

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«АДЫГЕЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

З.А. Мамишева, И.Ю. Чеботарева, С.В. Савина

ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО ЮРИСТА



Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
ФГБОУ ВО «Адыгейский государственный университет»

З.А. Мамишева, И.Ю. Чеботарева, С.В. Савина

ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО ЮРИСТА

учебное пособие

Майкоп
ЭЛИТ
2023

ББК 67.410.90я73
УДК 343.139.2(075.8)
О-67

Рекомендовано к изданию
редакционно-издательским советом
при УМС Адыгейского государственного университета

Рецензенты:

доктор юридических наук, профессор кафедры уголовного процесса,
директор НОК «Институт права», ФГБОУ ВО «АГУ»

Шадже А.М.

кандидат юридических наук, доцент кафедры административного
и уголовного права, факультет информационных систем в экономике
и юриспруденции, МГТУ

Курбанова Е.М.

Мамишева, З.А.

О-67

Ораторское искусство юриста [электронный ресурс] :
электронное учебное пособие // составители З.А. Мамишева,
И.Ю. Чеботарева, С.В. Савина – электрон. дан. (1 файл pdf – 1 Мб) –
Майкоп : ЭЛИТ, 2023.

ISBN 978-5-6050289-1-8

Учебное пособие отражает основные разделы учебной дисциплины «Ораторское искусство юриста», необходимые для формирования и развития общекультурных и профессиональных компетенций обучающихся.

В пособии представлен краткий курс лекций, планы семинарских занятий, включающие контрольные вопросы и задания. Разработаны тестовые задания, тематика рефератов и упражнений по курсу.

Предназначено для обучающихся по направлению подготовки 40.03.01 Юриспруденция (квалификация (степень) «Бакалавр»).

ББК 67.410.90я73
УДК 343.139.2(075.8)

ISBN 978-5-6050289-1-8



9 785605 028918 >

© ФГБОУ ВО «АГУ», 2023
© Составление Мамишева З.А.,
Чеботарева И.Ю., Савина С.В., 2023
© Оформление электронного
издания ООО «ЭЛИТ», 2023

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ	5
ПРОГРАММА УЧЕБНОГО КУРСА	9
РАЗДЕЛ 1. ПРЕДМЕТ, МЕТОД, ВИДЫ, СТРУКТУРА И ИСТОРИЯ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА.....	9
Тема 1. Предмет ораторского искусства и его значение для профессиональной деятельности юриста.....	9
Тема 2. Виды и структура ораторской речи	15
Тема 3. Особенности судебной речи.....	22
Тема 4. Логические основы ораторской речи	29
Тема 5. Культура речи оратора.....	40
РАЗДЕЛ 2. ТЕХНИКА И ОСНОВЫ ОРАТОРСКОЙ РЕЧИ ..	54
Тема 6. Техника речи оратора.....	54
Тема 7. Основы полемического мастерства оратора	61
Тема 8. Взаимодействие оратора с аудиторией.....	74
Тема 9. Методика произнесения публичной речи.....	83
Тестовое задание для оценки качества освоения курса.....	101
Вопросы к зачету	113
Список дополнительных интернет-ресурсов.....	116

ПРЕДИСЛОВИЕ

Юридическая деятельность принадлежит к сфере повышенной речевой ответственности. Владение устным и письменным словом становится существенным признаком деловой квалификации юриста. В связи с этим чрезвычайно актуальной представляется проблема ораторского мастерства юриста, его красноречия. Современный интерес к юридической риторике вызван интересом не столько как к науке о красноречии, сколько как к науке и искусству создания убедительной и действенной речи, так как расширение свободы пользования словом предполагает не только владение словом, но и способность формировать и доказывать индивидуальный образ оратора. Необходимость введения данного курса определена как насущной задачей формирования высокой речевой культуры будущего юриста, так и новым подходом к организации судебного процесса: Конституция Российской Федерации провозгласила равенство всех перед законом и судом, презумпцию невиновности, право каждого на защиту. В свою очередь, правовая реформа, проводящаяся ныне в РФ, отразилась в ряде законов, установив демократический порядок участия сторон в судебном процессе, а также в состязательной форме судопроизводства. Действительно, только судебный процесс на началах состязательности устанавливает истину в условиях столкновения двух противоположных функций, спора, борьбы мнений, аргументов.

Дисциплина *«Ораторское искусство юриста»* имеет преимущественно практическую направленность. Главная цель курса – сформировать у студентов-юристов реальное речевое мастерство, выработать систему умений и навыков,

необходимых для практического владения эффективной и риторически культурной речью (прежде всего устным словом, хотя в основе курса лежит система общериторических законов и принципов). Вопросы теории и истории ораторского искусства рассматриваются лишь постольку, поскольку это необходимо для понимания сущности основных риторических законов и принципов их практической реализации. На всех этапах предлагаемого курса студенты овладевают системой взаимосвязанных методов риторической деятельности, как аналитических, так и синтетических.

Цель дисциплины: способствовать развитию коммуникативных умений юриста в практике публичных выступлений.

Задачи дисциплины:

- 1) сформировать у обучающихся представление об ораторском искусстве юриста, о совокупности всех его составляющих;
- 2) представить сущность коммуникации, дать представление о речи как инструменте эффективного общения;
- 3) сформировать у обучающихся навыки подготовки публичного выступления;
- 4) научить обучающихся преодолевать «ораторский страх», умело использовать в публичных выступлениях невербальные средства общения и акустические ресурсы звучащей речи;
- 5) познакомить обучающихся основами культуры речи, рассмотрев различные ее аспекты.
- 6) раскрыть специфику судебной риторики.

Показателями компетенций являются:

знания:

- теоретические основы реализации разных видов устной коммуникации; типичные ошибки, допускаемые участниками устной коммуникации в ситуациях межличностного и межкультурного взаимодействия.
- теоретические основы реализации разных видов письменной коммуникации; типичные ошибки, допускаемые участниками письменной коммуникации в ситуациях межличностного и межкультурного взаимодействия.
- закономерности деятельности оратора в ситуации публичного выступления.
- теоретические основы риторики и исторические этапы ее развития.

умения:

- ориентироваться в ситуации устного общения и сознательно выбирать языковые средства, речевые приемы и тактики, способствующие эффективной коммуникации.
- выбирать стилистику, приемы и способы ведения официальной и неофициальной деловой переписки.
- вести дискуссию по вопросам правоприменительной практики, правовой культуры России.
- применять знание законов, фундаментальных постулатов, принципов риторики, речевых техник в конкретной ситуации профессионального общения.

НАВЫКИ:

- оценивания достоинств и недостатков собственных и чужих устных высказываний, использования положительного и отрицательного опыта для совершенствования ораторских и связанных с ними профессиональных навыков.
- соблюдения норм речевой культуры при ведении официальной и неофициальной деловой переписки.
- создания и произнесения публичных речей разных жанров.
- ведения дискуссионной речи (формулирование обосновываемых тезисов, аргументации собственных утверждений и опровержения противоположных, предугадывания доводов и аргументов противника в споре).

ПРОГРАММА УЧЕБНОГО КУРСА

РАЗДЕЛ 1. ПРЕДМЕТ, МЕТОД, ВИДЫ, СТРУКТУРА И ИСТОРИЯ ОРАТОРСКОГО ИСКУССТВА

Тема 1. Предмет ораторского искусства и его значение для профессиональной деятельности юриста

1. *Цели, задачи, порядок изучения, содержание, структура учебной дисциплины «Ораторское искусство юриста», ее место и роль в подготовке студентов юридических вузов.*
2. *Междисциплинарные связи ораторского искусства.*
3. *Практическая значимость овладения им для профессиональной деятельности юриста.*
4. *Предмет ораторского искусства как науки о закономерностях убеждения, подготовки и произнесения публичной речи.*

Ораторское искусство является древнейшим из отраслей знания. В античные времена искусство речи играло особенно важную роль. Первые мастера ораторского искусства появились в Древней Греции. Они участвовали в дебатах, играли на сценах театра и выступали с речами перед народом.

Термины «ораторское искусство» (лат. *oratoria*), «риторика»(греч. *rhetorike*), «витийство» (старославянск.) и «красноречие»(рус. «красная, красивая речь») синонимичны.

Классическая риторика, разработанная в античности Аристотелем, Цицероном, Квинтилианом и др. – наука об общих способах убеждения в вероятном или возможном, основанных на четкой системе доказательств, мастерство и

искусство находить способы и пользоваться логикой доказательства. Классическая риторика состоит из пяти частей: нахождение материала, расположение материала, изложение (стилистическое оформление речи, ее выражение: учение об отборе слов, их сочетании и стилистических фигурах), запоминания (мнемотехники) и произнесение.

Современная риторика – теория и практика эффективной (целесообразной, воздействующей, гармонизирующей) коммуникации.

Предметом современной риторики служат общие закономерности речевого поведения, действующие в различных ситуациях общения, сферах деятельности, и практические использования их для того, чтобы сделать речь эффективной.

Целесообразность речи – ее соответствие цели говорящего, его речевому намерению.

Воздейственность речи – его способность пробудить реакцию, склонить слушателя сперва прислушаться, благосклонно и заинтересованно, а затем заставить принять ту картину мира, которую предложит ему говорящий.

Гармонизирующая роль речи заключается в необходимости обеспечения наилучшего взаимопонимания между людьми, конструктивного решения возникающих конфликтов, объединения участников общения.

Ораторское искусство – это искусство построения и публичного произнесения убедительных и красочных речей с целью оказания желаемого воздействия на аудиторию. Под ораторским искусством следует понимать: высокую степень мастерства публичного выступления, качественную характеристику ораторской речи, искусное владение живым

словом, искусство построения и публичного произнесения речи с целью оказания желаемого воздействия на аудиторию.

Ораторское искусство неоднородно. В зависимости от содержания, цели и условий высказывания в современной практике публичного выступления выделяют следующие его виды: социально-политическое, академическое, судебное, социально-бытовое, духовное, или церковно-богословское.

Особую роль играет ораторское искусство в профессиональной деятельности юриста. Юрист – это не только человек с юридическим образованием, правовед. Это практический деятель в области права, реализующий высокую миссию закона в целях достижения должного правопорядка. Будучи венцом, итоговым результатом действия права, последний как бы замыкает цепь основных общественно-политических явлений из области правовой надстройки (право – законность – правопорядок), где, собственно, правопорядок есть «реальное, полное и последовательное осуществление всех требований законности, идеалов и принципов права, правового государства, прежде всего реальное и полное обеспечение прав человека».

Если рассматривать главную профессиональную функцию юристов, то это прежде всего – ведение юридических дел. Это разбор жизненных ситуаций, выступающие в качестве обособленных, самостоятельных предметов юридического рассмотрения. Да и все возможные случаи, которые рассматриваются и решаются в соответствии с нормами права.

К профессиональной деятельности юристов также относится составление юридических документов, в которых выражаются и закрепляются юридически значимые действия, а также устные выступления в компетентных органах, например, в суде, арбитраже, в которых формулируются и

обосновываются юридические требования, заявления, ходатайства, возникающие в процессе рассмотрения дела.

Пересечение риторики и сферы правового регулирования общественных отношений также многообразно. Еще древние мыслители справедливо считали, что красноречие истинного оратора должно служить высоким и благородным целям борьбы за общее преуспевание, за настоящую справедливость и подлинную законность, за созидательную деятельность. Они видели в юристе-ораторе человека-гражданина, искусно владеющего словом, все подчинившего общественной миссии, соединяющего в себе глубокое знание законов, исключительную честность, неподкупность, благородную мудрость, патриотизм, высокую культуру.

Вопросы для самостоятельной работы

1. Соотношение понятий ораторское искусство, риторика и красноречие.
2. Каковы были задачи и специфика ораторской речи в Древней Греции?
3. Назовите черты судебной речи в Древнем Риме. Охарактеризуйте судебных ораторов доцицероновского периода.
4. Что нового внес Цицерон в развитие судебного красноречия?
5. Чему можно учиться у французских судебных ораторов XIX в.?
6. Какими чертами отличалась судебная речь в условиях советского судопроизводства?

Вопросы для обсуждения

1. Ораторское искусство как составная часть подготовки юриста.
2. Предмет ораторского искусства как науки о закономерностях убеждения, подготовки и произнесения публичной речи. Соотношение понятий ораторское искусство, риторика и красноречие.
3. Основные законы ораторского искусства и его функции.
4. Принципы ораторской деятельности (научность в подходе к проблеме, достоверность и объективность, связь с жизнью, информативность, логичность и убедительность).
5. Проблемы современного ораторского искусства.

Темы рефератов:

1. Эволюция понимания риторики: от античности до современности.
2. Предмет изучения, цели и задачи общей риторики и частных риторик.
3. Общая характеристика родов красноречия.
4. Сопоставительный анализ римской и греческой классификации видов красноречия.

Задания к семинару

1. Изучая тему, составьте перечень качеств, необходимых для оратора, и изложите его по степени значимости.
2. Составьте рассказ об образе оратора, обратив внимание на стиль его речи.

3. Приведите примеры тропов и фигур из литературных произведений.

4. Напишите эпитеты к словам: «оратор», «слово», «речь».

Рекомендуемая литература

1. Беляева, О. М. Полития как наилучшая форма правления, по Аристотелю / О. М. Беляева // Вестник Пермского университета. Юридические науки. – 2013. – Вып. 1, январь-март.

2. Зубра, А. С. Ораторское искусство - ключи к Успеху : монография / А. С. Зубра. – Минск : Дикта, 2011. – С. 7-30. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=139792> (дата обращения: 21.08.2023).

3. Каверин, Б. И. Ораторское искусство : учебное пособие / Б. И. Каверин, И. В. Демидов. – М.: Юнити-Дана, 2012. – С. 8-47.

4. Ораторское искусство : учебное пособие / В. О. Агибалова, С. А. Борякова, Н. Д. Эриашвили [и др.]. – Москва : Юнити-Дана, 2012. – С. 8-47.

5. Красовская, О. В. О речевой коммуникации в судебной практике : учебное пособие / О. В. Красовская. – 4-е изд., стер. – Москва : ФЛИНТА, 2021. – 128 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=83371> (дата обращения: 21.08.2023).

6. Федоткина, Е. В. Техники публичного выступления : учебное пособие для студентов всех направлений подготовки РУТ (МИИТ) : / Е. В. Федоткина, М. Б. Серпикова, Т. А. Шехурдина. – Москва : Российский университет транспорта (РУТ (МИИТ)), 2021. – 275 с. – URL:

<https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=703003>
обращения: 21.08.2023).

(дата

Тема 2. Виды и структура ораторской речи

1. *Понятие ораторской речи и ее признаки.*
2. *Виды ораторской речи: социально-политическая речь, академическая речь, судебная речь, богословско-церковная речь, бытовая речь. Их цели и функции.*
3. *Структура ораторской речи: вступление, основная, часть изаключение.*

Ораторская речь – мощный инструмент, позволяющий донести мысль, воздействовать на аудиторию, добиться ее нужной реакции. Главное – верно подобрать вид изложения материала, который соответствует конкретной ситуации.

Ораторская речь представляет собой вид речи, используемой оратором для изложения материала многочисленной аудитории. Ее ключевое отличие – взаимодействие абсолютно со всеми слушателями. Оратор видит всех, обращает внимание на каждого. Его речь слушает подавляющее большинство.

От обычного выступления ораторское отличается несколькими свойствами:

1) Структура речи. Оратор излагает мысль с помощью слов, мимики, жестов. Сам материал подается с интонационными акцентами, в определенной последовательности. Речь оратора выглядит цельной, постепенной, структурированной.

2) Авторитетность. Чтобы взаимодействие с аудиторией было возможным, оратор должен быть компетентным,

авторитетным в конкретном вопросе или иметь особый, располагающий психологический настрой.

3) Направленность. Речь оратора направлена к каждому представителю аудитории. Он взаимодействует со всеми. При этом он не просто доносит определенную мысль, а убеждает слушателей.

Еще одно важное отличие ораторской речи от обычного выступления заключается в заинтересованности. Не каждый выступающий искренне интересуется рассматриваемым вопросом. Но каждый оратор по-настоящему горит разбираемой темой.

Выделяются определенные виды ораторских выступлений, которые нужно знать для того, чтобы успешно выступать в каждой конкретной ситуации.

Современная классификация сводится к следующему:

1) Социально-политическое ораторское искусство предусматривает такие формы выражения, как доклад на какие-либо экономические, социально-политические темы, дипломатическую и политическую речь, агитаторскую и митинговую речь, военно-патриотическую речь, а также политическое обозрение.

2) Академическое ораторское искусство отличается наличием специальной терминологии, строгого стиля речи, аргументированностью, логичностью, то есть представляет собой научную речь. В данном виде представлены такие жанры ораторского искусства как научный доклад, лекция, сообщение, обзор.

3) Судебное ораторское искусство встречается в различных судебных процессах и отличается аргументированностью, объективностью, доказательностью, иногда имеет оценочный характер. Этот вид включает

следующие жанры ораторской речи: обвинительная речь, защитная речь.

4) Социально-бытовое ораторское искусство имеет несколько основных форм, причём ораторские приемы, используемые в данном виде красноречия, отражают определённые общественные, родственные, семейные отношения. Наиболее распространенные роды и виды ораторской речи данного вида - это юбилейная, поздравительная, похвальная речь, тосты, поминальная, надгробная речь.

5) Богословско-церковное ораторское искусство представляют ораторские жанры проповеди и других церковных речей. Этот вид также имеет собственные особенности, выраженные в отсутствии аргументированности, логичности и доказательности, причём само содержание речи не предполагает необходимости наличия в ней перечисленных свойств, аудитория также не ждёт появления каких-либо аргументов.

Для юриста важны определенные виды речи в зависимости от функции, которую выполняет речь с социальной точки зрения, такие как:

Социально-политическое красноречие – это, к примеру, доклад на социально-политическую и политико-экономические темы, отчётный доклад, политическая речь, дипломатическая речь, политическое обозрение, агитаторскую речь.

Судебное – это прокурорская или обвинительная речь; адвокатская или защитительная речь.

Дипломатическое – речь на международной конференции и речь в процессе дипломатического акта.

Диалогическое – такие, как споры, дискуссии, диспут, беседы, деловые совещания, интервью, пресс-конференции.

Чтобы хорошо выступить перед широкой аудиторией, недостаточно изучить роды и виды ораторского искусства, подобрать подходящие для себя типы красноречия, определиться с методами изложения мыслей. Важно понимать, что ораторство – тоже искусство.

Настоящее ораторское выступление – это результат обучения, а также четкого следования основным правилам:

- информативность, достоверность, факты. Вся предоставляемая аудитории информация должна быть полной, правдивой. У слушателей не должно возникнуть вопросов (после завершения выступления) или недоверия по отношению к оратору.

- глубокое знание темы. Заинтересовать слушателя конкретным вопросом может лишь человек, сам заинтересованный им, хорошо разбирающийся в нем.

- акцент на аудитории. При приготовлении выступления важно учитывать характеристики аудитории: возраст, пол, интересы.

- отсутствие волнения. На сцене оратора должна заботить только его речь, но никак не внешний вид, жесты.

- комбинирование различных ораторских приемов. Необходимо для того, чтобы аудитория не уснула во время выступления и заинтересованно дослушала его до конца.

Эти пять правил являются лишь общими векторами, помогающими более четко определить для себя особенности подготовки к ораторскому выступлению. В действительности же оратору предстоит учитывать куда больше особенностей. Как минимум – ему надо знать о методах внимания аудитории.

Как максимум – помнить, что ответственность за непонимание информации слушателями лежит именно на ораторе.

Ораторская речь состоит из трех частей: вступления, средней части (рассуждение) и заключения.

Вступлению и заключению необходимо уделить особое внимание.

Функция вступления состоит в том, чтобы психологически подготовить аудиторию к восприятию темы, заинтересовать и создать психологически благоприятные условия для ее обсуждения. Для этого во вступлении следует подчеркнуть актуальность темы, ее значение для данной аудитории, сформулировать цель, кратко изложить историю вопроса. Вступление должно быть кратким.

Заключение по продолжительности не должно превышать 1,5-2 минуты. Здесь оратор подводит итог, кратко повторяет ключевые мысли своей речи. Народная мудрость утверждает: «Конец – делу венец». Поэтому убедительное и яркое заключение оставит хорошее впечатление от всей речи, неудачное – погубит даже неплохое выступление.

В средней части излагается основной материал, последовательно разъясняются выдвинутые положения, аргументируется и доказывается их правильность, анализируются примеры, таким образом, слушатели подводятся к необходимым выводам. Материал должен располагаться в логической последовательности, изложение не должно быть слишком затянутым, детализированным. Здесь нужно стремиться к яркости, наглядности, время от времени проявлять эмоцию, желание действовать в определенном направлении.

Лингвистические термины:

Антитеза – изобразительное средство, строящееся на противопоставлении понятий, мыслей, образов.

Градация – расположение слов, при котором каждое последующее содержит усиливающееся смысловое или эмоционально-экспрессивное значение.

Жаргон – социальная разновидность речи, характерная для людей, объединенных общностью интересов, профессии, времяпрепровождением.

Метафора – употребление слов в переносном значении на основе их сходства.

Паронимы – однокоренные слова, близкие по звучанию, но различающиеся значением.

Риторические приемы – различные изобразительно-выразительные средства.

Семантика – значение слов.

Стилевой – относящийся к функциональному стилю.

Стилистический – речевое средство, обладающее выразительными возможностями.

Фразеологизм – устойчивое в своей структуре, целостное по значению словосочетание, воспроизводимое в речи в виде готовой единицы.

Вопросы для самостоятельной работы

1. Виды и формы ораторского искусства.
2. Виды ораторской речи, её цели и функции.
3. Законы ораторского искусства и его функции.
4. Ораторская речь как процесс.
5. Виды, цели и функции ораторской речи.

Вопросы для обсуждения

1. Вступление речи, его цели и типы.
2. Основная часть речи (изложение, доказательство, опровержение) и ее функции.
3. Целевая установка заключения. Требования к концовке речи и ее оптимальные варианты.
4. Основные законы ораторского искусства и его функции.
5. Принципы ораторской деятельности (научность в подходе к проблеме, достоверность и объективность, связь с жизнью, информативность, логичность и убедительность).

Темы рефератов:

1. Аристотель – крупнейший теоретик античной риторики.
2. Пять частей классического риторического канона и их значение для современного ораторского искусства.
3. Цицерон как последний оратор республиканского Рима.
4. Взгляды М.Т. Цицерона на ораторское искусство.
5. Пути овладения ораторским мастерством.
6. Тезис как «царствующая» мысль публичной речи. Его взаимосвязь с началом и концом речи, приводимыми аргументами.
7. Проблемы современного ораторского искусства.

Рекомендуемая литература

1. Каверин, Б. И. Ораторское искусство : учебное пособие / Б. И. Каверин, И. В. Демидов. – Москва : Юнити, 2015. – 255 с.

2. Александров, Д. Н. Логика. Риторика. Этика : учебное пособие / Д. Н. Александров. – 6-е изд., стер. – Москва : Флинта, 2018. – 167 с.

3. Куликова, Э. Г. Коммуникативные стратегии академического и профессионального взаимодействия : учебник / Э. Г. Куликова, М. Е. Локтева. – Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2022. – 483 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=694663> (дата обращения: 21.08.2023).

4. Риторика : учебное пособие / автор-составитель И. Н. Кузнецов. – 9-е изд., стер. – Москва : Дашков и К°, 2022. – 558 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=621930> (дата обращения: 21.08.2023).

5. Абрамова, Н. А. Риторика: 8 шагов юриста к успеху : учебное пособие / Н. А. Абрамова, И. А. Никулина. – Москва : Проспект, 2021. – 190 с. // Лань : электронно-библиотечная система. – URL: <https://e.lanbook.com/book/227429> (дата обращения: 21.08.2023).

Тема 3. Особенности судебной речи

1. *Понятие и цель судебной речи*
2. *Судебная речь и ее отличия от других видов публичных выступлений*
3. *Основные задачи судебного оратора*
4. *Виды судебной речи*

Судебная речь имеет место в сфере административно-правовой общественной деятельности. Это публичная речь, обращенная к суду и всем участвующим и присутствующим,

произнесенная в судебном заседании и представляющая собой изложение выводов оратора по рассматриваемому делу. Цель судебной речи – постановить справедливое законное судебное решение.

Судебная речь отличается от других видов публичных выступлений своими особенностями:

1) круг субъектов публичных речей при производстве по уголовным и гражданским делам определен законом;

2) последовательность их выступлений и содержание речей участвующих в деле лиц также определены законом, отступления от которого недопустимы;

3) использование приемов ораторского искусства при произнесении судебной речи возможно лишь в рамках этих правил;

4) произнесение судебной речи имеет цель – прежде всего, способствовать правильному разрешению уголовного (гражданского) дела и обеспечить воспитательное воздействие судебного процесса.

Основные задачи судебного оратора:

- выяснить (юридическую) истину;

- содействовать укреплению законности (судебная речь служит средством пропаганды правовых норм, т. е. способна повысить уровень правовой грамотности граждан и воспитать уважительное отношение к закону и правилам общественного порядка) – в этом состоит воспитательная функция судебной речи;

- аргументированно изложить свою позицию;

- способствовать формированию внутреннего убеждения судей, присяжных заседателей, присутствующих в зале суда граждан.

Судебная речь должна строиться в соответствии с коммуникативными качествами публичной речи, т. е. быть ясной, точной, правильной, логичной, выразительной. В зале суда присутствуют разные адресаты речи – юристы, для которых первостепенным является юридическая точность дела, а также близкие подсудимого и потерпевшего (как правило, не являющиеся юристами), для которых главное в содержании речи судебного оратора должно быть понятно.

Для композиционной стройности и целостности необходимы: 1) строгая логическая последовательность изложения материала; 2) связанность и соподчинённость всех частей речи; 3) согласованность, т. е. отсутствие противоречий, несоответствий; 4) единство и законченность речи. Этого нельзя достичь, если не определена главная мысль в содержании речи, существенное замещается второстепенным (теряется в частности). Поэтому оратор должен тщательно продумать и упорядочить свои суждения, подчинив их главной теме, составляющей ту основу, которая определяет логику речи.

Судебная речь призвана влиять на формирование внутреннего судебного убеждения; она должна помочь суду полно, всесторонне и объективно разобраться во всех обстоятельствах дела; она способствует поиску истины и принятию правильного решения; имеет большое воспитательное значение и для всех присутствующих на судебном заседании.

Судебная речь – это речь полемическая, убеждающая. Полемика (греч. *polemika* – военное искусство - греч. *polemikos* – воинственный, враждебный) – это борьба принципиально противоположных мнений, которая ведется с целью опровергнуть точку зрения противной стороны и доказать

правильность своей позиции. Основная задача сторон в прениях – это доказывание (прокурором) или опровержение (адвокатом) наличия в действиях подсудимого состава преступления, или доказывание меньшей степени виновности подсудимого, чем вменяют органы предварительного расследования, или обоснование недоказанности виновности подсудимого.

Судебной речи присущ оценочно-правовой характер.

Содержание судебной речи составляют вопросы, которые суд, исследуя конкретное правонарушение, разрешает при формулировании приговора, решения или определения. Форма же судебной речи определяется оратором. Она может быть эмоциональной или рациональной, содержательной или вербально формальной, по существу рассматриваемого дела или отражать какие-либо частности.

Судебная речь классифицируется на виды по следующим основаниям:

а) по назначению: судебные речи при производстве по уголовному делу; судебные речи при производстве по гражданскому делу.

б) по стадиям судопроизводства (например, судебные речи при производстве по уголовному делу): судебные речи в стадии предания подозреваемого суду; судебные речи в судебном разбирательстве; судебные речи в кассационной инстанции; судебные речи в стадии исполнения приговора; судебные речи в надзорной инстанции.

в) по субъектам публичных выступлений при судебном разбирательстве: речь государственного обвинителя; речь общественного обвинителя; речь защитника; речь общественного защитника; речь гражданского истца; речь гражданского ответчика; защитительная речь подсудимого.

Основные виды судебной речи: обвинительная и защитительная.

Цели обвинительной речи. Структура обвинительной речи:

– вступление (приемы: указание на общественную опасность деяния, на характерные особенности дела; изложение программы выступления);

– изложение фактических обстоятельств дела (хронологический, систематический, комбинированные способы);

– анализ и оценка собранных по делу доказательств (ядро обвинения);

– характеристика личности подсудимого и потерпевшего;

– обоснование квалификации преступления;

– соображение о мере наказания;

– анализ причин и условий, способствующих совершению преступления;

– заключение (приемы: подчеркнуть общественную опасность преступления, выразить надежду на справедливое решение суда).

Цели защитительной речи, ее отличие от обвинительной речи. Структура защитительной речи:

– вступление (приемы: апелляция к речи обвинителя, указание на ее погрешности, изложение программы выступления);

– анализ фактических обстоятельств дела и юридической стороны обвинения (основа защитительной речи);

- характеристика личности подсудимого (ссылка на тяжелые жизненные обстоятельства, отсутствие достаточного образования, психические отклонения, болезни);
- заключение (варианты: повторение главной мысли защиты, обращение к чувству справедливости суда).

Вопросы для самостоятельной работы

1. Какова роль судебных прений в судебном процессе?
2. В чем состоит полезность судебной речи?
3. Назовите специфические черты судебной речи, отличающие ее от любой другой публичной речи.
4. Что такое монолог с точки зрения психологии, лингвистики? Какими характеристиками он обладает?
5. Что такое связность? Как она проявляется в тексте судебной речи?
6. Как Вы поняли диалогичность судебной речи? Каковы формы проявления диалогичности?
7. Как юристы определяют место судебной речи среди функциональных стилей литературного языка? Выразите свою точку зрения на этот вопрос.

Вопросы для обсуждения

1. Особенности судебной речи.
2. Специфические особенности судебной аудитории.
3. Общие требования к ораторской речи.
4. Структура и логика ораторской речи.
5. Вступление в речи, его цели и типы.
6. Психологические механизмы ораторской речи

Темы рефератов:

1. Ораторское мастерство древних судебных ораторов.

2. Итоги развития античной риторики.
3. Риторика и гомилетика.
4. Отношение отцов церкви к риторике (Василий Великий, Григорий Богослов, Иоанн Златоуст).
5. Древнерусское ораторское искусство.

Задания для самостоятельной работы

1. Прочитайте речь А.Ф. Кони по делу об утоплении крестьянки Емельяновой ее мужем, отметьте средства убедительности, целевую установку судебной речи, приметы, используемые в судебной речи, стиль и язык судебной речи.

2. Прочитайте речь Россельс В.Л. в защиту Семеновых, речь Киселева Л.С. в защиту Бердникова и подумайте, как проявляется умение ораторов последовательно, логично распределять материал, приведите примеры, когда нелогичность мысли ведет к неясности речи. Чем отличается узкопрофессиональная речь и что определяют ее «предмет» и «материал»?

Рекомендуемая литература

1. Зубра, А. С. Ораторское искусство - ключи к Успеху : монография / А. С. Зубра. – Минск : Дикта, 2011. – С. 31-99. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=139792> (дата обращения: 21.08.2023).

2. Каверин, Б. И. Ораторское искусство : учебное пособие / Б. И. Каверин, И. В. Демидов. – Москва : Юнити-Дана, 2012. – С. 50-78.

3. Колоколов, Н. Цена хлесткой фразы / Н. Колоколов // ЭЖ-ЮРИСТ. – 2011. – № 5. – С. 16-19.

4. Мельник, В. В. Ораторское искусство как средство построения убедительной судебной речи в состязательном

уголовном процессе / В. В. Мельник // Журнал российского права. – 2001. – № 7, 8, 9.

5. Ораторское искусство : учебное пособие / В. О. Агибалова, С. А. Борякова, Н. Д. Эриашвили [и др.]. – Москва : Юнити-Дана, 2012. – С. 105-132.

6. Сергеич, П. (Пороховщиков, П. С.) Искусство речи на суде / П. Сергеич (П. С. Пороховщиков). – Тула, 2000. – URL: <https://Lib.ru/Классика: Пороховщиков Петр Сергеевич. Искусство речи на суде> (дата обращения: 13.05.2023).

7. Ивакина, Н. Н. Основы судебного красноречия (риторика для юристов) : учебное пособие / Н. Н. Ивакина. – 2-е изд. – Москва : ИНФРА-М, 2011. – 591 с.

Тема 4. Логические основы ораторской речи

1. *Основные требования логики к ораторской речи.*
2. *Роль законов логики в ораторской деятельности: закон противоречия, закон тождества, закон исключенного третьего, закон достаточного основания.*
3. *Правила оперирования понятиями, суждениями и*
4. *умозаключениями в публичном выступлении.*
5. *Доказательное рассуждение.*
6. *Ошибки, возникающие при нарушении правил доказательства в ораторской речи (логические ошибки).*

Мыслить логично – мыслить точно и последовательно, доказательно, без противоречий в рассуждении.

Логичность речи заключается в изложении ее содержания в логической последовательности в соответствии с законами логики и связями и отношениями объективной реальности. Логичность речи обеспечивается:

- 1) четкой структурой выступления;
- 2) стройным и последовательным изложением материала речи;
- 3) строгим выполнением основных законов логики.

Основным качеством ораторской речи является убедительность – обоснованность всех тезисов и выводов. *Убедить* – значит логическими доводами доказать или опровергнуть какое-либо положение, вызвать уверенность в том, что истинность тезиса доказана. Важными факторами убедительности речи являются убежденность оратора в правоте своей позиции и высокая культура его мышления.

Закон тождества выражает основное свойство мышления – его определенность; он гласит: каждая мысль в процессе данного рассуждения должна иметь одно и то же определенное, устойчивое содержание, сколько бы раз она ни повторялась.

Закон противоречия учит последовательности в мышлении и речи, непротиворечивости мыслей, так как две противоположные мысли об одном и том же предмете, взятом в одно и то же время, в одном и том же отношении, не могут быть одновременно истинными. Знание закона противоречия важно для того, чтобы в процессе рассуждения можно было прийти к верному выводу.

По закону исключенного третьего, из двух противоречивых суждений одно должно быть истинным, другое ложным, а третьего не дано. Этот закон требует четких, конкретных ответов, особенно там, где необходимо категоричное решение вопроса, и является основой для косвенных доказательств и опровержения.

Закон достаточного основания требует, чтобы истинность каждого выдвигаемого в речи положения была

доказана фактами: всякая правильная мысль должна быть обоснована другими мыслями, истинность которых доказана. Суждения и выводы не могут быть необоснованными.

Логическая операция доказательства (то есть обоснования истинности какого-либо положения) включает в себя три взаимосвязанных элемента: тезис, аргументы, демонстрацию.

Чтобы обеспечить логичность рассуждения, следует помнить, что центральным пунктом каждого доказательства является *тезис* – положение, истинность которого следует доказать. Его обоснованию подчинено все содержание речи. Однако тезис должен быть достоверным, иначе обосновать его не удастся. Доказательное рассуждение требует соблюдения двух правил по отношению к тезису: 1) логическая определенность, ясность и точность тезиса; отсутствие логического противоречия; 2) неизменность тезиса, запрещение менять его в процессе данного рассуждения.

Какие требования предъявляются к аргументам? Аргументы должны быть истинными, достоверными и не должны противоречить друг другу. Истинность их проверена практикой. Они должны быть достаточными для доказательства. Достаточность аргументов – это не их количество, а весомость, когда из них необходимо следует тезис. Риторика учит: доказательства следует не столько умножать, сколько взвешивать; отбрасывать аргументы, которые могут быть опровергнуты.

Демонстрация, или способ доказательства – это форма логической связи между аргументами и тезисом. Это – логическое рассуждение, совокупность умозаключений при

выведении тезиса из аргументов. Продемонстрировать – значит показать, что тезис логически обосновывается аргументами и поэтому является истинным.

Демонстрация в форме аналогии – это обоснование тезиса, в котором формулируется утверждение о свойствах единичного явления. Аналогия состоятельна лишь тогда, когда два явления сходны между собой не в любых, а лишь в существенных признаках. На основе аналогии, например, эксперты делают выводы из трассологических и дактилоскопических экспертиз.

Искусство аргументации предполагает также умение опровергать.

Опровержение – это логическая операция, направленная на разрушение ранее состоявшегося процесса аргументации; это критика тезиса, установление ложности, несостоятельности или ошибочности тезиса, процессуального оппонента, следственных органов, подсудимого и т.д.

Непреднамеренное нарушение правил логики из-за логической небрежности, недостаточной логической культуры воспринимается как логическая ошибка.

В судебной речи могут быть следующие логические ошибки. Если оратор, сформулировав мысль, забывает о ней и произвольно переходит к принципиально другому положению, то происходит потеря тезиса. В результате выступающий может потерять исходную мысль.

Логические ошибки могут возникнуть в результате неумелой аргументации. Если аргументы не достоверны, обладают только вероятностью, то с их помощью невозможно обосновать достоверный вывод. Эта ошибка

называется основным заблуждением, когда в качестве аргумента используется заведомо ложное положение, несуществующий факт и тому подобное в надежде, что этого никто не заметит.

Ошибки в демонстрации вызываются отсутствием логической связи между аргументами и тезисом. Это так называемое мнимое следование.

Логика рассуждения находит выражение в конкретных языковых средствах, и это делает возможным определить типичные ошибки логики изложения, к которым ведет неточный выбор языковых средств.

Одной из причин нелогичности высказывания является употребление слов без учета их значения. Невнимательное отношение к выбору слов ведет к возникновению в речи алогизма – сопоставления несопоставимых понятий.

Одной из логических ошибок является неоправданное расширение или сужение понятия, возникающее в результате смещения родовых и видовых понятий, а также нечеткое разграничение конкретных и отвлеченных понятий.

Нелогичность высказывания, искажение его смысла появляется в результате несоответствия посылки и следствия.

Кроме всех названных, бывают и преднамеренные нарушения логических правил – логические уловки, или софизмы, которые недопустимы, так как они уводят от истины.

Успех публичного выступления оратора в немалой степени зависит от культуры речи, ее богатства, ясности, точности, информационной насыщенности.

Речевые штампы, канцеляризм, ошибки в ударении и произношении, многословие, демагогия, тавтология,

фразеологические повторы, интонационное однообразие – вот далеко не полный перечень ошибок, которые в изобилии встречаются в публичных выступлениях людей.

Наиболее действенные приемы в преодолении недостатков речи в процессе публичного выступления – это систематический самоанализ и самоконтроль за тем, как вы говорите. Это постоянная работа над содержанием и композиционно-лексическим стилем своих публичных выступлений, ориентация на достойные подражания образцы ораторского искусства.

Вопросы для самопроверки

1. Какова роль законов логики в ораторской деятельности?
2. Что такое логика рассуждения? Логика изложения?
3. Что такое убеждение и какие факторы участвуют в его формировании?
4. Что такое убедительность речи? Чем она достигается?
5. Какие элементы включает в себя процесс аргументации? Охарактеризуйте каждый из них.
6. В чем отличие прямого доказательства от косвенного? Что такое опровержение?
7. Каковы причины и виды логических ошибок?

Вопросы для обсуждения

1. Основные законы логики в ораторской деятельности.
2. Цели заключения в ораторской речи и его оптимальные варианты
3. Слагаемые основной части ораторской речи.
4. Доказательство в ораторской речи.

5. Ошибки, возникающие при нарушении правил доказательства в публичной речи.

Темы рефератов:

1. Древние ораторы о способах нахождения (изобретения) материала для речей (по кн. Аристотеля «Риторика», М.В. Ломоносова «Краткое руководство по красноречию»).
2. Античное и современное представление о стилях публичного выступления.
3. Выдающиеся судебные ораторы России второй половины XIX - начала XX века.

Задания для самостоятельной работы

1. Тестовое задание

1) Перечислите основные законы формальной логики:

- а) закон тождества;
- б) закон качества;
- в) закон количества;
- г) закон борьбы противоположностей;
- д) закон достаточного основания;
- е) закон всеобщего равенства;
- ж) закон противоречия;
- з) закон доказанности;
- и) закон исключенного третьего

2) Закон исключенного третьего формулируется следующим образом:

а) Всякая правильная мысль должна быть обоснована другими мыслями, истинность которых доказана;

б) Две противоположные мысли об одном и том же предмете, взятом в одно и то же время и в одном и том же отношении, не могут быть одновременно истинными;

в) Из двух противоречащих высказываний в одно и то же время и в одном и том же отношении одно непременно истинно;

г) Каждая мысль в процессе данного рассуждения должна иметь одно и то же определенное, устойчивое содержание, т. е. быть тождественна самой себе.

3) *Обоснование истинности какого-либо суждения с помощью других суждений, истинность которых уже установлена – это:*

- а) рассуждение;
- б) тезис;
- в) опровержение;
- г) аргумент;
- д) доказательство.

4) *Логическая ошибка «ложное основание или заблуждение» заключается в том, что:*

а) что тезис обосновывается аргументами, а аргументы выводятся из этого же тезиса;

б) доказывається или опровергается не тот тезис, который был выдвинут первоначально;

в) истинность тезиса обосновывается посредством опровержения противоречащего положения – антитезиса.

5) *Если тезис обосновывается ложными суждениями, которые выдаются за истинные, возникает ошибка, называемая:*

- а) порочный круг или круг в доказательстве;
- б) подмена тезиса;
- в) ложное основание или заблуждение.

б) Логическая операция, заключающаяся в ложности или несостоятельности какого-либо тезиса и направленная на установление и разрушение ранее построенного доказательства – это:

- а) демонстрация;
- б) рассуждение;
- в) контраргумент;
- г) опровержение.

7) Намеренные логические ошибки (умышленно ошибочные рассуждения) – это:

- а) силлогизмы;
- б) паралогизмы;
- в) софизмы.

8) Опровержение тезиса может строиться в форме таких рассуждений, как:

- а) прямое доказательство антитезиса;
- б) выдвижение контраргумента;
- в) сведение к абсурду.

9) От сказанного в относительном смысле к сказанному в абсолютном; от собирательного смысла к разделительному; от разделительного смысла к собирательному являются разновидностями логической ошибки:

- а) по отношению к тезису;
- б) по отношению к аргументу;
- в) по отношению к демонстрации.

10) «Отбросьте все посредственные и ненадежные доводы» - это:

- а) один из четырех законов логики, используемый в риторике;
- б) аргумент, выдвигаемый в процессе ведения дебатов;

в) один из психолого-тактических приемов ведения спора.

2. Прочитайте главу «Предварительная обработка судебной речи» из книги П. Сергеича (П.С. Пороховщикова) «Искусство речи на суде», проанализируйте и перечислите сформулированные в ней правила подготовки к судебной речи.

3. Определите, какие качества речи особенно ценили авторы приведенных ниже высказываний.

1. Нет ничего важнее в говорении, чем склонить слушателя на сторону оратора, и для этого слушатель должен быть потрясен, чтобы им больше руководило сильное душевное волнение или экстаз, чем сила разумного суждения. Ведь люди судят гораздо чаще под влиянием ненависти, любви, страсти, раздражения, скорби, радости, надежды, страха, заблуждения и вообще какого-либо душевного движения, чем сообразно с истиной, предписаниями, с правовыми нормами и с законами (М. Т. Цицерон).

2. Есть люди, кои полагают, что красноречие в громких словах и выражениях, и думают, что быть красноречивым – значит блистать риторическими украшениями. Они мало заботятся о мыслях и их расположении...

Иные думают: быть красноречивым – значит уметь выражать мысли необыкновенным образом, и чем темнее, тем, кажется им, глубокомысленнее и, следовательно, красноречивее. Они мучают себя – страшно смотреть, – силясь сказать так, как никто не говорит, то, что почти все знают (Н.Ф. Кошанский).

3. Говоря публично, не обращайтесь ни к слуху, ни к уму слушателей, а говорите так, чтобы они, слушая вас, не слышали ваших слов, а видели ваш предмет и чувствовали ваш

момент: воображение и сердце слушателей без вас и лучше сладят с их умом (В.О. Ключевский).

4. Главное достоинство речи: ясность для слушания, округленные периоды, счастливый выбор метафор и фигур, чистота и благозвучие (Е. Фукс).

5. Искусство состоит в том, чтобы сразу подойти к вопросу с правильной стороны, ухватиться за ряд общих идей, которые проясняют целое... схватить главную идею и держать ее мертвой хваткой (А. Уайтхед).

6. Страсти – это единственные ораторы, доводы которых всегда убедительны; их искусство рождено как бы самой природой и зиждется на непреложных законах. Поэтому человек бесхитростный, но увлеченный страстью может убедить, скорее, чем красноречивый, но равнодушный (Ф. Ларошфуко).

Рекомендуемая литература

1. Зубра, А. С. Ораторское искусство - ключи к Успеху : монография / А. С. Зубра. – Минск : Дикта, 2011. – С. 31-99. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=139792> (дата обращения: 21.08.2023).
2. Ивакина, Н. Н. Основы судебного красноречия (риторика для юристов) : учебное пособие / Н. Н. Ивакина. – Москва : Юристъ, 2002. – С. 266-279.
3. Каверин, Б. И. Ораторское искусство : учебное пособие / Б. И. Каверин, И. В. Демидов. – Москва : Юнити-Дана, 2012. – С. 56-87.
4. Кобликов, А. С. Юридическая этика : учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по

- специальности «Юриспруденция» / А. С. Кобликова. – Москва : ИНФРА-М, 2012. – 165 с.
5. Николаева, Е. Ю. Основы ораторского искусства в практике адвоката / Е. Ю. Николаева // Гражданин и право. – 2010. – № 2. – С. 12-14.
 6. Ораторское искусство : учебное пособие / В. О. Агибалова, С. А. Борякова, Н. Д. Эриашвили [и др.]. – М.: Юнити-Дана, 2012. – С. 96-102.
 7. Мельник, В. В. Значение ораторского искусства юристов как средства построения убедительной аргументации в состязательном уголовном процессе / В. В. Мельник // Вестник Московского государственного областного университета. Сер.: Юриспруденция. – 2017. – № 1. – С. 69-74.

Тема 5. Культура речи оратора

1. *Понятие культуры речи оратора.*
2. *Нормативные требования к речи оратора.*
3. *Пути расширения запаса слов.*

Все наши мысли выражаются посредством языка, языковых единиц. Язык как система реализуется только в речи и только через нее выполняет свое коммуникативное назначение – быть средством общения.

Речь – последовательность единиц языка, организованная по его законам и в соответствии с потребностями передаваемой информации.

Но речь – это не только средство выражения мыслей и чувств. Это постоянная реклама наших способностей, нашей работы над собой. По тому, как мы говорим, наши собеседники

делают вывод, кто мы такие, так как речь независимо от воли говорящего создает его портрет, раскрывает его личность. Речь – это своеобразный паспорт человека, который точно указывает, в какой среде общается говорящий, как он относится к людям и родному языку, каков его культурный уровень.

К. Паустовский писал, что «по отношению каждого человека к своему языку можно совершенно точно судить не только о его культурном уровне, но и о его гражданской ценности».

От степени владения нормами и богатствами языка зависит, насколько точно, грамотно и понятно может говорящий выразить свою мысль, объяснить то или иное жизненное явление, оказать должное влияние на слушателей. Ведь речь может быть доходчивой – неясной, правильной – небрежной, уместной – неуместной, логичной – нелогичной, выразительной – сухой, богатой – бедной, самобытной – штампованной, убедительной – неубедительной.

В. Шекспир предупреждал молодых: «Следите за своей речью, от нее зависит ваше будущее».

Действительно, если человек владеет речью, если умеет говорить доходчиво, логично и убедительно, он легко устанавливает контакты с людьми, уверенно чувствует себя во всех жизненных ситуациях; у него удачно складывается карьера; он добивается успехов во всех своих делах. Он всегда лидер, всегда – ведущий.

Человеку, не умеющему говорить грамотно и убедительно, суждено быть во всем только ведомым. Жить ему намного труднее: он чувствует себя скованным, ущербным; почти всегда терпит поражение; у него намного меньше друзей, да и карьера складывается гораздо хуже.

Поэтому юристу важно владеть культурой речи, навыками публичной речи, культурой публичного выступления.

Культура речи – умение использовать в конкретной ситуации такие языковые средства, которые позволяют обеспечить наибольший эффект в достижении коммуникативных задач. Это употребление единственно нужных слов и грамматических конструкций в каждом конкретном случае.

Качественная оценка высказывания с точки зрения культуры речи предполагает ответы на вопросы:

1. Является ли речь правильной, построена ли по литературным нормам?

2. Является ли речь «хорошей», уместной в определенной ситуации, действенной, искусной?

3. Соответствует ли речь правилам этики общения (речевому этикету)?

Так, три составляющих компонента определяют сущность культуры речи – нормативный, коммуникативный, этический.

Основной целью культуры речи является формирование, совершенствование речевой культуры.

Какие требования предъявляются к хорошей речи? Какие признаки ее характеризуют?

1. Правильность речи, т. е. соответствие принятым в определенную эпоху литературно-языковым нормам: произношения, ударения, образования и употребления грамматических форм, словоупотребления.

2. Точность – коммуникативное качество речи, проявляющееся в использовании слов в полном соответствии с их значением.

3. Ясность – качество речи, обеспечивающее адекватное понимание сказанного. «Говори так, чтобы тебя нельзя было не понять», – писал еще в античные времена римский учитель красноречия Квинтилиан.

4. Уместность – соответствие слов и выражений целям и условиям общения.

5. Логичность речи, то есть соответствие законам логики. Небрежность языка обусловливается нечеткостью мышления. «Что неясно представляешь, то неясно и выразишь; неточность и запутанность выражений свидетельствует только о запутанности мыслей» (Н. Чернышевский).

6. Простота речи, т. е. безыскусственность, естественность, отсутствие вычурности, «красивостей» слога. «Под напыщенностью и неестественностью фразы скрывается пустота содержания» (Л. Толстой).

7. Чистота речи, т.е. устранение из нее слов нелитературных, диалектных, жаргонных, просторечных, вульгарных.

8. Живость речи, т.е. отсутствие шаблонов; выразительность, образность, эмоциональность.

9. Благозвучие речи, т.е. соответствие требованиям приятного для слуха звучания, подбор слов с учетом их звуковой стороны.

Культура речи в значительной степени обусловлена культурой мышления, сознательной любовью к языку и уважением к себе как к личности.

Для юриста умение хорошо говорить – это прямая профессиональная необходимость. Почему? Прежде всего потому, что профессия юриста требует не только

профессионального мастерства, но и широкого общего образования.

По глубокому убеждению А. Ф. Кони, «юрист должен быть человеком, у которого общее образование идет впереди специального».

И независимо от его коммуникативной роли – составляет ли он законопроекты, ведет дознание, оформляет гражданские сделки, выносит приговоры, защищает права подсудимых, следит за законностью судебных решений, занимается научной работой – он правоведа, разъясняющий гражданам нормы права.

Юрист ежедневно имеет дело с самыми разнообразными явлениями жизни, и эти явления он должен правильно оценить, принять по ним нужное решение и убедить обращающихся к нему людей в правильности своей точки зрения.

Кроме того, юристу приходится сталкиваться с людьми разных профессий и различного культурного уровня. И в каждом случае необходимо находить нужный тон и слова, аргументирующие и грамотно выражающие мысли. Нарушение юристом языковых норм (например, употребление просторечных форм «будущности», «хотишь» и др.) может вызвать отрицательную реакцию или недоверие со стороны слушателей; пропадает уважение к юристу, появляется неуверенность в его знаниях.

Формулируя и оберегая нормы права, юрист не может не охранять нормы родного языка. Этого требует и высокий статус права.

Крайне важно, чтобы общение в правовой сфере соответствовало требованиям правовой культуры, одной из составных частей которой ученые-юристы считают культуру

речи. От уровня культуры речи во многом зависит престиж органов правосудия, выполнение юристом его высокой общественной функции.

Кроме того, большинству юристов приходится читать лекции на правовые темы или выступать в суде в качестве обвинителя или защитника, представителя гражданского истца или ответчика. Для этого важно владеть навыками публичной речи. А. Ф. Кони, Ф. Н. Плевако, Ц. А. Александров, В. Д. Спасович, В. И. Жуковский, Н. И. Холев, К. Ф. Хартулари, С. А. Андреевский, А. И. Урусов, М. Г. Казаринов оставили нам прекрасные образцы ораторского мастерства. Высокий рейтинг многих современных судебных ораторов определяется тем впечатлением общей культуры и интеллигентности, которое создают их выступления, безукоризненное владение литературным языком, умение точно, ясно, правильно и логично выразить мысль. Это обязательное условие успешной самопрезентации судебного оратора.

Но можно ли говорить о культуре речи юриста, если его профессиональная речь звучит в сугубо официальной обстановке, если язык права довольно специфичен? В ней много терминов, имеющих особое юридическое значение: кодекс, контрабанда, сделка, показания, приговор, алиби, улика, мотивы преступления, ходатайство, возбужденное уголовное дело, конфискация и др. Большинство многозначных слов обозначает особые юридические понятия. Так, возбудить – начать производство уголовного дела; склонить – заставить совершить преступление; смягчить – сделать наказание менее суровым и строгим; статья – определенный раздел, параграф в юридическом документе; организатор – инициатор преступления; погашение –

прекращение срока судимости; привод – принудительное доставление кого-либо в органы расследования; мотив – побудительная причина, основание преступных действий; показать – дать показания при допросе; эпизод – часть преступных действий и др. Наблюдаются своеобразные словосочетания, не употребляющиеся за пределами правовой сферы общения: применить меры, противная сторона, виновная связь, добросовестное заблуждение, взыскание, применение давности, увольнение от должности, осудить к лишению свободы и др.

В речи юриста много готовых стандартных выражений – «юридических формул»: рассмотрев материалы дела, вменить в вину, заключить сделку, возместить ущерб, в установленном законом порядке, положения настоящего договора, из хулиганских побуждений и многие другие.

Следует вспомнить, что речь имеет две формы: письменную и устную. Письменная речь осуществляется, как правило, в официальных ситуациях; она рассчитана на предварительное обдумывание, значит, требует предельной точности, строгого соблюдения норм литературного языка. С учетом задач уголовного судопроизводства, например, культуру письменной речи юриста можно определить как выбор и организацию языковых средств, которые соответствуют официальной ситуации и требованиям УПК РФ и адекватно отражают устанавливаемые по делу фактические данные. В процессуальных актах оптимальными являются средства официально-делового стиля, в котором используется большое количество готовых, стандартных выражений – клише.

Культура речи юриста предполагает также знание норм устных публичных выступлений. В выступлениях прокурора и

адвоката на суде отражаются те же факты, что и в процессуальных документах по конкретному делу, поэтому судебные ораторы нередко используют конструкции, уместные лишь в письменной официально-деловой речи. А публичная речь требует богатства словаря, художественной выразительности. Ведь она обращена непосредственно к живым людям.

Культура публичной речи – мотивированное использование языкового материала, которое является оптимальным для данной ситуации и содержания речи.

Речь должна быть такой, чтобы она привлекала внимание, наилучшим образом содействовала убеждению.

О культуре устной судебной речи следует говорить и потому, что на суде каждое слово не только несет информацию, но и оказывает большое психологическое воздействие. Например: наказание – это не только кара, это возможность искупить вину, исправиться, перевоспитаться. Под воздействием убедительной речи прокурора, анализирующего и оценивающего преступные действия подсудимого, подсудимый все ниже и ниже опускает голову, иногда плачет. И наоборот, слушая речь адвоката, выражающего мысль, что его подзащитный еще не потерянный человек, что у него много положительных качеств, подсудимый поднимает голову, лицо его светлеет. Он понимает, что ему верят.

Допущенная судебным оратором речевая ошибка дискредитирует его как представителя органов правосудия. Если ошибка осталась незамеченной, то юрист, человек с высшим образованием, консультант граждан, оказывается проводником речевого бескультурья. Таким образом, речевая культура – не личное дело каждого юриста. Вопросы культуры

речи поднимаются самой жизнью, практической необходимостью. Уважительное отношение к языку, чистая, правильная, богатая речь юриста – это в определенной мере показатель его уважения к нашим законам.

Грамотный оратор не скажет: Читая дело / у меня / в общем-то / никаких сомнений / не вызвало в том / что в действиях Иванова /будем так говорить / есть состав преступления //.

Грамотного судебного оратора отличает глубина и ясность мысли, логичность и аргументированность речи, умение находить в каждом конкретном случае нужные, точные слова для передачи мыслей, умение грамотно оформлять высказывания. Мастер слова сможет передать психическое состояние подсудимого, сумеет вызвать у судей сочувствие или справедливое негативное отношение к нему, точно раскрывает сложные мотивы преступления.

Недостаточная речевая культура как письменная, так и устная снижает рейтинг любого профессионала, чья деятельность связана с речевым общением.

Вопросы для самостоятельной работы

1. Лексические нормы. Пути расширения запаса слов.
2. Правила использования морфологии и синтаксиса. Нормы орфоэпии. Типичные ошибки произношения и ударения.
3. Тропы: сравнение, метафора, эпитеты, метонимия, аллегория, гипербола, синекдоха и другие.
4. Риторические фигуры: антитеза, повторы, риторический вопрос, градация, инверсия, вопросно-ответный ход, прямая речь и другие.

5. Правила цитирования. Пословицы, крылатые слова и выражения, фразеологизмы.

Вопросы для обсуждения

1. Понятие культуры речи оратора.
2. Нормативные требования к речи оратора.
3. Выразительные средства речи.
4. Правила цитирования в ораторской речи.
3. Пути расширения запаса слов.

Темы рефератов:

1. Современные методики запоминания речи.
2. Тактика написания и произнесения речи.
3. Вступление в речь. Типы вступлений.
4. Концовка речи. Ее функции.

Задания для самостоятельной работы

1. «Восстановите» пропущенные термины, характеризующие качества речи, по контексту.

1) Одним из основных требований культуры речи является __.

Она достигается четкой композицией документа, логичностью изложения, убедительностью аргументов и простотой языка.

2) __ в использовании языковых средств означает выбор таких слов, словосочетаний и синтаксических конструкций, которые соответствуют содержанию полученной следователем и судьей информации.

2. Сравните приведенные ниже определения. Найденные сходства и различия дефиниций оформите в виде таблицы.

1) Речевая культура (культура речи) – степень соответствия нормам орфоэпии, словоупотребления и т.п., установленным для данного языка; способность следовать лучшим образцам в своей индивидуальной речи.

2) Культура речи – 1) владение нормами устного и письменного литературного языка (правилами произношения, ударения, словоупотребления, грамматики, стилистики), а также умение использовать выразительные средства языка в различных условиях общения в соответствии с целями и содержанием речи; 2) раздел языкознания, исследующий проблемы нормализации с целью совершенствования языка как орудия культуры.

3) Культура речи – область духовной культуры, связанная с применением языка, а именно качества речи, обеспечивающие эффективное достижение цели общения при соблюдении языковых правил, этических норм, ситуативных требований и эстетических установок.

3. Известный лингвист, специалист по культуре речи Б. Н. Головин утверждал, что норма становится регулятором речевого поведения людей. Как вы понимаете это высказывание? Приведите примеры из речевой практики.

4. Тестовое задание

1. Какое утверждение соответствует действительности? Подготовка речи начинается...

1. с определения темы;
2. с нахождения цитаты;
3. с составления плана;
4. с набросок тезисов.

2. К какому принципу построения выступления относятся следующее определение: Организация материала должна соответствовать намерению оратора и самому материалу.

1. принципу экономии;
2. принципу органического единства;
3. принципу усиления;
4. принципу последовательности.

3. Что из перечисленного не является недостатком композиции выступления:

1. нарушение логической последовательности;
2. большое количество затронутых вопросов;
3. отсутствие доказательности;
4. апелляция к событиям, известным оратору и аудитории.

4. Какие нарушение допускает оратор, употребляющий в речи слова-паразиты?

1. нарушает чистоту речи;
2. нарушает логичность речи;
3. нарушает точность речи;
4. нарушает частоту речи.

5. Чего не должен делать оратор в конце выступления?

1. Повторять основные положения доклада.
2. Извиняться, что из-за нехватки времени не все вопросы были оповещены.
3. Благодарить слушателей за внимание.
4. Говорить аудитории комплименты.

6. Какой из способов выступления требует не только подготовки, но и большого опыта, эрудиции?

1. чтение текста;
2. воспроизведение по памяти с чтением отдельных фрагментов;

3. воспроизведение по памяти заученного текста;

4. импровизация.

7. Что призван подчеркнуть внешний вид оратора?

1. характер;

2. профессионализм;

3. происхождение;

4. принадлежность к определенной социальной группе.

8. Отметьте утверждение, не соответствующее действительности. Риторика – это...

1. ораторское искусство;

2. наука, изучающая ораторское искусство;

3. теория красноречия;

4. культура речи.

9. Какое утверждение соответствует действительности? Успех выступления прежде всего зависит...

1. от наличия плана выступления;

2. от наличия контакта с аудиторией;

3. от внешнего вида оратора;

4. от мимики и жестов оратора.

10. Какая речь требует особенно тщательной подготовки?

1. информационная речь;

2. траурная речь;

3. приветственная речь;

4. научный доклад.

Рекомендуемая литература.

1. Володина, С. Справедливость не может быть косноязычной. К вопросу о возрождении судебной риторики в

России / С. Володина // Российская юстиция. – 2002. – № 9. – С. 68-69.

2. Емельянова, А. М. Реализация основных риторических законов в юридическом дискурсе (на примере преподавания языковых дисциплин адъюнктам) / А.М. Емельянова // Вестник Уфимского юридического института МВД России. – 2022. – № 2 (96). – С. 122-126.

3. Емельянова, А. М. Основы преподавания основ риторического знания в современном юридическом вузе / А.М. Емельянова // Вестник Уфимского юридического института МВД России. – 20290. – № 4 (90). –С. 167-171

4. Зубра, А. С. Ораторское искусство - ключи к Успеху : монография / А. С. Зубра. – Минск : Дикта, 2011. – С. 31-99. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=139792> (дата обращения: 21.08.2023).

5. Лобашевская, И. С. Средства выражения коммуникативно-прагматического значения в официально-деловой речи // Вестник КРАУНЦ. Гуманитарные науки. – 2007. – № 2. – С. 49-63.

6. Ораторское искусство : учебное пособие / В.О. Агибалова, С. А. Борякова, Н. Д. Эриашвили [и др.]. – Москва : Юнити-Дана, 2012. – С. 96-102.

7. Шупенина, В. И. Культура речи : учебное пособие / В. И. Шупенина. – Омск : ОмГТУ, 2005. – 88 с.

8. Тимошенко, Т. Е. Риторика : практикум / Т.Е. Тимошенко. – 3-е издание, стереотипное. – Москва : ФЛИНТА, 2019. – 97 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=57581> (дата обращения: 21.08.2023).

РАЗДЕЛ 2.

ТЕХНИКА И ОСНОВЫ ОРАТОРСКОЙ РЕЧИ

Тема 6. Техника речи оратора

1. *Понятие о технике речи. Неязыковые средства и их значение для ораторской деятельности.*
2. *Выразительность звучания судебной речи.*
3. *Стиль публичного выступления как показатель мастерства оратора и его разновидности.*

Для каждого оратора речевая техника является первой ступенью в овладении подлинным искусством публичного выступления, ибо невозможно передать всю глубину содержания, эмоциональное и эстетическое богатство речи, если голос монотонен, не развит, а произношение невнятное и орфоэпически неправильное.

Сочетание сильного, звучного голоса, четкой дикции, правильной и выразительной интонации – все это называется техникой речи. Для судебного оратора владеть техникой речи – значит осмысленно управлять своим речевым аппаратом, умело и полно использовать голос, дикцию, интонации, паузы.

Восприятию речи в большой степени способствует голос оратора. Голос – основной инструмент убедительности. Сильный, гибкий, выразительный голос точно передает все смысловые и эмоциональные оттенки мысли. Желательно, чтобы он имел достаточную силу звука, чтобы его было слышно даже в последних рядах любой большой аудитории. Сила голоса – это способность убеждать, доносить до каждого члена суда свои мысли, чувства и волю. Для этого голос должен

изменяться по высоте, обладать широким диапазоном звучания и разнообразной тембральной окраской. Диапазон голоса – это его звуковой объем. Плавные переходы одной тональности в другую придают речи выразительность, передают мысли во всей их полноте и разнообразии оттенков. Бедность голосового диапазона приводит к монотонности, которая мешает вникнуть в существо дела, значит, притупляет восприятие речи.

Дикционно чистая речь – большое достоинство судебного оратора. Дикция – это отчетливое, ясное, четкое произношение звуков, слогов и слов, соответствующее фонетическим нормам русского литературного языка. В четкости дикции проявляется культура оратора, его уважение к языку, уважительное отношение к суду и гражданам, слушающим судебный процесс. Четкую дикцию обеспечивает слаженная работа языка, губ и нижней челюсти.

Темп речи зависит от содержания высказывания, от индивидуальных особенностей говорящего и его эмоционального настроения.

Выразительность звучания судебной речи в значительной степени создается интонационным богатством. Интонацией называется тональная окраска слов, последовательность тонов, различающихся по высоте, тембру, темпу. Тон – это высота звука, определяемая частотой звуковых колебаний; это высота звучания человеческого голоса. Тембр – природная звуковая окрашенность голоса, которая у каждого человека своя, неповторимая. Но тембр меняется в зависимости от физического и морального состояния оратора, от его отношения к собеседникам, к предмету речи.

Очень важны в судебной речи паузы, потому что они являются средством смыслового и эмоционального выделения слова или словосочетания. Пауза – это временная остановка

звучания, разрывающая поток речи, вызываемая разными причинами и выполняющая различные функции. Пауза дает возможность подумать, к какой мысли следует перейти дальше. Она позволяет важным мыслям глубже запасть в сознание слушателей.

В зависимости от функции выделяются паузы логические и психологические. Логические паузы, отделяющие один речевой акт от другого, формируют высказывание, помогают уяснить его смысл.

Психологические паузы, «дают жизнь» высказыванию. Они подчеркивают эмоциональные моменты, создают определенный эмоциональный настрой.

Одним из важных показателей речевой культуры судебного оратора, необходимым условием ясности и доходчивости речи является литературное произношение, отражающее бережное отношение к слову.

Хотя полной унификации литературного произношения нет и существуют произносительные варианты, связанные с территориальными признаками или имеющие стилистическую окраску, в целом современные орфоэпические нормы представляют собою последовательную совершенствующуюся систему.

Благозвучие речи, или эвфония (греч. *euphonia* – из *eu* – хорошо + *phonia* – звук), связано с эстетической оценкой звуков русского языка и предполагает сочетание звуков, удобное для произношения и приятное для слуха. В русском языке звуки воспринимаются как эстетические и неэстетические.

Благозвучие – одно из необходимых качеств хорошей речи, обязательное требование культуры речи, так как затрудненная артикуляция, неоправданное повторение одинаковых сочетаний звуков мешают восприятию материала.

Важным элементом звуковой организации речи является соблюдение акцентологических норм, связанных с постановкой ударения в слове. Основной функцией словесного ударения является фонетическое объединение слова, выделение слова в речи. Кроме того, ударение играет роль смысловозначительного средства.

Несмотря на то, что все шире применяются технические средства и разнообразные виды наглядности, живое слово остается главным оружием, главной действующей силой и важнейшим элементом речи оратора. Отсюда особое внимание к звучанию слова, к его произношению, внимание к дикции, ибо четкая, ясная, правильная речь, когда каждое слово выражает чувства, волю, а звучный и гибкий голос передает все оттенки мысли, совершенно необходимы для каждого, кто говорит публично. Речь вялая, монотонная затуманивает содержание и не воспринимается слушателями.

Практическое овладение техникой речи дает возможность выражать свои мысли правильным и ясным языком, гибким и звучным голосом, способным привлечь внимание слушателей, воздействовать не только на их сознание, но и на чувства, воображение, волю. Такая речь – уже искусство. Чтобы овладеть им, необходимо настойчиво, шаг за шагом осваивать речевое мастерство.

Вопросы для самопроверки

1. Что такое техника речи? Зачем юристу надо владеть ею?
2. Какими качествами должен обладать голос оратора?
3. Что такое дикция? Какие качества придает она речи?
4. Что такое интонация? Какова её роль в произнесении судебной речи?

-
5. Каково значение пауз в организации звучащей речи?
 6. Что такое благозвучие?
 7. Какие звуки и сочетания звуков считаются в русском языке неблагозвучными?

Вопросы для обсуждения

1. Условия и пути овладения культурой речи юристом.
2. Понятие о технике речи.
3. Неязыковые средства речи и их значение для ораторской деятельности.
4. Жесты оратора и правила их использования.
5. Методика произнесения публичной речи.
6. Паралингвистическая составляющая устной речи.
7. Кинетическая составляющая устной речи.
8. Стилиевые особенности устного выступления.
9. Подбор материала устного выступления.
10. Подготовка устного выступления.
11. Приемы запоминания текста публичного выступления.

Темы рефератов:

1. Выразительность речи. Соотношение эмоциональных и рациональных средств.
2. Риторические рекомендации к ведению профессионального диалога.
3. Речевой этикет и риторика.
4. Роль голоса и артикуляции в искусстве оратора.
5. Роль интонации и невербальных средств в деловом и педагогическом общении.

Задания для самостоятельной работы

1. Прочитайте поговорки. Объясните их смысл и придумайте короткие рекомендации начинающему оратору, которые включали бы в качестве компонента эти поговорки.

Образец. *Речь вести – не лапти плести.* – Любое устное выступление

должно быть подготовленным. Нельзя надеяться, что ты сможешь хорошо выступить без подготовки – это только кажется, что выступить легко. Правильно говорит русская поговорка: речь вести – не лапти плести.

1. Знай боле, а говори мене. 2. Где много слов, там мало толку. 3. Лучше уж недоговорить, чем переговорить. 4. Не все сказывай, что поминается. 5. Шумом праву не быть. 6. Короткую речь слушать хорошо, под долгую речь думать хорошо. 7. Говорить не думая – что стрелять не целясь. 8. Оговорка – не обида. 9. Живое слово дороже мертвой буквы.

2. Составьте фрагменты речи, в которой вы попытаетесь склонить аудиторию к тому, чтобы она не соглашалась со следующими утверждениями.

1) Культура России всегда была под иноземными влияниями (апеллируйте к чувству национального достоинства ваших слушателей).

2) В современном обществе все больше падает нравственность.

3) Нужно запретить употребление спиртных напитков.

3. Предложите начало выступления, построенное на антитезе (противопоставление двух противоположных мыслей или образов); сформулируйте проблему выступления.

Образец. *Говорят, рынок дает возможность преуспеть энергичным и...* – *Говорят, рынок дает возможность*

преуспеть энергичным и пропасть безынициативным. Так ли это? Давайте разберемся.

1. Обычно старикам настоящее представляется безрадостным, а... 2. В прежние века к артистам относились пренебрежительно, а... 3. Наука воздействует на наш разум, а... 4. Одним учеба доставляет радость, другим... 5. Одни люди привыкли жаловаться, что им не хватает денег, другие...

4. Расставить ударения

Абсент, аналог, антрополог, археолог, афиняне, бармен, вандал, визави, возбуждено (дело), бензопровод, воздухопровод, газопровод, гальванометр, джентльмен, диалог, диспансер, договор, дозиметр, дремота, жалюзи, завсегда, заговор, зевота, каталог, квартал, километр, кубометр, латинянин, манометр, марсианин, мирянин, некролог, немота, несессер, партер, приговор, римлянин, селянин, сироты, скукота, славянин, слобожанин, теолог, факсимиле, феномен, ходатайство, ходатайствовать, христианин, вероисповедание, возвеличение, воздвижение (церковный праздник), воздвижение (действие по глаголу), воспроизведение, исповедание, крестное знамение.

Рекомендуемая литература

1. Анисимова, Т. В. Современная деловая риторика : учебное пособие / Т. В. Анисимова, Е. Г. Гимпельсон. – Москва ; Воронеж : МОДЭК, 2001. – 430 с.

2. Браун, О. С. Три вида речей и мастерство оратора / О. С. Браун // Руководитель автономного учреждения. – 2010. – № 5.

3. Зубра, А. С. Ораторское искусство - ключи к Успеху : монография / А. С. Зубра. – Минск : Дикта, 2011. – С. 31-99. –

URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=139792>
(дата обращения: 21.08.2023).

4. Каверин, Б. И. Ораторское искусство : учебное пособие / Б. И. Каверин, И. В. Демидов. – Москва : Юнити-Дана, 2012. – 254 с.

5. Кукушкин, А. Говорящий в толпе: методы эффективного выступления / А. Кукушкин // Консультант. – 2011. – № 15.

6. Туранская, Н. В. Ораторское искусство : учебное пособие / Н. В. Туранская. – Москва : РУДН, 2011. – 200 с.

7. Остапенко, С. Роды и виды ораторской речи. Структура ораторской речи / С. Остапенко. – URL: <https://spravochnik.ru> Роды и виды ораторской речи. Структура ораторской речи (дата обращения: 21.08.2023).

8. Тимошенко, Т. Е. Риторика : практикум / Т. Е. Тимошенко. – 3-е изд., стер. – Москва : ФЛИНТА, 2019. – 97 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=57581>
(дата обращения: 21.08.2023).

Тема 7. Основы полемического мастерства оратора

1. *Спор как выяснение истинности противоречащих друг другу тезисов.*
2. *Использование полемических приемов.*
3. *Уловки в споре.*
4. *Правила продуктивного спора.*

Полемика (от греч. *polemikos*– воинственный) – спор, направленный на победу над противной стороной, на утверждение своей точки зрения по обсуждаемому вопросу.

Спор – это словесное состязание, публичное обсуждение проблем, интересующих участников обсуждения, вызванное

желанием как можно глубже, обстоятельнее разработать в обсуждаемых вопросах: это столкновение различных точек зрения в процессе доказательства и опровержения. Для его возникновения, таким образом, необходимы два предварительных условия:

1. Сформулирована и получила всеобщее признание важная проблема;

2. Предложено хотя бы одно решение этой проблемы.

Исходной точкой каждого спора является установка «пункта разногласия», т.е. точное определение того, в каком именно пункте вы не согласны. Таким образом, разногласия могут касаться истинности мысли, такая мысль называется спорной, или из-за доказательства мысли. В споре из-за истинности спорная мысль либо опровергается, либо доказываемая. В результате спора из-за доказательств мысль становится либо доказанной, либо недоказанной (если противник опроверг ваши доводы, то это не значит, что ваша мысль – ложна).

Различие споров зависят и от различия целей, которые ставят себе спорщики, от различия мотивов, по которым вступают в спор.

Спор ради истины служит средством для разъяснения истины, для проверки какой-либо мысли, для испытания ее обоснованности. В этом споре тщательно подбираются и анализируются доводы, взвешенно оцениваются позиции и взгляды противоположной стороны.

Спор ради убеждения ставит своей задачей испытать убедить или переубедить в чем-то своего противника. В данном споре для убеждающего интересна не мысль, а противник, примет ли он эту мысль или нет. Отсюда неизбежно следует, что, когда дело идет об убеждении человека в истинности

какой-либо мысли, далеко не всегда соблюдается чистота приемов.

Спор ради победы ставит своей целью не приблизиться к истине, не убедить оппонента, а победить, и чаще всего ведется перед слушателями. В этом виде спора, как и в споре ради убеждения, противники в большей степени пользуются не столько логикой, не доводами рассудка, сколько средствами ораторской убедительности: внушительностью тона, острыми словами, красотой выражения, эмфазой и т.п. В споре ради победы больше, чем где-либо различаются «благодарные» тезисы, при споре о которых можно «показать себя», и «неблагодарные», требующие серьезного отношения и тщательной разработки.

Спор ради спора – своего рода искусства ради искусства. Здесь важен сам процесс спора, а не победа в нем.

Дебаты – обмен мнениями, обсуждение какого-либо вопроса, прения обычно после доклада.

Дискуссия – публичное обсуждение какого-либо спорного, обычно научного вопроса. Для нее характерны четкость формулировки темы и отсутствие тезиса, стремление найти общее решение, установить истину. Дискуссия часто рассматривается как метод, активизирующий процесс обучения, изучения сложной темы, теоретической проблемы.

Диспут – коллективное обсуждение нравственных, политических, литературных, научных, профессиональных и других проблем, которые не имеют общепринятого, однозначного решения. Для диспута, как и для дискуссии, характерно стремление, сопоставляя противоречивые суждения, прийти к единому мнению, общему решению, установить истину.

Полемика – острый спор, столкновение мнений по какому-либо вопросу. Полемика преследует цель выявить логические противоречия и заблуждения. Для нее характерны сопоставления и противоборство различных точек зрения, идей. Это не только логика и психология общения, но еще и обязательно нравственная позиция полемистов, которая, как правило, определяет характер и направленность логических рассуждений.

Полемика отличается от дискуссии, целью которой является достижение истины при общем согласии сторон. Условия, необходимые для начала полемики:

- наличие дискутирующих сторон;
- наличие тезиса (положения).

Для продуктивного ведения полемики следует правильно определить предмет спора и пункты разногласий, а также осуществить сбор и упорядочивание информации по обсуждаемой проблеме, поиск альтернативных подходов к решению проблемы и их обоснование, выбор оптимальной альтернативы, принятие решения, изменение точки зрения собеседника и т. д.

Цели полемики могут быть конструктивными и деструктивными.

Конструктивные цели:

- обсудить все возможные варианты решения проблемы;
- выработать коллективное мнение;
- привлечь внимание к проблеме больше компетентных лиц; разоблачить ложные слухи;
- привлечь на свою сторону больше лиц, готовых к сотрудничеству;
- оценить возможных единомышленников и противников и др.

Деструктивные цели:

- расколоть участников дискуссии на две противоборствующие группы;
- используя заведомо ложную информацию, завести решение проблемы в тупик;
- опорочить идею и её авторов и др.

Полемика должна вестись по определённым правилам.

- 1) Предварительно подготовиться к ведению спора.
- 2) Правильно определить предмет спора и пункты разногласия.
- 3) Чётко определить свою позицию.

В работе «О теории и практике спора» С. И. Поварнин приводит такой пример. «Положим, кто-нибудь говорит: эти обвиняемые совершили преступление, предусмотренное такой-то статьёй положения о наказаниях. Эта мысль показалась спорною. Вам придется отдать себе отчёт, в чём именно вы не согласны, и установить пункты разногласия. «Мест», в которых можно искать эти пункты, имеется несколько. В данной мысли мы можем не согласиться: а) с тем, что все обвиняемые совершили преступление; б) с тем, что вообще кто-нибудь из них совершил его; в) с тем, что данный поступок преступление; г) с тем, что он – преступление, предусмотренное такой-то статьёй; д) с тем, что эта мысль достоверна».

4) Правильно пользоваться понятиями. Важно учитывать требование ясности информации. Если речь идёт о каком-то малознакомом или вообще незнакомом понятии, то нужно определить его значение на основе данных достоверных источников (это могут быть, например, соответствующие словари или энциклопедии и др.). Стороны должны выражаться в понятных друг другу терминах.

5) Находить убедительные аргументы для обоснования своего тезиса и опровержения антитезиса.

6) Не упускать из виду главные положения, по поводу которых ведётся полемика.

7) Поэтапно продвигаться к результату. Эффективность ведения спора напрямую зависит от того, насколько чётко обозначаются и соблюдаются этапы ведения полемики, альтернативные подходы к решению проблемы.

8) Терпимо относиться к инакомыслящим (проявление уважения к иной точке зрения). «Опровергать можно самым решительным образом, но, не оскорбляя чужих убеждений насмешками, резкими словами, издевательством» (С. Поварнин).

9) Преодолевать психологические барьеры. Например, установка, что собеседник (противная сторона) лучше подготовлен в данном вопросе, боязнь выглядеть хуже, чем оппонент – всё это способно сдерживать суждения и действия человека.

10) Сохранять самообладание.

Принципы логичной речи:

- доказательность;
- последовательность;
- непротиворечивость.

Использование различных полемических приёмов.

1. Приём бумеранга. Тезис или аргумент обращаются против того, кто их высказал.

2. Сведение к абсурду.

Пример. Знаменитый русский адвокат Ф. Н. Плевако выступил в защиту старушки, укравшей жестяной чайник стоимостью 50 копеек. Тезис прокурора был такой: частная собственность священна; если позволить людям покушаться на нее, страна

погибнет. Ф. Н. Плевако выступил так: «Много бед и испытаний пришлось претерпеть России за её больше чем тысячелетнее существование. Печенеги терзали её, половцы, татары, поляки. Дванадесять языков обрушилось на неё, взяли Москву. Всё вытерпела, всё преодолела Россия, только крепла и росла от испытаний. Но теперь, теперь... старушка украла старый чайник ценою в 50 копеек. Этого Россия уж, конечно, не выдержит, от этого она погибнет безвозвратно». Приговор суда был оправдательным.

3. Атака вопросами. Цель – перехватить инициативу.

4. Довод к человеку. Вместо обоснования тезиса пытаются опереться на чувства и настроения слушателей, начинают оценивать поступки человека, а его достоинства и недостатки.

В соответствии с основополагающими принципами ведения полемики не следует:

- сводить разговор к отрицанию. Мало разрушить старое, нужно постараться создать новое (указать пути к этому);
- делать выводы, не зная всех относящихся к проблеме обстоятельств;
- лишать собеседника возможности возразить и объяснить его позицию;
- возвращаться к прошлым ошибкам (неточностям), когда ситуация исправлена;
- преувеличивать недостатки, исказить мнения.

Не маловажными в основах полемического мастерства являются критика, уловки в споре, софизмы.

Критика представляет собой организованную определенным образом деятельность, в состав которой входит оценка теории (положения, тезиса) на внутреннюю непротиворечивость, на соответствие фактам, на

практическую полезность, на соотношение с интересами классов, групп, индивида.

Уловка в споре – всякий прием, с помощью которого участники спора хотят облегчить его для себя или затруднить для оппонента. Эти приемы могут быть допустимыми и недопустимыми.

Допустимые приемы:

1) захват инициативы в споре (предложить свой предмет спора, план обсуждения, направлять ход спора в нужное для себя русло);

2) диверсия – возложение бремени доказывания или опровержения на оппонента;

3) концентрация внимания и действия на наиболее слабом звене в аргументации оппонента;

4) использование эффекта внезапности (использование возвратного довода);

5) стремление взять последнее слово в споре;

6) «оттягивание возражения» (ставятся уточняющие вопросы, как бы для выяснения или уточнения довода, если не в состоянии сразу найти возражения).

Недопустимые уловки:

1) аргумент к личности – ссылка на личные особенности оппонента, его убеждения, вкусы, внешность, достоинства и недостатки;

2) инсинуации – безответственные намеки с целью подорвать доверие к оппоненту и его доводам;

3) аргумент к авторитету – ссылка на высказывания, мнения известных людей;

4) аргумент к публике – ссылка на мнения, чувства слушателей;

5) аргумент к силе – угроза неприятными последствиями, в частности угроза применения или прямое применение каких-либо средств принуждения;

6) аргумент к жалости – возбуждение в другой стороне жалости и сочувствия;

7) аргумент к невежеству – использование таких фактов, положений, о которых оппонент ничего не знает, ссылка на сочинения, которых он, как заведомо известно, не читал.

Софизм – намеренная ошибка в доказательстве, при котором кажущаяся обоснованность заключения, порождается чисто субъективным впечатлением, вызванным недостаточностью логического или семантического анализа.

Подобных уловок множество:

1) подмена спора из-за тезиса спором из-за доказательства (если софисту удастся разбить доказательства противника, то вместо вывода «тезис противника не доказан», делается вывод, что тезис ложен);

2) перевод спора на противоречия мышления (указывая на противоречивость мышления противника, делается вывод, что тезис опровергнут);

3) перевод спора на противоречия между словом и делом;

4) перевод спора на противоречия между взглядами оппонента и его поступками, его жизнью;

5) неполное опровержение, когда опровергается один, два довода, а не все, при этом делается вывод, что опровергнуто все доказательство;

6) подмена пункта разногласия, так называемое опровержение не по существу: опровергается не сам тезис, а только его некоторые частности;

7)подменной тезиса: расширение или сужение, усиление или смягчение, изменение модальности тезиса, подмена понятий с помощью синонимии;

8)перевод вопроса на точку зрения пользы или вреда, когда вместо истинности или ложности тезиса доказывается его нравственность или безнравственность, польза или вред, выгода или невыгода и т.п.;

9)«умножение» довода, когда один довод выдвигается в разных вариациях и выдается за несколько;

10)частично ложный довод, где что-то является истинной, а что-то заведомой ложью.

11)адвокатский довод – использование неосторожности оппонента, его ошибки или даже описки, оговорки, опечатки и т.д.;

12)произвольный довод – произвольные, вовсе не очевидные, недоказанные утверждения, на которые опираются для доказательства тезиса;

13)бездоказательная оценка доводов противника и т.д.

Вопросы для самопроверки

1. Раскройте понятие «полемическое мастерство».
2. Что такое спор? Назовите виды спора.
3. В чем состоит искусство аргументации?
4. Какие полемические приемы применяются в спорах, дискуссиях?
5. К каким уловкам прибегают в спорах, дискуссиях?

Вопросы для обсуждения

1. Спор как выяснение истинности противоречащих друг другу тезисов.
2. Поведение в споре.

-
3. Софизмы.
 4. Специфика судебных прений, полемического мастерства адвоката и прокурора.

Темы рефератов:

1. Понятие «полемическое мастерство».
2. Логические законы, необходимые полемисту.
3. Логические ошибки в споре.
4. Способы борьбы с непозволительными уловками.
5. Слагаемые риторического образования юриста.

Задания для самостоятельной работы

1. Напишите по риторическому канону обвинительную речь на тему: «Массовая культура – это плохо». Предварительное условие: ваш обвиняемый духовно развращает своими произведениями, где главенствует насилие, нацизм, пропаганда наркотиков.

2. Напишите и произнесите защитную речь на тему: «Нужна ли религия в современном мире». Предварительное условие: ваш подзащитный совершил преступление на религиозной почве.

3. Составьте речь и выступите в дискуссии: «Можно ли победить наркотики?» с развёрнутой аргументирующей речью.

Возможны также следующие темы для дискуссий:

1. «Все ли студентам следует платить стипендию?»
2. «Влияют ли спортивные победы России на воспитание патриотизма?»

3. «Есть ли опасность распространения фашизма в нашей стране?» Вы можете предложить и свою собственную тему.

Для выполнения задания надо разбиться на пары и согласовать, кто выступает с речью «за», а кто «против», опровергает представленные доводы. Необходимо привести не менее пяти аргументов в пользу своей позиции. Речь одного оппонента должна быть не менее одной минуты. Подготовка речи должна происходить по правилам речевого канона. Можно выбрать ведущего (при необходимости). Ознакомьтесь с речью проponenta и подготовьте несколько уточняющих, наводящих, провокационных и других типов вопросов.

Подсказка:

1. Во время дискуссии не упускай из виду главных положений, из-за которых идёт спор.

2. Не закончив спора об основном тезисе, не переходи к другому, а от него к третьему и т.д.

3. Никогда не горячись, старайся говорить спокойно.

4. Будь доброжелателен, относись с уважением к чужим мнениям.

5. Не навязывай своей точки зрения, а доказывай её.

6. Не вступай во внутренний спор во время речи оппонента: пока он говорит – только слушай.

7. Возражая, сначала согласишься, меньше говори «нет».

8. Оценивай различные составляющие речи участников спора:

- убедительность и доказательность высказываний;
- структурную полноту высказываний;
- разнообразие аргументов и примеров, их отношение к теме обсуждения;

– уместность, точность и корректность задаваемых вопросов;

- общую атмосферу спора;
- степень соблюдения регламента;
- культуру спора.

9. В процессе обсуждения фиксируй основные положения каждой стороны (пропонентов и оппонентов) и вклад каждого выступающего.

Рекомендуемая литература:

1. Введенская, Л. А. Риторика и культура речи : учебное пособие / Л. А. Введенская, Л. Г. Павлова. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2014. – 537 с.
2. Голуб, И. Б. Риторика: учитесь говорить правильно и красиво / И. Б. Голуб. – 4-е изд., стер. – Москва : Омега-Л, 2013. – 405 с.
3. Мазур, Т. В. Профессионально ориентированная риторическая подготовка студентов-юристов в вузе : диссертация ... кандидата педагогических наук : 13.00.02 / Татьяна Васильевна Мазур. – Москва, 2001. – 266 с.
4. Никулина, И. А. Риторическая подготовка в вузе как основа профессиональной речевой практики адвоката / И. А. Никулина // Вестник Университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА). – 2020. – № 11. – С. 135-140.
5. Петров, А. Прокурорский работник должен быть хорошим оратором / А. Петров // Законность. – 2013. – № 12. – С. 16-21.
6. Риторика : учебное пособие / авт.-сост. И. Н. Кузнецов. – 5-е изд. – Москва : Дашков и К°, 2014. – 558 с. – URL: <http://www.knigafund.ru/books/21416/>

-
7. Херринг, Дж. Искусство полемики. Как дискутировать энергично, убедительно, уверенно / Дж. Херринг. – URL: [https://www. RuLit.me/books/](https://www.RuLit.me/books/)

Тема 8. Взаимодействие оратора с аудиторией

1. *Психологические механизмы взаимодействия оратора и аудитории.*
2. *Речевое воздействие оратора на аудиторию. Факторы, правила и приемы его эффективности.*
3. *Поведение оратора в аудитории.*

Главная проблема «светлых умов» и людей, придумывающих инновационные идеи, заключается в неумении донести их до слушателей, вызвать интерес и отстоять свое мнение. Какой бы практичной и неординарной не была идея, в первую очередь человеком воспринимается ее подача, а не полезность. Поэтому очень важно научиться красиво говорить и взаимодействовать с аудиторией.

Взаимодействие оратора с аудиторией происходит посредством многих тактик, но главная из них – это мотивирующая речь, убеждающая, цепляющая определенной мыслью и заставляющая задуматься. Ораторские речи бывают трех видов:

- 1) совещательные – они побуждают людей к принятию или реализации какого-то решения;
- 2) осудительные – оценивают и анализируют какой-либо факт, событие или происшествие;
- 3) показательные – создают конкретное мнение о людях или о событиях.

Профессиональная ораторская речь в комбинации с правильным поведением волшебным образом влияет на аудиторию: меняет ее настроение, взгляды, поведение и намерения. Главное помнить, что любое взаимодействие оратора с аудиторией становится возможным, лишь когда есть оба элемента: говорящий и слушающий.

Контакт оратора с аудиторией: как построить?

Грамотный докладчик во время выступления обращается не только к оппоненту, жюри или коллегии, но и ко всем присутствующим слушателям. Его речь понятна и интересна каждому, она не навязывает мысли оратора, а заставляет задуматься и сделать свои выводы.

А чтобы искра интереса не угасала, необходима внимательная аудитория, риторика, установленная связь и отклик. Контакт оратора с аудиторией строится при помощи зрительного восприятия (внешнего вида выступающего, его поведения, визуальных материалов), техник удержания внимания и зрительного контакта.

Критерии оценки аудитории оратором: социально-демографический состав, физическое и психическое состояние, степень однородности, отношение к теме выступления и оратору и так далее.

Мастера слова не должны вести непрерывный монолог в течение нескольких часов. Как показали исследования, люди способны концентрироваться на серьезной информации только 30-40 минут, дальше они устают и теряют интерес. Поэтому важно, чтобы выступающий чувствовал настроение аудитории, мог вовремя переключить их внимание, разрядить обстановку, а может и пошутить.

Также оратору нужно следить, как слушатели реагируют на поднятые темы: если вопрос им не нравится и вызывает

негатив, лучше поскорее заговорить о чем-то другом, иначе есть риск остаться с пустым залом.

Лучше выбирать простые выражения и не делать очень сложных сравнений, ведь аудитория ценит информацию, преподнесенную в легкой манере.

Каких бы размеров ни достигало число слушателей, они сразу почувствуют страх, негатив и враждебность по отношению к себе, поэтому истинный оратор должен быть доброжелательным и вести себя профессионально, то есть:

- исключить упреки, шантаж, угрозы, оскорбление слушателей или третьих лиц;
- не лгать и не увиливать при ответах на вопросы;
- не унижать оппонентов и несогласных;
- обращаться к чувствам слушателей, но не манипулировать ими;
- не следует искажать факты или фразы оппонентов;
- нельзя отказываться от сказанных ранее слов.

Профессионал показывает добросовестность и компетентность, самокритичность, внимательность и равенство со слушателями. Отношение оратора к аудитории не должно зависеть от ее расположения к говорящему, ведь конечная цель любого выступления – склонить людей на свою сторону.

А эффект общения и связи со слушателями возникает тогда, когда выступающий строит свой монолог в виде диалога, обращается к незнакомцам как к близким друзьям, не стесняется собственных слов и ошибок.

Выступающий – это человек, на котором будет сосредоточено внимание десятка или сотни зрителей, поэтому, помимо подготовленной речи, необходимо продумать, как держать себя во время выступления.

Поведение оратора в аудитории не должно быть вульгарным, грубым, агрессивным и наоборот – неуверенным, тихим. Лучший вариант – держаться спокойно, смотреть на аудиторию, время от времени менять свое положение и прибегать к жестукуляции, это делает выступление более живым.

Признаками взаимопонимания между оратором и слушателями являются: положительная реакция на слова выступающего, «рабочая» тишина в аудитории, внешнее выражение внимания у слушателей (их поза, сосредоточенный взгляд, возгласы одобрения, согласные кивки головой, улыбки, смех, аплодисменты).

Также следует отказаться от чтения бумажек – рекомендуется выучить основной текст наизусть, оставив в заметке план выступления, важные данные (цифры, названия, сложную терминологию) и подсматривать по необходимости. Структура выступления важна, но ее можно разбавлять примерами из жизни, шутками или взаимодействием с аудиторией, чтобы разрядить обстановку.

Ораторскому искусству может научиться каждый, главное – поверить в себя и не бросать практику.

Вопросы для самопроверки

1. Основная тактика взаимодействия оратора с аудиторией.
2. Построение контакта оратора с аудиторией.
3. Признаками взаимопонимания между оратором и слушателями
4. Приемы завоевания оратором аудитории и управления ей.

5. Ответы на вопросы при публичном выступлении, прогнозирование вопросов.

Вопросы для обсуждения

1. Психологические механизмы взаимодействия оратора и аудитории в ходе устного выступления.
2. Особенности различных аудиторий и их учет в профессиональной деятельности юриста.
3. Критерии оценки аудитории.
4. Ораторские приемы установления и поддержания контакта с аудиторией в ходе устного выступления.
5. Признаки взаимопонимания между оратором и слушателями.

Темы рефератов:

1. Риторические фигуры в юридической практике.
2. Образ оратора. Невербальные средства воздействия.
3. Эристика как искусство спора.
4. Судебный оратор и его аудитория.

Задания для самостоятельной работы

1. Ознакомьтесь с речью адвоката Ф.Н. Плевако в защиту старушки из Сызрани, которая украла жестяной чайник стоимостью 30 копеек. Она была предана суду присяжных, так как являлась потомственной почетной гражданкой. Прокурор требовал наказания для совершившей кражу, не взирая на ее почтенный возраст и ничтожную стоимость похищенного, в связи с тем, что неуважение к праву частной собственности может привести к разрушению основ государства, однако присяжные взяли сторону адвоката и оправдали подзащитную. Определите, какие аргументы и выразительные средства

использует адвокат для убеждения присяжных. Можно ли доводы, приведенные Ф.Н. Плевако, назвать корректными?

«Много бед, испытаний пришлось претерпеть России за ее больше, чем тысячелетнее существование. Печенеги терзали ее, половцы, татары, поляки. Около двух десятков языков обрушилось на нее, взяли Москву. Все вытерпела, все преодолела Россия, только крепла и росла от испытаний. Но теперь, теперь... Старушка украла старый чайник ценою в тридцать копеек. Этого Россия уж, конечно, не выдержит, от этого она погибнет безвозвратно».

2. Определите, какие логические ошибки допущены в приведенных ниже примерах.

1. – Велосипед – самый дешевый вид транспорта.

– Что вы, велосипеды очень подорожали!

2. Девочка:

– Я так рада, что не люблю спаржу.

Подруга:

– Отчего же, милая.

Девочка:

– Потому что, если бы я ее любила, мне пришлось бы ее есть, а я ее не выношу.

(Л. Кэрролл «Алиса в Зазеркалье»)

3. Определите, какие ошибки допущены в следующих ситуациях начала общения, нередко встречающихся в практике публичной речи.

«Я хочу рассказать вам сегодня о...».

«Может, я скажу не совсем удачно, но...».

«Дорогие друзья! Позвольте рассказать вам...».

«Я еще только начинаю свою деятельность. Но попробую объяснить вам...».

«Вы, конечно, уже знаете, что я сегодня имею честь сообщить».

«Все вы помните, что Петербург был основан в 1703 году».

«Я постараюсь решить ваши проблемы: все вы хотите делать это лучше?».

«Не буду долго утомлять вас и скажу коротко, если позволите...».

«Я очень волнуюсь, поэтому прошу простить мне некоторую сумбурность...».

«Вы, вероятно, подумаете, что я плохо знаю предмет...».

«Я всегда заинтересован в том же, в чем заинтересованы вы...»

4. Составьте и произнесите речь «Я». Тема её – вы сами. Подсказка. Ваше выступление – это ваша визитная карточка. Цель её – познакомиться с собой, представить себя, заинтриговать собой, по возможности обаять аудиторию. Найдите для такого хорошо знакомого вам предмета разговора, как информация о себе, своём характере, увлечениях, достоинствах и недостатках, неожиданный приём, ассоциацию, чтобы не только сообщить свои анкетные данные, но и наиболее искренне и полно представить свой внутренний мир. Итак, «заговори, чтобы я тебя познал», понял и заинтересовался тобой. (Русская пословица: конь узнается по езде, а человек по разговору). На подготовку двух-, трёхминутной речи потратьте не более 10 минут. Вы впервые получили задание сочинить свое собственное выступление. И здесь и в дальнейшем, произнося тренировочные речи, руководствуйтесь следующим советом: написанный текст держите перед собой, лишь изредка заглядывая в него. Избегайте механического чтения. Внимание и

сосредоточенность помогут вам удержать в памяти и воспроизвести написанное вами близко к тексту. Особенно важно не терять связь со слушателями, публично мыслить и активно выполнять свою действенную задачу. Вспомним требование Петра Великого: «Указую: господам сенаторам речь в присутствии схода держать не по написанному, а токмо словами, дабы дурь каждого всем видна была». И будем учиться говорить умно. При произнесении первых самостоятельных речей все полученные в предшествовавших двух занятиях навыки внешней и внутренней техники речи помогли вам говорить свободно и чётко. Но кроме дыхания, голоса, артикуляции и дикции есть ещё один важный элемент, обойти вниманием который любому совершенствующему свою речь нельзя. Это – культура произношения, или орфоэпия (в пер. с греч. – «правильная речь»). Нарушение произносительных норм современного русского языка является серьёзным недостатком, помехой в речевом взаимодействии. Для передачи своей мысли другому лицу требуется не только владеть наилучшим запасом слов, но и наилучшим воспроизведением звуков, слова составляющих. В ином случае неточность произношения становится ошибкой, искажающей смысл сказанного.

5. Обдумайте и произнесите на занятии трехминутную речь на любую из следующих тем:

1. Почему я выбрал именно эту профессию?
2. Что я люблю делать в свободное время?
3. От чего я хотел бы избавиться?

Требования к речи: 1) точность регламента (попытайтесь уложиться в 3 минуты); 2) связность, обдуманность; 3) требования к исполнению – максимальная простота, разговорность, естественность; попытайтесь

убедить всех в своей точке зрения, склонить к ней; самое главное – выполняйте требования коммуникативности, эффективного общения с аудиторией: помните о зрительном (и голосовом) контакте, старайтесь быть самим собой – как можно больше обаяния и доброжелательности!

6. С кем из двух величайших мыслителей древности – Демосфеном или Цицероном – вы согласны в определении требований к личности оратора?

...Ценность представляет не сама по себе речь оратора и не звучность его голоса, а то, насколько он разделяет точку зрения народа и насколько ненавидит и любит тех же людей, каких и отечество (Демосфен, речь «О венце»);

...Оратор должен обладать остроумием диалектика, мыслями философа, словами чуть ли не поэта, памятью законоведа, голосом трагика, игрою такой, как у лучших лицедеев (Цицерон, трактат «Об ораторском искусстве»).

Сформулируйте ваше представление об идеальном современном ораторе.

Рекомендуемая литература

1. Зубра, А. С. Ораторское искусство - ключи к Успеху : монография / А. С. Зубра. – Минск : Дикта, 2011. – 294 с.

2. Куликова, Э. Г. Коммуникативные стратегии академического и профессионального взаимодействия : учебник / Э. Г. Куликова, М. Е. Локтева. – Ростов-на-Дону : Издательско-полиграфический комплекс РГЭУ (РИНХ), 2022.

– 483 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=694663> (дата обращения: 21.08.2023).

3. Каверин, Б. И. Ораторское искусство : учебное пособие / Б. И. Каверин, И. В. Демидов. – Москва : Юнити-Дана, 2012. – 254 с.

4. Кульназарова, А. В. Основы деловых коммуникаций : учебное пособие / А. В. Кульназарова, Т. В. Стрельникова. – Санкт-Петербург : СПбГУТ, 2020. – 97 с.

5. Непряхин, Н. Все пропало: форс-мажор в публичных выступлениях / Н. Неряхин // Консультант. – 2011. – № 19.

6. Ораторское искусство : учебное пособие / В. О. Агибалова, С. А. Борякова, Н. Д. Эриашвили [и др.]. – Москва : Юнити-Дана, 2012. – 256 с.

7. Рубаник, Т. В. Культура речи юриста : учебное пособие / Т. В. Рубаник. – Минск : РИПО, 2016. – 300 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=463332> (дата обращения: 21.08.2023).

Тема 9. Методика произнесения публичной речи

1. *Искусство спора и дискуссии в деятельности оратора.*
2. *Требования к личности оратора.*
3. *Самосовершенствование юриста в ораторском мастерстве.*

Деловой спор является неотъемлемым элементом развития межличностного взаимодействия, обязательным этапом процедуры принятия решений. Владение культурой спора, умение вести дискуссию и полемику – важный фактор профессиональной компетентности, обязательное слагаемое имиджа.

Спор определяется как: словесное состязание, обсуждение чего-либо между двумя или несколькими лицами,

при котором каждая из сторон отстаивает свое мнение, свою правоту. Борьба мнений (обычно в печати) по различным вопросам науки, литературы, политики и т.п.; полемика. Разногласия, ссора, препирательство. Перен. Противоречие, несогласие. Взаимное притязание на владение, обладание чем-либо, разрешаемое судом.

Общим для всех значений слова спор является наличие разногласий, отсутствие единого мнения, противоборство.

Спор может служить средством для разъяснения истины, для проверки какой-либо мысли. Вступая в спор, следует четко определить цель и мотивы. Они должны быть у всех одинаковы.

«В споре рождается истина» - в этом афоризме древних мыслителей заключается суть спора для проверки какой-либо мысли, идеи. В таком споре тщательно подбираются и анализируются аргументы, взвешенно оцениваются позиции и взгляды оппонентов.

Если задачей спора является не установление истины, а убеждение в ней собеседника, то порой так поступают, исходя из служебной необходимости: «надо по долгу службы», в силу каких-либо обстоятельств. Хотя часто сам убеждающий вовсе не убежден в истине того, что защищает, или в ложности того, что опровергает.

Важно также понимать социальную, практическую значимость спора, чтобы не растрчивать свою энергию на обсуждение и решение несущественных, имеющих второстепенное значение проблем.

Логическая структура спора состоит из доказательства и опровержения. Схематически эту структуру можно представить следующим образом:

<p><i>I. Выдвижение и защита тезиса.</i></p> <p>Доказательство</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Тезис 2. Аргументы 3. Демонстрация 4. Фактический материал 	<p><i>II. Опровержение выдвинутых тезисов(t) и аргументов(a).</i></p> <p>Опровержение</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Приемы: <ol style="list-style-type: none"> А). Adrem- «к делу» Б). adhominem – «к человеку» 2. Уловки (софизмы)
--	---

Понятия:

1. Тезис – мысль или положение, истинность которого требуется доказать.
2. Аргументы – доводы, основания, – положения, с помощью которых обосновывается тезис.
3. Демонстрация – форма логической связи между доводами и тезисом.
4. Фактический материал – факты, цифры, примеры, которые тоже выполняют функцию доказательства.

При построении логического доказательства необходимо знать и соблюдать правила выдвижения тезиса и аргументов.

Правила выдвижения тезиса:

1. Тезис должен быть четко и кратко сформулирован.
2. Тезис должен оставаться неизменным в ходе данного доказательства.
3. Тезис не должен содержать в себе логического противоречия.

Работая над тезисом, следует учитывать правила его использования и ошибки, возможные при нарушении этого правила. Правило точности тезиса означает, что основное положение спора, содержание которого пытаются донести до людей и убедить в его правильности, должно быть сформулировано в ясной и доступной для участников терминологии. Для этого необходимо в начале спора определиться в понятийном аппарате, определиться в исходных понятиях, обеспечивающих доказательство наших логических рассуждений. Определение должно быть четким и ясным, иначе нарушение этого правила приведет к двусмысленности определений, например, «жизнелюб – индивид, который любит сам пожить и окружающим дать жизни». Предположение о том, что участники спора знают содержание понятия и вкладывают одинаковый смысл в терминологию, не всегда оправдано. Даже такое часто употребляемое понятие, как демократия, свобода слова и им подобные часто по-разному истолковываются разными людьми.

Правило о неизменности тезиса не является абсолютным, не запрещает видоизменять тезис и отступать от первоначально сформулированного лишь в процессе данного рассуждения. Если оратор убедился в неточности, чрезмерности своего тезиса, то он может изменить его, но сказав об этом своему оппоненту.

Ошибка по отношению к тезису называется подменой тезиса. Она встречается в форме потери тезиса, а также полной или частичной его подмены. Полная подмена тезиса проявляется в том, что выдвинув определенное положение в качестве тезиса, выступающий в итоге доказывает нечто другое, близко стоящее или напоминающее первоначальный

тезис. В одних случаях – это прием в политических дискуссиях, когда сознательно извращают истину, в других – результат заблуждения или небрежности в рассуждениях.

К подмене тезиса относится также ошибка, получившая название «логической диверсии», когда оппонент, чувствуя невозможность доказать или оправдать выдвинутое положение, отвлекает внимание слушателей на обсуждение другого утверждения, не имеющего никакой связи с первоначальным тезисом. Вопрос об истинности тезиса остается при этом открытым, ибо обсуждение искусственно переключают на другой вопрос.

Правила выдвижения аргументов:

1. Аргументы должны быть истинными.
2. Аргументы должны быть достаточными для данного тезиса.
3. Истинность аргументов должна быть доказана независимо от тезиса.

Требования к аргументам. Первое правило: аргументы должны быть истинными, иначе возникнет ошибка, неточность в доказательстве и нарушение этого правила. Если истинность аргумента сомнительна, мы получим ложное основание, ложный довод. Второе правило: аргументы должны быть достаточными для данного тезиса. Если недостаточно будет аргументов, то недостаточно будет оснований для доказательства тезиса. Истинность аргументов должна быть доказана независимо от тезиса, иначе из таких аргументов может вытекать вероятный, но не достоверный тезис. Аргументы выполняют функцию фундамента, на котором зиждется все здание доказательства. И если в фундамент

рассуждения положены недостаточно проверенные или сомнительные факты, то тем самым ставится под угрозу весь процесс доказательства: достаточно оппоненту поставить под сомнение один или несколько доводов, как порушится вся система рассуждения и тезис окажется лишь декларативно провозглашенным. Доказательство будет несостоятельно и в том случае, когда из нескольких фактов пытаются вывести весьма широкое обобщение, которое будет не убедительным, поспешным. Так же бессмысленно приводить все новые и новые аргументы для доказательства уже обоснованного тезиса, чрезмерность не всегда дает положительные результаты. При таком способе подбора аргументов оратор может совершить логическую ошибку «чрезмерного доказательства», когда незаметно для себя использует явно противоречащие друг другу доводы.

Наилучшим принципом убедительного рассуждения является не «чем больше аргументов, тем лучше», а «лучше меньше, да лучше». Дело не в количестве приводимых доводов, а в их качестве. Подбирая аргументы для доказательства своих положений, ориентируйтесь на своего оппонента, с учетом его индивидуальных особенностей, участников спора. Таким образом, все факты и положения должны быть тщательно взвешены и отобраны, чтобы получить надежный и достаточный фундамент из аргументов.

На процесс убеждения сильное влияние оказывает эмоциональное состояние слушателей, их субъективное отношение к предмету разговора. Подбор аргументов во многом зависит от хорошего знания предмета спора, общей эрудиции участников, находчивости, сообразительности, от быстроты реакции, выдержки и самообладания, от понимания ситуации общения.

Различают два вида доказательства – прямое и косвенное. При прямом доказательстве тезис обосновывается без помощи дополнительных построений: выдвигается тезис и приводятся доводы, обосновывающие истинность выдвинутого положения

Косвенное доказательство предполагает обоснование истинности тезиса посредством опровержения антитезиса – противоречащего положения. Рассуждение в этих случаях идет окольным путем. Например, оценивая чье-то выступление, мы можем рассуждать: «если бы выступление было скучным, оно бы не вызвало стольких вопросов. Значит, выступление было интересным», т.е. вместо прямого обоснования тезиса «Выступление было интересным» выдвигается антитезис, что оно было скучным. Из антитезиса выводятся следствия, но они не подтверждаются реальной ситуацией. Значит, допущение о неудаче выступления неверно, а тезис истинен. Таким образом, косвенное доказательство проходит следующие этапы: выдвигается антитезис и из него выводятся следствия с намерением найти среди них хотя бы одно ложное; устанавливается, что в числе следствий действительно есть ложное; делается вывод, что антитезис неверен; из ложности антитезиса делается заключение, что тезис является истинным.¹

Методы, используемые в демонстрации:

1. Дедуктивный (лат.выведение) – рассуждения от общего к частному, от общих положений и законов к частным положениям и законам. Например, от общих задач перехода к рыночной экономике, стоящих перед страной, к конкретным задачам данного трудового коллектива.

-
2. Индуктивный (лат.наведение) – умозаключение от частного факта к общим выводам.
 3. Аналогия – сопоставление, сравнение одного предмета с другим, умозаключение, в котором на основании сходства предметов в одних признаках делается вывод о сходстве этих предметов и в других признаках.

Использование метода аналогии требует соблюдения следующих условий: общие признаки сравниваемых предметов должны быть по возможности более разнообразными; общие признаки сравниваемых предметов должны быть существенными; чем меньше существенны различия между сравниваемыми предметами, тем выше вероятность заключения.

Демонстрацию некоторые специалисты называют выводами или способами доказательства. Основное правило демонстрации: способы доказательства должны быть простыми и очень короткими.

Чтобы достичь успеха в споре, необходимо придерживаться ряда определенных правил. В частности, полемистам следует:

Всегда ясно определять предмет спора и положения, по которым имеются разногласия.

Не позволять увести себя в сторону от предмета спора.

Четко обозначать свою позицию.

Знать и правильно использовать основные понятия, касающиеся предмета спора, быть компетентным.

Относиться к оппоненту с уважением.

Не терять самообладания в споре.

Подбирать убедительные, рациональные доводы.

Важно также уметь опровергать ложные тезисы оппонента, используя факты и критику. В то же время не

следует упорно отрицать очевидные и правильно доказанные доводы, хотя и спешить с их принятием тоже не стоит. Если разумных возражений найти не удастся, можно повременить с ответом или же потребовать от противника доказательств даже в случае, если тезис кажется вполне правдоподобным.

Требования к личности оратора.

Чтобы быть подлинным оратором, нужны талант, природное дарование. Вот как об этом писал Цицерон: «Первое и важнейшее условие для оратора есть природное дарование... Ведь для красноречия необходима особого рода живость ума и чувства, которая делает в речи нахождение всякого предмета быстрым, развитие и украшение – обильным, запоминание – верным и прочным».

У каждого человека есть свой речевой талант, и надо понять, в чём он состоит, постараться раскрыть свои возможности. Один человек может писать стихи (и он будет поэтом), другой достаточно изобретателен в устной речи (часто такой человек – «душа компании»), третий молчалив, но деловит – возможно, он будет работать в сфере производства и управления (писать документы, вести деловые переговоры), четвертый – хочет писать статьи в газеты (он будет журналистом). В сущности, выбор профессии и жизненного пути связан с развитием определённых речевых способностей. Поэтому профессия и ощущение жизненного комфорта соотносятся не просто с интересами, а с определённой областью речей и текстов, которыми человеку придётся профессионально заниматься. В том случае, если данная речевая деятельность (профессиональное общение) удовлетворяют человека, он может сказать, что «нашел себя в жизни».

Второе требование – понять, в чем состоит ваш речевой талант и развить его. Развитие таланта предполагает работу над собой, которая состоит в повышении знаний и образованности оратора.

Следующее требование к оратору касается своеобразия личности. Всякий оратор ценится как человек, обладающий собственным взглядом на предмет и аргументированно защищающий свою философско-профессиональную позицию. Отстаивание позиции не предполагает прямолинейного упрямства, напротив, хороший ритор ведёт себя мудро, тонко и уместно: он умеет и промолчать, и выслушать оппонента, но и отстоять в конце концов свою точку зрения.

При индивидуальной своеобразии можно говорить и об универсальных качествах, которые должны быть присущи оратору. Такие качества оратора всегда обсуждались в риториках, касаясь характера и свойств личности оратора – их принято называть ораторскими нравами. К ним относятся честность, образованность, скромность, предусмотрительность, ответственность, решительность и нек. др. Любопытно, что каждое время, имеющее свою нравственную и идеологическую стилистику, может выдвигать свои требования к человеку. Кроме того, качества личности обсуждаются в разных областях наук: откроете ли вы учебник по культуре делового общения, или психологию общения, или новый учебник по деловому администрированию – везде находится место для описания человека-профессионала с его качествами и характеристиками. В данном описании попробуем коснуться универсальных требований, предъявляемых любому участнику общения.

Честность – открытое и справедливое отстаивание своей позиции. Никто не захочет слушать человека нечестного, скрывающего свои истинные намерения.

Образованность – знание предмета речи, потенциальная широта воззрения на разбираемую проблему. Если аудитория уверена в образованности оратора, она доверяет его мнению.

Скромность – умаление личных достоинств, которое оттеняет свойства предмета, утверждает знание, а ораторскому тщеславию и жажде славы отводит второстепенное место.

Предусмотрительность – способность предвидеть развитие событий, не позволяющая совершать неразумных импульсивных поступков. Хороший ритор, предвосхищая действие чужих и своих речей, подобен хорошему полководцу: умеет отступать и «отсиживаться» в засаде, а затем переходить в наступление убедительным и искусным словом. Здесь в силу вступают не обман и манипуляция, а разум, житейская мудрость, профессиональная проницательность.

Ответственность – приготовление и готовность ответить за произносимые мысли и слова. Ответственность связана с чувством стыда – возможного осуждения и даже позора за неудачно сказанную речь. Безответственность, напротив, соединена с равнодушием к чужому мнению, неуважением к слушателям, она – следствие ослабления волевого начала в человеке.

Решительность – способность настойчиво и волево проводить свои идеи. Решительность связана с внутренней энергией, которая присутствует в каждом человеке, но может быть или ослаблена обстоятельствами, или, напротив, быть мобилизованной внутренним настроением личности. Качество решительности, как и другие свойства оратора, – не просто

дается от природы, но вырабатывается и формируется годами напряжённой работы и самовоспитания.

Конечно, здесь перечислены не все качества оратора, или ораторские права. Видимо, можно назвать ещё много качеств, которые приблизят нас к облику идеального или совершенного оратора. Не только каждое время диктует свои нравы и взгляды на идеал поведения и образцы речи – существуют еще и личные взгляды каждого человека на требования к личности, которые проявляются в личностном поведении. Культурное действие в данном случае состоит в том, чтобы освоить всё лучшее, что известно о свойствах ритора и ораторском искусстве, а затем применить эти знания к своей жизни.

Заповеди оратора: семнадцать риторических правил

1. Говорите не им, а с ними, или долой монолог.
2. Мы слушаем не речь, а человека, который говорит.
3. Если хотите стать хорошим оратором, станьте сначала хорошим человеком.
4. Лучший образец для подражания – это вы сами.
5. Волнение полезно.
6. Возможность говорить с людьми – это радость.
7. Слушатели – ваши друзья.
8. Слушателя надо уважать. Учитывайте противоположные мнения.
9. Старайтесь не говорить публично на темы, которые вас не интересуют.
10. Свойства оратора (уверенность, дружелюбие, искренность, объективность, увлеченность) «заразительны»: они передаются слушателям.
11. Чем живее чувство, тем живее движение.
12. Движение должно быть естественно и разнообразно.

13. Движение — это жизнь! Создавайте ощущение движения!

14. Будьте изобретательны.

15. Нельзя прощаться много раз!

16. Речь должна быть не только ладно скроена, но и крепкошита.

17. Мы говорим не для слуха, а для глаза.

Вопросы для самостоятельной работы

1. Требования к внешнему виду оратора, его внутреннему настрою и мимике, правила жестикуляции.

2. Основные параметры голоса оратора.

3. Правильное составление и произнесение текста публичной речи.

4. Ораторское искусство в профессиональной деятельности юриста.

5. Требования, предъявляемые к ораторской речи, методике ее подготовки и произнесения.

Вопросы для обсуждения

1. Искусство спора и дискуссии в деятельности оратора.

2. Важнейшие проблемы произнесения публичной речи.

3. Требования к облику оратора.

4. Основные параметры голоса оратора.

5. Подготовка и проведение дискуссии.

6. Искусство задавать вопросы и его роль в эффективном общении.

7. Требования к личности оратора.

-
8. Самосовершенствование юриста в ораторском мастерстве.
 9. Лингвистические словари и справочники в работе юриста.

Темы рефератов:

1. Речевой этикет в письменном общении.
2. Культура полемики.
3. Дискуссия как вид речевой деятельности.
4. Рациональное и эмоциональное в споре.
5. Критерии аподиктического спора.
6. Полемика в зале суда.
7. «Мозговая атака» как особый тип обсуждения проблемы.

Задания и упражнения для самостоятельной работы

Задание 1. Правильно произнесите слова.

Патетика, пантера, пенсне, сессия, свитер, синтез, тент, терапевт, диспансер, термос, тест, фланель, штемпель, энергия, эффект, адекватный, анестезия.

Задание 2. Укажите стилистическую окраску синонимов, употребите синонимы в контексте.

Быстрый – проворный – скорый; надеяться – уповать – чаять; доблестный – храбрый – смелый; бессменный – постоянный – хронический, спокойный – уравновешенный – флегматичный.

Задание 3. Найдите речевые ошибки, отредактируйте предложения.

Телефонная станция уточняет права абонентов. Своевременно заплатите проезд в автобусе. Некогда мне: чайник скипел. В киоске продаются актеры кино. Вернисаж

продлится три недели. Дом находился в полтора часа ходьбы от деревни. В списке двое мужчин и пятеро женщин. Витя простыл и не пришел в школу.

Задание 4. Найдите ошибки в употреблении форм глаголов и определите, какой критерий культуры речи нарушается в предложениях?

1. Слух о сумасшествии Чацкого попадает на подготовленную почву, и фамусовское общество охотно поддержало эту сплетню.

2. В годы реакции многие отреклись от прежних либеральных взглядов, замыкались в темном мирке личных интересов.

3. Ноздрев – большой любитель купить и менять свои вещи.

4. Закрыв книгу, у вас в памяти надолго остаются ее герои.

5. Его охватило сильное беспокойство, получив письмо из деревни.

6. Готовя роман к переизданию, автором был внесен в него ряд существенных исправлений.

7. Шарапову, рискуя жизнью, удалось заманить банду в ловушку.

Задание 5. Составьте словосочетания с глаголами и существительными, близкими по значению, по следующим моделям:

Оплатить (что-либо) – платить (за что-либо);
превосходство (над чем-либо) – преимущество (перед чем-либо);
информировать (о чем-либо) – сообщать (что, о чем-либо);
обращать внимание (на что-либо) – уделять внимание (чему-либо).

Задание 6. Прочитайте вслух отрывок из речи Н.Ф. Плевако на суде (См.: Ивакина Н.Н. Основы судебного красноречия - М.: Юристъ, 2002 – С.180-181). Следите за интонацией, дикцией, произношением. Подчеркните слова, на которые падает логическое ударение. Отметьте паузы.

Задание 7. Проанализируйте отрывок из обвинительной речи на суде В.И. Петрова (См.: Петров О.В. Риторика Учебник.- М.: Т.К. Велби, изд-во Проспект, 2006 – С. 410). Выделите трудные для произнесения слова и словосочетания, найдите в нем главную мысль, а затем передайте его содержание в собственной интерпретации.

Выполните упражнения:

1. По усилению звучности голоса:

а). Наполните быстро легкие воздухом и тяните «а», медленно выталкивая воздух в течение 10 секунд, повторите это упражнение, увеличивая время до 30 секунд. Затем начните с громкого звука «а», медленно сбавляя, затем наращивая звучность голоса.

2. По развитию диапазона звучания голоса:

а) Прочтите вслух стихотворение, повышая звук постепенно от строки к строке, после появления напряжения отступите по тону назад, затем снова продолжайте равномерное повторение.

3. Для отработки интонации (необходимо произносить речь и тихо и громко):

а). Повторяйте слова «хорошо» с выражением радости, восторга, восхищения, нерешительности, угрозы, гнева.

б). Повторите фразы: «Суд удаляется на совещание», «Он был освобожден из - под стражи в зале суда», придавая им

разные значения (любопытство, отвращение, гнев, утомление, тревогу).

4. Упражнения по отработке дикции:

а). Чистоговорки: Не тот глуп, кто на слова скуп, а тот глуп, кто на дело туп.

б). Скороговорки: Рапортовал, да недорапортовал, стал дорапортовывать – зарпортовался.

5. Упражнения по орфоэпии (соблюдению правил произношения и ударения):

а). Поставьте ударение в словах и прочитайте их в слух: каталог, средства, осужденный, приговор, договор,

Рекомендуемая литература

1. Каверин, Б. И. Ораторское искусство : учебное пособие / Б. И. Каверин, И. В. Демидов. – Москва : Юнити-Дана, 2012. – С. 123-145.

2. Ораторское искусство : учебное пособие / В. О. Агибалова, С. А. Борякова, Н. Д. Эриашвили [и др.]. – Москва : Юнити-Дана, 2012. – С. 102-123.

3. Зубра, А. С. Ораторское искусство - ключи к Успеху : монография / А. С. Зубра. – Минск : Дикта, 2011. – С. 69-89.

4. Крылова, М. Н. Публичная и научная речь : учебное пособие / М. Н. Крылова. – зерноград : Донской государственный аграрный университет, 2022. – 114 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=699901> (дата обращения: 21.08.2023).

5. Михальская, А. К. Основы риторики. От мысли к слову / А. К. Михальская. – Москва : Московский учебник, 2001. – 416 с. – URL: <https://klex.ru/1gs1>

6. Кондакова, Ю. В. Устное публичное выступление : учебное пособие / Ю. В. Кондакова. – Екатеринбург : Архитектон, 2010. – 138 с. – URL: <https://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=221960> (дата обращения: 22.08.2023).

Тестовое задание

для оценки качества освоения курса

Выберите **ОДИН** правильный вариант.

1. *Согласно Словарю Даля, «наука и умение говорить и писать красно, убедительно и увлекательно; витийство» - это...*
 - А) красноречие;
 - Б) деловое общение;
 - В) речевая коммуникация;
 - Г) этика деловых отношений.
2. *Человек, который ораторствует по общественно значимым и политическим вопросам, - это...*
 - А) оратор;
 - Б) трибун;
 - В) ритор;
 - Г) вития.
3. *Искусство построения, написания и (или) публичного произнесения речи с целью оказания желаемого воздействия на аудиторию – это...*
 - А) театральное искусство;
 - Б) политическое искусство;
 - В) ораторское искусство;
 - Г) музыкальное искусство.
4. *«Добрый муж, искушенный в речах», - так выглядел идеальный оратор эпохи...*
 - А) Античности;
 - Б) Средневековья;
 - В) Возрождения;
 - Г) Просвещения.

5. *По словам А.Ф. Кони, «лучшие речи просты, ясны, понятны и полны глубокого (...)»*
- А) пафоса;
 - Б) значения;
 - В) уважения;
 - Г) смысла.
6. *Ораторская проза – это...*
- А) искусственные напыщенные построения, лишённые художественности и эмоциональности;
 - Б) живая речь, получившая художественную разработку, благодаря которой она оказывает влияние на развитие всех видов прозы;
 - В) стилистически обработанная мастерами слова форма общенационального языка;
 - Г) стиль речи, обслуживающий агитационно-массовую деятельность.
7. *Какое из данных высказываний построено по схеме: S есть P, т.е. субъект-связка-предикат?*
- А) Говорящий убеждает слушающего;
 - Б) Усвоение риторики происходит через образы красноречия;
 - В) Риторика – искусство убеждающей речи;
 - Г) Искусство говорить правильно – это не то же самое, что искусство говорить красиво.
8. *Языковое и речевое единство, которое характеризуется смысловой и композиционной завершенностью, - это...*
- А) суждение;
 - Б) текст;
 - В) высказывание;
 - Г) фраза.
9. *В то время возле каждого московского вокзала находилось несколько чайных, трактирных и пивных. Это были дореволюционные заведения, носившие особый московский*

отпечаток. Они ожили после суровых дней военного коммунизма... (В. Гиляровский). В данном тексте предложения связаны между собой...

- А) цепной связью;
- Б) параллельной связью;
- В) бессистемной связью;
- Г) бессоюзной связью.

10. Этот риторический эффект в буквальном переводе на русский язык означает: «увеличение, раздувание». Он называется...

- А) градация;
- Б) гиперболо;
- В) оксюморон;
- Г) амплификация.

11. Расположение мыслей (диспозиция) – так в античной терминологии называли...

- А) обдумывание темы выступления, учет особенностей аудитории, темперамента самого оратора;
- Б) выбор тропов, фигур речи, работу над изобразительностью и выразительностью текста;
- В) работу над структурой ораторской прозы, композицию высказывания;
- Г) выступление с речью перед аудиторией, технику речи.

12. «Заклинания, проникнутые божественной силой речи, и радость наводят и печаль отвращают, потому что мощь заклинания, соприкасаясь с человеческой мыслью, чарует ее, убеждает и переиначивает средствами своего волшебства». Кому принадлежат эти слова, ставшие крылатыми?

- А) Горгию;
- Б) Лисию;
- В) Демосфену;
- Г) Цицерону.

13. *Кто из философов Древней Греции считал, что риторика – это искусство находить возможные способы убеждения относительно данного предмета?*
- А) Платон;
 - Б) Аристотель;
 - В) Сократ;
 - Г) Демокрит.
14. *Искусство хорошо говорить, следуя манере языка, стилистике речей этого великого оратора Древнего Рима, называется...*
- А) эпикуреизм;
 - Б) пуризм;
 - В) аскетизм;
 - Г) Цицеронизм.
15. *По словам Цицерона, «спутник мира, союзник досуга и как бы вскормленный уже хорошо устроенного общества», - это...*
- А) красноречие;
 - Б) софизм;
 - В) алогизм;
 - Г) макиавеллизм.
16. *Профессором русской и латинской словесности в Царскосельском лицее, учителем А.С. Пушкина, автором трудов по ораторскому искусству был...*
- А) М.В. Ломоносов;
 - Б) М.М. Сперанский;
 - В) Н.Ф. Кошанский;
 - Г) А.Ф. Мерзляков.
17. *Обобщенное название наук, изучающих функционирование языка, - это...*
- А) речеведение;
 - Б) словесность;

- В) культурология;
- Г) филология.

18. ***Речевая выразительность – это...***

- А) ясность речи, ее логичность, стройность, четкость;
- Б) богатство речи, разнообразие используемых в ней языковых средств, ее эмоциональная окрашенность;
- В) отсутствие в ней лишних слов, ненужных повторений;
- Г) устранение из языка говорящего и пишущего слов нелитературных, жаргонных, вульгарных.

19. ***Речевое мастерство – это...***

- А) соблюдение человеком формальных требований орфоэпии, лексики, фразеологии, грамматики;
- Б) умение излагать свои мысли в сфере официально-делового общения;
- В) умение выбрать наиболее точный, информативный и выразительный вариант слова, оборота речи, фразы, предложения;
- Г) умение излагать свои мысли в сфере научного общения.

20. ***«Учиться хорошей, спокойной, интеллигентной речи надо долго и внимательно – прислушиваясь, запоминая, замечая, читая и изучая». Эти слова принадлежат корифею отечественной филологии, исследователю литературы и культуры Древней Руси...***

- А) А.С. Пушкину;
- Б) Л.Н. Толстому;
- В) В.И. Ленину;
- Г) Д.С. Лихачеву.

21. ***Качество речи, ее звуковую окраску определяет...***

- А) темп речи;
- Б) интонация;
- В) тембр голоса;
- Г) голос.

22. ***Ритмико-мелодическая сторона речи, служащая в предложении средством выражения синтаксических значений и эмоционально-экспрессивной окраски, - это...***
А) интонация;
Б) темп речи;
В) пауза;
Г) логическое ударение.
23. ***К.С. Станиславский говорил: «Да не будет слово твое пусто и (...) твое бессловесно».***
А) пение;
Б) молчание;
В) моление;
Г) сопение.
24. ***Соответствие требованиям приятного для слуха звучания, подбор слов с учетом их звуковой стороны – это...***
А) речевая агрессия;
Б) речевая толерантность;
В) коммуникативное поведение;
Г) благозвучие речи.
25. ***Раздел науки о языке, который изучает функционирование языка, использование его в различных стилях, - это...***
А) стилистика;
Б) риторика;
В) редактирование;
Г) культура речи.
26. ***Это коммуникативное качество (достоинство) хорошей речи состоит в том, что собеседник проявляет уважение к иной точке зрения, избегает употребления жаргонных, вульгарных слов и выражений ...***
А) правильность речи;
Б) этика речи;

- В) доступность речи;
Г) экономичность речи.
27. ***Доводы оратора, обращенные к нравственным и социальным нормам общества, называются...***
А) эстетические аргументы;
Б) логические аргументы;
В) этические аргументы;
Г) психологические аргументы.
28. ***Совокупность методов, позволяющих создать впечатление правоты, не будучи правым, называется...***
А) демагогия;
Б) красноречие;
В) логика;
Г) речеведение.
29. ***Использование сквернословия (в широком смысле) для доказывания своих убеждений, - это...***
А) «представление мнения как факта»;
Б) «неправомерные аналогии»;
В) «прием наклеивания ярлыков»;
Г) «забрасывание грязью оппонента».
30. ***Человека как носитель определенных речевых предпочтений, знаний и умений, установок и поведения – это...***
А) языковое сознание;
Б) языковая личность;
В) языковая культура;
Г) языковое манипулирование.
31. ***Панегирик – это ...***
А) всякое восхваление независимо от жанра, в котором оно выражено;
Б) лишенное эмоциональной окраски слово, которое одинаково в употреблении в любом виде в литературной речи;

- В) слово со стилистически сниженной эмоциональной окраской;
- Г) слово, совпадающее в звучании и написании с другим словом.

32. *Мыслительный план общения посредством речи – это ...*

- А) речевая тактика;
- Б) речевая стратегия;
- В) речевая деятельность;
- Г) речевая коммуникация.

33. *Речевая тактика – это...*

- А) намерение вызвать у собеседника негативные эмоции;
- Б) намерение одного из спорящих одержать победу над противником;
- В) намерение спровоцировать языковую личность оппонента на признание своих ошибок;
- Г) намерение управлять коммуникативным поведением партнера речи.

34. *«Наш государственный строй не подражает чужим учреждениям; мы сами скорее служим образцом для некоторых, чем подражаем другим. Называется этот строй демократическим, потому что он зиждется не на меньшинстве, а на большинстве (демоса)». Эти слова принадлежат древнегреческому оратору и политику...*

- А) Сократу;
- Б) Платону;
- В) Периклу;
- Г) Клеону.

35. *Самое известное произведение древнегреческого риторика Исократ – это...*

- А) «Панегирик»;
- Б) «Риторика»;
- В) «Поэтика»;
- Г) «Похвала Елене».

36. **«Таков твой жребий – тебе придется потрудиться над тем, чтобы восстановить государственный строй и затем самому наслаждаться им в тишине и спокойствии». С такими словами Цицерон обратился к...**
- А) Луцию Сергию Катилине;
 - Б) Марку Антонию;
 - В) Иисусу Христу;
 - Г) Юлию Цезарю.
37. **Инвектива – это...**
- А) сатирическое осмеяние, резкое обличение;
 - Б) неумеренная похвала;
 - В) рабская угодливость перед властью предрержащими;
 - Г) ложное умозаключение, основанное на нарушении правил логики.
38. **Так со времен Античности называют гневные, обличительные речи (впервые с ними выступил оратор Демосфен)...**
- А) эпиграммы;
 - Б) филиппики;
 - В) элегии;
 - Г) дифирамбы.
39. **Всеобщую известность Цицерону-оратору принесли...**
- А) сатиры;
 - Б) мадригалы;
 - В) энкомии;
 - Г) катилинарии.
40. **Восклицания Цицерона типа «О, гнусная мерзость! О, нестерпимое бесстыдство, ничтожность, разврат этого человека! <...> О, ничтожный человек!» - яркий образец лексики...**
- А) инвективной;
 - Б) панегирической;

- В) нейтральной;
- Г) книжной.

41. *Этот оратор эпохи Великой Французской революции прославился страстностью и эмоциональностью своих речей, заслужив высокое звание «Друг народа»...*

- А) Робеспьер;
- Б) Мирабо;
- В) Марат;
- Г) Наполеон.

42. *Горе тому, кто не желает первому министру успеха, в котором так нуждается Франция! Горе тому, кто не отречется от всякого недоверия, всякой злобы, всякой ненависти на алтаре общественного блага!*

В данной речи оратор Мирабо использует изобразительно-выразительное средство...

- А) литоту;
- Б) анафору;
- В) эпифору;
- Г) олицетворение.

43. *Разве солдаты, сложившие свое оружие к стопам встревоженного отечества, не были из народа? А офицеры, которые вели их против вас, к каким классам принадлежали они?*

В данной речи оратор Робеспьер использует изобразительно-выразительное средство...

- А) риторический вопрос;
- Б) гиперболу;
- В) риторическое обращение;
- Г) риторическое восклицание.

44. *Митрополит Иларион произнес речь, ставшую образцом торжественного красноречия на Руси. Она называлась...*

- А) «Слово о погибели земли Русской»;

- Б) «Слово о полку Игореве»;
- В) «Слово о Законе и Благодати»;
- Г) «Слово о расслабленном».

45. *В своих панегириках этот церковный деятель и просветитель XVIII в. активно прославлял реформы Петра Великого...*

- А) патриарх Никон;
- Б) протопоп Аввакум;
- В) Симеон Полоцкий;
- Г) Феофан Прокопович.

46. *Царей и царств земных отрада,
Возлюбленная тишина,
Блаженство сел, градов ограда,
Коль ты полезна и красна!
Эти слова нам известны из оды...*

- А) М.В. Ломоносова;
- Б) А.Н. Радищева;
- В) Г.Р. Державина;
- Г) А.Д. Кантемира.

47. *Об этом коммуникативном качестве (достоинстве) хорошей речи Цицерон сказал: «(...) делает предмет обсуждения видимым».*

- А) речевая точность;
- Б) образность речи;
- В) экономичность речи;
- Г) этика речи.

48. *Товарищи! Граждане! Братья и сестры!
Бойцы нашей армии и флота!
К вам обращаюсь я, друзья мои!*

Это начало речи во время военного парада на Красной площади 7 ноября 1941 г., с которой выступил...

- А) Н.С. Хрущев;

- Б) И.В. Сталин;
- В) А. Гитлер;
- Г) В.М. Молотов.

49. *Речевое мастерство в правовой сфере – это...*

- А) юридическое (судебное) красноречие;
- Б) богословско-церковное (духовное) красноречие;
- В) социально-бытовое красноречие;
- Г) академическое красноречие.

50. *Логография – это...*

- А) профессиональное занятие литературным творчеством;
- Б) профессиональное сочинительство судебных речей;
- В) профессиональное занятие журналистской деятельностью;
- Г) профессиональное написание школьных сочинений репетитором.

Вопросы к зачету по дисциплине «Ораторское искусство юриста» (1 семестр)

1. Понятие ораторского искусства.
2. Ораторское искусство как составная часть подготовки юриста.
3. Значение ораторского искусства для профессиональной деятельности юриста.
4. Ораторское искусство и риторика.
5. Основные положения античной риторики.
6. Величайшие ораторы прошлого и настоящего.
7. Факторы, способствующие возрождению ораторского искусства в России.
8. Виды и формы ораторского искусства.
9. Виды ораторской речи, её цели и функции.
10. Законы ораторского искусства и его функции.
11. Ораторская речь как процесс.
12. Виды, цели и функции ораторской речи.
13. Особенности судебной речи.
14. Специфические особенности судебной аудитории.
15. Общие требования к ораторской речи.
16. Логические основы ораторской речи.
17. Структура и логика ораторской речи.
18. Вступление в речи, его цели и типы.
19. Психологические механизмы ораторской речи.
20. Цели заключения в ораторской речи и его оптимальные варианты
21. Слагаемые основной части ораторской речи.

22. Доказательство в ораторской речи.
23. Ошибки, возникающие при нарушении правил доказательства в публичной речи.
24. Культура речи оратора.
25. Нормативные требования к речи оратора.
26. Выразительные средства речи.
27. Правила цитирования в ораторской речи.
28. Условия и пути овладения культурой речи юристом.
29. Понятие о технике речи.
30. Неязыковые средства речи и их значение для ораторской деятельности.
31. Жесты оратора и правила их использования.
32. Методика произнесения публичной речи.
33. Паралингвистическая составляющая устной речи.
34. Кинетическая составляющая устной речи.
35. Стилиевые особенности устного выступления.
36. Подбор материала устного выступления.
37. Подготовка устного выступления.
38. Приемы запоминания текста публичного выступления.
39. Психологические механизмы взаимодействия оратора и аудитории в ходе устного выступления.
40. Особенности различных аудиторий и их учет в профессиональной деятельности юриста.
41. Критерии оценки аудитории.
42. Ораторские приемы установления и поддержания контакта с аудиторией в ходе устного выступления.
43. Признаки взаимопонимания между оратором и слушателями.
44. Приемы завоевания оратором аудитории и управления ей.
45. Ответы на вопросы при публичном выступлении, прогнозирование вопросов.

46. Искусство спора и дискуссии в деятельности оратора.
47. Правила продуктивного спора.
48. Требования к личности оратора.
49. Самосовершенствование юриста в ораторском мастерстве.
50. Лингвистические словари и справочники в работе юриста.

Список дополнительных интернет-ресурсов

1. ЭБС «Университетская библиотека онлайн». – URL: <http://www.biblioclub.ru>
2. ЭБС АГУ на платформе аппаратно-программного комплекса ООО КДУ – URL: <http://www.biblio-online.ru>
3. ЭБС «Юрайт» – URL: <https://urait.ru>
4. ЭБС «Лань» – URL: <http://www.e.lanbook.com>
5. ФГБУ «Российская государственная библиотека» – <http://dvs.rsl.ru>
6. Некоммерческое партнерство «Ассоциированные региональные библиотечные консорциумы» (АРБИКОН) – URL: <http://arbicon.ru/services/>
7. ООО «Фактор Плюс» (СПС «КонсультантПлюс») – URL: <http://www.consultant.ru>
8. Информационно-правовой портал (ИПП) «ГАРАНТ» – URL: <http://www.garant.ru>

электронное учебное издание

**З.А. Мамишева
И.Ю. Чеботарева
С.В. Савина**

ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО ЮРИСТА

учебное пособие

изображение на обложке [http:// www.freepik.com/terms_of_use](http://www.freepik.com/terms_of_use)

Подписано к использованию 3.11.2023 г.
Объем 3.5 усл. печ. л.
ООО «ЭЛИТ». 385020, РФ, Республика Адыгея,
г. Майкоп, а/я 09.
E-mail: elit-publishing@ya.ru