

Саратовский государственный университет им. Н.Г. Чернышевского
Институт филологии и журналистики

Д.И. Яхина

Риторика. Искусство спора.

Учебное пособие
по курсу "Риторика. Искусство спора"
для студентов гуманитарных специальностей

Саратов

2012

Яхина, Д.И.

Риторика. Искусство спора: учебное пособие для студентов гуманитарных специальностей. Саратов, 2012.

Учебное пособие включает в себя теоретический курс и практикум. Данное пособие может быть использовано в рамках курса "Риторика", "Язык СМИ", "Основы стилистики и культуры речи", "Практическая стилистика".

Рецензенты

кафедра русского языка и речевой коммуникации

Института филологии и журналистики СГУ им. Н.Г. Чернышевского

кандидат филологических наук, доцент Куликова Г.С..

Оглавление

1. Спор, полемика, дискуссия	4
2. Аргументирующая речь: тезис, аргументы, демонстрация.....	9
3. Виды аргументов.....	10
4. Основные стратегии, тактики и приёмы спора.....	14
5. Вопросно-ответная форма речевой коммуникации в практике спора.....	18
6. Виды слушания. Принципы эффективного слушания.....	22
7. Основные правила ведения дискуссии.....	27
8. Тест для самопроверки.....	32
9. Практикум.....	36
10. Список литературы.....	63

Риторика. Искусство спора.

Полемика есть чрезвычайно удобный способ
к разъяснению мысли.

Достоевский Ф. М.

Спор, полемика, дискуссия

Спор трактуется как столкновение противоречащих друг другу мнений. Спор возникает в том случае, когда сталкиваются разные или противоположные мнения, высказываются возражения, возникает стремление преодолеть расхождения, а иногда и отстаивать свою точку зрения.

Античные мыслители первыми обратили внимание на то, что спор играет важную роль для выяснения истины. Древнегреческие ученые выделяли различные виды спора, в частности, они четко разграничивали диалектические беседы и софистические споры.

С целью публичного обсуждения острых проблем, злободневных тем античные мыслители широко использовали диалог, то есть излагали свои мысли в форме вопросов и ответов. Они исходили из того, что о всякой вещи существует как минимум два противоположных мнения, поэтому в споре каждый из собеседников может отстаивать свою позицию. Это позволяло приобретать знания не в готовом виде, а путем размышления, совместного обсуждения проблемы и поиска правильного решения.

Искусство ведения спора в современном обществе приобретает все более важное значение, поэтому сравнить его часто сравнивают с такими близкими понятиями, как «дискуссия», «полемика», «дебаты», «прения». В научных исследованиях, в публицистике и художественных произведениях эти слова используются не только как синонимы к слову «спор», но и как его разновидности.

Дискуссия – публичный спор, целью которого является выяснение и сопоставления разных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса. В переводе с латинского языка «дискуссия» означает «исследование, рассмотрение, разбор». Дискуссия считается эффективным способом убеждения, так как участники сами приходят к тому или иному выводу. Формальным условием любой дискуссии является наличие какого-либо спорного или нерешенного вопроса. При отсутствии предмета спора или обсуждения дискуссия не возникает.

Диспут – первоначально данное слово обозначало публичную защиту научного сочинения, написанного для получения научной степени. Сегодня значение этого слова немного изменилось. Данным словом называют публичный спор на научную и общественно важную тему. Общие цели диспута: расширение кругозора участников.

Полемика – это не просто спор, а такой, при котором имеется конфронтация, противостояние, противоборство сторон, идей и речей. В переводе с древнегреческого «полемика» означает «воинственный, враждебный». Таким образом, полемику можно определить как борьбу принципиально противоположных мнений по тому или иному вопросу, публичный спор с целью защитить свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента.

Из данного определения следует, что полемика отличается от дискуссии своей целевой направленностью. Если участники дискуссии сопоставляют противоречивые суждения, стараются прийти к единому мнению, найти общее решение, установить истину, то цель полемики иная: необходимо одержать победу над противником, отстоять и утвердить собственную позицию.

Полемика – это наука убеждать. Она учит подкреплять мысли убедительными и неоспоримыми доводами, научными аргументами.

Полемика служит воспитанию активной гражданской позиции, носит боевой, решительный характер.

Дебаты – прения, обмен мнениями по каким-либо вопросам, споры; **прения** – обсуждение какого-либо вопроса, публичный спор по каким-либо вопросам.

Словами **дебаты** и **прения**, как правило, именуют споры, которые возникают при обсуждении докладов, сообщений, выступлений на собраниях, заседаниях, конференциях.

К основным факторам, влияющим на характер спора, относят:

- цель спора
- количество участников
- форма проведения
- организованность спора.

Рассмотрим, какие виды споров выделяют в зависимости от этих факторов.

Так, по **цели** различают следующие виды спора:

- спор из-за истины,
- спор для убеждения кого-либо,
- спор для победы,
- спор ради спора.

Спор служит средством для *поиска истины*, для проверки конкретной мысли, идеи, её обоснования. Правильное решение, по мнению полемистов, можно найти, сопоставив самые разные точки зрения на ту или иную проблему. Данный вид спора характеризуется следующей формой полемического поведения. Участник спора защищают какую-либо мысль от нападений, чтобы узнать какие могут быть возражения против этой мысли, или, напротив, нападают на положение, высказанное оппонентом, чтобы выяснить, какие есть аргументы в его пользу. В таком споре тщательно подбираются и анализируются доводы, взвешенно

оцениваются позиции и взгляды противоположной стороны, то есть по существу ведется совместное расследование истины.

Задачей спора может быть не проверка истины, а *убеждение оппонента*. Спорящий убеждает противника в том, в чем он сам глубоко убежден. Но это не всегда является его истинным убеждением. Порой он уверяет оппонента только лишь потому, что так надо по долгу службы, в силу каких-либо обстоятельств. Сам же он вовсе не верит в истину того, что защищает, или в ложность того, на что нападает.

В отдельных случаях целью спора является *победа* оппонента. Полемисты добиваются ее по разным мотивам. Одни отстаивают правое дело, защищают общественные интересы. Они, как правило, убеждены в своей правоте и до конца остаются на своих принципиальных позициях. Другим победа необходима для самоутверждения. Для таких людей важны успех в споре, высокая оценка окружающих, признание своих интеллектуальных способностей, ораторских данных. Третьи просто любят побеждать. Им хочется победы наиболее эффективной. В приемах и средствах достижения цели они не стесняются.

Целью спора может стать не исследование, не убеждение, и даже не победа в споре. Довольно часто встречается *спор ради спора*. Считается, что это «искусство ради искусства», спортивный азарт. Для таких спорщиков безразлично о чем спорить, с кем спорить, зачем спорить. Если кто-то будет отрицать какое-либо положение, то они начнут яростно его защищать. Эта стратегия наиболее характерна для молодежи.

На специфику спора влияет **количество лиц**, принимающих участие в обсуждении проблемных вопросов. По этому признаку выделяют три основные группы:

- спор-монолог (человек спорит сам с собой, это так называемый внутренний спор),
- спор-диалог (полемизируют два лица),
- спор-полилог (ведется несколькими или многими лицами).

Спор-полилог, в свою очередь, может быть массовым (все присутствующие участвуют в споре) и групповым (спорный вопрос решает выделенная группа лиц в присутствии всех участников).

Споры могут происходить *при слушателях и без слушателей*.

Присутствие слушателей, даже в том случае, если они не выражают в споре собственного мнения, действует на спорящих. Победа в присутствии слушателей приносит большое удовлетворение, льстит самолюбию, а поражение становится более досадным и неприятным. Вследствие этого участники спора при слушателях учитывают реакцию присутствующих, тщательно отбирают необходимые аргументы, чаще проявляют упорство во мнениях, иногда излишнюю горячность.

В общественной жизни спор ведется не только с целью выяснения истины, убеждения, а чтобы привлечь внимание к проблеме, произнести на слушателей определенное впечатление, повлиять необходимым образом.

По форме проведения споры могут быть *устными и письменными*. Устная форма предполагает непосредственное общение конкретных лиц друг с другом, письменная форма – опосредованное общение. Устный спор ограничен во времени и замкнут в пространстве: такой спор ведется на занятиях, конференциях, заседаниях, различного рода мероприятиях. Письменные формы спора более продолжительны во времени, так как связь между полемизирующими сторонами опосредованная.

В устном споре, особенно если он ведется при слушателях важную роль играют внешние и психологические моменты. Большое значение имеет манера уверенно держаться, быстрота реакции, живость мышления, остроумие. Робкий, застенчивый человек, как правило, проигрывает по сравнению с самоуверенным противником. Поэтому письменный спор бывает более пригоден для выяснения истины, чем устный. Однако у последнего есть свои недостатки. Иногда он может тянуться слишком долго, в течение нескольких лет. Читатели и участник спора успевают забыть отдельные положения и выводы, не имеют возможность

восстановить их в памяти. В некоторых случаях спор может вестись на страницах нескольких различных изданий, отчего трудно следить за его ходом.

Различают споры *организованные и неорганизованные, стихийные*. Организованные споры планируются полемистами заранее и проводятся под руководством специалистов. Участники спора имеют возможность заранее ознакомиться с предметом спора, определить свою позицию, подобрать необходимые аргументы, продумать ответы на возможные возражения оппонентов. Однако спор может возникнуть и стихийно. Такое, например, случается в учебном процессе, на собраниях, заседаниях, в бытовом общении. Неорганизованные споры, как правило, менее продуктивны. В подобных спорах выступления участников бывают недостаточно аргументированными, иногда приводятся случайные доводы, звучат не совсем зрелые высказывания.

Успех спора, безусловно, в значительной степени зависит от уровня культуры полемистов, их эрудиции, компетентности, жизненного опыта, владения полемическими навыками и умениями, знание публичного спора.

Аргументирующая речь: тезис, аргументы, демонстрация

Основой спора является доказательство: один говорящий выдвигает определенный тезис и пытается обосновать его истинность, другой – опровергает этот тезис или его обоснование. *Тезис* – это главная мысль, выраженная словами, главное утверждение оратора, которое он старается обосновать, доказать.

Тезис должен быть истинным, иначе никакими доказательствами не удастся его обосновать.

Тезис необходимо ясно, понятно, точно сформулировать, следить, чтобы он не содержал логического противоречия.

Тезис не должен меняться на протяжении всей речи. Если тезис будет нечетко сформулирован, его будет трудно доказать, у слушателей

возникнут вопросы: "Ну, и что это доказывает? Совсем из другой оперы!". Нечёткость формулировок может привести к потере тезиса.

Для доказательства тезиса используют *аргументы* – суждения или совокупность суждений, приводимые в поддержку другого суждения (тезиса).

Демонстрация – это логическая связь между аргументами и тезисом. В общем виде она представляет собой условную зависимость. Аргументы являются логическими основаниями аргументации, а тезис является их логическим следствием. Логический переход от аргументов к тезису протекает в форме *умозаключения*.

Продемонстрировать здесь значит показать, что тезис логически следует из принятых аргументов по правилам соответствующих умозаключений.

Тезис, аргументы и демонстрация составляют единое целое в структуре любого спора.

Виды аргументов

В риторике аргументы принято делить на две большие группы:

- аргументы рациональные («аргументы к делу»)
- аргументы иррациональные («аргументы к человеку» или «доводы к аудитории»).

Источниками рациональных аргументов являются:

1. факты
2. научные аксиомы
3. положения законов и официальных документов
4. законы природы, выводы, подтверждённые экспериментально
5. заключения экспертов
6. цитаты из авторитетных источников
7. показания очевидцев
8. статистические данные
9. примеры (их жизни, из истории, из литературы и т.д.)

10. иллюстративный материал (карты, чертежи, модели, образцы)

При использовании рациональных аргументов необходимо соблюдать ряд правил [Тимошенко, 2009]:

1. Если вы ссылаетесь на факты и статистику, нужно:

- указывать источник информации;
- освещать факты полностью, а не однобоко;
- статистические данные стараться давать в сравнении.

2. Если вы приводите цитаты, следите за тем, чтобы они были точными, а не приблизительными.

3. Если вы приводите цифры, следует:

- округлять их;
- подавать данные в наглядном сравнении, а не указывать точные цифры квадратных километров, населения и т.п.

4. Если вы приводите пример, нужно подумать о том:

- насколько он уместен в данном случае и в данной аудитории;
- типичен ли он.

Аргументы иррациональные представляют собой обращение к эмоциям, чувствам, желаниям и интересам адресата.

Доводы к человеку или аудитории – это высказывания, воздействующие на эмоции, волю, апеллирующие к интересам публики с целью привлечения их на свою сторону и оказания на них психологического давления.

Аргументы к аудитории чаще всего затрагивают:

– чувство собственного достоинства собравшихся. Говорящий подсказывает им, что считает их здравомыслящими, благородными, проникательными, разумными – создает у аудитории «положительный имидж» себя самой («Любой здравомыслящий человек поддержит мою точку зрения...»; *Вы умные рассудительные люди, а потому, конечно, согласитесь с моей точкой зрения*)).

- материальные, экономические, социальные интересы публики;

– физическое благополучие, свободу, удобства, привычки публики.

В риторике различают аргументы по силе:

1. *Исчерпывающие аргументы* – как правило, такой аргумент один.

В споре рекомендуют предъявлять в самую последнюю очередь как заключительный удар;

2. *Главные аргументы* – в споре предъявляются при любом удобном случае. *Вспомогательные доводы* предъявляются однократно как дополнение к главным.

3. *Спорные аргументы* – факты, которые можно использовать и «за» и «против» доказываемой позиции. С доводами подобного типа необходимо обращаться крайне осторожно.

4. *Запасные аргументы* – доводы, которые рекомендуется использовать при признаках поражения или решительном штурме.

В риторике существуют определённые правила расположения аргументов. Так, например, И.А. Стернин выделяет следующие способы аргументации:

1. **Нисходящая и восходящая аргументация.** При нисходящей аргументации оратор приводит сначала самые сильные аргументы, затем – менее сильные, затем завершается все выводом или побуждением к действию.

Восходящая аргументация предполагает использование сильных аргументов в конце выступления. Речь с восходящей аргументацией заканчивается, как правило, ярким, эмоциональным призывом.

2. **Односторонняя и двусторонняя аргументация.** Односторонняя аргументация предполагает использование аргументов одной направленности: либо аргументы "за", либо аргументы "против".

При двусторонней аргументации слушатели имеют возможность сопоставить, выбрать одну из нескольких точек зрения.

3. Индуктивная и дедуктивная аргументация. При использовании индуктивной аргументации изложение построено от анализа конкретных фактов к выводу.

Дедуктивный метод предполагает рассуждение от общего к частному.

В разных аудиториях эффективными оказываются различные типы аргументации. Всякая аргументация в публичном выступлении ориентирована на конкретную аудиторию, ситуацию, учитывает конкретную тему, выдвинутую для обсуждения.

В процессе спора оратору следует избегать следующих ошибок в споре:

1. *«Ложность оснований».* В качестве аргументов берутся не истинные, а ложные суждения, которые выдают или пытаются выдать за истинные. Ошибка может быть преднамеренной. Так например, недобросовестные спорщики могут ссылаться на несуществующие документы, якобы опубликованные материалы, на исследования, которые не проводились, подтасовывать факты, искажать статистические данные. Однако эта ошибка может быть и непреднамеренной, она возникает из-за недостаточной компетентности полемиста.

2. *«Предвосхищение оснований».* Эта ошибка совершается тогда, когда тезис опирается на недоказанные аргументы, последние же не доказывают тезис, а только предвосхищают его.

3. *«Порочный круг»* или *«круг в доказательстве».* Ошибка состоит в том, что тезис обосновывается аргументами, а аргументы обосновываются этим же тезисом. Обнаружить в рассуждениях данную ошибку, особенно в том случае, если спорщики недостаточно опытные, не всегда бывает легко, поэтому иногда она остается незамеченной и создается впечатление, что выдвинутый тезис доказан.

4. *«Аргумент к авторитету».* Аргумент к авторитету – использование в качестве суждений великих или знаменитых людей,

специалистов в какой-либо области. Этим аргументом, который является вполне законным способом аргументации можно легко злоупотребить. Следует иметь в виду, что не все высказывания авторитетов истинны даже в их собственной области, а тем более за пределами их профессиональной активности. Легко, например, выдать мнение, высказанное авторитетом, с какой-либо оговоркой или ограничением за суждение без этой оговорки или ограничения.

5. «Аргумент к личности». Эта одна из самых распространенных ошибок по отношению к аргументам. Аргумент к личности – рассуждение, направленное на подмену доказательства истинности или ложности тезиса анализом личности человека, высказавшего этот тезис. Ошибка состоит в подмене доказательства самого тезиса ссылками на личные качества того, кто выдвинул этот тезис.

Основные стратегии, тактики и приемы спора.

В риторике различают две основные стратегии спора:

- стратегию конструктивную
- стратегию конфликтную.

При конструктивной стратегии участники спора стремятся найти истину, понять позиции, тезисы и оценить доказательства оппонента. Оппоненты стараются действовать корректно, рассуждать объективно, будучи заинтересованными не в своей победе, а в истине и в обсуждаемом предмете.

При конфликтной стратегии, напротив, основная цель спорящих – собственная победа и поражение оппонента. Они стремятся использовать 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.

Основные тактики спора

Участник спора, выдвигающий и доказывающий тезис, называется *пропонентом*, а тот, кто опровергает выдвинутый другим тезис, – *оппонентом*.

Соответственно, в риторике различают две главных тактики – *тактику пропонента* и *тактику оппонента* [Михальская, 1996].

Тактика пропонента состоит в «нападении»; она 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 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». Против этого приема рекомендуется применять прием «игнорирования»: вопрос противника вы оставляете без ответа, «ломаю модель», и задаете свой собственный, переходя в «наступление».

Тактика оппонента – это защита с переходом в наступление.

а) метод «да, но ...»: вы как бы соглашаетесь с высказыванием противника, а затем переходите к опровержению.

б) «метод кусков»: аргументация противника оценивается по частям.

в) «метод суммирования» тоже хорош для перехода в «наступление».

Вы подытоживаете позицию оппонента так, как она вам видится, и начинаете опровержение.

Чтобы защитить свою точку зрения и опровергнуть мнение оппонента, участники спора используют различные *полемические приемы*:

1. *Критика аргументов* – основывается на опровержении ложного тезиса оппонента достоверными фактами.

2. Принцип «бить врага его оружием» – основан на использовании слов, принципов и доводов оппонента против него же.

3. Прием «сведение к абсурду» в сочетании с приемом иронии и сарказма приводит утверждение оппонента к абсурдному результату.

4. «Довод к человеку» – это разновидность подмены тезиса, когда вместо обсуждения по существу того или иного соображения начинают оценивать достоинства или недостатки человека, выдвинувшего это соображение.

5. «Возвратный удар» (прием бумеранга) – это когда в споре реплика или аргумент обращается против того, кто его высказал.

6. Подхват реплики – это заострение полемического спора на вновь открывшимся аргументе оппонента.

7. Атака вопросами – это прием, который основан на перехвате инициативы в постановке вопроса с целью сделать положение оппонента затруднительным, заставить его защищаться, оправдываться, тем самым создать для атакующего наиболее благоприятные условия для спора.

Уловкой в споре называется всякий прием, с помощью которого хотят облегчить спор для себя и затруднить для противника. К уловкам в споре относятся:

1. Ставка на ложный стыд – использует боязнь оппонента дискредитировать себя в глазах окружающих. Один из участников спора вводит утверждение, якобы общеизвестное, но не известное оппоненту и утверждает его значимость ("Неужели вы не знаете, что ... ", "Всеми известно, что ..."). При этом оппонент, чувствуя свою неуверенность, вынужден соглашаться с сомнительным утверждением.

2. «Подмазывание аргумента» – прием основан на применении откровенно льстивых комплиментов оппоненту.

3. Ссылки на возраст, образование, положение характеризуются такими высказываниями: «Доживите до моих лет, тогда и судите», «Сначала получите диплом, а потом поговорим». Однако известно, что

человек, старший по возрасту, имеющий высшее образование, занимающий определенную должность, далеко не всегда бывает прав. Сразу сдавать позиции не следует; необходимо потребовать, чтобы оппонент привел более веские и убедительные аргументы.

4. *Увод разговора в другую сторону* используется тогда, когда один из участников обсуждения затрудняется подобрать необходимый аргумент, пытается уйти от поражения или сделать его не столь заметным.

5. *Двойная бухгалтерия* – эта уловка основана на склонности людей к двойственности оценок: одна мера для себя и для того, что нам выгодно и приятно, другая – для других людей и для того, что нам не по душе. В споре один и тот же довод может быть верным, когда он нас устраивает, и ошибочным, если не устраивает. Когда мы опровергаем кого-нибудь с помощью данного довода – он истинный, а когда нас им опровергают – он ложный.

6. Перевести спор на *противоречия между словом и делом*, взглядами противника и его поступками, образом жизни. Показав несоответствие выдвинутого тезиса действиям оппонента, ставя противника в неловкое положение, сводя фактически спор на нет.

7. *Смещение времени действия* – иногда спорщики используют и такую уловку: в процессе рассуждения они смещают время действия, подменяют то, что справедливо для прошлого и настоящего, тем, что произойдет в будущем.

8. *Перевод вопроса на точку зрения пользы или вреда*. Вместо доказательства истины того или иного положения выясняется, имеет ли оно пользу для нас или нет. В той ситуации, когда мы чувствуем, что данное предложение выгодно нам, хотя и имеет вредные последствия для других, мы скорее с ним соглашаемся. Этой слабостью человеческой природы и пользуются недобросовестные спорщики. Они начинают давить на противника, подчеркивая преимущества своей позиции для оппонента.

9. *Самоуверенный тон* характеризуется безапелляционностью и решительностью участника спора, говорящего с апломбом, внушительным голосом. Когда противник ведет себя очень уверенно, не имея на это никаких оснований, мы, даже если и чувствуем себя правыми, начинаем сомневаться в своей позиции. В подобной ситуации требуется внутренняя собранность, выдержка, деловой тон, умение перевести разговор от общих фраз к рассмотрению существа дела.

10. «*Чтение в сердцах*» – суть её заключается в том, что оппонент не столько разбирает слова противника, сколько ссылается на те мотивы, которые заставили его их высказать («Вас заставляют так говорить интересы данной компании», «Вы преследуете личные интересы» и т.д.).

11. *Обструкция* – намеренный срыв спора, который относится к грубым механическим уловкам, при которых перебивают противника, не дают ему говорить, явно показывают свое нежелание слушать оппонента – зажимают уши, напевают, насвистывают, смеются, топают ногами и т.д. В некоторых ситуациях эти действия совершают слушатели, желая поддержать своего единомышленника и навредить его сопернику.

Против уловок в риторике рекомендуется использовать следующие правила:

- спорить только о том, что хорошо знаешь;
- не спорить без нужды с мошенником спора или с хамом, если же приходится – быть начеку;
- научиться охватывать спор, а не брести от довода к доводу;
- сохранять спокойствие и полное самообладание в споре;
- тщательно и отчётливо выяснять тезис и все главные доводы – свои и противника;
- уметь быстро распознавать уловки;
- указывать на логические ошибки при использовании оппонентом софизмов в качестве уловок или паралогизмов.

Вопросно-ответная форма речевой коммуникации в практике спора.

Вопрос – это выраженная в вопросительном предложении мысль, направленная на уточнение или дополнение знаний.

Классификация вопросов

1. Корректные и некорректные вопросы

Вопрос опирается на определенное базисное основание. Если базисом, предпосылками являются истинные суждения, то вопросы считаются правильно поставленными, или корректными. Неправильно поставленными, или некорректными, называются вопросы, в основе которых лежат ложные или неопределенные суждения.

2. Уточняющие, или ли-вопросы, и восполняющие, или что-вопросы.

Уточняющие (*закрытые*) вопросы направлены на выяснение истинности или ложности выраженного в них суждения. В подобных вопросах часто встречается частица *ли*, которая является их грамматическим признаком. Ответ на такие вопросы ограничен словами *да* или *нет*. Восполняющие (*открытые*) вопросы связаны с выяснением новых знаний относительно событий, явлений, предметов, интересующих слушателя. Грамматическими признаками таких вопросов являются вопросительные слова: *кто, что, где, когда, как, почему* и т.д.

3. Простые и сложные вопросы.

Уточняющие и восполняющие вопросы бывают простыми и сложными. Простые вопросы не могут быть расчленены, они не включают в себя другие вопросы. Сложные вопросы можно разбить на два или несколько простых.

Сложные вопросы нередко вызывают затруднения у отвечающих, могут запутать их, поэтому рекомендуется пользоваться простыми вопросами.

В зависимости от типа связки сложные вопросы могут быть *соединительными* (два и более вопроса соединены союзом **и**), *разделительными* (два и более простых вопроса соединены союзом **или**), *смешанными* (объединение соединительных и разделительных вопросов).

4. Вопросы по существу темы и вопросы не по существу темы.

Вопрос по существу темы прямо или косвенно связан с обсуждаемой проблемой; ответ на такой вопрос уточняет или дополняет исходную информацию. Вопрос не по существу не имеет никакого отношения к теме. Он нередко ставится, чтобы сознательно затянуть обсуждение, уйти от решения главных вопросов.

Следует иметь в виду, что вопросы по существу темы порой приобретают острый характер, так как затрагивают актуальные, жизненно важные, принципиальные проблемы. Ответ на такие вопросы требует определенного мужества и соответствующей психологической подготовки. Не следует уклоняться от поставленных вопросов, необходимо давать правдивый и честный ответ.

5. Благожелательные и неблагоприятные вопросы

В вопросах отражается отношение к говорящему, стремление либо поддержать, либо дискредитировать его и высказанные им суждения в глазах присутствующих.

6. Риторические вопросы.

Риторический вопрос задается таким образом, что не требует ответа, уже заключая его в себе. Таким образом, эти вопросы побуждают собеседника внутренне согласиться с вашей позицией, принять ее. Например: *Не думаете ли вы, что нам стоит начать сотрудничество?* Итак, цель риторических вопросов — «включить» мышление собеседника и направить его в нужное русло.

По отношению к адресату вопросы бывают нейтральными, враждебными, провокационными. Поэтому необходимо по формулировке вопроса, по тону голоса определить характер вопроса, чтобы выработать

тактику поведения. На нейтральные и благожелательные вопросы следует отвечать спокойно, стремясь яснее объяснить то или иное высказанное положение. Важно проявит максимум и уважения к спрашивающему, даже если вопрос сформулирован неточно, не совсем грамотно. Недопустимы раздражения и пренебрежительный тон.

Однако нельзя забывать, что в дискуссии, полемике вопросы порой ставятся не для того, чтобы выяснить суть дела, а чтобы поставить оппонента в неловкое положение, выразить недоверие к его аргументам, показать свое несогласие с его позицией, одним словом одержать победу над противником.

Отвечая на неблагоприятные вопросы, следует выявить их провокационную суть, обнажить позицию оппонента и дать открытый бой.

Виды ответов

Ответ – это новое суждение, уточняющее или дополняющее в соответствии с поставленным вопросом прежнее значение.

Среди ответов различают

1. по существу вопроса и не по существу вопроса
2. истинные и ложные
3. прямые и косвенные
4. полные, неполные и избыточные

Ответы могут быть по существу вопроса и не по существу вопроса. Ответ по существу поставленного вопроса выполняет свое основное назначение – уточняет имеющуюся информацию или сообщает новую. Если ответ не связан с вопросом, он расценивается как «ответ не по существу» и не рассматривается. Такие ответы появляются, когда отвечающий или не понял заданного вопроса, или сознательно пытается уйти от ответа, перевести разговор на другую тему.

По содержанию ответы делятся на *истинные и ложные*. Ответ является правильным в том случае, если выраженное в нем суждение

истинно и логически связано с вопросом. Ответ, не соответствующий действительности, является ложным.

Полный ответ содержит информацию по всем элементам вопроса. *Неполный ответ* содержит информацию лишь на некоторые элементы вопроса. *Избыточный ответ*, помимо полного ответа на поставленный вопрос, дает дополнительную информацию.

Прямые ответы не требуют дополнительных построений и рассуждений, они воспроизводят матрицу вопроса. *Косвенный ответ* требует использования более широкой области поиска ответа. Нужная информация в косвенном ответе получается выводным путем.

По степени точности выделяют *точные (определённые) и неточные (неопределённые) ответы*. Неточность ответов часто связана с двусмысленностью употребляемых понятий, а также с неопределенностью вопросительных слов (кто? что? где? когда? как? и др.). Вне контекста конкретной ситуации вопросительные слова не всегда бывают понятными. Неопределенность нередко возникает при ответах на сложные вопросы, элементы которых предполагают как утверждение, так и отрицание.

Независимо от вида и характера вопроса полемисту следует строго придерживаться основного принципа – отвечать на вопрос лишь в том случае, когда до конца ясна его суть, когда знаешь правильный ответ.

Виды слушания. Принципы эффективного слушания.

Умение слушать – необходимое условие правильного понимания позиции противника, верной оценки существующих с ним разногласий, залог успешного ведения спора, существенный элемент культуры дискуссии. Теоретики искусств спора называют его фундаментом полемического мастерства. Без умения слушать, утверждают они, никакие способности и знания, острота ума и быстрота реакции не помогут.

Слушание представляет собой процесс восприятия, осмысления и понимания речи говорящего. Это возможность сосредоточиться на речи партнера, способность выделить из его сообщения идеи, мысли, эмоции,

отношение говорящего, умение понять своего собеседника. Это психологическая готовность к контакту с другим человеком. Это тяжелый труд, но и ценнейший дар которым можно одарить другого.

Манера слушать во многом зависит от личности собеседников, от характера и интересов слушателей, от пола, возраста, служебного положения участников общения.

Различают несколько видов слушания:

1. *Нерефлексивное слушание* – состоит в умении внимательно молчать, не вмешиваться в речь собеседника своими замечаниями. Данный вид слушания требует значительного физического и психологического напряжения. Нерефлексивное слушание используется в ситуациях, когда один из собеседников глубоко взволнован, желает высказать свое отношение к тому или иному событию, хочет обсудить наиболее болезненные вопросы, испытывает трудности в выражении своих проблем. Особенно такое слушание не всегда бывает уместным, особенно в споре. Ведь молчание можно принять за знак согласия. Нерефлексивное слушание порой ошибочно истолковывают как принятие позиции оппонента. Поэтому намного честнее сразу прервать собеседника, открыто высказать свою точку зрения, чтобы впоследствии избежать недоразумений.

2. *Рефлексивное слушание* – суть его заключается в выражении реакции на сообщаемое, в активном вмешательстве в речь собеседника, в оказании ему помощи выразить свои мысли и чувства, в создании благоприятных условий для общения. Рефлексивное слушание предполагает активное использование жестикуляции, мимики, которые позволяют нам лучше понять оппонента, разобраться, какие чувства он испытывает; обоюдно регулировать процесс передачи информации. Возможность переспросить недослышанное, уточнить получаемую информацию делает рефлексивное слушание более эффективным, чем нерефлексивное.

К видам рефлексивного слушания в риторике относят: **парафраз, редакцию, вербализацию.**

Парафраз – наиболее полное, близкое к оригинальному тексту повторение высказывания собеседника.

Пример парафразы:

- Что называется суффиксом?

- Ты хочешь знать, что называется суффиксом?

- Да.

- Суффиксом называется значимая часть слова, которая стоит после корня и служит для образования новых слов.

- Как я понял, суффикс – значимая часть слова, которая стоит после корня и служит для образования новых слов. А разве суффикс не служит для образования форм слов? и т.д.

Редакция представляет собой повторение наиболее значимой, с точки зрения слушателя, части высказывания собеседника. Обычно во фразах, которые говорят люди, содержится не одна, а несколько мыслей. Редактирование позволяет направлять ход разговора в ту или иную сторону, сосредотачивая его на одной из высказанных собеседником мыслей.

Пример редакции:

- Как пишется слово "бесписьменный"?

- Тебя интересует написание приставки или суффикса в этом слове?

Вербализация – высказывание, в котором слушающий делает предположение о мотивах, побудивших собеседника сказать исходную фразу.

Пример вербализации:

- Как пишется слово "апелляция"?

- Ты знаешь значение этого слова?

- Да, я знаю значение этого слова.

- Ты раньше писал это слово?

-Писал, но помню, что сделал ошибку. Не помню, какую.

3. *Слушание-сопереживание* – предполагает постоянный эмоциональный контакт с говорящим, повышенное внимание к тону общения, концентрацию на переживаниях говорящего, отключение от собственных мыслей и переживаний.

4. *Поверхностное слушание* – предполагает скольжение по канве мысли высказывания или сюжетной канве сообщения и при котором слушающий не вникает в истинный смысл сообщаемого и принимает его во всей полноте.

5. *Слушание с временным отключением* – слушающий может отвлекаться на время от канвы рассуждения или повествования и погружаться в свои мысли.

6. *Эмпатическое слушание* – вид слушания, при котором слушающий пытается поставить себя на место говорящего и действовать исходя из представлений о мотивах его чувств.

7. *Аналитическое, или направленное критическое слушание* – в процессе восприятия речи позиции и интересы говорящего отделяются от его эмоций, личных и коммуникативных характеристик, все внимание сосредоточивается на получаемой в процессе общения информации, которая критически анализируется с рациональной позиции её использования.

Причинами искажения информации в процессе слушания являются [Казаринова, 2011]:

- факторы внешней среды;
- особенности мыслительной деятельности человека;
- фактор психологического состояния слушающего;
- фактор поведения говорящего;
- фактор характера сообщения;
- коммуникативную установку собеседников.

Умеющий слушать должен верно понимать интонацию говорящего. Интонация представляет собой очень сложное явление. Её составляют изменение тона голоса, длительность звучания предложений, наличие или отсутствие паузы внутри фразы, тембр и темп речи, а также ударение. Без интонации устная речь невозможна. От неё во многом зависит эмоциональная окраска речи. С помощью интонации можно выразить сомнение, негодование, страх, отвращение, радость, ликование и другие чувства. Поэтому важно правильно пользоваться интонацией во время выступления и уметь по интонации оценить отношение оппонента к обсуждаемым проблемам.

Необходимое условие эффективного слушания – зрительный контакт между собеседниками. Нормы русского этикета требуют, чтобы говорящие смотрели друг на друга внимательно и заинтересованно. Если у собеседника «бегают глаза», то создается впечатление, что он говорит неправду, если отводит глаза, кажется что он неискренен, что-то утаивает.

Когда речь идет об эффективном слушании, то целесообразно обращать внимание и на позу участников общения. Она может выражать желание и нежелание слушать оппонента.

Мимика, жесты, интонация, взгляд, поза оппонента могут дать дополнительные сведения о его внутреннем состоянии, об отношении к предмету обсуждения, о его реакции на наши слова, реплики других участников спора. Все это повышает эффективность слушания, и следовательно, позволяет лучше понять суть позиции оппонента.

Другой важный принцип хорошего слушания психологи сформулировали следующим образом: «Покажи говорящему, что ты его понимаешь». Чтобы реализовать этот принцип, рекомендуют использовать различные приемы рефлексивного слушания. Можно обратиться к говорящему за уточнениями, используя такие фразы, как Я вас не понял; Вы не могли бы повторить еще раз?; Что вы имеете в виду? Целесообразно сформулировать мысли говорящего своими словами, чтобы уточнить

сообщение. Перефразирование обычно начинается словами: *Как я вас понял...; Как я понимаю ...; По вашему мнению...; Другими словами, вы считаете... .* Иногда необходимо понять и отразить чувства говорящего: *Мне кажется, что вы чувствуете...; Вероятно, вы чувствуете ...; Не чувствуете ли вы себя несколько ...; Вы, вероятно, расстроены*

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

Основные правила ведения дискуссии

Полемистам необходимо знать основные правила ведения спора, соблюдение которых повышает эффективность выступления, способствует успеху в дискуссии и полемике.

1. умение правильно определить предмет спора и выделить пункты разногласий.

Предмет спора – это те положения, которые подлежат обсуждению путем обмена различными точками зрения, сопоставления мнений. Предмет спора должен сразу же обозначаться полемизирующими сторонами. Определив предмет, участники спора должны точно указать, по каким именно пунктам они не согласны с данной мыслью.

2. умение не упускать из виду главных положений, из-за которых ведется спор.

Чтобы не потерять предмет спора, не дать увести себя в сторону от обсуждаемой проблемы, полемист должен хорошо знать предмет спора, разбираться в поставленных задачах, тонкостях дела, быть эрудированным и компетентным.

3. умение четко определить свою позицию в споре.

Спор становится более плодотворным, если у участников полемики есть общность исходных позиций, начальное взаимопонимание. Мнения участников спора могут быть абсолютно различны, но их должна объединять цель, стремление найти правильное решение, желание разобраться в спорном вопросе и достичь истины.

4. правильное использование понятий.

Необходимо выделить основные понятия, связанные с предметом спора, и термины, их обозначающие. Чтобы все участники полемики одинаково понимали употребляемые понятия, целесообразно в начале спора уточнить значение основных слов, исключить их многозначность в рамках дискуссии.

5. уважительное отношение к оппоненту, стремление понять взгляды и убеждения противника, вникнуть в суть его позиции. Это необходимые условия продуктивного публичного спора, плодотворного обсуждения проблем.

6. умение сохранять выдержку и самообладание в споре.

Психологи отмечают, что при попытке навязать оппоненту мнение, расхожее с его собственным, последний воспринимает его как ложное, неприемлемое. Поэтому иногда полезно согласиться с оппонентом, и прежде, чем сказать «нет», произнести «да».

7. умение обращать внимание на поведение противника, верно оценивать его действия.

В споре многое зависит от оппонента, его характера, темперамента, настроения, национальной принадлежности, общественного положения. Влияние оказывает также и фактор наблюдения со стороны. Полемисту безразлично, кто станет свидетелем его победы или поражения.

8. умение подбирать убедительные аргументы для обоснования своей позиции и опровержения позиции оппонента.

В этой ситуации полемист должен хорошо знать того, к кому обращены его доводы. Кроме того, необходимо учитывать, что доводы

должны воздействовать не только на разум слушателей, но и на их чувства. Важно подобрать единственно верные слова, которые окажут воздействие на слушателей именно в данной обстановке.

В научной литературе о правилах идеальной аргументации сформулированы кодекс аргументатора и кодекс оппонента, имеющие целью помочь тем участникам спора, которые стремятся в аргументации не только к успеху, но и к тому, чтобы их утверждения соответствовали действительности и были эффективными. Приведем эти кодексы.

Кодекс аргументатора

1.1. Аргументатор стремится к достижению или распространению истины, углублению понимания предмета.

2. Аргументатор рассматривает себя и оппонента как людей, имеющих равные права свободного познания. На основании этого:

1. Аргументатор имеет целью достичь принятия оппонентом тезиса в той модальности, в какой его принимает сам аргументатор.

2. Аргументатор не может вводить в заблуждение оппонента, используя заведомо неверные посылки или заведомо неверные способы рассуждения. Все, что утверждается аргументатором, утверждается в той модальности, в которой принимается им самим.

3. Аргументатор учитывает поле аргументации. Это означает, что:

а) аргументатор формирует аргументационную конструкцию таким образом, чтобы она была понятна оппоненту;

б) аргументатор формирует аргументационную конструкцию таким образом, чтобы взгляды и склонности оппонента, информация, которой он располагает, и его интеллектуальные возможности позволили ему ее принять.

4. Аргументатор избегает использования *argumentum ad hominem*, и особенно тех его случаев, где ставится под сомнение способность оппонента к объективному и адекватному суждению по рассматриваемому вопросу.

5. Приверженность аргументатора этико-гносеологической установке, сформулированной в части I, поддерживает его эмоциональное равновесие в случае неудачи аргументации и способствует сохранению самокритичности и стремлению к совершенствованию в случае успеха аргументации.

Кодекс оппонента

1. 1. Оппонент осознает себя свободным во внутренней оценке аргументации.

2. Оппонент стремится к достижению истины, углублению понимания предмета, распространению истины.

3. При внутренней оценке аргументации и внешнем ее выражении оппонент придерживается общих этических норм. Исходя из этого:

II. 1. Оппонент стремится дать адекватную логико-гносеологическую оценку аргументационной конструкции, а также адекватные прагматическую, этическую и эмоциональные оценки.

2. При этом оппонент осуществляет тот вид оценки, который требуется или уместен в наличествующих обстоятельствах для данной аргументационной конструкции.

3. Оппонент не смешивает различные виды оценок, не подменяет один вид оценки другим

4. Если позволяют условия и этические нормы, оппонент дает внешнюю оценку аргументации, совпадающую с внутренней. Оппонент избегает давать внешнюю оценку аргументации, противоречащую внутренней.

Критерии оценки техники спора

1. Определите вид спора.

2. Охарактеризуйте предмет спора:

- актуальность предмета спора для данной ситуации и для участников спора, а также для слушателей;

- способы выделения предмета спора: определение содержания понятия, вопросы уточняющего и конкретизирующего характера;

- характеристика компетентности, эрудиции каждой стороны в споре.

3. Охарактеризуйте тезис и контртезис:

- каким образом оппоненты установили пункт разногласий?

- в форме какого суждения представлены тезис и контртезис?

- насколько точно и конкретно сформулированы тезис и контртезис?

- наблюдались ли логические ошибки: потеря тезиса или подмена тезиса?

4. Охарактеризуйте качества участников спора:

-заинтересованность;

- конструктивность подхода;

-умение идти на оправданный компромисс;

- стремление к постоянной коррекции точки зрения;

- поиск правильных доводов противника;

- интеллектуальная терпимость;

-умение слушать;

- умение "держать позицию";

- умение вовремя уловить изменения в поведении оппонента, понять, чем они вызваны;

- гибкость мышления;

- культура речи.

5. Какая стратегия воздействия на оппонента выбрана каждым: доказывание, убеждение, уговаривание, защита, опровержение, принуждение?

6. Какие аргументы для доказывания и опровержения используются оппонентами? Определите, нет ли логических ошибок в предъявлении аргументов и их демонстрации?

7.Какие приёмы защиты в споре использует каждый из оппонентов: ирония, юмор, сатира, сравнение, контрвопрос, анализ вывода, возвратный

удар, подхват реплики, гневная отповедь, контрпример, оттягивание ответа, сведение к абсурду, опровержение ложного тезиса фактами, аргумент к авторитету и т.д.?

8. Какие вопросы использовались оппонентами в споре?

- уточняющие (закрытые) – восполняющие (открытые)
- простые – сложные
- логически корректно и логически некорректно поставленные
- нейтральные, благожелательные, неблагоприятные (враждебные, провокационные)

Какова эффективность каждого из вопросов в данной ситуации спора?

9. Какие виды ответов использованы в споре?

- правильные – неправильные
- краткие - развёрнутые
- полные – неполные

10. Какие уловки были использованы каждым из оппонентов? Какие из них дозволенные? Какие недозволенные? Как оппоненты разоблачали эти уловки?

11. Как завершается спор?

- признание тезиса или контртезиса обеими сторонами;
- тезис или контртезис редактируется обеими сторонами;
- отбрасывается и тезис, и контртезис и вырабатывается новый вариант;
- признание поражения

Выполните тест для самопроверки

1. Дискуссия это—	1. просто спор, а такой, при котором имеется конфронтация, противостояние, противоборство сторон, идей и речей; необходимо
-------------------------	--

	<p>одержат победу над противником, отстоять и утвердить собственную позицию.</p> <p>2. публичный спор, целью которого является выяснение и сопоставления разных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса.</p>
2.К основным факторам, влияющим на характер спора относятся	<p>1. цель спора,</p> <p>2. количество участников,</p> <p>3. форма проведения,</p> <p>4. организованность спора.</p> <p>5. место проведения спора</p>
3.К видам спора относятся	<p>1. дискуссия</p> <p>2. прения</p> <p>3. рекламация</p> <p>4. дебаты</p>
4. К источникам рациональных аргументов относятся ...	<p>1. заведомо истинные суждения</p> <p>2. довод к аудитории</p> <p>3. факты</p> <p>4. авторитеты</p>
5. При какой стратегии участники спора стремятся найти истину, понять позиции, тезисы и оценить доказательства оппонента?	<p>1. конфликтная</p> <p>2. конструктивная</p>
6. Пропонент – это ...	<p>1. участник спора, выдвигающий и доказывающий тезис</p>

	<p>2. тот, кто опровергает выдвинутый другим тезис</p>
<p>7. Обструкция – это</p>	<p>1. прием, основанный на применении откровенно льстивых комплиментов оппоненту.</p> <p>2. намеренный срыв спора, который относится к грубым механическим уловкам, при которых перебивают противника, не дают ему говорить, явно показывают свое нежелание слушать оппонента</p>
<p>8. Рациональные аргументы - это</p>	<p>1. «Аргументы к делу»</p> <p>2. «Аргументы к аудитории»</p>
<p>9. «Чтение в сердцах» – это уловка в споре, суть которой заключается в том, что</p>	<p>1. один из участников обсуждения затрудняется подобрать необходимый аргумент, пытается уйти от поражения или сделать его не столь заметным.</p> <p>2. в процессе рассуждения спорщики смещают время действия, подменяют то, что справедливо для прошлого и настоящего, тем, что произойдет в будущем.</p> <p>3. оппонент не столько разбирает слова противника, сколько ссылается на те мотивы, которые заставили его их высказать</p>
<p>10. Полемика – это ...</p>	<p>1. это спор, при котором имеется конфронтация, противостояние, противоборство</p>

	<p>сторон, идей и речей.</p> <p>2. публичный спор, целью которого является выяснение и сопоставления разных точек зрения, поиск, выявление истинного мнения, нахождение правильного решения спорного вопроса.</p>
11. Тактика оппонента представляет собой ...	<p>1. защиту с переходом в наступление.</p> <p>2. состоит в «нападении»</p>
12. Уловкой в споре называется...	<p>1. умение правильно определить предмет спора и выделить пункты разногласий.</p> <p>2. всякий прием, с помощью которого хотят облегчить спор для себя и затруднить для противника.</p> <p>3. правильное использование понятий.</p>
13. <i>Парафраз</i> - это	<p>1. представляет собой повторение наиболее значимой, с точки зрения слушателя, части высказывания собеседника</p> <p>2. наиболее полное, близкое к оригинальному тексту повторение высказывания собеседника.</p>
14. <i>Доводы к человеку или аудитории</i> – это ...	<p>1. это высказывания, воздействующие на эмоции, волю, апеллирующие к интересам</p>

	<p>публики.</p> <p>2. это законы, теории, аксиомы и т.д., традиционно принятые в данном человеческом сообществе как безусловно верные.</p> <p>3. доводы, которые рекомендуется использовать при признаках поражения или решительном штурме.</p>
<p>15. Перевод вопроса на точку зрения пользы или вреда связан с тем, что</p>	<p>1. показывает несоответствие выдвинутого тезиса действиям оппонента, ставя противника в неловкое положение, сводя фактически спор на нет.</p> <p>2. вместо доказательства истины того или иного положения выясняется, имеет ли оно пользу для нас или нет.</p>

Ключи: 1. (2); 2. (1,2,3,4); 3. (1,2,4); 4. (1,3,4); 5.(2); 6. (1); 7. (2); 8. (1); 9. (3); 10. (1);.11. (1); 12. (2); 13. (2); 14. (1); 15. (1).

Практические задания

Задание 1. Свяжите с идеей пользы или вреда для слушателей следующую информацию:

1. Не надо долго сидеть в социальных сетях. 2. Скромность украшает человека. 3. Бегать по утрам полезно. 4. В современном мире необходимо знать иностранные языки. 5. Курить вредно. 6. Надо уметь отдыхать

правильно. 7. Компьютерные игры полезны. 8. Дети – цветы жизни. 9. Отечественный автомобиль лучше. 10. Все должны знать основы права.

Задание 2. Сформулируйте тезис для выступления на тему, выбранную из предложенных ниже.

1. Хорошо ли жить в большом городе? 2. Стоит ли учиться за границей? 3. Интернет изменил жизнь? 4. Нужно ли бороться с курением? 5. Телевидение – бесспорный лидер в мире информации? 6. Россия – самая читающая страна в мире? 7. Нужна ли нам цензура? 8. Дача – это счастье для горожанина? 9. Отдыхать надо в России? 10. Можно ли по речи судить об интеллигентности человека?

Задание 3. Подберите как можно больше аргументов к следующим тезисам.

1. Школьные и студенческие каникулы слишком коротки. 2. Технический прогресс изменил нашу жизнь к худшему. 3. Туризм наносит больше вреда, чем пользы обществу. 4. В семье должно быть много детей. 5. Рекламу на телевидении следует запретить. 6. Нет ничего лучше деревенской жизни. 7. Забота об окружающей среде – роскошь, которую мы больше не можем себе позволить. 8. Медицинские услуги должны быть бесплатными. 9. Будущее за электронной книгой. 10. Конституцию РФ должны знать все.

Задание 4. Используйте приём "Ссылка на авторитеты" при аргументации следующих тезисов (используйте сборники цитат и афоризмов).

1. Знание - сила. 2. Классика - всегда современна. 3. Источник нашей мудрости – наш опыт. 4. Книга - источник знаний. 5. Наше здоровье в наших руках. 6. Ленъ – это вредная привычка. 7. Язык – это история народа. 8. Вежливость — первая и самая приятная добродетель. 9. Нужно уметь прощать. 10. Культура речи - это умение точно, ясно и ярко выражать свои мысли и чувства.

Задание 5. Найдите ошибки в предъявлении тезиса.

-- В какой области выявляете себя? -- спросил он.

-- Где работаю, что ли? -- не понял кандидат.

-- Да.

-- На филфаке.

-- Философия?

-- Не совсем... Ну, можно и так сказать.

-- Необходимая вещь. -- Глебу нужно было, чтоб была философия. Он оживился. -- Ну, и как насчет первичности?

-- Какой первичности? -- опять не понял кандидат. И внимательно посмотрел на Глеба, И все посмотрели на Глеба.

-- Первичности духа и материи. -- Глеб бросил перчатку. Глеб как бы стал в небрежную позу и ждал, когда перчатку поднимут.

Кандидат поднял перчатку.

-- Как всегда, -- сказал он с улыбкой. -- Материя первична...

-- А дух?

-- А дух -- потом. А что?

-- Это входит в минимум? -- Глеб тоже улыбался. -- Вы извините, мы тут... далеко от общественных центров, поговорить хочется, но не особенно-то разбежишься -- не с кем. Как сейчас философия определяет понятие невесомости?

-- Как всегда определяла. Почему -- сейчас?

-- Но явление-то открыто недавно. -- Глеб улыбнулся прямо в глаза кандидату. -- Поэтому я и спрашиваю. Натурфилософия, допустим, определит это так, стратегическая философия -- совершенно иначе...

-- Да нет такой философии -- стратегической! -- заволновался кандидат.

-- Вы о чем вообще-то?

-- Да, но есть диалектика природы, -- спокойно, при общем внимании продолжал Глеб. -- А природу определяет философия. В качестве одного из элементов природы недавно обнаружена невесомость.

-- Давайте установим, -- серьезно заговорил кандидат, -- о чем мы говорим.

-- Хорошо. Второй вопрос: как вы лично относитесь к проблеме шаманизма в отдельных районах Севера?

-- Да нет такой проблемы! -- опять сплеча рубанул кандидат.

-- Ну, на нет и суда нет!

Мужики посмотрели на кандидата.

-- Баба с возу -- коню легче, -- еще сказал Глеб. -- Проблемы нету, а эти... -- Глеб что-то показал руками замысловатое, -- танцуют, звенят бубенчиками... Да? Но при желании... -- Глеб повторил: -- При же лании их как бы нету. Верно? Потому что, если... Хорошо! Еще один вопрос: как вы относитесь к тому, что Луна тоже дело рук разума?

-- Послушайте!..

-- Да мы уж послушали! Имели, так сказать, удовольствие.

(В. Шукшин "Срезал")

Задание 6. Рассмотрите внимательно момент "предъявления тезиса" "Товар, который я хочу приобрести, – мёртвые крепостные души" в диалогах **Чичиков- Манилов, Чичиков - Коробочка, Чичиков - Ноздрёв, Чичиков - Собакевич, Чичиков - Плюшкин** и определите, как меняет Чичиков способ подачи тезиса в зависимости от своих представлений о собеседниках.

Чичиков – Манилов

Вы спрашиваете, для каких причин? причины вот такие: я хотел бы купить крестьян... - сказал Чичиков, заикнулся и не кончил речи.

- Но позвольте спросить вас, - сказал Манилов, - как желаете вы купить крестьян: с землею или просто на вывод, то есть без земли?

- Нет, я не то чтобы совершенно крестьян, - сказал Чичиков, - я желаю иметь мертвых...

-Как-с? извините... я несколько туг на ухо, мне послышалось престранное слово.

- Я полагаю приобрести мертвых, которые, впрочем, значились бы по ревизии как живые, - сказал Чичиков.

- Итак, я бы желал знать, можете ли вы мне таковых, не живых в действительности, но живых относительно законной формы, передать, уступить или как вам заблагорассудится лучше?

- Я?.. нет, я не то, - сказал Манилов, - но я не могу постичь... извините... я, конечно, не мог получить такого блестящего образования, какое, так сказать, видно во всяком вашем движении; не имею высокого искусства выражаться... Может быть, здесь... в этом, вами сейчас выраженном изъяснении... скрыто другое... Может быть, вы изволили выразиться так для красоты слога?

- Нет, - подхватил Чичиков, - нет, я разумею предмет таков как есть, то есть те души, которые, точно, уже умерли.

Чичиков – Коробочка

- А, так вы покупатель! Как же жаль, право, что я продала мед купцам так дешево, а вот ты бы, отец мой, у меня, верно, его купил.

- А вот меду и не купил бы.

- Что ж другое? Разве пеньку? Да вить и пеньки у меня теперь маловато: полпуда всего.

- Нет, матушка, другого рода товарец: скажите, у вас умирали крестьяне?

- Ох, батюшка, осьмнадцать человека - сказала старуха, вздохнувши. - И умер такой все славный народ, все работники. После того, правда, народилось,

- На все воля божья, матушка! - сказал Чичиков, вздохнувши, - против мудрости божией ничего нельзя сказать... Уступите-ка их мне, Настасья Петровна?

Чичиков - Ноздрёв

- А что брат, - говорил Ноздрев, прижавши бока колоды пальцами и несколько погнувши ее, так что треснула и отскочила бумажка. - Ну, для препровождения времени, держу триста рублей банку!

Но Чичиков прикинулся, как будто и не слышал, о чем речь, и сказал, как бы вдруг припомнив:

- А! чтоб не позабыть: у меня к тебе просьба.

- Какая?

- Дай прежде слово, что исполнишь.

- Да какая просьба?

- Ну, да уж дай слово!

- Изволь.

- Честное слово?

- Честное слово.

- Вот какая просьба: у тебя есть, чай, много умерших крестьян, которые еще не вычеркнуть из ревизии?

- Ну есть, а что?

- Переведи их на меня, на мое имя.

Чичиков – Собакевич

Чичиков начал как-то очень отдаленно, коснулся вообще всего русского государства и отозвался с большою похвалою об его пространстве, сказал, что даже самая древняя римская монархия не была так велика, и иностранцы справедливо удивляются... Собакевич все слушал, наклонивши голову. И что по существующим положениям этого государства, в славе которому нет равного, ревизские души, окончивши жизненное поприще, числятся, однако ж, до подачи новой ревизской сказки наравне с живыми, чтоб таким образом не обременить присутственные места множеством мелочных и бесполезных справок и не увеличить сложность и без того уже весьма сложного государственного механизма... Собакевич все слушал, наклонивши голову, - и что, однако же, при всей справедливости этой

меры она бывает отчасти тягостна для многих владельцев, обязывая их вносить подати так, как бы за живой предмет, и что он, чувствуя уважение личное к нему, готов бы даже отчасти принять на себя эту действительно тяжелую обязанность. Насчет главного предмета Чичиков выразился очень осторожно: никак не назвал души умершими, а только несуществующими.

Чичиков – Плюшкин

"Чичиков постарался объяснить, что его соблезнование совсем не такого рода, как капитанское, и что он не пустыми словами, а делом готов доказать его и, не откладывая дела далее, без всяких обиняков, тут же изъявил готовность принять на себя обязанность платить подати за всех крестьян, умерших такими несчастными случаями...

- Как же, с позволения вашего, чтобы не рассердить вас, вы за всякий год беретесь платить за них подать? и деньги будете выдавать мне или в казну?

- Да мы вот как сделаем: мы совершим на них купчую крепость, как бы они были живые и как бы вы их мне продали.

Услышав, что даже издержки по купчей он принимает на себя, Плюшкин заключил, что гость должен быть совершенно глуп и только прикидывается, будто служил по статской, а, верно, был в офицерах и волочился за актерками."

(Н.В. Гоголь "Мёртвые души")

Задание 7. Какие виды спора описывает М.Жванецкий в приведенном ниже тексте?

Стиль спора

Хватит спорить о вариантах зернопогрузчика. Долой диспуты вокруг технических вопросов.

Мы овладеваем более высоким стилем спора. Спор без фактов. Спор на темпераменте. Спор, переходящий от голословного утверждения на личность партнера. Что может говорить хромой об искусстве Герберта фон

Караяна? Если ему сразу заявить, что он хромым, он признает себя побежденным.

О чем может спорить человек, который не поменял паспорт? Какие взгляды на архитектуру может высказать мужчина без прописки? Пойманный с поличным, он сознается и признает себя побежденным.

И вообще, разве нас может интересовать мнение человека лысого, с таким носом? Пусть сначала исправит нос, отрастит волосы, а потом и выскажется.

Поведение в споре должно быть простым: не слушать собеседника, а разглядывать его или напевать, глядя в глаза. В самый острый момент попросить документ, сверить прописку, попросить характеристику с места работы, легко перейти на "ты", сказать: "А вот это не твоего собачего ума дело", и ваш партнер смягчится, как ошпаренный.

В наше время, когда уничтожают вредных насекомых, стерилизуя самцов, мы должны поднять уровень спора до абстрактной высоты. Давайте рассуждать о крахе и подъеме Голливуда, не видя ни одного фильма. Давайте сталкивать философов, не читая их работ. Давайте спорить о вкусе устриц и кокосовых орехов с теми, кто их ел, до хрипоты, до драки, воспринимая вкус еды на слух, цвет на зуб, вонь на глаз, представляя себе фильм по названию, живопись по фамилии, страну по "Клубу кинопутешествий", остроумию мнений по хрестоматии.

Выводя продукцию на уровень мировых стандартов, которых никто не видел, мы до предела разовьем все семь чувств плюс интуицию, которая с успехом заменяет информацию. С чем и приходится себя поздравить. Прошу к столу - вскипело!

Задание 8. Упражнение «Моя проблема в общении»

Студенты в группе пишут на отдельных листах бумаги в краткой, лаконичной форме ответ на вопрос: «В чем заключается моя основная проблема в общении?» Листки не подписываются. Листки сворачиваются

и складываются в общую кучу. Затем каждый студент произвольно берет любой листок, читает его и пытается найти прием, с помощью которого он смог бы выйти из данной проблемы. Группа слушает его предложение и оценивает, правильно ли понята соответствующая проблема и действительно ли предлагаемый прием способствует ее разрешению. Допускаются высказывания критикующие, уточняющие или расширяющие ответ.

Задание 9. В приведенном ниже фрагменте из юмористического рассказа Л. Зорин «Полемисты» описывается «спор» между сотрудниками некоего научного института. Автор утрирует и доводит до карикатуры черты, присущие некоторым обычным спорам.

Попытайтесь ответить на вопросы: к какому виду относится спор? Можно ли достичь в нем победы? Какие конкретные аргументы используются и какие из них относятся к некорректным?

Петрунин, еще молодой человек, направлен в институт, чтобы помочь разрешить возникшие разногласия. Его представляет собравшимся директор института, профессор Ратайчак.

«Стоило ученым войти, задвигать стульями, усестся удобнее, принять свои привычные позы и, главное, оглядеть кабинет и разместившихся в нем коллег, как сразу возникла некая аура, какое-то грозное биополе. В воздухе было что-то опасное...

– Ну что ж, дорогие друзья, приступим, – приветливо сказал Ратайчак. – Это вот товарищ Петрунин. Прошу вас его любить и жаловать. Очень надеюсь, его участие будет полезным и плодотворным.

– Уже успели сориентировать? – спросил с места ученый с проседью и окладистой бородой.

– На недостойные намеки не отвечаю, – сказал директор.

– Не отвечать – это вы умеете, – бросил с места другой ученый, сутуловатый, желтолицый, с быстро бегающими красноватыми глазками.

– Я попрошу соблюдать порядок, – сказал с достоинством Ратайчак.
– Как известно, в коллективе сложилась ситуация весьма деликатная...

– О деликатности лучше не надо! – крикнул разгневанный бородач. – Эва куда загнул – деликатная...

– Виноват, не учел аудитории, – ответил Ратайчак не без яда. – Речь идет о том, что профессор Скурский обвиняет профессора Чердакова в заимствовании...

– В заимствовании?! – завопил желтолицый, по-видимому, это и был Скурский. – Он не заимствовал, а спер!..

«Что происходит? – терялся Петрунин. – Что это они говорят?»

– Низкий поклон! – сказал бородач. Петрунин понял, что это и был Чердаков.

– Скажите, какое высокое сердце, – издевательски усмехнулся Скурский, – какие мы не от мира сего... А пытаться присвоить материалы, собранные твоим коллегой, да при этом заинтересовать директора...

– Ну, Маврикий Петрович, – сказал Ратайчак, – за такие слова когда-то к барьеру...

– Отродясь у вас не было никаких барьеров, – крикнул Скурский, – как и у вашего выкормыша...

– И вы смеете – о чужих материалах? – Чердаков патетически воздел руки. – Всю жизнь на вас, как на плантатора, горбатятся молодые люди, а вы еще имеете наглость...

– Это мои ученики! Уж разберемся без вашей помощи, как я формирую ученых, – Скурский испепелил его взглядом. – А переманивать да обольщать – так поступают только растлители! Мазурики на худой конец...

– Я прошу занести в протокол, – сказал Чердаков, сжав кулаки, – что здесь при полнейшем попустительстве руководителя института травят заслуженного специалиста...

– Ну, то, что вы заслужили, – всем ясно... Заслуженный специалист, как вам нравится? – спросил Скурский с почти натуральным хохотом. – Пишет собственную фамилию по крайней мере с двумя ошибками!

– Ложь, – сказал Чердаков. – Передержка и ложь. Но лучше плохо писать фамилию, чем хорошо – на других доносы!

– Уж этот жанр здесь процветает, – горько сказал толстяк с одышкой, как выяснилось, профессор Кайлов.

Его с готовностью поддержал Герасим Александрович Холкин, розовый, лысоватый мужчина:

– Вот именно! Сдают не листаж, а анонимки. С превышением плана!

– Боже мой... – прошептал Петрунин.

– Позвольте, – вскочил худощавый ученый со звучной фамилией Недобоков, человек резких изогнутых линий, казалось, он движется на шарнирах. – Я анонимок не пишу, всегда говорю, как известно, все прямо...

– На воре шапка горит, – сказал Чердаков.

– В воровстве здесь винят не меня, а вас, – живо парировал Недобоков. – Я возвращаюсь к своей мысли. Пусть сам я не пишу анонимок, но я понимаю тех несчастных, которые вынуждены скрывать свое имя, ибо знают чугунную и беспощадную руку нашего, как говорится, шефа.

– Была б у меня рука чугунная, – с горечью возразил Ратайчак, – ты бы недолго здесь хулиганил. Давно бы вылетел по сокращению!

– Слышали? – воззвал Недобоков, громко хрустя всеми суставами. – Вот он ответ на честную гласность! Грязный неприкрытый шантаж!

– Не стоило б говорить о грязи тому, кто еще не пропустил ни одной сотрудницы моложе пятидесяти, – укоризненно сказал Ратайчак. – Сначала надо бы стать почище.

– Вот, вот! – огрызнулся человек на шарнирах. – Как же! Чистота – ваш конек! Недаром содержали уборщицу.

– Клоака, – кивнул одобрительно Скурский, – в подобной безнравственной атмосфере стесняться, разумеется, нечего...

– Морали читает, – махнул рукой Чердаков, презрительно озирая Скурского, – лучше бы сказал про свою законную, про Зойку. Из какого расчета ты помалкивал, когда она здесь хороводилась?

– Клевета! – почему-то одновременно воскликнули и Ратайчак, и Кайлов, и розовый лысоватый Холкин.

Шумно задвигался и Недобоков – от возмущения он не мог говорить. Казалось, что все его шурупы разом вылезли из пазов.

– Вот видите, товарищ Петрунин, какие облыжные обвинения, – с душевной болью сказал директор. – Поверите, не сразу найдешься... Как прикажете все это квалифицировать?

Но Петрунин ничего не ответил. Голова подозрительно горела, на щеках выступили алые пятна, в горле была зловещая сухость, намертво сковавшая речь. Перед глазами его мелькали страшные смутные видения».

Задание 10. В «Векфилдском священнике» Ч. Голдсмит описывает спор между сквайром, опытным и беззастенчивым в средствах спорщиком, и молодым неопытным, но рвущимся поспорить Моисеем. Укажите, какие некорректные приемы используются в этом споре.

«Верно... – вскричал сквайр. – ...Красивая девушка стоит всех интриг духовенства в мире. Что такое все эти десятины и шарлатанские выдумки, как не обман, один скверный обман! И это я могу доказать». – «Хотел бы я послушать! – воскликнул мой сын Моисей. – Думаю, что смог бы вам ответить». – «Отлично, сэр, – сказал сквайр, который сразу разгадал его и подмигнул остальной компании, чтобы мы приготовились позабавиться. – Отлично, если вы хотите хладнокровно обсуждать эту тему, я готов принять спор. И прежде всего, как вы предпочитаете обсуждать вопросы, аналогически или диалогически?» – «Обсуждать разумно», – воскликнул Моисей, счастливый, что может поспорить. – «Опять-таки превосходно. Прежде всего, во-первых, я надеюсь, вы не станете отрицать, то, что есть,

есть. Если вы не согласны с этим, я не могу рассуждать дальше». – «Еще бы! – ответил Моисей. – Конечно, я согласен с этим и сам воспользуюсь этой истиной, как могу лучше». – «Надеюсь также, вы согласны, что часть меньше целого?» – «Тоже согласен! – воскликнул Моисей. – Это и правильно и разумно». – «Надеюсь, – воскликнул сквайр, – вы не станете отрицать, что три угла треугольника равны двум прямым». – «Нет ничего очевиднее», – ответил Моисей и оглянулся вокруг со своей обычной важностью. «Превосходно! – воскликнул сквайр и начал говорить очень быстро. – Раз установлены эти послышки, то я утверждаю, что конкатенация самосуществования, выступая во взаимном двойственном отношении, естественно приводит к проблематическому диалогизму, который в известной мере доказывает, что сущность духовности может быть отнесена ко второму виду предикабилей». – «Постойте, постойте! – воскликнул Моисей. – Я отрицаю это. Неужели вы думаете, что я могу без возражения уступить таким неправильным учениям?» – «Что? – ответил сквайр, делая вид, что взбешен. – Вы не уступаете? Ответьте мне на один простой и ясный вопрос: прав, по-вашему, Аристотель, когда говорит, что относительное находится в отношении?» – «Несомненно», – сказал Моисей. «А если так, – воскликнул сквайр, – то отвечайте мне прямо: считаете ли вы, что аналитическое развитие первой части моей энтимемы *deficient secundum quoad* или *quoad minus*, и приведите мне свои доводы. Приведите мне свои доводы, говорю я, – приведите прямо, без уверток». – «Я протестую, – воскликнул Моисей. – Я не схватил как следует сущности вашего рассуждения. Сведите его к простому предложению, тогда, я думаю, смогу вам дать ответ». – «О, сэр! – воскликнул сквайр. – Ваш покорный слуга. Оказывается, что я должен снабдить вас не только доводами, но и разумением! Нет, сэр. Тут уж я протестую, вы слишком трудный для меня противник». При этих словах поднялся хохот над Моисеем. Он сидел один с вытянутой физиономией среди смеющихся лиц. Больше он не произнес во время беседы ни слова».

Задание 11. Приведите примеры аргументов разного типа в приведенных ниже текстах.

I

— Но оставим пока геометрию. Обратимся к науке, которую вы, как чиновник почтового ведомства, вероятно, любите. География — наука почтальонов.

Все учителя почтительно улыбнулись. Фендриков был не согласен с тем, что география есть наука почтальонов (об этом нигде не было написано ни в почтовых правилах, ни в приказах по округу), но из почтительности сказал: «Точно так». Он нервно кашлянул и с ужасом стал ждать вопросов. Его враг Галкин откинулся на спинку стула и, не глядя на него, спросил протяжно:

— Э... скажите мне, какое правление в Турции?

— Известно какое... Турецкое...

— Гм!.. турецкое... Это понятие растяжимое. Там правление конституционное. А какие вы знаете притоки Ганга?

— Я географию Смирнова учил и, извините, не отчетливо выучил... Ганг, это которая река в Индии текет... река эта текет в океан.

— Я вас не про это спрашиваю. Какие притоки имеет Ганг? Не знаете? А где течет Араке? И этого не знаете? Странно... Какой губернии Житомир?

— Тракт 18, место 121.

На лбу у Фендрикова выступил холодный пот. Он замигал глазами и сделал такое глотательное движение, что показалось, будто он проглотил свой язык.

— Как перед истинным богом, ваше высокородие, — забормотал он.

— Даже отец протоиерей могут подтвердить... Двадцать один год прослужил и теперь это самое, которое... Век буду бога молить...

— Хорошо, оставим географию. Что вы из арифметики приготовили?

— И арифметику не отчетливо... Даже отец протоиерей могут подтвердить... Век буду бога молить... С самого Покрова учусь, учусь и... ничего толку... Постарел для умственности... Будьте столь милостивы, ваше высококородие, заставьте вечно бога молить.

На ресницах у Фендрикова повисли слезы.

— Прослужил честно и беспорочно... Говею ежегодно... Даже отец протоиерей могут подтвердить... Будьте великодушны, ваше высококородие.

— Ничего не приготовили?

— Всё приготовил-с, но ничего не помню-с... Скоро шестьдесят стукнет, ваше высококородие, где уж тут за науками угоняться? Сделайте милость!

— Уж и шапку с кокардой себе заказал... — сказал протоиерей Змиежалов и усмехнулся.

— Хорошо, ступайте!.. — сказал инспектор.

(А.П. Чехов "Экзамен на чин")

II

Ерш рассказывает карасю, что в их заводь заплывла Щука. Теперь карасю нужно быть наготове...

— Не может такого закона быть! — искренно возмущался карась. — И щука зря не имеет права глотать, а должна прежде объяснения потребовать. Вот я с ней объяснюсь, всю правду выложу. Правдой-то я ее до седьмого пота прошибу.

— Говорил я тебе, что ты фофан, и теперь то же самое повторю: фофан! фофан! фофан!

Ерш окончательно сердился и давал себе слово на будущее время воздерживаться от всякого общения с карасем. Но через несколько дней, смотришь, привычка опять взяла свое.

— Вот кабы все рыбы между собой согласились... — загадочно начинал карась.

Но тут уж и самого ерша брала оторопь. «О чем это фофан речь заводит? – думалось ему. – Того и гляди, проврется, а тут головель неподалеку похаживает. Ишь, глаза в сторону, словно не его дело, скосил, а сам, значит, прислушивается».

- А ты не всякое слово выговаривай, какое тебе на ум взбредет! – убеждал он карася. – Не для чего пасть-то, разевать, можно и шепотком, что нужно, сказать.

- Не хочу я шептаться, – продолжал карась невозмутимо, – а говорю прямо, что ежели бы все рыбы между со бой согласились, тогда...

Но тут ерш грубо прервал своего друга.

...– Посмотри ты на себя, – говорил он карасю, – ну, какую ты, не ровен час, оборону из себя представить можешь? Брюхо у тебя большое, голова маленькая, на выдумку негоразд, рот – чутошный. Даже чешуя на тебе – и та не серьезная. Ни проворства в тебе, ни юркости – как есть увалень! Всякий, кто хочет, подойти к тебе и ешь!

- Да за что же меня есть, коли я не провинился? – по-прежнему упорствовал карась.

- Слушай, дурья порода! Едят-то разве «за что»? Разве потому едят, что казнить хотят? Едят потому, что есть хочется – только и всего. И ты, чай, ешь. Не попусту носом-то в иле роешься, а ракушек вылавливаешь. Им, ракушкам, жить хочется, а ты, простофиля, ими мамон с утра до вечера набиваешь. Сказывай: какую такую они вину перед тобой сделали, что ты их ежеминутно казнишь? Помнишь, как ты намеднись говорил: вот кабы все рыбы между собой согласились... А что, если бы ракушки между собой согласились – сладко ли тебе, простофиле, тогда было?

Вопрос был так прямо и так неприятно поставлен, что карась сконфузился и слегка покраснел.

– Но ракушки – ведь это... – пробормотал он смущенно.

– Ракушки – ракушки, а караси – караси. Ракушками караси лакомятся, а карасями – щуки. И ракушки ни в чем не повинны, и караси

не виноваты, а и те, и другие должны ответ держать. Хоть сто лет об этом думай, а ничего другого не выдумаешь.

Спрятался после этих ершовых слов карась в самую глубь тины...

(М.Е. Салтыков-Щедрин Карась-идеалист)

Ш

На скамье подсудимых сидел N-...ский мещанин Сидор Шельмецов, которого обвиняли в краже со взломом, мошенничестве и проживательстве по чужому виду.

Когда товарищ прокурора сумел доказать, что Шельмецов виновен и не заслуживает снисхождения; когда он уяснил, убедил и сказал: «я кончил», – поднялся защитник. Все наострили уши. Воцарилась тишина. Адвокат заговорил и... пошли плясать нервы N-...ской публики! Он вытянул свою смугловатую шею, склонил набок голову, засверкал глазами, поднял вверх руку, и необъяснимая сладость полилась в напряженные уши. Язык его заиграл на норах, как на балалайке... После первых же двух-трех фраз его кто-то из публики громко ахнул, и вынесли из зала заседания какую-то бледную даму. Через три минуты председатель принужден был уже потянуться к звонку и трижды позвонить. Судебный пристав с красным носиком завертелся на своем стуле и стал угрожающе поглядывать на увлеченную публику. Все зрачки расширились, лица побледнели от страстного ожидания последующих фраз, они вытянулись... А что сделалось с сердцами?

– Мы – люди, господа присяжные заседатели, будем же и судить по-человечески! – сказал между прочим защитник. – Прежде чем предстать перед вами, этот человек выстрадал шестимесячное предварительное заключение. В продолжение шести месяцев жена лишена была горячо любимого супруга, глаза детей не высыхали от слез при мысли, что около них нет дорогого отца! О, если бы вы посмотрели на этих детей! Они

голодны, потому что их некому кормить, они плачут, потому что они глубоко несчастны. Да поглядите же! Они протягивают к вам свои ручки, прося вас вернуть им их отца! Их здесь нет, но вы можете себе их представить. (Пауза.) Заключение... Гм... Его посадили рядом с ворами и убийцами... Его! (Пауза.) Надо только представить себе его нравственные муки в этом заключении, вдали от жены и детей, чтобы... Да что говорить?!

В публике слышались всхлипывания... Заплакала какая-то девушка с большой брошкой на груди. Вслед за ней захныкала соседка ее, старушонка.

Защитник говорил и говорил... Факты он миновал, а напирал больше на психологию.

– Знать его душу – значит знать особый, отдельный мир, полный движений. Я изучил этот мир... Изучая его, я, признаюсь, впервые изучил

Судебный пристав перестал глядеть угрожающе и полез в карман за платком. Вынесли из залы еще двух дам. Председатель оставил в покое звонок и надел очки, чтобы не заметили слезинки, навернувшейся в его правом глазу. Все полезли за платками. Прокурор, этот камень, этот лед, бесчувственнейший из организмов, беспокойно завертелся на кресле, покраснел и стал глядеть под стол!.. Слезы засверкали сквозь его очки.

«Было б мне отказаться от обвинения! – подумал он. – Ведь это такое фиаско потерпеть! А?»

– Взгляните на его глаза! – продолжал защитник (подбородок его дрожал, голос дрожал, и сквозь глаза глядела страдающая душа). Неужели эти кроткие, нежные глаза могут равнодушно глядеть на преступление? О нет! Они, эти глаза, плачут!

Под этими калмыцкими скулами скрываются тонкие нервы! Под этой грубой, уродливой грудью бьется далеко не преступное сердце! И вы, люди, дерзнете сказать, что он виноват?!

Тут не вынес и сам подсудимый. Пришла и его пора заплакать. Он замигал глазами, заплакал и беспокойно задвигался... человека. Я понял человека... Каждое движение его души говорит за то, что в своем клиенте я имею честь видеть человека идеального...

– Виноват! – заговорил он...

(А.П. Чехов "Случай из судебной практики")

IV

Восьмидесятые годы прошлого столетия... В Таганроге возбуждено дело против некоего Вальяно – молодого контрабандиста. Ему грозят три месяца тюрьмы и штраф за контрабанду – двенадцать миллионов рублей – все его состояние...

Вот уже начал обвинительную речь прокурор.

– Господа судьи, господа присяжные заседатели, – заметно волнуясь, сказал он, – доказано ли, что подсудимый Вальяно систематически перевозил на турецких фелюгах ценную контрабанду? Да, доказано!

В дальнейшем прокурор исчерпывающе обосновал этот решающий тезис обвинения. Надо было отдать ему справедливость – его трехчасовая речь выглядела как хорошо построенная теорема:

а) груз прибывал в адрес Вальяно; б) не оплаченный сборами груз перегружали на фелюги; в) груз на фелюгах подвозился к подкопу в дом Вальяно. Значит, Вальяно – контрабандист. Теорема доказана, садитесь, подсудимый, на три месяца в тюрьму и выкладывайте на стол двенадцать миллионов рублей. Присяжные внимательно и с явным сочувствием слушали обвинителя. А трое подкупленных являли вид неподкупности. Зритель, напрактиковавшийся в предугадывании решений присяжных, мог бы на этот раз не слишком напрягать свой талант: будущий обвинительный вердикт был написан на посуровевших лицах заседателей.

– Слово предоставляется защитнику подсудимого Вальяно, господину Пассоверу!

Председатель с опаской покосился на «этого выжившего из ума старичка: может быть, он на этот раз смолчит?»

Но нет! Пассовер поднялся, едва видимый за высоким пюпитром. Фалдочки фрака смешно свисали с его чересчур низкой талии.

У «старичка» неожиданно оказался звучный, хорошо, как у певца, поставленный голос, сразу заставляющий слушателей насторожиться. Впрочем, по сравнению с прокурором защитник был необычайно краток. Говорил он минут пять-шесть, не больше:

– Вальяно ввозил товары, не оплаченные сборами на турецких фелюгах? Да, господин прокурор это блистательно доказал, и я, защитник, опровергать эти действия подсудимого не собираюсь. Но составляют ли эти действия преступление контрабанды, вот в чем вопрос, господа судьи и господа присяжные!

Тут Пассовер сделал чисто сценическую паузу «торможения», и все, затаив дыхание, замерли. Прокурор заметно побледнел. Пассовер поднял глаза к потолку и, точно читая на пыльной лепке ему одному видимые письма, процитировал наизусть разъяснение судебного департамента сената с исчерпывающим перечислением всех видов морской контрабанды: лодки, баркасы, плоты, шлюпки, яхты, спасательные катера.

Упоминались в качестве средств для перевозки контрабанды даже спасательные пояса и обломки кораблекрушения, даже пустые бочки из-под рома, но о турецких плоскодонных фелюгах не упоминалось!

– Между тем, господа судьи и господа присяжные, – с вежливым вздохом по адресу обомлевшего прокурора сказал затем Пассовер, – вам хорошо известно, что разъяснения правительствующего сената носят исчерпывающий характер, да именно исчерпывающий характер и распространительному толкованию не подлежат. А поэтому...

Он чуть-чуть повысил голос.

– ...поскольку подсудимый Вальяно перевозил свои грузы, на чем особо настаивал господин прокурор, именно на турецких фелюгах, а не в бочках из-под рома, например, в его действиях нет, с точки зрения разьяснения сената, признаков преступления морской контрабанды, и он подлежит оправданию.

Перед тем как сесть, Пассовер в наступившей мертвой тишине добавил совсем смиренно:

– А если бы вы, господа, – чего я не могу допустить – его не оправдали, ваш приговор все равно будет отменен сенатом, как незаконный и впавший в противоречие с сенатским разьяснением.

Вам угодно реплику? – спросил прокурора ошеломленный председатель («он чертовски прав, как я мог забыть это разьяснение?!»).

Бледное лицо прокурора залилось краской. Он вскочил и почти закричал дрожащим голосом:

– Вальяно – контрабандист! Если бы он им не был, он бы не мог заплатить своему защитнику миллион рублей за защиту!

В зале ахнули. Миллион рублей? Неслыханная цифра! Пятьдесят тысяч за уголовную защиту считалось огромным, рекордным гонораром, но миллион... Никто никогда и не слыхивал о подобном куше. Миллион рублей! Эта цифра оглушила, загипнотизировала весь зал. Председатель суда, уже готовивший в уме «краткое напутственное резюме» присяжным о неизбежности и даже, так сказать, неотвратимости оправдания, вдруг заколебался. Его малоподвижное воображение было захвачено волнующим словом «миллион». «Интересно, если золотом, сколько это будет пудов?

Ах, каналья!..»

– Теперь адвокату крышка, – свистящим шепотом сказал соседу (сидевший в первом ряду отставном генерал с багровым лицом.

Но выдавший виды адвокат держался бодро. Он еще не признал себя побежденным, он уже снова у пюпитра. Позвольте, но что он говорит?

– ...Тут прокурор заявил, что я получил за свою защиту миллион рублей, – раздался звонкий молодой голос адвоката. – По этому поводу я должен сказать...

И – снова пауза. Черт возьми, можно ли так играть на нервах!

– ...я должен оказать, что это – сушая правда. Я действительно получил за свою защиту миллион рублей.

В зале пронесся вздох. Многим показалось – они потом клялись в этом друг другу, – что маленький, сухонький старичок стоявший у пюпитра заюты, вдруг стал расти, расти, и седая голова его с жидкой бороденкой уже упиралась в потолок. И не голос, а звериный рык потрясал своды судебного зала:

Да, я получил миллион. Значит, так дорого ценятся мои слова! А теперь посчитаем, сколько же стоят слова прокурора.

Тут Пассовер заговорил ласковой скороговорочкой, как добрый учитель, задающий нарочито легкую задачу, и все вновь увидели, что у пюпитра и в самом деле лишь небольшого роста пожилой человек, кажется, очень добродушный, – и вздохнули свободнее.

– В год прокурор получает три тысячи шестьсот рублей, – высчитывал вслух «добродушный» адвокат, – в месяц – триста, стало быть, в день, в том числе и сегодняшний день, – рублей десять. Произносил прокурор свою речь сегодня три часа, сказал за свои десять рублей сорок тысяч слов – сколько же стоит слово прокурора?

Пассовер вытянулся и крикнул:

– Грош цена слову прокурора!

(С.Званцев "Дело Вальяно")

V

Ксендзы Кушаковский и Морошек заполучили «Антилопу» заодно с душой ее водителя Адама Казимировича Козлевича, уверовавшего в их рассказы о царствии небесном. Тело водителя «Антилопы» сделало шаг вперед, но душа его, подстегиваемая с обеих сторон пронзительными

взглядами Кушаковского и Морошека, рванулась назад. Козлевич тоскливо посмотрел на друзей и потупился. И началась великая борьба за бессмертную душу шофера. — Эй вы, херувимы и серафимы! — сказал Остап, вызывая врагов на диспут. — Бога нет! — Нет, есть, — возразил ксендз Алозий Морошек, заслоняя своим телом Козлевича. — Это просто хулиганство, — забормотал ксендз Кушаковский. — Нету, нету, — продолжал великий комбинатор, — и никогда не было. Это медицинский факт. — Я считаю этот разговор неуместным, — сердито заявил Кушаковский. — А машину забирать — это уместно? — закричал нетактичный Балаганов. — Адам! Они просто хотят забрать «Антилопу». Услышав это, шофер поднял голову и вопросительно посмотрел на ксендзов. Ксендзы заметались и, свистя шелковыми сутанами, попробовали увести Козлевича назад. Но он уперся. — Как же все-таки будем с богом? — настаивал великий комбинатор. Ксендзам пришлось начать дискуссию. Дети перестали прыгать на одной

ножке и подошли поближе. — Как же вы утверждаете, что бога нет, — начал Алозий Морошек задушевым голосом, — когда все живое создано им!.. — Знаю, знаю, — сказал Остап, — я сам старый католик и латинист. Пуэр, соцер, веспер, генер, либер, мизер, тенер. Эти латинские исключения, зазубренные Остапом в третьем классе частной гимназии Илиади и до сих пор бессмысленно сидевшие в его голове, произвели на Козлевича магнетическое действие. Душа его присоединилась к телу, и в результате этого объединения шофер робко двинулся вперед. — Сын мой, — сказал Кушаковский, с ненавистью глядя на Остапа, — вы заблуждаетесь, сын мой. Чудеса господни свидетельствуют... — Ксендз! Перестаньте трепаться! — строго сказал великий комбинатор. — Я сам творил чудеса. Не далее как четыре года назад мне пришлось в одном городишке несколько дней пробыть Иисусом Христом. И все было в порядке. Я даже накормил пятью хлебами несколько тысяч верующих. Накормить-то я их накормил, но какая была давка!

Диспут продолжался в таком же странном роде. Неубедительные, но веселые доводы Остапа влияли на Козлевича самым живительным образом. На щеках шофера забрезжил румянец, и усы его постепенно стали подниматься кверху.

– Давай, давай! – неслась поощрительные возгласы из-за спиралей и крестов решетки, где уже собралась немалая толпа любопытных. – Ты им про римского папу скажи, про крестовый поход.

Остап сказал и про папу. Он заклеил Александра Борджиа за нехорошее поведение, вспомнил ни к селу ни к городу Серафима Саровского и особенно налег на инквизицию, преследовавшую Галилея. Он так увлекся, что обвинил в несчастьях великого ученого непосредственно Кушаковского и Морошека. Это была последняя капля. Услышав о страшной судьбе Галилея, Адам Казимирович быстро положил молитвенник на ступеньку и упал в широкие, как ворота, объятия Балаганова. Паниковский терся тут же, поглаживая блудного сына по шероховатым щекам. В воздухе висели счастливые поцелуи.

– Пан Козлевич! – застонали ксендзы. – Доконд пан иде? Опаментайсе, пан!

Но герои автопробега уже усаживались в машину.

– Вот видите, – крикнул Остап опечаленным ксендзам, занимая командорское место, – я уже говорил вам, что бога нету. Научный факт. Прощайте, ксендзы! До свидания, патеры!

(И.Ильф, Е. Петров "Золотой теленок")

VI

— Целые дни, – ворчал Обломов, надевая халат, – не снимаешь сапог: ноги так и зудят! Не нравится мне эта ваша петербургская жизнь! – продолжал он, ложась на диван.

— Какая же тебе нравится? – спросил Штольц.

— Не такая, как здесь.

...— Ты философ, Илья! — сказал Штольц. — Все хлопочут, только тебе ничего не нужно!

— Вот этот желтый господин в очках, — продолжал Обломов, — пристал ко мне: читал ли я речь какого-то депутата, и глаза вытаращил на меня, когда я сказал, что не читаю газет. И пошел о Лудовике-Филиппе, точно как будто он родной ему отец. Потом привязался, как я думаю: отчего французский посланник выехал из Рима? Как, всю жизнь обречь себя на ежедневное заряженье всесветными новостями, кричать неделю, пока не выкричишься! Сегодня Мехмет-Али послал корабль в Константинополь, и он ломает себе голову: зачем? Завтра не удалось Дон-Карлосу — и он в ужасной тревоге. Там роют канал, тут отряд войска послали на Восток; батюшки, загорелось! Лица нет, бежит, кричит, как будто на него самого войско идет. Рассуждают, соображают вкривь и вкось, а самим скучно — не занимает это их, сквозь эти выкрики виден их непробудный сон! Это им постороннее: они не в своей шапке ходят. Дела-то своего нет; они и разбросались во все стороны, не направились ни на что. Под этой всеобъемлемостью кроется пустота, отсутствие симпатии ко всему! А избрать скромную трудовую тропинку и идти по ней, прорывать глубокую колею — это скучно, незаметно; там всезнание не поможет и пыль в глаза пускать: некому.

- Ну, мы с тобой не разбросались, Илья. Где же наша скромная, трудовая тропинка? — спросил Штольц.

Обломов вдруг смолк. — Да вот я кончу только... план... — сказал он. — Да бог с ними! — с досадой прибавил потом. — Я их не трогаю, ничего не ищущу; я только не вижу нормальной жизни в этом. Нет, это не жизнь, а искажение нормы, идеала жизни, который указала природа целью человеку...

— Какой же это идеал, норма жизни?

Обломов не отвечал.

(И.А. Гончаров "Обломов")

Задание 12. Познакомьтесь с фрагментом из выступления Андрея Дмитриевича Сахарова на форуме «За безъядерный мир, за выживание человечества», состоявшемся 14 - 16 февраля 1987 г. в г. Москве. Какие стороны этой речи вам представляются наиболее удачными? К каким аргументам прибегает оратор? Определите их характер? Есть ли в речи Сахарова коммуникативные ошибки?

«Ядерное оружие разделяет человечество, угрожает ему. Но есть мирное использование ядерной энергии, которое должно способствовать объединению человечества. Разрешите мне сказать несколько слов по этой теме, связанной с основной целью форума.

В эти дни в выступлениях участников много раз упоминалась катастрофа в Чернобыле, явившаяся примером трагического взаимодействия несовершенства техники и человеческих ошибок.

Нельзя тем не менее переносить на мирное использование ядерной энергии то неприятие, которое люди вправе иметь к ее военным применениям. Человечество не может обойтись без ядерной энергетики. Мы обязаны поэтому найти такое решение проблемы безопасности, которое полностью исключило бы возможность повторения чего-либо подобного чернобыльской катастрофе в результате ошибок, нарушения инструкций, конструктивных дефектов и технических неполадок.

Такое кардинальное решение — размещение ядерных реакторов под землей на глубине, исключающей выделение радиоактивных продуктов в атмосферу при любой мыслимой аварии. При этом будет также обеспечена ядерная безопасность в случае войны, ведущейся без использования ядерного оружия. Особенно существенно иметь полную безопасность для теплофикационных станций, располагаемых вблизи больших городов. Идея подземного расположения ядерных реакторов не нова, против нее выдвигаются соображения экономического характера. На самом деле с

использованием современной землеройной техники цена будет, как я убежден, приемлемой. Жалеть же деньги на предотвращение радиационных катастроф нельзя. Я считаю, что мировая общественность, обеспокоенная возможными последствиями мирного использования ядерной энергии, должна сосредоточить свои усилия не на попытках вовсе запретить ядерную энергетику, а на требовании обеспечить ее полную безопасность.»

Задание 13. Игра «Контраргументы»

Игроки разбиваются на тройки. Один из членов тройки берет на себя роль наблюдателя-контролера. Его задача – следить за тем, чтобы участники спора использовали разные типы аргументов, не нарушали правила ведения спора. Два других члена тройки, предварительно решив, какую из альтернативных позиций они занимают, вступают в спор на выбранную ими тему. По ходу упражнения участники меняются ролями: роль наблюдателя-контролера поочередно выполняют все члены тройки.

Задание 14. Риторическая игра "Экзамен".

Студенты разбиваются на пары и проверяют друг у друга домашнее задание по одному из учебных предметов: по очереди задают вопросы, каждый отвечает в трёх вариантах: в форме парафразы, редакции и вербализации.

Задание 15. Игра " Упражнение «Спор при свидетеле»

Каждый член группы должен рассказать остальным участникам о своих слабых сторонах – о том, что он не принимает в себе. Это могут быть черты характера, привычки, мешающие в жизни, которые хотелось бы изменить.

Остальные участники внимательно слушают и по окончании выступления обсуждают сказанное, пытаясь привести контраргументы, т.е. то, что можно противопоставить отмеченным недостаткам или даже показывая, что наши слабости в одних случаях, становятся нашей силой в других.

Задание 16. Посмотрите телепередачи, в которых воспроизводятся дискуссии. Проанализируйте тезисы, аргументы, способы доказательства спорящих, полемические приёмы и уловки, которые они используют.

Задание 17. Организуйте и проведите на занятиях дискуссию. Выберите ведущего дискуссии, оппонентов, экспертов. Ознакомьтесь с приведенными ниже памятками.

Задание 18. Каждый студент должен подготовить краткий реферат по проблемам риторики с их зачитыванием и обсуждением на занятиях.

Основной литературы

Москвин В.П. Аргументативная риторика. Волгоград, 2004.

Павлова Л.Г. Спор, дискуссия, полемика. М., 1991.

Поварнин С.И. О теории и практике спора. М., 2009.

Дополнительной работы

Волков А.А. Теория риторической аргументации. М., 2009.

Ивин А.А. Теория аргументации. М., 2000.

Казаринова Н.В. Эффективное слушание / Межличностная коммуникация: теория и жизнь. Спб., 2011. С. 345-384.

Культура русской речи / Под. ред. проф. Л.К. Граудиной и проф. Е.Н. Ширяева. М., 2003.

Липатов А.Т. Риторика в зеркале времени. М., 2011.

Михальская А.К. Основы риторики: От мысли к слову. М., 1996.

Стернин И.А. Практическая риторика. Воронеж, 1993.

Стешов А.В. Как победить в споре: о культуре полемики. Л., 1991.

Тимошенко Т.Е. Риторика: практикум. М., 2009.

Саратовский государственный университет имени Н.Г.Чернышевского