злорадствуйте и не подчеркивайте свое превосходство: оно и без этого всем очевидно.

#### 5) Не слишком ли вы серьезны? Особую роль в тактике спора имеют шутка, юмор, ирония. Уместная шутка резко повышает ваши шансы, располагая слушателей в вашу пользу. Тем не менее превращать серьезную дискуссию в юмористический турнир, а тем более издевку над оппонентом недопустимо. (Последнее, кстати, несколько суживает границы применения в споре иронии.) Аристотель рекомендовал «шутку противника убивать серьезностью, а серьезность побеждать шуткой». Этот совет сохраняет свою действенность и по сей день.

## **И последняя рекомендация.**

Как поступить, если вы уверены в своей правоте, но доказать ее вам не удается: противник успешно разбивает ваши аргументы, слушателям, да и вам самому, очевидно, что они у вас несостоятельны или слабы... Помните, что слабость аргументов или наличие ошибок в доказательстве еще не говорит о том, что сам тезис неверен. Не отступайте сразу! Неуверенные в себе спорщики склонны быстро признавать свое поражение, особенно при напористом противнике. Сберите свои силы, используйте передышку (ее можно создать самому с помощью шутки или даже «скачка» — перемены тезиса) и обдумайте аргументацию. Возможно, вам удастся найти новые и сильные доводы или исправить логическую ошибку. «После драки кулаками не машут», но чаще всего именно после дискуссии застенчивому и неумелому спорщику приходят на ум необходимые аргументы! Поэтому постарайтесь все же собраться с мыслями.

Не стоит признавать свое поражение, если вы сами уверены в том, что правы. Так и скажите: *Хоть мне на этот раз не удалось доказать, что я прав, все же я в этом уверен. Надеюсь, что мы еще вернемся к этой проблеме, и я смогу представить более весомые доказательства.*

---

## **ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И РАЗМЫШЛЕНИЯ**

---

**1.** Охарактеризуйте различные типы беседы, о которых вы узнали в разделе «О сущности беседы и ее типах». Могли бы вы самостоятельно выделить другие типы беседы? Какие?

**2.** Как формировалась и изменялась отечественная традиция беседы?

**3.** Чем отличается подлинная беседа-диалог от беседы мнимой (совокупности одновременных монологов)?

**4.** Какое из свойств и умений хорошего собеседника самое важное, определяющее?

**5.** Чем отличается «Я-подход» от «Ты (Вы)-подхода»?

**6.** В чем суть и в чем мастерство непринужденной дружеской беседы?

**7.** Назовите основные фазы «светской» беседы; определите главные задачи собеседников на каждом этапе.

**8.** Какие модели беседы чаще всего используют наши соотечественники, не получившие специальной риторической подготовки? Почему эти модели не вполне удовлетворительны? Какая из моделей самая плодотворная? Как к ней перейти, если собеседник придерживается одной из непродуктивных моделей?

**9.** Как определить сущность деловой беседы? Как к ней готовиться?

**10.** Почему из обширного арсенала технических средств деловой беседы мы остановились именно на технике вопросов? Чем она важна? Почему уметь задавать вопросы выгодно?

**11.** Какие типы вопросов в деловой беседе вы знаете? На каких этапах деловой беседы употребляется каждый из типов вопросов?

**12.** Почему нельзя кончать (завершать) деловую беседу на слове «*нет*»?

**13.** Назовите этапы беседы, разрешающей конфликт. Как определить задачи говорящего на каждом этапе? Чего не следует допускать в беседе такого типа (на каждом этапе можно сделать ошибки; какие?)?

**14.** Что такое комплимент? В чем его особая значимость с точки зрения законов общей риторики? Какова история традиции комплимента в отечественной речевой культуре?

**15.** Определите и раскройте основные принципы риторики комплимента.

**16.** Может ли человек существовать, не споря с другими? Почему? В чем значение пословицы «В споре рождается истина»?

**17.** Что такое «спор», «дискуссия», «полемика», «диспут», «прения»?

**18.** Как в споре проявляется национальный характер? В чем особенности русского спорщика?

**19.** На каком основании выделяют аргументы рациональные и иррациональные (психологические)?

**20.** Назовите источники рациональных аргументов. Кто «упрямей» — факты или спорщики? Почему?

**21.** Какие типы аргументов выделяют по силе? По связи с тезисом? Как они используются в споре?

**22.** Какие виды косвенных доказательств вы знаете? Чем они отличаются от прямых?

**23.** Какие ошибки и уловки спорщики допускают по отношению: а) к тезису? б) к аргументам? в) к демонстрации?

**24.** Назовите два типа иррациональных аргументов. Приведите свои примеры. Какие «струны» души слушателя затрагивают «аргументы к аудитории»?

**25.** Какие две основные стратегии спора вы знаете? Чем они отличаются?

**26.** Кто такой пропонент, а кто — оппонент? В чем различие тактик пропонента и оппонента? Какие приемы используются в каждой тактике? Какая из тактик, с вашей точки зрения, выгоднее? Какая больше подходит для вас лично (по вашему собственному мнению; по мнению ваших товарищей и близких — спросите их)?

**27.** Охарактеризуйте как можно более полно и последовательно тот тип речевого поведения, который может помочь истине родиться в споре. Что нужно контролировать? Чего избегать? К чему стремиться?

---

## ЗАДАНИЯ И УПРАЖНЕНИЯ

---

**1.** Беседа какого типа изображена в данном ниже фрагменте (типологию беседы см. на с. 379—380; схему на с. 381)? Докажите, проанализировав речевое поведение участников (см. § 157—159). Какова индивидуальная тема каждого? Взаимодействуют ли индивидуальные темы участников?

В столовой, около весело потрескивающего камина, сидит вся семья.

Отец, медленно ворочая языком, рассказывает свои неприятные дела.

— А он мне говорит: «Если вы, Иван Матвеевич, берете отпуск теперь, то что же вы будете делать в марте месяце? Что, говорит, вы будете делать тогда, если вы берете отпуск теперь?» Это он мне говорит, что, значит, почему я...

— Я дала задаток за пальто, — отвечает ему жена, шлепая пасьянс, — и они должны сегодня пальто прислать. Не поспеть же мне завтра по магазинам болтаться, когда я утром на вокзал еду. Это надо понимать. Это каждый дурак поймет. Вот выйдет пасьянс, значит, сейчас привезут.

— И если я теперь не поеду, — продолжает отец, то, имея в виду март месяц...

Дочка моет чайные ложки и говорит, поворачивая голову к буфету:

— С одной черной шляпой всю зиму! Покорно благодарю. Я знаю, вы скажете, что еще прошлогодняя есть. В вас никогда не было справедливости...

— Десятка, пятерка, валет... <...> Не может быть, чтоб они, зная, что я уезжаю, и, опять-таки, получивши задаток...

— А Зиночка вчера, как нарочно, говорит мне: «А где же твоя шляпка, Сашенька, что с зеленым пером? Ведь ты, говорит, хотела еще с зеленым купить?» А я молчу в ответ, хлопаю глазами. У Зиночки-то у самой десятки шляп.

— Так и сказал: «Если вы, Иван Матвеевич, надумали взять отпуск именно теперь, то что именно будете вы...»

(Т э ф ф и. Семейный аккорд.)

Как вы думаете, почему такая беседа все же возможна и реально происходит?

**2.** Какой тип беседы стал объектом художественного обобщения в приведенном ниже фрагменте пьесы современного театра абсурда? Почему вы считаете, что это данный тип беседы? Какие особенности этого типа беседы сделали его интересным для драматурга?

[Б е т:] Я люблю стоять у моря на берегу.

*Пауза.*

Я там часто стою. Очень часто. Мне там нравится. Люблю стоять на берегу.

*Пауза.*

<...>

Я вернулась туда, где он (мой муж) лежал на песке. Он перевернулся. Ступни в песке, голова на руках.

[Д а ф ф:] Собака сбежала. Я забыл тебе сказать.

*Пауза.*

<...>

Ты помнишь, какая вчера была погода? Помнишь этот ли-вень?

[Б е т:] Он почувствовал, что на него упала тень, и посмотрел на меня снизу.

[Д а ф ф:] Жаль, у меня не было с собой хлеба. Я бы покормил птиц.

[Б е т:] Руки у него были в песке.

[Д а ф ф:] Птицы скакали вокруг дерева. Такой гомон подняли.

[Б е т:] Я легла рядом с ним, не прикасаясь к нему.

(Гарольд Пинтэр. Пейзаж.)

**3.** Сравните фрагмент абсурдистской пьесы Эжена Ионеско «Лысая певица» (1948) с диалогами, приведенными в заданиях 2 и 1. Подумайте, почему мы расположили эти тексты в данном порядке (от задания 1 к 3). Как вы понимаете художественную задачу авторов текстов? Какие особенности реального речевого общения в беседе они используют?

[Г-жа Мартен:] Я в состоянии купить карманный ножик брату, а вы не можете купить Ирландию для дедушки.

[Г. Смит:] Мы ходим ногами, обогреваемся электричеством или углем...

[Г. Мартен:] Продашь корову — получишь ворону.

[Г-жа Смит:] Чтобы жить, смотри в окошко.

[Г-жа Мартен:] Можно сесть на стул, когда стула нет.

[Г. Смит:] Надо думать, всегда и обо всем.

[Г. Мартен:] Потолок наверху, а пол внизу.

[Г-жа Смит:] Если я говорю да, то это просто так.

**4.** Проанализируйте приведенный ниже фрагмент: как можно определить поведение героя повести в беседе? Каковы его главные мотивы, в чем причины его неудач? (Обратитесь к таблице на с. 384—386.)

Во время чая чтение прекратилось, и дамы занялись разговором между собой о лицах и обстоятельствах мне незнакомых, как мне казалось, только для того, чтобы, несмотря на ласковый прием, все-таки дать мне почувствовать ту разницу, которая по годам и положению в свете была между мною и ими. В разговорах же общих <...> я старался выказать свой необыкновенный ум и оригинальность, к чему особенно я считал себя обязанным своим мундирем. Когда зашел разговор о дачах, я вдруг рассказал, что у князя Ивана Иваныча есть такая дача около Москвы, что на нее приезжали смотреть из Лондона и из Парижа, что там есть решетка, которая стоит триста восемьдесят тысяч, и что князь Иван Иваныч мне очень близкий родственник, и я нынче у него обедал, и он звал меня непременно приехать к нему на дачу жить с ним целое лето, но что я отказался, потому что <...> терпеть не могу роскоши, особенно в деревне, я люблю, чтоб в деревне уж было совсем как в деревне. Сказав эту страшную сложную ложь, я сконфузился и покраснел, так что все, верно, заметили, что

я лгу. Варенька <...> и Софья Ивановна <...> обе отвернулись от меня и заговорили о другом, с выражением лица, которое потом я часто встречал у добрых людей <...> и которое значит: «Ведь мы знаем, что он лжет, и зачем он это делает, бедняжка!» <...>

После чая, так как дождик прошел и погода на вечерней заре была тихая и ясная, княгиня предложила идти гулять в нижний сад и полюбоваться ее любимым местом. Следуя своему правилу быть всегда оригинальным и считая, что такие умные люди, как я и княгиня, должны стоять выше банальной учтивости, я отвечал, что терпеть не могу гулять без всякой цели, и ежели уж люблю гулять, то совершенно один. Я вовсе не сообразил, что это было просто грубо; но мне тогда казалось, что так же, как нет ничего стыднее пошлых комплиментов, так и нет ничего милее и оригинальнее некоторой невежливой откровенности. Однако, очень довольный своим ответом, я пошел-таки гулять со всем обществом.

(Л. Толстой. Юность.)

**5.** Какая стратегия речевого поведения и какая модель беседы реализуются Николенькой в приведенном ниже разговоре? Докажите.

Во время вальса одна из княжон подошла ко мне и с общей всему семейству официальной любезностью спросила меня, отчего я не танцую. Помню, как я оробел при этом вопросе, но как вместе с тем, совершенно невольно для меня, на лице моем распустилась самодовольная улыбка и я начал говорить по-французски самым напыщенным языком с вводными предложениями такой вздор, который мне теперь, даже после десятков лет, совестно вспомнить <...> Я говорил что-то про высшее общество, про пустоту людей и женщин и, наконец, так заврался, что остановился на половине слова какой-то фразы, которую не было никакой возможности кончить.

Даже светская по породе княжна смутилась и с упреком посмотрела на меня. («Юность».)

То же задание выполните, анализируя фрагмент, приведенный ниже.

Так вот к чему повело нас наше правило говорить друг другу все, что мы чувствовали <...> Мы доходили иногда в увлечении откровенностью до самых бесстыдных признаний, выдавая, к своему стыду, предположение, мечту за желание и чувство <...> и эти признания не только не стягивали больше

связь, соединявшую нас, но сушили самое чувство и разъединяли нас... («Юность».)

**6.** Проанализируйте описание и изображение светской салонной петербургской беседы начала XIX столетия в романе Л. Толстого «Война и мир» (Т. I, часть 1, главы II—IV). По каким особенностям поведения Пьера Шерера определила, что он опасен для «разговорной машины» ее салона? Чем он нарушил действие «машины»? Как исправляла его хозяйка салона, чтобы уберечь ход беседы?

**7.** Приводим анализ и текст «светской» беседы незнакомых людей, сделанный писательницей-юмористкой Тэффи в начале XX века. Познакомьтесь с этим отрывком, выберите себе партнера из своей группы (класса) и разыграйте беседу в сходной ситуации, пользуясь рекомендациями из § 161. Определите участников беседы (в вагоне поезда) и тему.

Оба собеседника говорили одно и то же, говорили томительно долго и не могли договориться и понять друг друга.

Они ехали в вагоне со мною, сидели напротив меня. Он — офицер, пожилой, озабоченный. Она — барышня. Он занимал ее разговором о даче и деревне.

Собственно говоря, оба они внутренне говорили следующую фразу: «Кто хочет летом отдохнуть, тот должен ехать в деревню, а кто хочет повеселиться, пусть живет на даче».

Но высказывали они эту простую мысль следующим приемом.

Офицер говорил:

- Ну, конечно, вы скажете, что природа и там вообще...
  - А дачная жизнь — это все-таки... Разумеется...
  - Многие любят ездить верхом, — отвечала барышня, смеясь, смотря ему в глаза.
  - А соседей, по большей части, мало. На даче сосед — пять минут ходьбы, а в де...
  - Ловить рыбу очень занимательно, только не...
  - деревне пять верст езды!
  - неприятно снимать с крючка. Она мучится...
- <...>

Барышня побледнела и долго смотрела на него страдающим взглядом.

Но все было кончено.

(Тэффи. Разговоры.)

**8.** Подумайте, познакомившись с разделом «Поведение в первой беседе с незнакомым человеком и в «светской» беседе», о том, как вы

будете вести беседу на дружеской встрече (вечере), организованной коллективом ваших новых коллег. В этом коллективе все сотрудники знакомы друг с другом, а вы — «новенький». Вы входите в зал и выбираете себе собеседника. Разыграйте такую беседу в риторическом классе (задание для всех учеников; ведет беседу каждый раз один, выбирая себе партнера из числа присутствующих; остальные могут наблюдать и анализировать ход разговора).

**9.** Обратитесь к § 163—164, где описаны модели беседы при двух основных стратегиях речевого поведения, и подумайте, какая из приведенных моделей могла стать причиной выводов английского наблюдателя.

Не могу удержаться от одного наблюдения: русские куда более пылко, нежели англичане, рассуждают о сущности и важности дружбы; однако я гораздо чаще, чем от англичан, слышала от них критические, недоброжелательные и вообще недобрые высказывания об их друзьях. Среди ценностей, относящихся к дружбе, лояльность, видимо, не занимает у них первого места. Если вам хочется продемонстрировать английским знакомым свое природное дружелюбие, советую вам поостеречься и не явить им вместо этого ревность и отсутствие преданности. Ваши хозяева, скорее всего, отвернутся, стараясь скрыть, насколько они потрясены... (Хьюитт Карен. Понять Британию. Пермь, 1992. С. 119).

⇒ **10.** Приведем общее описание ситуации деловой беседы, которую вам нужно будет подготовить (спланировать, составив риторический эскиз, см. § 166—167) и воспроизвести в риторическом классе.

Пусть ведущий занятия в риторическом классе (учитель) возьмет на себя роль «специальной комиссии» по найму на работу, а также подготовит свою речевую роль и ход беседы с «претендентом» на вакантное место (например, менеджера фирмы; должность может быть любой, как и сфера деятельности, — договоритесь об этом, планируя занятие по деловой беседе вместе с преподавателем). Разыграйте ситуацию и ход деловой беседы с каждым учеником-«претендентом».

Итак, вот описание ситуации:

Организации отбирают выпускников сами и дают им подготовку уже в процессе работы. Так поступает, например, Би-Би-Си. Она пользуется громадной популярностью среди выпускников, жаждущих захватывающей работы в средствах массовой информации. Они просматривают все газеты и журналы в поисках объявления о соответствующей вакансии, так что на одно место обычно бывает по нескольку сотен претендентов. В таких организациях специальный комитет отбирает

документы восьми-девяти претендентов на место и вызывает их на собеседование. Там приходится отвечать, по какой причине вы хотите поступить именно на это место, а также рассказывать о своей учебе, прочей деятельности и зачастую винимать вопросам, не имеющим как будто ни малейшего смысла, но на самом деле призванным раскрыть вашу личность и выявить пригодность к данной работе. С точки зрения кандидатов, собеседование — это нечто, вызывающее оторопь искусственностью всей обстановки. «Какой ответ ему нужен? Чего она добивается? Какое я произвожу впечатление? Может, лучше быть более «естественнным» — но разве можно вести себя естественно в столь искусственной атмосфере?» Такие вопросы посещают, наверное, всех до одного кандидатов. Члены комитета — во всяком случае, теоретически — не страдают предвзятостью, и у каждого кандидата есть возможность убедить их, что он (или она) и есть лучший выбор. (Хьюитт Карен. Понять Британию. Пермь, 1992. С. 65—66).

Прочитайте внимательно § 167 и выберите оттуда все, что может вам помочь спланировать и обдумать свое поведение в такой беседе, а также реально участвовать в ней, не теряясь, и произвести наилучшее впечатление. Какие особенности своей личности и своей подготовки вам выгодно обнаружить, показать, а какие — нет (в зависимости от искомой должности и сферы деятельности)? Как это лучше сделать в деловой беседе такого типа?

**11.** Приводим описание «беседы» в конфликтной ситуации. Прочтайте и, руководствуясь рекомендациями § 168, продумайте собственное речевое поведение, спланируйте, как будете использовать слово для продуктивного разрешения конфликта в аналогичной или любой другой (выберите сами) ситуации. Разыграйте такую беседу в риторическом классе, выбрав заранее партнера и прорепетировав с ним беседу.

А я недавно слышала целый разговор, горячий и сердитый, когда ни один из собеседников ни разу не сказал того слова, которое хотел.

Понимали друг друга только по интонации, по выпученным глазам и размахивающим рукам...

Дело происходило в центральной кассе театров. Было это накануне какой-то премьеры, так что народу в маленьком помещении толпилась масса, давили друг друга, пролезали «в хвост».

Вдруг появилась какая-то личность в потертом пальто и быстрыми шагами направляется к кассе, не дожидаясь очереди.

Стоявший у двери швейцар остановил:

— Потрудитесь стать в очередь!

Личность огрызнулась:

— Оставьте меня в покое!

Тут и начался разговор...

— Тут не оставлены, а потрудитесь тоже порядочно знать! — сказал швейцар с достоинством.

Фраза эта значила, что личность должна вести себялично.

Личность поняла и ответила:

— Вы не имеете права через предназначение, как стоять у дверей. И так и знайте!

Это значило: ты — швейцар и не суйся не в свое дело.

Но швейцар не сдавался.

— Должен вам сказать, что вы напрасно относитесь. Не такое здесь место, чтоб относиться! (Не затевай скандала!)

— Кто, кому и куда — это уж позвольте, пожалуйста, другим знать! — взбесилась личность.

Что значила эта фраза, я не понимаю, но швейцар понял и отпарировал удар, сказав язвительно:

— Вы опять относитесь! Если я теперь тут стою, то, значит, совершенно напрасно каждый себя может понимать, и довольно совестно при покупающей публике, и надо совесть понимать. А вы совести не понимаете. <...>

Личность сердито фыркнула и сказала последние уничтожающие слова:

— Это еще очень даже неизвестно, кто относится. А другой по нахальству может чести приписать на необразованность.

После чего смолкла и покорно стала «в хвост».

(Т э ф ф и. Разговоры.)

**12.** Какие виды аргументов используют спорящие в приведенном ниже фрагменте? Каковы тезисы, которые стремятся доказать оппоненты?

— Какая у тебя чистота везде: пыли-то, грязи...то, Боже мой! Вон, вон, погляди-ка в углах-то — ничего не делаешь!

— Уж коли я ничего не делаю... — заговорил Захар обиженным голосом: — стараюсь, жизни не жалею! И пыль-то стираю, и мету-то почти каждый день...

Он указал на середину пола и на стол, на котором Обломов обедал.

— Вон, вон, — говорил он: — все подметено, прибрано, словно к свадьбе... Чего еще?

— А это что? — прервал Илья Ильич, указывая на стены и на потолок. — А это? А это?

Он указал и на брошенное со вчерашнего дня полотенце, и на забытую на столе тарелку с ломтем хлеба.

— Ну, это, пожалуй, уберу, — сказал Захар, снисходительно взяв тарелку.

— Только это! А пыль по стенам, а паутина?.. — говорил Обломов, указывая на стены.

— Это я к Святой неделе убираю: тогда образа чищу и паутину снимаю... А теперь когда станешь убирать? Вы все дома сидите. <...>

— Понимаешь ли ты, — сказал Илья Ильич, — что от пыли заводится моль? Я иногда даже вижу клопа на стене!

— У меня и блохи есть, — равнодушно отозвался Захар.

— Разве это хорошо? Ведь это гадость! — заметил Обломов.  
<...>

— Чем же я виноват, что клопы на свете есть? — сказал он с наивным удивлением. — Разве я их выдумал?

— Это от нечистоты, — перебил Обломов. — Что ты все врешь!

— И нечистоту не я выдумал.

— У тебя, вот, там, мыши бегают по ночам — я слышу.

— И мышей не я выдумал. Этой твари, что мышей, что кошек, что клопов, везде много.

— Как же у других не бывает ни моли, ни клопов?

На лице Захара выразилась недоверчивость или, лучше сказать, покойная уверенность, что этого не бывает.

— У меня всего много, — сказал он упрямо: — за всяkim клопом не усмотришь, в щелку к нему не влезешь. <...>

— Ты мети, выбирай сор из углов — и не будет ничего, — учил Обломов.

— Уберешь, а завтра опять наберется, — говорил Захар.

(И. Гончаров. Обломов.)

Используя рекомендации к проведению беседы в конфликтной ситуации (§ 168), спланируйте и разыграйте такую беседу в ситуации, аналогичной описанной выше.

⇒ 13. Проанализируйте структуру доказательства в текстах, приведенных ниже: определите тезис, найдите аргументы; как связаны тезис и аргументы (прямая индукция? дедукция? доказательство по аналогии? доказательство от противного?).

1. Прежде всего следует определить, что такое рассуждение, поскольку это есть тот кирпичик, та, так сказать, клеточка, из «которой вырастает могучее древо познания».

(Меськов В. С. и др. Логика: наука и искусство. М., 1993.)

2. Я — совсем не то, что муж, вот он — верх аккуратности. Придется открывать чемоданы. А жаль, они так хорошо уложены.

— Муж укладывал? — с улыбкой спросил пассажир с журналом.

— Да, — со скромной гордостью ответила женщина... — Но как вы угадали?

— Я не угадал. Я, так сказать, дедуктивно вывел, — ответил пассажир с журналом... — Если чемоданы хорошо уложены, то их укладывал аккуратный человек. Верно?

— Верно. А дальше?

— Итак, тот, кто укладывал эти чемоданы, — аккуратный человек. А ваш супруг, — пассажир с журналом повернулся к женщине, — судя по вашим словам, как раз и есть такой человек. Следовательно, именно он и укладывал эти чемоданы (Меськов В. С. и др. Логика: наука и искусство. С. 5—6).

3. Рассуждали о том, что мусульманское поверье, будто судьба человека написана на небесах, находит и между нами, христианами, многих поклонников, каждый рассказывал разные необыкновенные случаи pro или contra <за или против>.

— Все это, господа, ничего не доказывает, — сказал старый майор, — ведь никто из вас не был свидетелем тех странных случаев, которыми вы подтверждаете свои мнения?

— Конечно, никто, — сказали многие, — но мы слышали от верных людей...

— Все это вздор! — сказал кто-то, — где эти верные люди, видевшие список, на котором означен час нашей смерти?.. И если точно есть предопределение, то зачем же нам дана воля, рассудок? почему мы должны давать отчет в наших поступках?

(М. Лермонтов. Герой нашего времени.)

4. Между тем природная всем склонность к разрушению развивалась в нем необыкновенно. В саду он то и дело ломал

кусты и срывал лучшие цветы, усыпая ими дорожки. Он с истинным удовольствием давил несчастную муху и радовался, когда брошенный им камень сбивал с ног бедную курицу.

(М. Лермонтов. Я хочу рассказать вам...)

**5. Наше правительство не умеет работать, потому что все демократические правительства не умеют работать.** (Поль Сопер. Основы искусства речи.)

**6. Нравится нам это или нет, но в настоящий момент мы ведем борьбу с едва сдерживаемой яростью взбудораженных народов во всем мире, и математический расчет показывает, что шансы не на нашей стороне.**

В настоящее время на нашей планете два с четвертью миллиарда населения. Из них девяносто миллионов краснокожих, двести миллионов чернокожих, шестьсот миллионов желтокожих и девятьсот миллионов белых. Другими словами, на каждого белого приходится трое небелых. (Браун Рональд. Арифметика, или Кто выживет?: Речь победителя финального соревнования ораторов 1953 г. // Сопер Поль. Основы искусства речи.)

**14. Какие риторические ошибки в формулировке тезисов допущены в примерах?**

- 1) Спорт необходим для здоровья.
- 2) Люди должны жить в собственных домах.
- 3) Компьютер необходим каждому.
- 4) Социализм несовместим с демократией.

Как сформулировать тезисы по-другому? Предложите свои варианты. Как можно опровергнуть эти тезисы?

**15. Какие ошибки, относящиеся к тезису спора, допущены в примерах? (Следите за соблюдением правила тождественности тезиса и характером его подмены.)**

1. — Негр черен. — А зубы-то у него белые!
2. — Велосипед — самый дешевый вид транспорта.  
— Что вы, велосипеды очень подорожали!
3. [Она:] Улитка и черепаха — это одно и то же.  
[Она:] Да нет же, это разные животные.  
[Она:] Сам ты животное. Дурак.  
[Она:] От дуры слышу.

(Э. Ионеско. Бред вдвоем.)

4. — Я же говорил: нельзя их <часы> смазывать сливочным маслом! — прибавил он <Болванщик> сердито, поворачиваясь к Мартовскому Зайцу.

— Масло было самое свежее, — робко возразил Заяц.

(Л. Кэрролл. Алиса в Стране чудес.)

## 16. Какие ошибки в аргументации можно заметить в примерах?

1. Единообразные законы о браке — хорошие законы, поскольку законодательство, вносящее единство в нормы о браке, снижает количество разводов... А снижает оно количество разводов потому, что единое брачное законодательство стандартизирует нормы, относящиеся к заключению брака. (Поль Сопер. Основы искусства речи.)

2. Мы стоим перед вопросом: «Должны ли мы держаться за полный опасностей индустриальный строй или вернуться к здоровому и прочному сельскохозяйственному обществу?» (Поль Сопер. Основы искусства речи.)

## ⇒ 17. Какие ошибки в демонстрации содержатся в примерах?

1. — Все от воспитания. Если человек вежливый, ясно, что он получил хорошее воспитание. Поэтому, когда я встречаю такого, как этот, я даже не сержусь, а просто думаю: «Родителям было не до него». Вы не согласны?

— Нет, — ответил логик.

— Почему? Вы не верите в воспитание?

— Я верю в воспитание. Но вы сказали «поэтому», и мне показалось, будто вы считаете, что из того, что если человек вежливый, то он хорошо воспитан, следует, что если он невежливый, то воспитан плохо. Вот с чем я не согласен.

(Меськов В. С. и др. Логика: наука и искусство. М., 1993.)

2. — Самая настоящая змея — вот ты кто! Ты мне еще скажешь, что ни разу не пробовала яиц.

— Нет, почему же, пробовала, — отвечала Алиса... — Девочки, знаете, тоже едят яйца.

— Не может быть, — сказала Горлица. — Но, если это так, тогда они тоже змеи! Больше мне нечего сказать.

(Л. Кэрролл. Алиса в Стране чудес.)

3. [Он а:] Улитка и черепаха — это одно и то же...

[Он:] Нет, не одно и то же.

[Он а:] Нет, одно.

[Он:] Да тебе любой скажет.

[О на:] Кто — любой? У черепахи есть панцирь? Отвечай.

[О на:] Ну?

[О на:] У улитки есть раковина?

[О на:] Ну?

[О на:] Разве улитка и черепаха не прячутся в свой домик?

[О на:] Ну?

[О на:] Разве черепаха, как и улитка, не медлительна? Разве она не покрыта слизью? Разве у нее не короткое туловище? Разве это не маленькая рептилия?

[О на:] Ну?

[О на:] Вот я и доказала ... <...> В самом крайнем случае это два подвида. Но все равно это один вид, один вид.

[О на:] Вид у тебя идиотский.

[О на:] Что ты говоришь?

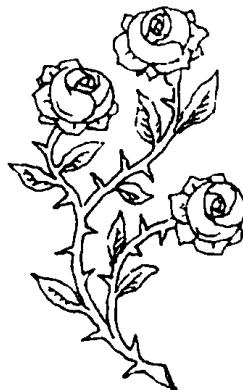
[О на:] Что мы с тобой принадлежим к разным видам.

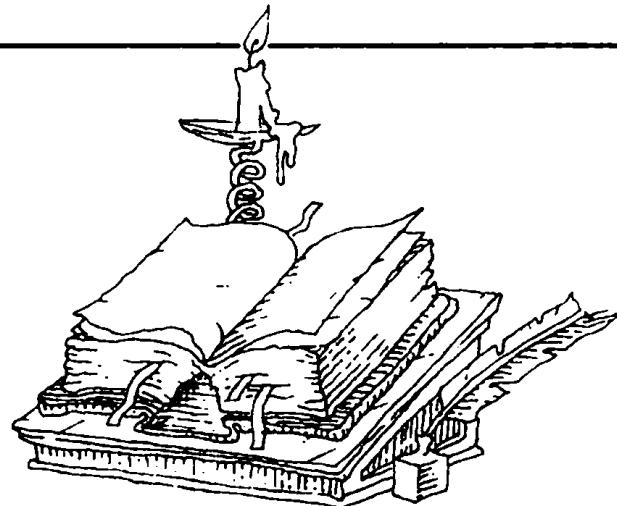
[О на:] Заметил, наконец.

(Э. Ионеско. Бред вдвоем.)

4. Все мои друзья и знакомые поддерживают демократов. Значит, каждый уважающий себя человек должен придерживаться такого же мнения.

⇒ 18. Докажите, что в основе большинства суеверий лежит логическая ошибка «после этого — не значит поэтому». Приведите примеры.





## *Истоки, пути становления и особенности русского красноречия*

**§ 185. ОБ ИСТОРИИ РИТОРИКИ.** Историю риторики называют самым неизученным из разделов дисциплин гуманитарного цикла. Только об одном из этапов развития античной риторики — эллинистическом — А. Ф. Лосев пишет: «Необозримое количество риторических трактатов до сих пор не систематизировано и не осознано — до того вся эта риторика разнообразна, изощрена и глубока» (Лосев А. Ф. Античные теории стиля в их историко-эстетической значимости // Античные риторики. М., 1978. С. 11).

Мало известно о статусе и содержании риторики в культурах Древнего Востока. (Внимательному читателю рекомендуем книгу А. Б. Ковельмана «Риторика в тени пирамид». М., 1988.) Еще менее известно о риторике и ее месте в жизни арабских стран, имеющих глубокую историю культуры. Только начинается исследование риторических традиций средневековья, Возрождения, новейшего времени. История отечественной риторики систематически и достаточно полно представлена в книге Л. К. Граудиной и Г. И. Миськовича «Теория и практика русского красноречия» (М., 1989).

В этой главе назовем только основные явления, наиболее важные для понимания истоков отечественного красноречия и особенностей русского риторического идеала; определим само понятие риторического идеала и характерные черты речевого идеала, сложившегося в русской культуре. Большинство имен видных теоретиков и практиков крас-

норечия, как и их риторические идеи, вам уже знакомы, так как упоминались и рассматривались в предыдущих главах. Этот заключительный раздел обобщает, систематизирует основные позиции книги. Дополнительные сведения, конкретные высказывания, помогающие представить своеобразие русского красноречия, помимо приведенных в тексте учебника, можно получить в хрестоматии «Русская риторика» (М., 1996).

## ПОНЯТИЕ РИТОРИЧЕСКОГО ИДЕАЛА

**§ 186. РИТОРИЧЕСКИЙ ИДЕАЛ И КУЛЬТУРА.** В каждой культуре складываются особые и вполне определенные представления о том, как должно происходить речевое общение. Люди, приобщаясь к культуре, «входя» в нее, получают как одну из ее составных частей некий общий образец — идеал речевого поведения, которому нужно следовать, и представления о том, как должно выглядеть «хорошее» речевое произведение — устная речь или письменный текст. Этот идеальный образец речевого поведения и речевого произведения соответствует в своих основных чертах общим представлениям о прекрасном — общеэстетическому и этическому (нравственному) идеалам, сложившимся исторически в данной культуре.

Итак, риторический идеал — это система наиболее общих требований к речи и речевому поведению, исторически сложившаяся в той или иной культуре и отражающая систему ее ценностей — эстетических и этических (нравственных).

Значит, в сознании каждого человека — носителя определенной культуры — существует и действует определенная система ценностей и ожиданий по поводу того, как должно происходить речевое общение в той или иной ситуации, «что такое хорошо и что такое плохо» в речи и речевом поведении. Система эта не случайна, а закономерна и исторически обусловлена. Поэтому история риторики может быть «рассказана» (и изучена) именно как история возникших, утверждавшихся и сменявших друг друга риторических идеалов.

## РИТОРИЧЕСКИЙ ИДЕАЛ АНТИЧНОСТИ

### § 187. У ИСТОКОВ КРАСНОРЕЧИЯ ДРЕВНОСТИ: ГОМЕР.

Истоки красноречия древности прослеживаются начиная с героических эпосов. Для античного мира — это прежде всего гомеровские поэмы. Гомер для древних греков — первый учитель красноречия. А. Ф. Лосев связывает это с той высотой, которой достигла к гомеровской эпохе культура слова: «У Гомера справедливо находим и изображение разных ораторов (Менелай, Нестор, Одиссей), и искусное членение речей, и высокую народную и общественную оценку оратора, и глубоко жизненное, практически эффективное значение речей в самые критические моменты изображаемых событий <...> И вообще речь как элемент гомеровского стиля — это огромная проблема, указать на которую совершенно необходимо». (Лосев А. Ф. Гомер. М., 1960. С. 201.)

Четкость и обдуманность структуры речи, направленность каждой ее части на хорошо осознанную оратором задачу, не-принужденное владение словом обнаруживаются в любой из множества речей, составляющих сложную словесную ткань «Илиады» и «Одиссеи». Так, например, обращаясь к царю Алкиною рассказ о своих бедствиях, Одиссей использует традиционное начало — похвалу хозяину (*Царь Алкиной, благороднейший муж из мужей феакийских...*), а вслед за тем говорит о том, как он построит будущую речь: *Что же я прежде, что после и что наконец расскажу вам?* — прием, призванный облегчить восприятие речи слушателями и вошедший во все риторические руководства вплоть до самых современных. И вот результат пространного повествования Одиссея, которое занимает девятую, десятую и часть одиннадцатой главы поэмы: *Так говорил Одиссей, — все другие сидели безмолвно В светлой палате, и было у всех очаровано сердце.*

### § 188. РИТОРИКА И ДЕМОКРАТИЯ. РИТОРИЧЕСКИЙ ИДЕАЛ СОФИСТОВ.

Время становления античной риторики как особой системы знаний, обобщившей многовековой предшествующий опыт, как вы уже знаете, относят к периоду расцвета афинской демократии (VI—V вв. до н. э.). О связи мастерства красноречия с характером общественной жизни мы тоже говорили. Общая закономерность прослеживается четко — чем более демократична и, соответственно, напряженна политическая, духовная жизнь общества, тем важнее роль риторики,

тем выше уровень ее теоретических достижений, тем совершеннее ораторские образцы.

В республиканском греческом полисе центральная фигура — *aner politikos* — «государственный муж»; гражданин греческого полиса был в высшей степени социально активен и, соответственно, обладал высоким уровнем риторического мастерства.

Явление величайших ораторов античности — Демосфена и Цицерона — не случайно завершает периоды и греческой, и затем римской демократии. Они олицетворяют и высочайшие достижения, и одновременно конец греческой и римской республик. Это — «великие и трагические символы» «крушения маленькой республиканской Греции и республиканского Рима», как определил роль этих риторов А. Ф. Лосев.

Целостную систему риторического воспитания и образования гражданина греческого полиса, включавшую обучение как мастерству публичного монологического выступления, так и искусству спора (*эрыстике*), как вы знаете, разработали и осуществили софисты, создавшие, как пишет А. Ф. Лосев, «какой-то небывалый в Греции культ слова и тем самым небывалое превознесение риторики, использующей слово для разных жизненных целей. Мы не ошибемся, если скажем, что только софисты впервые заговорили в Греции о силе слова и построили теорию этой силы. Хотя греки всегда любили говорить и славились своими проникновенными речами как до софистов, так и после них, тем не менее только софисты стали говорить о силе слова вполне сознательно и систематически, впервые создавая для этого также и необходимые предпосылки» (Лосев А. Ф. История античной эстетики: Софисты. Сократ. Платон. М., 1969. С. 29). Все это дает основание считать софистов не только первыми теоретиками и практиками красноречия, но и вообще первыми европейскими филологами.

Слова *софист*, *софизм*, *софистика* ныне вне языка науки приобрели отрицательно-оценочное значение, впрочем, как и само слово *риторика*. Софистом называют человека, умеющего за тонкостями и деталями скрыть главное, с помощью ухищрений доказать истинность того, что соответствует его целям. Ход подобных рассуждений и искусство изощренно доказывать нужное, но не обязательно истинное, имеют *софистикой*. Под *софизмом* понимают логически или в деталях верное, но по сути не истинное суждение. *Риторикой* пренебрежительно называют пустое словесное украша-

тельство, уводящее от главного. Появление у этих слов вторичных значений, выражающих отрицательную оценку, имеет свои основания. Они связаны с особенностями мировоззрения софистов, их отношением к миру и слову. Для софистов все в мире относительно, все субъективно, а сама жизнь пестра, бесконечно разнообразна и изменчива. В самом деле, если, как говорил софист Протагор, «ощущения перестраиваются и изменяются в зависимости от возрастов и прочих телесных условий», а «люди в различное время воспринимают по-разному в зависимости от различий своих состояний», то почему бы не задаться целью доказать, как делает это один из анонимных последователей Протагора, что, например, прекрасное есть безобразное: «Вот и другой закон для смертных ты отчетливо увидишь. Не было ничего совершенно прекрасного и безобразного, но это сделал случай, принявши как безобразное и отличивши как прекрасное <...> Так что же рассуждать? Я сказал, что докажу тождество безобразного и прекрасного и во всем этом я доказал». Известнейший софист Гогий утверждает, что оратор может говорить «обо всех вещах самым лучшим образом», потому что «ничто из существующего не существует».

Бродячие учителя красноречия, софисты учили добродетели, которую понимали прежде всего как искусство спорить, «слабейший аргумент делать сильнейшим». Говоря об исторической роли софистов, А. Ф. Лосев называет их и наглецами, и мастерами словесной эквилибристики, и просто шарлатанами, но отмечает ум и утонченность этих шарлатанов, впервые в истории подошедших к жизни столь разносторонне: «Они и философы, и ораторы, и драматурги, и поэты, и учителя красноречия, и дипломаты, и представители специальных дисциплин, и актеры на своих ораторских трибунах, и воспитатели молодежи, и законодатели, и профессиональные политики, и веселые анархисты, которым все нипочем, и серьезные моралисты...» (Лосев А. Ф. История античной эстетики: Софисты. Сократ. Платон. С. 47). Более того, ученый отмечает связь этого особого, «софистического» восприятия жизни с ситуацией краха сложившихся в обществе косых устоев и отнюдь не случайно выводит свой анализ за границы конкретной эпохи: «Самодовольный, но устаревший быт всегда таков: если он не в состоянии обосновать свою истину, а вы начинаете анализировать эту истину, поднимаются невообразимый вопль и крики, и озлобленная слепота готова наброситься на вас и заду-

шить вас. Однако история безжалостна: когда истина держится только привычкой, то — конец и этой истине, и этому быту. Тут всегда ищите софистов, которые, разрушая старое, создают, во всяком случае, нечто новое — перевод этой истины и этого быта на язык самосознания» (Лосев А.Ф. История античной эстетики: Софисты. Сократ. Платон. С. 45).

Риторический идеал софистов обладал следующими особенностями.

Во-первых, риторика софистов — это была риторика «манипулирующая», монологическая. Для них показателем высшего риторического мастерства было умение, говоря современным языком, манипулировать аудиторией: «употребить красное словцо, поразить слушателя неожиданными метафорами и вообще ораторскими приемами, возбудить гнев и негодование как у отдельного человека, так и у толпы, а вместе с тем при помощи убедительного артистизма успокоить человеческое страдание...» (Лосев А.Ф. История античной эстетики: Софисты. Сократ. Платон. С. 47). Здесь они накопили богатый опыт, разработали тонкие приемы, и Аристотель в своей «Риторике» во многом обязан именно софистам, когда в Книге второй обращается к способам воздействия оратора на аудиторию и условиям убедительности публичной речи, описывает человеческие страсти и страсти толпы. Адресат для говорящего в этой риторике — скорее пассивный объект воздействия, чем активный субъект.

Во-вторых, риторика софистов была риторикой агональной (*от греч. agon* — борьба, состязание), т. е. риторикой словесного спора, состязания, борьбы. «Хороший оратор познается в борьбе» — вот лозунг софиста. Спор, направленный обязательно на победу одного и поражение другого противника, — вот его стихия.

В-третьих, риторика софистов была риторикой относительности (релятивистской риторикой). Не истина была целью споров софистов, а победа: ведь ничего в мире не существует, нет ничего устойчивого, ничего окончательно определенного, да и никакого смысла, никакой истины нет, а есть только то, что удалось (или не удалось) доказать.

Итак, вот каков риторический идеал софистов: в нем господствует «внешняя форма» (вместо «внутреннего смысла»), в нем «мнение» важнее «истины», в нем, наконец, «удовольствие» важнее «добродетели».

## § 189. РИТОРИЧЕСКИЙ ИДЕАЛ ПЛАТОНА (СОКРата) И АРИСТОТЕЛЯ.

С софистами трудно спорить: они первые профессиональные мастера спора-борьбы (*agon*). Но в споре с ними вступает Сократ. Возводя пестроту и текучесть жизни, относительность ее проявлений в абсолют, софисты были побеждены сократовскими поисками смысла, его подходом к жизни как к проблеме, его страстным желанием «понять и оценить жизнь» (Лосев А. Ф. История античной эстетики: Софисты. Сократ. Платон. С. 51). Сократические диалоги Платона и сегодня захватывают читателя устремленностью Сократа к смыслу, тонкостью и искусностью его диалектики, перед которой отступают софисты: «А в “Гиппии большем” знаменитый софист Гиппий просто изображен идиотом и набитым дураком, и Сократ на каждом шагу сбивает его с позиции, заставляя признавать или чувствовать свое невежество» (с. 43).

В сократических диалогах Платона осознается и утверждается новый риторический идеал — кратко задавать вопрос, выслушивать ответ и на вопросы кратко отвечать, беседуя. Этот идеал соответствует диалектическому, диалогическому методу нахождения истины в беседе. Сама же задача нахождения истины может возникнуть только со смысловым подходом к жизни. Сократ в споре ловит софиста, как «пестрого зверя», «которого нельзя схватить одной рукой, а только обеими».

Вся прежняя риторика (софистическая) отвергается Платоном: она принципиально не устраивает его, так как в ней «внешнее», «удовольствие» и «мнение» главенствуют вместо «истины», «добродетели», «реальности» (Безменова Н. А. О предмете «история риторики» // Неориторика: Генезис, проблемы, перспективы. М., 1987. С. 30).

Итак, риторический идеал Сократа (Платона), в основном сходный с идеалом Аристотеля, можно определить как:

1) **диалогический**: каждый из участников общения выступает как активный субъект собственной речи и мысли; не манипулирование адресатом, а пробуждение его мысли — вот цель речевого общения и деятельности говорящего;

2) **гармонизирующий**: главная цель разговора, спора, монолога — не победа и вообще не борьба, а объединение усилий участников общения для общей цели, достижение определенного согласия между ними по поводу смысла, це-

ли и результатов общения; кроме того, и сама речь понимается Сократом как гармоничное «существо», все части которого образуют соразмерное целое;

3) смысловой — цель разговора между людьми, цель речи — поиски и обнаружение смысла, истины, которая не есть какой-то фантом, призрак, иллюзия, а заключена в предмете речи (обсуждения) и может быть обнаружена.

Основные «инструменты» нахождения истины у Сократа — его знаменитая ирония, о которой мы говорили в разделе, посвященном риторическим тропам, и «майевтика» — «искусство повивальной бабки», т. е. характерное для диалектического метода Сократа умение так строить диалог, чтобы чередование вопросов и ответов привело в результате беседы к рождению желанного младенца — истины.

Классический период греческой риторики завершается деятельностью Демосфена и Аристотеля, давших высочайшие образцы практического и теоретического красноречия, обобщивших достижения ораторского искусства периода его расцвета, вызванного демократией и политической независимостью Эллады. Восемь дошедших до нас речей Демосфена, так называемых «Филиппик» (речи против Филиппа Македонского), дают представление о риторическом идеале великого оратора — речи динамичной, логически безупречной и столь же безукоризненной и строгой по форме.

Именно этот идеал теоретически осмыслен в знаменитой «Риторике» Аристотеля, наиболее известном и значительном риторическом трактате.

**§ 190. РИТОРИЧЕСКИЙ И ОБЩЕЭСТЕТИЧЕСКИЙ ИДЕАЛЫ АНТИЧНОЙ КЛАССИКИ.** Риторический идеал античной классики, основные черты которого мы определили, теснейшим образом связан с общим идеалом прекрасного, сложившимся в этой культуре. Докажем это, обратившись к трудам А. Ф. Лосева и сопоставляя общеэстетический и риторический идеалы античной классики.

А. Ф. Лосев выделяет главные особенности общего идеала прекрасного в античной классике (Лосев А. Ф. История античной эстетики. (Ранняя классика). М., 1963. С. 530—531). Сравним их с требованиями к прекрасной речи, обобщенными в «Риторике» Аристотеля и представленными до этого в диалогах Платона.

**1. Насыщенность.** «Классическая красота и искусство содержательны, глубоки, мудры <...> Тут все нужно и все уходит в жизненные глубины». Сравним аналогичный принцип аристотелевской риторики: «говори то, что важно» — и насыщенность речи смыслом в риторическом идеале Сократа.

**2. Краткость, ясность и простота.** Эти неотъемлемые свойства античного эстетического идеала являются одновременно и признаками совершенного речевого произведения. У Аристотеля они воплотились в принципе «прозрачности выражения», максимальной ясности и краткости речи: «Достоинство стиля заключается в ясности; доказательством этого служит то, что, раз речь не ясна, она не достигнет своей цели».

**3. Бодрость и жизнеутверждение** — применительно к речевой культуре — радость от общения — психологический результат воцаряющейся гармонии, «преобладания известного структурного построения над противоположным ему хаосом». В парадигме общеэстетического идеала античной классики категория гармонии (и категории симметрии, меры, ритма как более частные по отношению к ней) имеют особенно высокий статус. Телесность, пластичность, скульптурность, характерные для классического эстетического идеала, присущи и риторическому идеалу античности. Вспомним, что говорит Сократ о структуре речи: «Всякая речь должна быть составлена словно живое существо, а туловище и конечности должны подходить друг к другу и соответствовать целому <...> По-моему, сперва, в самом начале речи, должно быть вступление <...> А на втором месте — изложение и за ним свидетельства, на третьем же месте — доказательства, на четвертом — выводы». Речь понимается как живое тело, и совершенство (гармония) речи описывается так, как описывается прекрасное, гармоничное тело.

Ясно, что риторический (речевой) идеал Эллады соответствует в своих основных чертах общему идеалу прекрасного.

**§ 191. ЭПОХА ЭЛЛИНИЗМА И КРАСНОРЕЧИЕ.** Рассмотрим теперь дальнейшее движение античной риторической мысли и достижения риторической практики. Эпоха эллинизма (начавшаяся в IV в. до н. э.) связана с падением полиса, утратой Грецией самостоятельности. Интенсивность общественной жизни падает, личность «уходит в себя» и начи-

нает заниматься собой. Теряется гражданский пафос ораторской речи, зато пышно расцветают «цветы красноречия». Восточные влияния способствуют цветистости и насыщенности способов выражения. О наступившем упадке риторики говорят именно в том смысле, что украшенность речи, внимание к ее форме преобладает над достижением смысловых задач. На первый план выходит проблема нормативности речи, ее правильности.

Искусство слова в этот период занимает ведущие позиции в школе. Разрабатывается школьная система практических упражнений для овладения красноречием. Теория занята изучением законов сочетания слов (Дионисий Галикарнасский, I в. до н. э.) и исследованием стилей (Деметрий, I в. н. э., Гермоген, II в. н. э.).

Политическое красноречие республиканского Рима вновь оживляет классические принципы риторики. Известный практицизм римлян, направленность речи на решение конкретной практической задачи способствуют этому. Обращаясь к юному оратору, Марк Порций Катон советует: «Придерживайся сути дела, слова найдутся» (*Rem tene, verba sequentur*). Однако появляются и иные тенденции: развивается так называемый «азианский стиль», пышный, украшенный, отразивший восточные традиции (ритор Гортензий). В римском судебном красноречии все средства хороши для достижения цели — эмоциональное «давление» речи на слушателя усиливается мимикой, жестом, тоном. О деятельности ораторов этого периода мы узнаём только от Цицерона, поскольку тексты их речей не сохранились.

**§ 192. РИТОРИЧЕСКИЙ ИДЕАЛ ЦИЦЕРОНА.** Ораторский гений Цицерона придал этому имени нарицательный смысл. «Труднее сказать короче, чем Цезарь, и пространнее, чем Цицерон», — говорили римляне. До нашего времени дошли письма Цицерона, его политические, философские и риторические трактаты — около шести десятков полных текстов его речей (см.: Цицерон Марк Туллий. Три трактата об ораторском искусстве. М., 1972).

Речи Цицерона сочетают смысловую насыщенность и логичность доказательства с изысканными и многочисленными «цветами красноречия» (риторическими тропами и фигурами). Римский ритор Квинтиlian, для которого Цицерон был высочайшим идеалом, замечает: «Красота речи содейст-

вует успеху; те, кто охотно слушают, лучше понимают и легче верят. Недаром Цицерон писал Бруту, что нет красноречия, если нет восхищения слушателей, и Аристотель недаром учил их восхищать». Именно Цицерон — объект восхищения и подражания для европейской риторики, особенно для национальной риторики во Франции. Существует мнение, что римская риторическая традиция вообще оказалась по отношению к европейскому красноречию более влиятельной, чем греческая.

Известнейший риторический трактат Цицерона — «Об ораторе» — написан в виде диалога между риторами. Беседа эта имела место в 91 г. до н. э. и была посвящена воспитанию оратора, целям и основным категориям риторики. История римской риторики представлена в трактате «Брут», рассуждения о стиле и ритме — в трактате «Оратор». Цицерон — и теоретик, и практик. Знаменитый римский лирик и поэт Катулл, современник Цицерона, назвал его *«optimus omnis patronus»* — «отменнейший всеобщий адвокат».

В эпоху Возрождения возник настоящий культ Цицерона: «Петrarка, а за ним гуманисты избрали Цицерона своим вождем, патроном и кумиром. Статус Цицерона столь высок, что блаженный Иероним во сне слышит упрек Христа: «Ты цицеронианин, а не христианин» (*Ciceronianus es, non Christianus*) (Аверинцев С. С. Античный риторический идеал и культура Возрождения // Античное наследие в культуре Возрождения. М., 1984. С. 142—145).

Для Цицерона риторика даже выше философии («...Самый заурядный оратор, даже и не очень образованный, но обладающий опытом в речах, побьет философов этим своим нехитрым опытом и не даст себя обижать и презирать»), и даже выше поэзии: поэзия в сравнении с риторикой, как говорит Цицерон, более легковесный вид словесного искусства.

Риторический идеал Цицерона — идеал философа-стоика: все страсти подавить, безобразное в мире игнорировать, наслаждаться красотой не только и не столько истины, сколько формы (речи). Никаких «резких движений»: лучше размеренное, плавное течение в меру украшенного слова. Именно поэтому период — ритмизированная, гармонизированная фраза — стал предметом пристального внимания Цицерона как теоретика риторики и излюбленной риторической фигурой Цицерона-практика, Цицерона-оратора. На одной странице текста Цицероновой речи можно найти по 4—5 периодов — длинных, искусно построенных (см., например, текст его ре-

чи в защиту поэта Архия): для Цицерона гармония в речи, в слове — это результат подавления аффектов, торжество ритма, принципиального игнорирования всяких крайностей и темных сторон жизни.

### § 193. ИЗМЕНЕНИЯ РИТОРИЧЕСКОГО ИДЕАЛА ПОСЛЕ ПАДЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ В РИМЕ.

Падение республики в Риме вновь вызывает упадок риторической мысли и расцвет ее формы. Естественно, повышается интерес к пышным похвальным речам. Рождается «новый стиль» — внешне эффектный, даже аффектированный. Тут известное имя — Сенека Старший (Сенека-ратор) со своими «Контроверсиями» и «Свазориями» — риторическими упражнениями на юридические, психологические, философские темы (в нашей книге анализировались и цитировались произведения его сына, Сенеки Младшего).

«Новый стиль» сменяется классицизмом, и появляется вторая по величине после Цицерона звезда древнеримской риторики — Марк Фабий Квинтилиан, риторический идеал которого — красноречие Цицерона. У Квинтилиана риторические идеи имеют педагогическую направленность, которую выражает и главное его сочинение — «Образование оратора», в основных положениях идущее вслед за трактатами Цицерона. «Тот, кто хочет стать хорошим оратором, — уверждает Квинтилиан, — должен стать сначала хорошим человеком».

Сравнение наследия этих двух известнейших риторов показывает, что образ оратора и образ слушателя они представляли по-разному: для Цицерона оратор — гражданин, для Квинтилиана он в первую очередь стилист; адресат цицероновских речей — народ на форуме, слушатель речей Квинтилиана — узкий круг просвещенных. Эти различия риторических идеалов отражают существенные черты меняющегося времени.

Заключая краткий обзор истории античной риторики, отметим в ней еще одно интересное явление — так называемый период «второй софистики» — направление греко-римской культуры II—III вв. н. э., отмеченное вниманием к классическому эллинскому наследию и существующее как бы в постоянном соревновании с высокими образцами прошлого. Подготовили «вторую софистику» Платарх, приводящий в «Параллельных жизнеописаниях» вымышленные речи греков и

римлян, и Дион Хризостом, философ-киник, автор восьмидесяти дошедших до нас речей. Но «вторая софистика» несет и явные следы восточных влияний. Так, например, Эпия Аристида, мастера панегирика, отличает приверженность «азианскому» стилю. В начале учебного пособия мы уже цитировали отрывок характерного текста Апулея, по которому можно судить о системе образования античного ритора (из сборника под названием «Florida» — «Цветник»).

Итак, движение риторических идей и, соответственно, изменение риторического идеала направлено от древнегреческой риторики (софисты, Платон, Аристотель) — к римской риторике — искусству «хорошо говорить» (*ars bene dicendi* — Цицерон и Квинтилиан) и к риторике средневековья — начала Возрождения — искусству «украшения речи» (*ars ornandi*), когда основным требованием к речи стали не только ее внешняя, формальная красота и изящество, но и к тому же правильность, безошибочность, ибо «душа наша тем лучше будет понимать, что нужно делать, чем правильнее будет язык хвалить Господа, не оскорбляя его ошибками» (так говорится в Указах Карла Великого).

## ИСТОКИ И ОСОБЕННОСТИ ДРЕВНЕРУССКОГО РИТОРИЧЕСКОГО ИДЕАЛА

**§ 194. ЦЕЛЬ И ФОРМЫ СЛОВА В ДРЕВНЕЙ РУСИ.** В Древней Руси практика устного публичного выступления не была широко распространена, и произведения ораторского искусства были рассчитаны прежде всего на чтение и обдумывание, на копирование и распространение, хотя известно, что мастера слова — и Иларион в Киевской Софии, и Кирилл Туровской, и Серапион Владимирский — обращали свое слово к слушателям.

Характеризуя литературу эпохи «Слова о полку Игореве», Д. С. Лихачев отмечает как важнейшую ее особенность то, что литература мыслится «прежде всего как общение людей между собой, как укрепление единомыслия, как проповедь идей единства. Одной из форм этого общения становится переписка, другой — устное, прочитанное слово, обращенное к многочисленным слушателям, третьей — обращение к потомкам <...> Во всех случаях это общение коллективное» (Лихачев,

чев Д. С. Литература эпохи «Слова о полку Игореве» // Памятники литературы Древней Руси: XII век. М., 1980. С. 21).

Важнейшая и ответственнейшая цель слова в Древней Руси — объединение разрозненных мест и людей в целостный «русский мир». Это задача гармонизации, задача единения. Она и определяет пафос слова и формирует образ его автора — «печальника Русской земли», взволнованного «нестроениями века своего», положившего своей жизненной обязанностью способствовать их исправлению. Это задача нравственная. Таково, например, «золотое слово» Святослава в «Слове о полку Игореве»: «Тогда великий Святослав изронил золотое слово, со слезами смешанное...» (Памятники литературы Древней Руси: XII век. М., 1980. С. 381). Мысль о совершенстве и красоте родной земли рождает у автора и боль, и восхищение. Потому речь о ней выражает то хвалу, то горе.

Церемониальные формы народного творчества, слово и плач, взаимодействуют с традиционными византийскими риторическими жанрами, одним из которых, и весьма развитым, был панегирик, торжественное хвалебное слово. Величайший панегирик древнерусской культуры — «Слово о полку Игореве» — представляет собой речь, произведение ораторского искусства, «как бы плач и славу всей Русской земле в ее огромных пределах и в ее глубокой исторической перспективе», как говорит Д. С. Лихачев в том же сочинении (с. 19). Формы славы и плача переплетаются и в «Слове о погибели Русской земли», и в «Повести об убиении Андрея Боголюбского».

Плачи, «жалости», «слова печальные» отмечают период татаро-монгольского нашествия и сменяются похвальными словами, возрождением формы торжественного панегирика (хвалы) в первой половине XV в.

**§ 195. «ПОУЧЕНИЕ» И «СЛОВО» КАК ОСНОВНЫЕ ЖАНРЫ ДРЕВНЕРУССКОГО КРАСНОРЕЧИЯ.** Русская литература уже в XII и начале XIII в. «постоянно пыталась создать и развивать свои собственные жанры, способные наилучшим образом отвечать потребностям русской действительности. Даже традиционные жанры претерпевали значительные изменения — как, например, жития святых, проповеди, поучения, в которых все сильнее и сильнее вторгались политические мотивы» (Лихачев Д. С. Литература эпохи «Слова о полку Игореве». С. 15—16).

В древнерусском красноречии преобладают два основных жанра: дидактическое, учительное слово — «Поучение» и торжественное панегирическое хвалебное «Слово». «Поучение» имеет целью формирование идеалов, воспитание человеческой души и тела, оно проще, доступней, адресовано не слишком просвещенному, часто молодому читателю. «Слово» трактует высокие и общие темы — духовные, политические, государственные. Хвала князю или святому, проповедь сложнее по форме, обильнее украшены, обращены к более образованному кругу. Жанр торжественной проповеди сохраняет византийские традиции: «Слова» Кирилла Туровского, посвященные тем или иным церковным праздникам, составлены по самым высоким канонам византийского ораторства, отличаются удивительным изяществом языка, расчетливо учитывающего устное произнесение в церкви при большом скоплении молящихся» (Лихачев Д. С. Литература эпохи «Слова о полку Игореве». С. 16).

Первым древнерусским дидактическим сочинением, первым памятником русской педагогической риторики было «Поучение к братии» новгородского епископа Луки Жидяты (XI в.). С него начинается история ораторской прозы Древней Руси. XI в. дал и знаменитое «Слово о Законе и Благодати» митрополита Илариона — полемическую острую политическую декларацию славы и независимости Русской земли.

**§ 196. ИСТОРИЯ И КРАСНОРЕЧИЕ: «ЗОЛОТОЙ ВЕК», «СЛОВА ПЕЧАЛЬНЫЕ», «ПЛЕТЕНИЕ СЛОВЕС».** «Золотым веком» русской литературы и периодом расцвета древнерусского красноречия называют XII в. Он объединяет две культуры — византийскую и русскую, две поэтические системы — устную народно-поэтическую и высокую риторическую, две языковые стихии — русскую и древнеславянскую. Это столетие отмечено двумя вершинами — «Словом о полку Игореве» и ораторскими произведениями Кирилла Туровского. Кирилл блестяще владеет византийской риторической традицией, ее сложными формами (тексты строятся по принципу риторической амплификации: тема развивается во множестве направлений, вариаций, кото-

рые образуют завершенный по смыслу и форме круг — риторическую тираду), соединяя их с народно-поэтической языковой и ораторской стихией.

«Слову о полку Игореве» предшествовало анонимное «Слово о князьях», сочетающее резкость осуждения (начинается оно прямой угрозой: *Одумайтесь, князья, вы, что старшей братии своей противитесь, рать воздвигаете и поганых на братию свою призываете, — пока не обличил нас Бог на Страшном своем суде!*), упрек (*Постыдитесь же вы, враждующие с братией своей, с единоверцами своими!*), призыв следовать примеру предков и близких (*Им подражайте и следуйте, их примером научитесь!*) и напутствие (*Да поможет вам Бог и да не отпадете вы, все это слышащие, от славы...*) (Слово о князьях // Памятники литературы Древней Руси: XII век. М., 1980; далее цитировать древнерусские тексты мы будем именно по этому изданию). Лаконичный и простой текст «Слова» обладает большой силой воздействия.

«Слова печальные» периода татаро-монгольского ига сменяются (с национальным подъемом после Куликовской битвы и «вторым южнославянским влиянием») торжественной пышностью «плетения словес» во хвалу и славу святым и князьям. Эмоционально-экспрессивный стиль «плетения словес» выражается в сложнейших риторических формах. Примером можно назвать «Слово похвальное инока Фомы», своего рода «похвалу в похвале», автор которой не довольствуется славой князю от своего собственного скромного лица, но составляет 24 панегирика: один — как бы от византийского императора Иоанна, другой — от патриарха Иосифа и еще 22 — от митрополитов. Все это, украшенное многочисленными «цветами красноречия», образует «венок похвал» тверскому князю Борису Александровичу.

**§ 197. ВЕК ПОЛЕМИКИ. В XV—XVI вв.** пафос слова создается «неукротимой страстью ораторов в обличении пороков, осознании преступности молчания», когда пламенем злых помыслов «охвачены души людей» (Черторицкая Т. В. Красноречие Древней Руси (XI—XVII вв.) // Сокровища древнерусской литературы. М., 1987. С. 18). Оратор стремится преклонить душу слушателя или читателя к добродетели, просветить и вооружить его против страстей неправды и зла,

научить властвовать собой («Слово о женах добрых и злых» инока Ефросина, «Устав» Нила Сорского и т. д.), — в общем, наставить, как «нечистые помыслы на благая прелагати».

Век XVI отмечен интереснейшим для истории древнерусской риторики явлением духовной и политической жизни — продолжительной полемикой, ораторской по форме, между так называемыми «нестяжателями» (Нилом Сорским, Вассианом Патрикеевым, Максимом Греком) и крупными церковными иерархами — «иосифлянами» (Иосифом Волоцким, игуменом Волоколамским Геннадием и др.).

Обычая публичной дискуссии на Руси не было, поэтому полемическое красноречие выражалось в письмах и посланиях, предназначенных для копирования и распространения. Иосифляне нашли способ овладеть вниманием масс: их речь была простой и ясной, тогда как «нестяжатели», в точности следуя риторическим канонам, используя сложную аргументацию, так и остались непонятными. Роль слова резко возрастает в Смутное время (начало XVII в.) в связи с напряженностью политической жизни, ее сложностью и стремительностью событий. Высок ораторский пафос речей московского патриарха Гермогена, направленных против оккупантов, и анонимного «Плача о плenении и о разорении Московского государства».

**§ 198. «ОГНЕПАЛЬНЫЙ» АВВАКУМ.** Для истории риторики на Руси в XVII в., пожалуй, наибольший интерес представляют обращенные к народу «Слова», «Послания», «Беседы» протопопа Аввакума — главы раскола, «неистового», «огнепального» Аввакума. Его сочинения (более 80), по словам Горького, — «непревзойденный образец пламенной и страстной речи борца». Стиль Аввакума, причины оригинальности и яркости его речи исследуются в работе В. В. Виноградова «О задачах стилистики. Наблюдения над стилем Жития протопопа Аввакума» (Виноградов В. В. О языке художественной прозы. М., 1980). Ученый приходит к выводу, что основное свойство стиля Аввакума — то, что «в нем торжественно-книжные слова окружаются реалистически-повседневным ореолом». Поэтика устного народного сказа, торжественность церковного красноречия, язык церковнославянский во взаимодействии с «подлым», «мужицким», диалог, каламбур — все подчинено основной задаче — сильно-

му, непосредственному, живому воздействию на собеседника-читателя. В. В. Виноградов считает, что Аввакум — «величайший писатель XVII в., имя которого должно стоять в области истории русского словесно-художественного творчества и речевой культуры наравне с именами Ломоносова, Державина, Пушкина, Гоголя, Достоевского, Толстого, Чехова, быть может, и Горького» (Виноградов В. В. О языке художественной прозы. С. 320). Приведем в качестве примера небольшой фрагмент из «Жития» Аввакума, наглядно иллюстрирующий особенности его стиля.

*А человек, суете который уподобится, дни его,  
Яко тень, проходят;  
скачет, яко козел;  
раздувается, яко пузырь;  
гневается, яко рысь;  
съесть хощет, яко змия;  
ржет зря на чужую красу, яко жребя;  
лукавствует, яко бес;  
насыщаясь довольно, без правила спит;  
Бога не молит;  
отлагает покаяние на старость  
и потом исчезает...*

Западноевропейское влияние, опосредованное культурой католической Польши, привносится литературной деятельностью Симеона Полоцкого. В начале XVII в. появляются русские риторики: в 1617—1619 гг. составляет первую риторику вологодский епископ Макарий, пишет риторику и Симеон Полоцкий, и Иоанникий Голятовский — ректор Киево-Могилянской академии. Анализу русских риторик XVII—XVIII вв. посвящены книги В. П. Вомперского «Риторики в России XVII и XVIII вв.» (М., 1988) и «Стилистическое учение М. В. Ломоносова и теория трех стилей» (М., 1970).

Риторические взгляды М. В. Ломоносова, некоторых других русских риторов и судьбу риторики в России мы рассматривали в предыдущих разделах книги. Риторические труды других отечественных авторов, как XVII в., так и XIX—XX вв., вы можете найти в специальных хрестоматиях: «Русская риторика», автор-составитель Л. К. Граудина (М., 1996); В. И. Анушкин. История русской риторики. Хрестоматия (М., 1998).

## § 199. НАЧАЛА ДРЕВНЕРУССКОГО КРАСНОРЕЧИЯ. Древнерусское красноречие рождается на основе взаимодействия развитой народной устно-речевой традиции и античных, византийских и южнославянских риторических образцов.

Исследования Д. С. Лихачева приводят к выводу, что «сама русская почва была хорошо подготовлена для создания искусства слова. «Дарам волхвов» из далеких стран предшествовали «дары своих пастухов» — представителей неученой мудрости народа. Ко времени появления на Руси литературных произведений Византии и Болгарии на огромной русской территории было уже развито искусство устной речи» (Лихачев Д. С. Величие древней литературы // Памятники литературы Древней Руси: XI — начало XII века. М., 1978. С. 15).

Уровень владения словом, высота словесного мастерства отразились уже в первых письменных памятниках. Летопись свидетельствует о лаконичности и выразительности княжеских речей, обращенных к народу, к дружине, к послам. Не менее ясными и четкими формами, концентрированным содержанием отличаются и речи представителей народа. «Одним словом, разнообразные и богатые формы общественной жизни и публичных выступлений заставляли ценить точность слова, учили обращаться с ним бережно и экономно...» (Лихачев Д. С. Величие древней литературы. С. 16).

Крещение Руси в 988 г. и знакомство с греко-славянской литературой привели к появлению уже в XI в. оригинальных по идеям и формам произведений. Византийская и южнославянская риторика предоставила стройную и развитую систему ораторских жанров, высокие образцы владения словом — тексты Иоанна Златоуста, Василия Великого, Ефрема Сиринса, Константина Философа, Климента Охридского, Иоанна экзарха Болгарского.

Овладение этими традициями на Руси произошло так быстро, что это дает возможность говорить как бы об отсутствии особого «периода ученичества»: уже произведения митрополита Илариона, Феодосия Печерского, Кирилла Туровского (XI—XII вв.) вливаются в течение южнославянской литературной жизни и начинают оказывать

на нее «обратное влияние» (Черторицкая Т. В. Красноречие Древней Руси: (XI—XVII вв.) // Сокровища древнерусской литературы. М., 1987. С. 4).

## § 200. СТАТУС СЛОВА И КРАСНОРЕЧИЯ В ДРЕВНЕРУССКОЙ КУЛЬТУРЕ.

Памятники литературы Древней Руси позволяют судить о статусе слова в духовном мире человека, о месте словесного мастерства в духовной жизни общества.

1. Высокий статус книжного слова, почтение к книжному знанию — важнейшая особенность древнерусской культуры.

В «Повести временных лет» читаем: если Владимир, отец Ярослава, землю вспахал и подготовил к севу (крестил Русь), то сам Ярослав «засеял книжными словами сердца верующих людей: велика ведь бывает польза от учения книжного; книгами наставляемы и поучаемы на путь покаяния <...> Это ведь — реки, напояющие вселенную, это источники мудрости; в книгах ведь неизмеримая глубина <...>». Книга — проводник божественного голоса, Божьего слова, поэтому « тот, кто часто читает книги, тот беседует с Богом или со Святыми мужами» (цитаты даются по текстам, собранным в издании «Памятники литературы Древней Руси»).

2. Божественная природа слова. Сила слова. «...Иного же Бога не знаю и не чту, кроме того, который сотворил словом все», — говорит Евстафий («Повесть о Евстафии Плакиде», XII в.). «...Достойное слово, и боголюбивое дело, и свободная сила, устремленные к Богу, величием выше небесных звезд...» («Слово Моисея Выдубицкого», XII в.).

«Что есть подвижного у человека? — спрашивается в «Апокрифах». — Подвижнее всего у человека слово да огонь, ибо от слова погибают иногда царства и творится добро и зло, а от огня, от одной искры его сгорает все» (XII в.). Вновь отметим, что достойным почитается только слово, направленное к Богу или подкрепленное делом.

3. Дар слова, красноречие — одна из первых и важнейших добродетелей.

В иерархии (системе) человеческих добродетелей красноречие занимает в древнерусских текстах одно из первых мест; в хвалебном слове оно часто следует прямо за святостью, богочтением: «Был в то время некий монах, умудренный бо-

жественным учением, украшенный святой жизнью и красноречием» («Повесть о Варлааме и Иоасафе», XII в.); «...Огонь — венчество, сотворенное Богом на службу умному и рассудительному, одаренному словом человеку» («Послание Клиmenta Смолятича», XII в.); «Княже мой, господине!.. Мед источают уста твои, как плод райский» («Моление Даниила Заточника», XII в.). А вот как строится житийная похвала блаженному Феодосию: «Слова блаженного», исходившие из «медоточивых уст его, насыщают духовной пищей» более, «чем медом и сытой, рождают желание долго с ним беседовать» («Житие Феодосия Печерского», XII в.). Сравните с хвалой преподобному Авраамию: «...дар Божьего слова <...> был дан Богом преподобному Авраамию» («Житие Авраамия Смоленского», XIII в.).

Великолепна пышная традиционная похвала великому князю Дмитрию Ивановичу: «Сей же в хвале добродетели все годы жизни своей прожил, сразу благочестивым родился и к славе предков свою славу присоединил. Думаю, что он ничем не уступил пчеле, медоточивые слова изрекая, из словесных цветов соты составляя, чтобы все ячейки сердца сладостью наполнить; разумом слов учителей убеждал и уста философов прозорливостью заграждал» («Слово о житии великого князя Дмитрия Ивановича», XIV в.).

**§ 201. ТРЕБОВАНИЯ К РЕЧЕВОМУ ПОВЕДЕНИЮ И РЕЧИ — ОСНОВЫ ДРЕВНЕРУССКОГО РИТОРИЧЕСКОГО ИДЕАЛА.** Посмотрим, какие требования к речевому поведению и речи (слову) определяли риторический идеал Древней Руси.

1. Беседуй только с достойным. Это важнейшее правило ведения беседы приводится, впрочем, в русских риторических руководствах вплоть до 20-х годов XX века. В общей форме оно отражено в пословице «Лучше с умным камни носить, чем с глупым вино пить», используемой старшим, наставником для убеждения юноши в «Повести об Акире Премудром» (XII в.). «При умном не делай глупости, а перед дураком не раскрывай ума своего», — говорит Акир племяннику Анадану. Выразительно высказано это правило в «Молении Даниила Заточника» (XII в.): «Не запрещай глупому глупость его, да не уподобишься сам ему. Не стану с ним много говорить. Да не буду как мех дырявый, роняя богатство в руки неимущих...» Или в «Похвале роду рязанских князей» (XIII в.): «...Злонравных людей отвращались, с добрыми толь-

ко беседовали...» В «Пчеле»: «Мосхион. Когда беседуешь с другими, посмотри, лучше тебя собеседник, или хуже, или равен тебе. Если увидишь, что лучше, — покорись ему, если же хуже — его покори, если же равен тебе — то будь с ним в согласье» (переводной византийский памятник обозначает возможные в беседе речевые ситуации и распределение ролей участников). Правила выбора достойного собеседника в «Поучении Владимира Мономаха» звучат как особое предостережение юноше: «...С нелепыми женщинами не беседовать...» «Чадо, умному мужу что ни скажешь — примет это в сердце свое, а глупца, хоть кнутом его бей, ничему не научишь», — поучает Акир («Повесть об Акире Премудром»).

2. Выслушай собеседника. «...С равными и младшими любовь иметь, без лукавства беседуя, а побольше разуметь... — советует потомкам Владимир Мономах, — при старых молчать, премудрых слушать». Достойный собеседник — старший или мудрый человек — достоин и почтения к своему слову. Такого полагается выслушать кротко и внимательно. «Пчела»: «Геродот. Равное благо, о царь, если кто сам о себе думает верно и другого, говорящего верно, захочет выслушать». «Сын мой, если кто послушает речь умного человека, то, словно изнывая от жажды, напьется студеной воды», — поучает Акир Премудрый. «Если муж не слушает советов, с таким не отправляйся в путь», — предостерегает он же. Слушать полагается слово блаженного, даже если оно обличает: «Но подобает нам обличать вас и поучать о спасении души. А вам следует выслушивать это», — говорит князю Федосий, как повествует «Житие».

3. Кротость в беседе. Общая христианская заповедь кротости и смирения («Глаза держать книзу, а душу ввысь» — «Поучение Владимира Мономаха») в приложении к речевой этике требует кротости и в беседе. «Ибо как Василий учил, собрав юношей: иметь душу чистую и непорочную, тело худое, беседу кроткую, <...> не свирепствовать словом, не хулигать в беседе...» Осуждаются как большой грех нарушения этого императива: словесная брань, всяческая хула, наветы, клевета, громкая и крикликая речь, пустословие, несдержанность в речи и многословие.

Одна из главных добродетелей князя Дмитрия Ивановича, по «Житию», то, что он «праздных бесед не вел и непристой-

ных слов не любил <...>, грубых слов в речи избегал, мало говорил, но много смыслил».

Недаром основные «речевые признаки» беса — крикливость, многословный несдержаный вопль: «Начал бес вопить <...> И сказал святой беспрерывно вопившему бесу...»; «...И когда так пустословил лукавый, святой перекрестил его, и исчез бес» («Повесть о путешествии Иоанна Новгородского на бесе», начало XV в.). «Сын мой, склони очи свои долу, а голоса не возвышай, — поучает племянника Акир, — если бы криком строили дома, то осел бы ревом своим по два дома воздвигал бы на день» («Повесть об Акире Премудром»); «Краткое слово разрушает гнев», — читаем в «Пчеле».

4. В памятниках древнерусской литературы находим многочисленные строки, осуждающие грех многословия, пустословия, несдержанности языка, грубоости. Так, рязанские князья, как отмечает «Похвала роду рязанских князей», «пустых бесед не творили». Убедительно толкует об этом Акир: «Чадо, если кто-либо, повстречав тебя, обратился к тебе, то отвечай ему подумав, ибо человек поспешит обронить слово, а после каётся <...>. Когда в гневе ты, не говори грубого слова, иначе глупцом тебя назовут <...>. Сколько можешь терпеть — терпи, а грубого слова не изрекай. Сын мой, не будь болтлив, иначе согрешишь перед Господом своим».

«Пчела» приводит изречение Соломона («Муж, склонный язык распускать, попадает в беду») и специальную главку «О болтливости», в которой читаем: «Говори, что достойно, и когда достойно, и о тех, кто достоин, — и не услышишь того, что не достойно. Цветок миндаля от мороза гибнет, ибо раньше других расцветает; люди же от излишней болтливости разрушаются. Следует постоянно сдерживать язык разумом и пресекать потоки слов...» Тут и сравнение сдержанных разумных людей с гусями, которые, чтобы спастись ночью от орлов, берут в клюв камни, «будто замки для голоса». Приводится и изречение спрошенного, почему два уха имеем и один язык: «Ибо следует дважды услышать и один раз сказать».

Грех многословия, преимущество молчания обильно и образно комментируются в древнерусских текстах. «Да не уподоблюсь жерновам, ибо те многих людей насыщают, а сами себя не могут насытить житом; да не окажусь ненавистным миру многословной своей беседой, подобно птице, частящей свои песни, которую вскоре ненавидеть начинают. Ибо говорится в

мирских пословицах: длинная речь нехороша, хороша длинная паволока» («Моление Даниила Заточника»).

«Безмолвное дело лучше бесполезного слова <...>. Делай сказанное и не говори о сделанном», — приводит изречения Богослова «Пчела». Там же цитируют Аристотеля («Этот, спрошенный, что в жизни труднее всего, ответил: “Молчать, если можно говорить”») и Сократа («Этот, спрошенный, кто тайну может хранить, отвечал: “Тот, кто уголь горячий держать на языке сумеет”»).

«Сын мой, если хочешь кому-либо сказать слово, то не спеши, а поразмысли в сердце своем и скажи то, что нужно, лучше ведь ногой споткнуться, чем языком», — наставляет Акир.

5. Всегда вообще хвала предстает добродетелью, хула — за глаза и в глаза — греховна.

Читаем в «Наставлении отца к сыну»: «Сын мой, если хочешь достичь многоного в глазах Бога и людей, то будь ко всем почтителен и добр ко всякому человеку и за глаза и в глаза. Если над кем-нибудь смеются, ты похвали его и полюби...» (XV в.). «Ибо дано было увидеть одному старцу, как различалась одна и та же еда: хулящие пищу — ели нечистоты, а хвялящие — мед, <...> потому что себе же вредит хулящий...» — вот образное воплощение отношений хвалы и хулы («Киево-печерский патерик», XII в.).

Рядом с муками и искушениями, которые должен претерпеть ищащий святости (огонь, звери, острые мечи, мучения похоти и прочее), — испытание «языками злых людей, о которых сказано: «Заострили как копья языки свои» («Послание Якова-черноризца к князю Дмитрию Борисовичу», XIII в.).

Добре слово — первое, с чем надлежит обратиться к человеку. «Не пропустите человека, не поприветствовав его, и добре слово ему молвите», — велит Владимир Мономах. Особено предостерегают юношей от заглазной хулы, лжи, клеветы: «Лжи остерегайтесь и пьянства и блуда, от того ведь душа погибает и тело» («Поучение Владимира Мономаха»).

Не пристало также злорадно хулить ближнего в несчастье: «...Если окажется в немилости тот, кто знатнее тебя, не слишком радуйся и не говори о нем ничего друзьям своим, да не припомнит он тебе слов этих...» («Повесть об Акире Премудром»). Запрещается и осуждается и злоречие, и выслушивание наговоров. «Речь лгунна словно птичий щебет, и только глупцы его слушают <...> если кто-либо станет наговаривать на

друга твоего, не слушай его, а не то и о твоих грехах другим расскажет» — говорится в «Повести об Акире Премудром». Но все же «лучше злое слышать, чем злое сказать» («Пчела»). Далее в цитированном тексте следует краткое руководство к нравственному поведению в ситуации клеветы, пример остроумного ответа («Когда пришел к этому клеветник и сказал: «Вот такой-то предо мною так уж поносит тебя», — отвечал: «Если бы ты с таким наслаждением не слушал его, он бы меня не бранил») и еще один вариант ответа в сходной ситуации: «Когда кто-то сказал ему: «Тот-то свирепо тебя бранит», — отвечал: «Скажи ему, пусть и побьет меня, но так же заочно!» Все это подкрепляется притчей о Диогене, также содержащей язвительный ответ на порицание: «Этот, поносимый неким плешивцем, сказал: «Я бранью тебе не отвечу, но восславлю волосы на твоей голове, ибо, испытав на себе все безумство твоей головы, они убежали!» Тут же иной образец поведения: Аристипп, не слушая брань, убежал, заткнув уши, так как счел бранящего свободным ругаться, а себя свободным от этого устраниться.

Мудрые изречения Филимона («Кто брань перетерпит, тот тверже всех. Коль поносимый будто не слышит браны, то ругателю это страшнее смерти»), Демосфена («Когда кто-то ругал его, сказал он: «Не отвечаю тебе: чем я тебя одолею, то одолеет меня»), Диона (...Несправедливое слово, войдя в сознание достойных, затмением гнева не даст увидеть истину»), хитроумный ход Дионисия-царя, сумевшего найти способ отличить злоумышленного клеветника от пустого ругателя, — все это должно было вооружить человека образцами достойного и разумного поведения по отношению к злоязычным людям, отвратить от этого греха, показать его опасность, разрушительную силу.

Достойной считалась речь, несущая правду, но не хулу, чуждая недоброжелательному осуждению, пустой злобной браны. Лучше промолчать, чем осудить, а если уж порицать, то доброжелательно и с мыслью о пользе (вспомним еще раз обращение Феодосия Печерского к князю: «Но подобает нам обличать вас и поучать о спасении души. А вам следует выслушивать это»).

6. Доброе слово всегда желанно и благотворно, но решительно противопоставлено лести и лжи.

«Лживые люди, хотя и доброю речью сговариваются, но нравом своим бесчестны» («Пчела»). Отдельная главка «О лести» входит в состав этого сборника. В ней — изречения Сотиона («Дельфины плывут с пловцами до самого берега, на берег же не выходят. Так и льстцы в благополучии остаются со своими друзьями; если же друзья впадут в бедность и тяжкую жизнь, то исчезают») и Плутарха («Лесть подобна некрепкому щиту, краской расцвеченному: смотреть на него приятно, нужды же в нем нет никакой»). Есть и главки «Об истине и о лжи», а также «О хвале» (Феофилат. «Справедливая хула лучше лицемерной похвалы» и т. д.).

Похвала, дело само по себе доброе, не должна быть, таким образом, чрезмерной и льстивой.

Итак, древнейшие памятники русской литературы позволяют представить себе истоки русской речевой традиции, традиции глубоко нравственной и житейски разумной.

Древнерусский идеал речевого поведения предполагает соблюдение основных христианских заповедей — кротости, смиренния, любви к ближнему, уважения к нему, запрета лживого и особенно клеветнического слова (ложь понималась как гораздо менее серьезный грех, чем лживая хула, т. е. клевета на ближнего). Речь должна была быть сдержанной во всех отношениях, не позволялись крик, раздражение, проявления презрения, греховным считались желание осудить, вообще всякая хула.

## РУССКИЕ ТРАДИЦИИ КРАСНОРЕЧИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

**§ 202. РУССКИЙ РИТОРИЧЕСКИЙ ИДЕАЛ: СФЕРЫ СУЩЕСТВОВАНИЯ, ЗАДАЧА СОХРАНЕНИЯ, ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.** Как мы видели, истоки русской речевой традиции и русского речевого идеала восходят к античности (прежде всего к риторическому идеалу Сократа и Платона, в определенной степени — Аристотеля и Цицерона), к этическим традициям православного христианства, отчасти к риторике Византии.

Однако жива ли сегодня эта традиция? Или, быть может, обращение к ней вообще имеет исключительно исторический интерес и попытки восстановить отечественную речевую культуру напоминают скорее попытки реанимации, а не подлинного возрождения?

В течение многих лет мы наблюдали и анализировали речевое поведение и речь преподавателей высших учебных заведений, учителей средних школ, профессиональных ученых, деятелей культуры, общественных деятелей «нового поколения». И пришли к заключению, что лучшие речевые образцы (впрочем, достаточно редкие) сохраняют и по сей день черты риторического идеала, продолжающие отечественную культурную традицию, — черты, отличавшие некогда у нас речь культурных людей вообще, служившие в совокупности знаком их положения как носителей отечественной культуры.

Если в среде ученых и преподавателей, особенно получивших образование уже в послереволюционный период, традиционный русский речевой идеал воплощается неосознанно, интуитивно, то в одной из сфер нашей современной духовной и педагогической жизни (долгие годы почти отстраненной от официальной общественной активности) сохранение отечественного речевого идеала имело и имеет характер вполне целенаправленный.

Эта сфера — Церковь, проповедническая деятельность православного священства.

В подтверждение этого приведем (по необходимости весьма сжато) некоторые результаты наших наблюдений над современной православной проповедью. Возьмем для примера пастырские речи отца Артемия Владимира, которые можно было услышать в передачах радиостанции «Радонеж» и которые представляют для нас интерес как великолепный образец реализации отечественной речевой традиции, осознанно сохраняемый и воспитывающий именно своей подчеркнутой культурной традиционностью. Публичные выступления этого пастыря, как, впрочем, и почти всех служителей отечественной Православной церкви, которые нам довелось слышать, дают основания для такой оценки и такого суждения по следующим причинам.

Во-первых, потому, что эти речевые образцы полностью отражают систему ценностей отечествен-

ной культуры, воплощенную в традиционном риторическом идеале. Так, авторитет старшего (Бога; духовного отца; родителя и т. д.) вознесен по-прежнему на соответствующую этому авторитету высоту, и «планка» ее не понижается; авторитет традиции, вообще исторически значимого и «старшего» явления заведомо выше и предпочтительнее статуса «младшего», более нового; точно так же статус общего, «общественного» выше интересов и проявлений индивидуального, личностно-единичного.

Этико-эстетический образец отечественной культуры подразумевает особую роль категорий гармонии, кротости, смирения, миролюбия, ненависти, уравновешенности, радости, а реализуется в диалогическом гармонизирующем воздействии, риторических принципах немногословия, спокойствия, правдивости, искренности, благожелательности, ритмической мерности, отказе от крика, клеветы, сплетни, осуждения ближнего. Все это в такой речи не просто живо и действенно, но и осознанно используется в целях педагогических, воспитательных.

Эмоциональный «рисунок» речи отличается сдержанностью, но отнюдь не бесстрастной сухостью. Соотношение «хвалы» и «хулы» также решается в соответствии с православно-христианским этико-речевым идеалом.

Звуковые особенности речи также вполне соответствуют традиционному образцу: интонационно-ритмический рисунок речи сравнительно ровен, «спокоен» (изменения амплитуды и частоты звука относительно плавны), темп относительно невелик, как и его изменения. В целом речь нетороплива, «внушительна», исполнена достоинства и проникнута уважением и к слушателю, и к предмету речи (а при отрицательном отношении к последнему — подчеркнутой терпеливостью; отрицательные оценки, если и появляются, сдержанны и производятся преимущественно с использованием средств непрямого информирования — иронии, намека, умолчания). Эмоциональным результатом такого речевого общения является радость, однако лишенная приподнятого возбуждения; это, скорее, умиротворенное, элегически-тихое просветление. Тональность общения — задушевная, глубоко интимная. Речь строится и исполняется как пря-

мое обращение «одной души к другой» и лишена всякой отстраненности; вместе с тем принципиально исключается любое проявление фамильярности, всякого «нарушения личностных границ» как говорящего, так и слушателя, всего, что угрожает «суверенитету» участников общения.

Во-вторых, речевая традиция пастырей Православной церкви и в монологических по форме речевых произведениях глубоко диалогична в общем смысле этого слова, изобилует приемами и средствами диалогизации. В этой речи, как и в лучших образцах ораторской прозы, созданных еще в Древней Руси, звучит несколько голосов, сливающихся в полифоническую гармонию: это и слова высоких духовных авторитетов — святых отцов, учителей и наставников (включенные в ткань речи в виде прямых цитат, афоризмов), и голос самого оратора, выступающего то в роли нашего современника — человека широко образованного и отнюдь не отстраненного от жизни науки, от социальных проблем современности, то в роли пастыря — хранителя многовековых заветов христианской мудрости. Звучат в ней (изображаются самим оратором) и воображаемые голоса его слушателей: они то отвечают на вопросы духовного наставника, то не могут найти ответа и получают нужную помощь; роли и голоса слушателей, как они предстают в восприятии оратора, также разнообразны, в зависимости от предмета речи и аудитории.

В-третьих, эстетика такой речи строится на ее «многослойности»: риторы, и отец Артемий как один из них, свободно и мастерски владеют обширным арсеналом средств различных стилей современного русского литературного языка. В их речи они взаимодействуют, нередко специально сталкиваются и переплетаются. Вместе с тем и богатство древнерусской и церковно-славянской языковой культуры используется в нужном объеме, уместно и целесообразно. Все исторические пласти русской лексики, фонетики, синтаксиса участвуют в такой речи, включаются в нее. Народно-поэтические слова, образы, выражения и даже литературное просторечие — все вносит свою лепту, все служит богатству этой речи. Такая речь, со всеми своими специфическими особенностями, и есть то слово, тот «великий властелин», который «душу формирует», но формирует ее не произвольно, а в соот-

ветствии с принятой в нашей культуре этической, эстетической и интеллектуальной традицией.

Мы остановились на этих выводах не потому, что считаем Церковь единственной сферой, сохранившей отечественные культурно-речевые традиции. В ней эти традиции продолжают жить в осмысленной и сознательно оцененной форме. Вместе с тем и лучшие образцы отечественного академического и бытового красноречия ярко демонстрируют те же основные черты риторического идеала.

Можно надеяться, что при осознанном отношении к русской речевой культуре, при понимании ее древности, богатства и ценности, при упорной целенаправленной работе и ученых, и преподавателей, и тех, кто учится риторике, отечественные традиции речи не только восстановятся, но и будут развиваться. Именно они так нужны нам сейчас, когда страсти накалены, общество разделено, и «нестроения» души, быта, вообще жизни в нашем Отечестве слишком очевидны.

Заключим завершающий раздел последней главы учебника мудрыми словами замечательного деятеля отечественной культуры, ученого, духовного пастыря отца Павла Флоренского, обращенными к детям в Завещании. Помните и вы этот завет, следуйте этим добрым словам, руководствуясь ими в жизни!

«Милые мои <...>, будьте всегда в жизни добры к людям и внимательны <...> И еще — не осуждайте, не судите старших себя, не пересуживайте, старайтесь покрывать грех и не замечать его. Говорите себе: “Кто я, чтобы судить, и знаю ли я внутренние побуждения, чтобы осуждать?” Осуждение рождается большей частью из зависти и есть мерзость. Воздавайте каждому должное почтение, не заискивайте, не унижайтесь, но и не судите дел, которые вам не вручены Богом. Смотрите на свое собственное дело, старайтесь сделать его возможно лучше, и делайте все, что вы делаете, не для других, а для себя самих, для своей души <...>, чтобы ни одна минута вашей жизни не утекала мимо вас без значения и содержания».

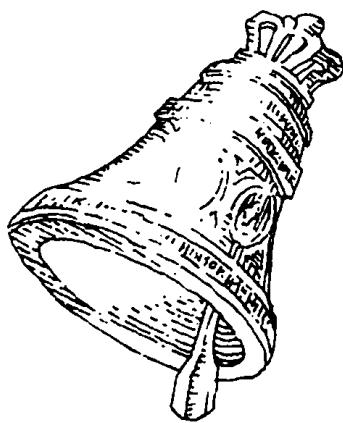
Эти слова выражают общий нравственный идеал, завещанный нам нашими предками и предшественниками в «нравственном делании», а вместе с тем и отечественную речевую традицию, русский риторический идеал, до сих пор живой и, мы уверены, бессмертный.

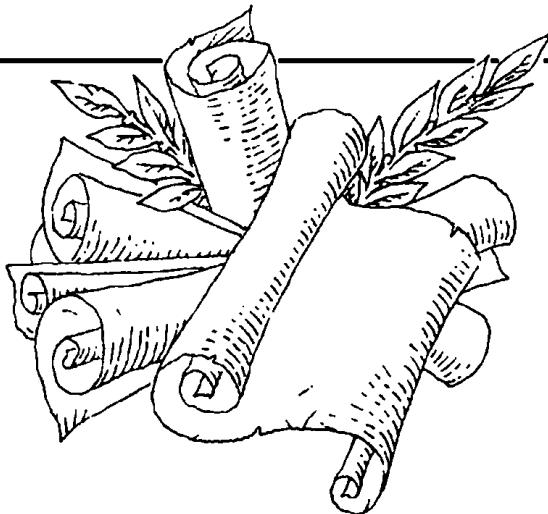
---

## ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ И РАЗМЫШЛЕНИЯ

---

- 1.** Что такое риторический идеал? Как охарактеризовать риторический идеал софистов? Сократа (Платона)? Цицерона?
- 2.** Каковы истоки русского риторического идеала?
- 3.** Назовите главные особенности, определяющие специфику русского риторического идеала. Как эти особенности связаны с нравственным (этическим) идеалом, утвердившимся в русской православной культуре?
- 4.** На основании каких источников можно судить об особенностях отечественной речевой традиции и риторического идеала? Об их истории?
- 5.** Как вы думаете, сохранился ли в современной речевой действительности русский риторический идеал? В каких сферах жизни?
- 6.** Что вы думаете о причинах, которые привели к разрушению отечественной речевой традиции, нарушили экологию речевой среды и вызвали искажение русского риторического идеала? Какие из таких причин действуют и сейчас?
- 7.** Как вы определите перспективы восстановления, реконструкции, возрождения отечественного речевого идеала и мастерства красноречия в России? Возможно ли это? Почему?





## Заключение

Теперь, когда курс основ риторики вами пройден, подведем некоторые итоги.

Для этого обратимся к тому вопросу, которым открывает Цицерон самый известный из своих трактатов, посвященных красноречию, — диалог «Об ораторе» (55 г. до н. э.): «Я неоднократно присматривался к людям необыкновенным и одаренным необыкновенными способностями, и это навело меня на такой вопрос: почему среди всех наук и искусств красноречие выдвинуло меньше всего замечательных представителей?» И далее великий оратор говорит о том, что история Рима дала множество замечательных полководцев, политиков, философов, математиков, наконец, поэтов. В то же время «хороших ораторов очень долго не было вовсе, а сносных — едва найдется по одному на каждое поколение». Чем же это можно объяснить?

«Может быть, причина заключается в том, что мало внимания уделялось науке красноречия?» — спрашивает Цицерон. Отнюдь нет. «В нашем отечестве, — говорит он, — уж, конечно, ничего никогда не изучали усерднее, нежели красноречие <...> В самом деле <...> едва ли был хоть один честолюбивый юноша, который не стремился бы постигнуть во что бы то ни стало искусство оратора». Притом «сулил этот род занятий те же награды, что и теперь, — замечает римский ритор, — и популярность, и влияние, и уважение <...> Сообразив все эти обстоятельства, разве мы не вправе дивиться, что во всей истории поколений, эпох, государств мы находим такое незначительное число ораторов?»

Каков же ответ на этот вопрос? Вполне вероятно, что, освоив курс современной риторики, вы согласитесь с Цицероном: «Красноречие есть нечто такое, что дается труднее, чем это кажется, и рождается из очень многих знаний и стараний <...> Какую можно предположить другую причину <...>, кроме как неимоверную обширность и трудность самого предмета?»

Эту «обширность и трудность» предмета риторики вы не могли не почувствовать, даже знакомясь с основами этой науки. Однако, как надеется автор учебника, труд оказался не напрасен. В самом деле, вы усвоили все те «разнообразные познания, без которых беглость в словах бессмыслена и смешна», без которых, как считает Цицерон, нет настоящего, полноценного риторического образования, невозможно стать истинным ритором.

Действительно ли мы восприняли все «разнообразные познания» по риторике? Давайте проверим.

Для образования, т. е. всестороннего воспитания ритора, по мнению Цицерона — величайшего авторитета не только античности, но и всего последующего периода развития риторики, — необходима совокупность «таких предметов, из которых даже каждый в отдельности бесконечно труден для разработки». Какие же эти предметы? Сопоставим требования к образованию ритора, предъявляемые Цицероном, с теми знаниями, которые вы получили.

Нужно научиться «находить и обдумывать мысли и слова». Этим вы овладели, изучая первый этап риторического канона — изобретение, инвенцию.

Далее. Вы знаете теперь, что «необходимо придать красоту самой речи, и не только отбором, но и расположением слов». Этому вы тоже научились, когда занимались вторым и третьим этапами риторического канона — расположением и выражением, диспозицией и элокуцией. Вы умеете придать своей речи «юмор и остроумие» (главы 3—4).

Кроме того, вы познакомились с основами поведения человека говорящего (глава 1). Вы не только знаете, как строить речь «по законам адресата» и как должен вести себя говорящий, чтобы его речь была действенна, эффективна, увлекательна, красива, но и умеете делать все это практически. Итак, «все движения души, которыми природа наделила род человеческий», вы изучили, и умеете теперь «или успокаивать, или возбуждать души слушателей». А это значит, что вы

познали и «всю мощь и искусство красноречия» и овладели таким образом искусством настоящего ритора. Вы умеете готовиться к публичному выступлению и знаете, как сделать так, чтобы «мысли и слова, найденные и обдуманные», «поручить на хранение памяти». Более того, вы постигли и «само искусство исполнения, которое требует следить и за телодвижениями, и за жестикуляцией, и за выражением лица, и за звуками и оттенками голоса». Теперь вас можно не только слушать, но и «смотреть на вас с удовольствием» (глава 5).

Но всего этого, конечно, мало. Вы теперь стали еще и умелым, интересным собеседником и достойным участником спора. Вам доступны «быстрота и краткость как в отражении, так и в нападении, проникнутые тонким изяществом и благовоспитанностью» (глава 6).

И это еще не все. Вы узнали основные этапы древней и тернистой истории риторики как научной дисциплины и стали относиться к культуре мысли и слова с должным уважением. Вам известно, каковы особенные характерные черты современного русского красноречия, где его истоки, в чем сущность его традиций, каковы возможные пути его дальнейшего развития (введение и глава 7).

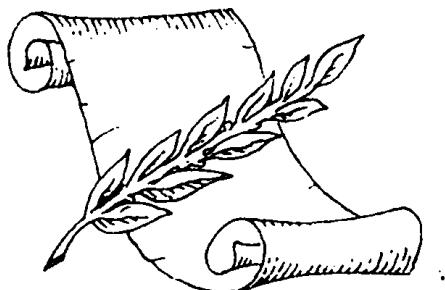
Итак, вы получили основы риторического воспитания, необходимого каждому современному культурному человеку. Теперь дело за вами. Не останавливайтесь на достигнутом. Помните, что изученное вами лишь основы риторики, лишь то, что вам поможет стать настоящим ритором. А чтобы вас восприняли окружающие как яркую риторическую индивидуальность, необходимо постоянно совершенствовать свое умение говорить, постоянно заниматься, овладевая теоретическими знаниями и практическими навыками. Для этого нужно следить за выходящей новой литературой (пособиями, руководствами) по риторике, изучать работы по риторике, созданные в прошлом. Особенно полезно изучение трудов античных авторов (Аристотеля, Цицерона и др.) и наших отечественных филологов XVIII—XIX вв., высказавших много интересных, оригинальных и очень ценных мыслей, советов, рекомендаций, столь необходимых современному ритору.

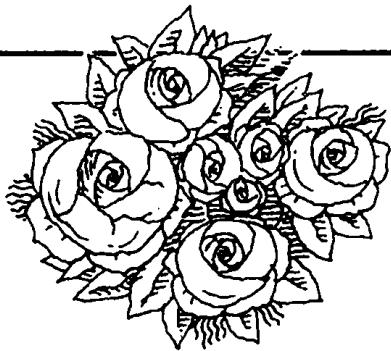
Но всегда помните, что со словом нужно обращаться очень осторожно, ибо оно ведет людей на подвиги и убивает, призывает к любви и к ненависти, вдохновляет и лишает увереннос-

ти в свои силы, способности. Помните также, что процветание общества зависит во многом не только от экономики, техники, а от культуры слова, понимания обществом значимости этой культуры, умения владеть словом.

Ваша обязанность, ваш долг перед обществом — всячески способствовать тому, чтобы в нашем обществе возродился истинный диалог.

И, завершая наше краткое «Заключение», напомним слова Цицерона из трактата «Об ораторе», в которых он выразил надежду, что «не рядовой какой-нибудь оратор прорастает, так сказать, на вашем поколении, но такой, который наделен и острейшим умом, и пылким рвением, и отменным образованием».





# Оглавление

От автора ..... 3

## ВВЕДЕНИЕ

Сила слова и особенности современного красноречия .....	8
§ 1. Риторика: традиционное определение .....	—
§ 2. Сила слова .....	9
§ 3. Сократ о красноречии .....	10
§ 4. Слово в современном мире: утраты и поиски .....	12
§ 5. Сущность современного красноречия .....	15
Исторические изменения предмета риторики .....	18
§ 6. У истоков риторики .....	—
§ 7. «Риторика» Аристотеля .....	21
§ 8. «Краткое руководство к красноречию...»	
М. В. Ломоносова .....	24
§ 9. «Общая реторика» Н. Ф. Кошанского .....	25
§ 10. Судьба риторики как учебной дисциплины и изменение ее предмета в России (XIX в.) .....	26
§ 11. Риторика в России в первые десятилетия XX в. ....	29
§ 12. Возрождение риторики: вторая половина XX в. ....	32
Определение современной риторики .....	34
§ 13. Необходимость риторического мастерства .....	—
§ 14. Современная риторика: определение .....	36
Современная общая риторика .....	39
§ 15. Предмет современной общей риторики .....	—
§ 16. Риторический канон .....	—
§ 17. Оратория .....	40
§ 18. Мастерство беседы и спора как разделы общей риторики .....	—

§ 19. Риторика и повседневное бытовое общение . . . . .	41
§ 20. Этнориторика . . . . .	42
Частные риторики. . . . .	45
§ 21. Риторика и профессиональная речь . . . . .	—
<i>Вопросы для самопроверки и размышления.</i> . . . . .	46
<i>Задания и упражнения</i> . . . . .	47

## ГЛАВА I

### РИТОРИКА И РЕЧЕВОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЧЕЛОВЕКА

Риторика и лингвистическая прагматика . . . . .	50
§ 22. Лингвистическая прагматика . . . . .	—
§ 23. Речевое поведение и картина мира. . . . .	51
Речевое событие. Дискурс. Речевая ситуация . . . . .	—
§ 24. Речевое событие как основная единица речевого общения . . . . .	—
§ 25. Составляющие речевого события. Дискурс . . . . .	52
§ 26. Речевая ситуация . . . . .	54
Структура речевой ситуации: участники, отношения, цели, обстоятельства . . . . .	55
§ 27. Основные элементы структуры речевой ситуации . . . . .	—
§ 28. Социальная и речевая роли . . . . .	57
§ 29. Речевые цели (намерения) . . . . .	58
§ 30. Обстоятельства . . . . .	62
Как совершать поступки с помощью слов: речевое действие (речевой акт) . . . . .	63
§ 31. Понятие речевого действия (акта) и лингвопрагматика . . . . .	—
§ 32. Типы речевых действий и типы дискурса. Речевой акт как единица речевого поведения . . . . .	65
§ 33. Речевые действия в поведении человека . . . . .	68
Сообщение прямое и косвенное (метасообщение) . . . . .	69
§ 34. Возможности взаимопонимания . . . . .	—
§ 35. Прямые и косвенные сообщения и взаимопонимание. Формы метасообщений . . . . .	70
§ 36. Выгоды и опасности косвенных сообщений . . . . .	72
Принцип гармонии речевого события . . . . .	73
§ 37. Гармония элементов речевого события и последствия ее нарушения. . . . .	—
Требования к поведению говорящего . . . . .	74
§ 38. Эффективность речи и личность говорящего . . . . .	—
§ 39. Образ говорящего как система свойств личности . . . . .	76

§ 40. «Обаяние» и его проявление в речи .....	76
§ 41. Речевой артистизм .....	78
§ 42. Уверенность говорящего и «право на речь» .....	80
§ 43. «Ораторский страх» .....	81
§ 44. Стресс и его влияние на речевое поведение .....	82
§ 45. Страх и волнение. Правильная установка .....	84
§ 46. Способы борьбы со стрессом и его следствиями в речи	86
§ 47. Дружелюбие в поведении говорящего .....	87
§ 48. Искренность в речевом поведении .....	—
§ 49. Объективность говорящего .....	88
§ 50. Увлеченность предметом речи .....	89
<b>Законы современной общей риторики .....</b>	<b>90</b>
§ 51. Законы риторики и гармония речевого события ...	—
§ 52. Первый закон — закон гармонизирующего диалога .	91
§ 53. Первый закон риторики и принципы диалогизации речевого поведения .....	94
§ 54. Внимание к адресату как принцип речевого поведения.....	95
§ 55. Принцип близости .....	97
§ 56. Принцип конкретности .....	98
§ 57. Принцип движения: требование второго закона риторики .....	99
§ 58. Второй закон — закон продвижения и ориентации адресата. Способы создания движения в речи .....	100
§ 59. Третий закон — закон эмоциональности речи. Риторические средства и принципы выполнения третьего закона .....	102
§ 60. Четвертый закон — закон удовольствия .....	103
§ 61. Риторические средства и принципы, служащие выполнению закона удовольствия .....	105
§ 62. Взаимосвязь четырех законов общей риторики ....	106
<b>Принцип коммуникативного сотрудничества. Стратегии речевого поведения .....</b>	<b>—</b>
§ 63. Говорящий и адресат в живом взаимодействии .....	—
§ 64. Принцип коммуникативного сотрудничества: от Аристотеля к лингвистике XX в. ....	107
§ 65. Недостатки традиционного риторического подхода	108
§ 66. Новые правила: этика речевого поведения .....	109
§ 67. Три коммуникативные стратегии .....	111
§ 68. Примеры реализации коммуникативных стратегий	113
§ 69. Причины предпочтения коммуникативных стратегий .....	115

<b>Принцип гармонии дискурса: согласие голосов в хоре жизни</b>	<b>116</b>
§ 70. Восприятие и оценка речи человека .....	—
§ 71. Гармония дискурса и его характеристики .....	118
§ 72. Проявления коммуникативных стратегий в характеристиках дискурса .....	119
<b>Чувство аудитории, или коммуникативность</b>	<b>121</b>
§ 73. Чувство аудитории и принцип коммуникативного сотрудничества в публичной речи ...	—
§ 74. Разговорность речи .....	123
§ 75. Зрительный контакт .....	125
§ 76. Голосовой контакт .....	126
§ 77. Три способа развития коммуникативности .....	—
<b>Вопросы для самопроверки и размышления</b>	<b>128</b>
<b>Задания и упражнения</b>	<b>130</b>

## ГЛАВА 2

### РИТОРИЧЕСКИЙ КАНОН: ИЗОБРЕТЕНИЕ СОДЕРЖАНИЯ РЕЧИ (ИНВЕНЦИЯ)

<b>§ 78. Риторический канон и современное красноречие</b>	<b>138</b>
<b>Античный риторический канон</b>	<b>141</b>
§ 79. Этапы классического риторического канона .....	—
§ 80. Изобретение (инвенция) .....	143
§ 81. Расположение (диспозиция) .....	145
§ 82. Выражение (элокуция) .....	146
§ 83. Запоминание (меморио) .....	—
§ 84. Произнесение (акцио гипокризис) .....	147
§ 85. Античный риторический канон как основа европейской риторической культуры .....	—
<b>Что такое изобретение?</b> .....	—
§ 86. Риторика и логика .....	—
<b>«Общее место» (топ) как смысловая модель</b>	<b>149</b>
§ 87. «Общие места» (топы). Топика .....	—
<b>Смысловая модель «род и вид»</b>	<b>152</b>
§ 88. Топ «род и вид» («разновидности») .....	—
<b>Смысловая модель «определение»</b>	<b>155</b>
§ 89. Топ «определение», его структура и место в речи ..	—
<b>Смысловая модель «целое — части»</b>	<b>158</b>
§ 90. Топ «целое — части» и мастерство детали .....	—
<b>Смысловая модель «свойства»</b>	<b>163</b>
§ 91. Топы «признаки», «качества», «функции» и принципы их использования в речи .....	—

Смысло́вая модель «сопоставление» . . . . .	167
§ 92. Топы «сравнение» и «противопоставление»: поиски сходства и различия . . . . .	—
Смысло́вая модель «причина и следствие» . . . . .	170
§ 93. Причинно-следственные отношения в смысловой структуре речи. Разновидности топа «причина — следствие» . . . . .	—
Смысло́вая модель «обстоятельства» . . . . .	175
§ 94. Топы «как?», «где?», «когда?» . . . . .	—
Смысло́вые модели «пример» и «свидетельства» . . . . .	177
§ 95. Топ «пример» и его место в речи . . . . .	—
§ 96. Топ «свидетельство» и принципы его использования	179
Смысло́вая модель «имя» . . . . .	183
§ 97. Топ «имя» как источник изобретения содержания . . . . .	—
Смысло́вая схема речи . . . . .	184
§ 98. Как «размножаются» идеи? . . . . .	—
§ 99. «Размножение» идей по методу М. В. Ломоносова . . . . .	187
§ 100. Метод «дерева» при составлении смысловой схемы речи . . . . .	188
<i>Вопросы для самопроверки и размышления</i> . . . . .	191
<i>Задания и упражнения</i> . . . . .	192

### ГЛАВА 3

#### РИТОРИЧЕСКИЙ КАНОН: РАСПОЛОЖЕНИЕ ИЗОБРЕТЕННОГО (ДИСПОЗИЦИЯ)

§ 101. Расположение как раздел классической и современной риторики . . . . .	204
Риторические традиции расположения содержания в описании: рекомендации старых риторик . . . . .	206
§ 102. Ломоносовская традиция расположения содержания в описании . . . . .	—
§ 103. Расположение в описании, по Н. Ф. Кошанскому	209
Как описать предмет речи? . . . . .	212
§ 104. Принципы расположения содержания в хорошем описании . . . . .	—
Как рассказывать истории? . . . . .	216
§ 105. Основные стратегии повествования . . . . .	—
Как говорить, рассуждая? Классический образец речи-рассуждения (хрия) . . . . .	219
§ 106. Рассуждение и хрия . . . . .	—

§ 107. Структура строгой хрии: дедуктивный образец . . . . .	220
§ 108. Примеры свободной хрии . . . . .	224
<b>Искусственная хрия, особенности ее структуры и использования . . . . .</b>	<b>227</b>
§ 109. Обратная хрия: индуктивный образец . . . . .	—
<b>Вопросы для самопроверки и размышления . . . . .</b>	<b>229</b>
<b>Задания и упражнения . . . . .</b>	<b>230</b>

#### ГЛАВА 4

### РИТОРИЧЕСКИЙ КАНОН: СЛОВЕСНОЕ ВЫРАЖЕНИЕ (ЭЛОКУЦИЯ)

§ 110. Словесное выражение (элокуция, украшение, цветы красноречия) как раздел риторики . . . . .	245
<b>Риторика образа: понятие риторического тропа . . . . .</b>	<b>248</b>
§ 111. Понятие тропа . . . . .	—
§ 112. Смысловые особенности тропов и их риторические возможности . . . . .	249
<b>Метафора, ее структура и риторические функции . . . . .</b>	<b>252</b>
§ 113. Как сделать и как использовать метафору? . . . . .	—
<b>Метонимия и ее использование в риторических целях . . . . .</b>	<b>256</b>
§ 114. Виды метонимии и их употребление в речи . . . . .	—
<b>Ирония и парадокс как риторические средства . . . . .</b>	<b>259</b>
§ 115. Ирония как риторический троп . . . . .	—
§ 116. Риторические функции парадокса . . . . .	261
<b>Риторическая сила иносказания: намек . . . . .</b>	<b>262</b>
§ 117. О недоговоренном . . . . .	—
<b>Общие рекомендации к использованию тропов в речи . . . . .</b>	<b>264</b>
§ 118. Принципы употребления тропов и практические советы . . . . .	—
<b>Понятие риторической фигуры . . . . .</b>	<b>266</b>
§ 119. Фигуры речи и их классификация . . . . .	—
<b>Антитеза как фигура речи и смысловая модель . . . . .</b>	<b>268</b>
§ 120. Смысловая структура и риторические функции антитезы . . . . .	—
<b>Градация и эмоциональность речи . . . . .</b>	<b>269</b>
§ 121. Виды и риторические свойства градации . . . . .	—
<b>Повтор . . . . .</b>	<b>272</b>
§ 122. Разновидности и риторические функции повтора . . . . .	—

Период как средство ритмизации речи и его роль в ораторской практике . . . . .	275
§ 123. Периодическая речь и структура периода . . . . .	—
§ 124. Типы периодов и примеры . . . . .	279
Риторические фигуры и другие средства диалогизации речи . . . . .	280
§ 125. Риторическое восклицание (экскламацио) . . . . .	—
§ 126. Риторический вопрос (интерrogацио) . . . . .	281
§ 127. Риторическое обращение (апострофа) . . . . .	283
§ 128. Введение чужой речи (сермоцинацио) . . . . .	284
§ 129. Фигуры, создающие эмоциональный контакт с адресатом: одобрение, умаление, уступка . . . . .	285
Риторический анализ и риторический эскиз речи . . . . .	288
§ 130. Содержание и этапы риторического анализа . . . . .	—
§ 131. Приемы и этапы создания риторического эскиза	294
Как сделать свою речь правильной? . . . . .	298
§ 132. Принципы и приемы работы. Источники . . . . .	—
<i>Вопросы для самопроверки и размышления</i> . . . . .	300
<i>Задания и упражнения</i> . . . . .	301

## ГЛАВА 5

### ОСНОВЫ МАСТЕРСТВА ПУБЛИЧНОГО ВЫСТУПЛЕНИЯ (ОРАТОРИЯ)

§ 133. Нравственный долг оратора . . . . .	307
Структура публичного выступления . . . . .	310
§ 134. Принципы выбора и расположения материала . . . . .	—
§ 135. Части (этапы) речи, их функции и задачи оратора . . . . .	311
§ 136. Переходы между частями речи . . . . .	316
Составление риторического эскиза публичного выступления	318
§ 137. Как составлять риторический эскиз речи . . . . .	—
Эпидейктическая речь: ее особенности и принципы ведения	322
§ 138. Понятие и разновидности эпидейктической речи . . . . .	—
§ 139. Правила похвалы: за что? как? . . . . .	324
Аргументирующая речь: общая характеристика; планирование и тактика вводной части . . . . .	329
§ 140. Понятие и разновидности аргументирующей речи . . . . .	—
§ 141. Планирование и тактика введения . . . . .	332
Аргументирующая речь: планирование и тактика основной части . . . . .	334
§ 142. Работа с аргументами и их расположение . . . . .	—

Аргументирующая речь: планирование и тактика заключения .....	340
§ 143. Задачи оратора на этапе заключения аргументирующей речи .....	—
Информирующая речь. Ее разработка и исполнение .....	342
§ 144. Задачи оратора в информирующей речи, ее этапы .....	—
Общие принципы управления вниманием аудитории .....	346
§ 145. Свойства внимания, существенные для оратора .....	—
§ 146. Работа оратора по управлению вниманием .....	348
§ 147. «Квантование» речи .....	352
Как готовиться к публичному выступлению .....	354
§ 148. Принципы и приемы подготовки к речи .....	—
§ 149. Общие рекомендации, связанные с подготовкой к публичной речи .....	355
§ 150. Как произносить речь без подготовки (приемы импровизации) .....	356
Мимика и жестикуляция оратора .....	358
§ 151. Язык движений в публичной речи .....	—
§ 152. Поза и «манеризмы» .....	360
§ 153. Словарь ораторских жестов .....	362
Портреты российских ораторов начала ХХ в.	
Падение политического красноречия в России .....	363
§ 154. Российские политические ораторы начала ХХ в. ....	—
§ 155. Политическое красноречие в России ХХ столетия .....	369
<i>Вопросы для самопроверки и размышления</i> .....	371
<i>Задания и упражнения</i> .....	373

## ГЛАВА 6

### ОСНОВЫ МАСТЕРСТВА БЕСЕДЫ И СПОРА

§ 156. Зачем учиться беседе? .....	377
О сущности беседы и ее типах .....	—
§ 157. Беседа и ее важнейшие разновидности .....	—
§ 158. Две обобщающие модели беседы .....	379
Принципы поведения собеседников и возможности взаимопонимания .....	382
§ 159. Два типа собеседников и две стратегии поведения в беседе .....	—
Непринужденная дружеская беседа как особый вид общения .....	388
§ 160. Дружеская (гедонистическая) беседа .....	—

Поведение в первой беседе с незнакомым человеком и в «светской» беседе .....	389
§ 161. Этапы «светской» беседы и рекомендации .....	—
Непродуктивные модели беседы и как их избежать .....	394
§ 162. Почему нужно знать о непродуктивных моделях беседы? .....	—
§ 163. Модели, характерные для «стратегии близости» ...	—
§ 164. Модели, характерные для «стратегии отстранения»	396
§ 165. Способы, помогающие избежать непродуктивных моделей беседы .....	397
Основы ведения деловой беседы .....	398
§ 166. Деловая беседа и деловая ситуация .....	—
§ 167. Роль вопроса в деловой беседе и ее этапы .....	399
§ 168. Беседа как средство разрешения конфликта .....	404
Как делать комплименты? .....	405
§ 169. Комплимент как малая форма эпидейктической речи .....	—
§ 170. Принципы создания комплимента .....	408
Как произносить тосты? .....	409
§ 171. Особенности тоста как малой эпидейктической формы .....	—
О природе подлинного (продуктивного) спора .....	411
§ 172. Спор, истина, мнение .....	—
§ 173. Что особенно важно при обучении спору .....	414
Основные виды аргументов и структура доказательства ...	416
§ 174. Аргументы рациональные и иррациональные ....	—
§ 175. Источники рациональных аргументов .....	417
§ 176. Виды аргументов .....	418
§ 177. Структура и виды доказательства .....	420
§ 178. Требования, ошибки и уловки, относящиеся к тезису .....	422
§ 179. Требования, ошибки и уловки, относящиеся к аргументам .....	424
§ 180. Ошибки и уловки, относящиеся к демонстрации... —	—
§ 181. Иррациональные аргументы и особенности их использования .....	426
Основные стратегии, тактики и приемы спора .....	428
§ 182. Конструктивная и конфликтная стратегии в споре ...	—
§ 183. Важнейшие тактики и приемы спора .....	—
§ 184. Анализ и контроль речевого поведения в споре ...	430
<i>Вопросы для самопроверки и размышления</i> .....	433
<i>Задания и упражнения</i> .....	435

## ГЛАВА 7

### ИСТОКИ, ПУТИ СТАНОВЛЕНИЯ И ОСОБЕННОСТИ РУССКОГО КРАСНОРЕЧИЯ

§ 185. Об истории риторики . . . . .	448
Понятие риторического идеала . . . . .	449
§ 186. Риторический идеал и культура . . . . .	—
Риторический идеал античности . . . . .	450
§ 187. У истоков красноречия древности: Гомер . . . . .	—
§ 188. Риторика и демократия. Риторический идеал софистов . . . . .	—
§ 189. Риторический идеал Платона (Сократа) и Аристотеля . . . . .	454
§ 190. Риторический и общеэстетический идеалы античной классики . . . . .	455
§ 191. Эпоха эллинизма и красноречие . . . . .	456
§ 192. Риторический идеал Цицерона . . . . .	457
§ 193. Изменения риторического идеала после падения республики в Риме . . . . .	459
Истоки и особенности древнерусского риторического идеала . . . . .	460
§ 194. Цель и формы слова в Древней Руси . . . . .	—
§ 195. «Поучение» и «Слово» как основные жанры древнерусского красноречия . . . . .	461
§ 196. История и красноречие: «золотой век», «слова печальные», «плетение словес» . . . . .	462
§ 197. Век полемики . . . . .	463
§ 198. «Огнепальный» Аввакум . . . . .	464
§ 199. Начала древнерусского красноречия . . . . .	466
§ 200. Статус слова и красноречия в древнерусской культуре . . . . .	467
§ 201. Требования к речевому поведению и речи — основы древнерусского риторического идеала . . . . .	468
Русские традиции красноречия и современность . . . . .	473
§ 202. Русский риторический идеал: сферы существования, задача сохранения, перспективы развития . . . . .	—
Вопросы для самопроверки и размышления . . . . .	478
ЗАКЛЮЧЕНИЕ . . . . .	479

*Учебное издание*

Михальская Анна Константиновна

**РУССКИЙ ЯЗЫК  
РИТОРИКА  
10—11 классы**

**Учебник для общеобразовательных учреждений  
филологического профиля**

*Зав. редакцией Е. И. Харитонова*

*Ответственный редактор Г. В. Карпюк*

*Художественный редактор Т. Е. Добровинская-Владимирова*

*Художник П. Ю. Перевезенцев*

*Технический редактор М. В. Биденко*

*Компьютерная верстка С. Л. Мамедова*

*Корректор Т. К. Остроумова*