

# Лекция № 5

## Ораторское искусство и его виды

### Искусство спора

# План:

1. Социально-политическое красноречие.
2. Академическое красноречие.
3. Судебное красноречие.
4. Социально-бытовое красноречие.
5. Духовное (церковно-богословское) красноречие.
6. Общая характеристика спора.
7. Спор, дискуссия, полемика – что это такое?
8. Стратегия и тактика спора.
9. Аспекты спора: а) тезис, б) аргументация  
в) уловки в споре.

# 1. Социально-политическое красноречие -

ЭТО ВЫСТУПЛЕНИЯ НА СОЦИАЛЬНО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ И ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕМЫ: *отчетный доклад, парламентская речь, политическое обозрение, митинговая речь, дипломатическая речь.*

Здесь красноречие носит черты **официально-делового или научного стиля**, поскольку в основе лежат официальные документы, о которых дается информация.

Эти речи часто посвящены актуальным  
проблемам и могут носить  
разъяснительный или призывный характер.  
Выбор языковых средств зависит от темы и  
целевой установки выступления.

**2. Академическое красноречие** - род речи, помогающий формированию научного мировоззрения.

**Его отличительные черты:**

- 1) сообщение сведений научного характера, новых для аудитории;
- 2) научная терминология;
- 3) аргументированность, логическая культура;
- 4) доступность.

Этот род ораторского искусства характерен для сфер научной деятельности людей. Он разделяется на виды:

- а) лекция вузовская,
- б) научный обзор,
- в) научный доклад,
- г) научное сообщение или информация.

Вузовская лекция обычно представляет собой звено в цепи лекционного курса, составной элемент в едином целом. Если *в вузовской лекции желательно присутствие экспрессивно-эмоционального элемента, то научные обзоры, доклады, сообщения, преследующие лишь одну цель - передачу научной информации, могут произноситься без эмоционального напряжения, бесстрастно и даже* **МОНОТОННО.**

**3. Судебная речь** - это публичное выступление в виде изложения выводов оратора по конкретному делу и его возражений оппоненту. Она адресуется определенной аудитории: суду и всем присутствующим в зале судебного заседания, помогает судьям глубже разобраться во всех обстоятельствах дела, установить истину и принять правильное решение по делу .

Искусство судебного красноречия зародилось еще в Древней Греции. С развитием государственности в греческих полисах политическим деятелям приходилось публично отстаивать свои позиции и интересы, а политическая судьба многих граждан во многом зависела от умения говорить публично. Этому учились, эти знания ценили.

В России пик судебной риторики пришелся на XIX век, который дал гениальных ораторов-адвокатов: речи **Ф.Н.Плевако, С.А.Андриевского, А.И.Урусова, К.Д.Хартулари, В.Д.Спасовича** вошли в классику судебных речей мирового уровня.

Их выступления отличались  
безупречной логикой, остроумием,  
выдержкой, глубиной познаний,  
всесторонним исследованием дела. Все  
это позволяло им выигрывать  
безнадежные, казалось бы, дела.

Можно с уверенностью сказать, что в определенный момент **человеческая судьба ставится в зависимость от двух составляющих: знания закона и способности убеждения, основанной на искусстве красноречия.** Особенно это важно в суде с участием присяжных, где человеческий фактор играет немаловажную роль.

**4. Социально-бытовое красноречие** – это юбилейная, или похвальная, речь, застольное слово, или тост, а также надгробная, или поминальная, речь.

5. Духовное (церковно-богословское) красноречие — древний род красноречия, имеющий богатый опыт и традиции. Выделяют *проповедь* (слово), которую произносят с церковного амвона для прихожан и которая соединяется с церковным действием, и *речь официальную*, адресованную самим служителям церкви или другим официальным лицам. Духовное красноречие изучает наука о христианском церковном проповедничестве – гомилетика.

## 6. Общая характеристика спора.

**Спор** – это коммуникативный процесс, в рамках которого происходит сопоставление точек зрения участвующих в споре сторон.

Искусство ведения спора известно с древности и называется **эристика**. Это интегральное искусство на стыке знаний и умений, вырабатываемых **логикой, психологией, этикой, риторикой.**

Искусство спора характеризуется **двумя основными признаками:**

- **доказательностью** (это логическое воздействие на оппонента принудительностью рассуждения)
- **убедительностью** (это психологическое воздействие на оппонента, направленное на восприятие той или иной идеи).

В рамках спора возможны следующие комбинации доказательности и убедительности:

- а) доказательно и убедительно,
- б) доказательно, но не убедительно,
- в) не доказательно, но убедительно,
- г) и не убедительно, и не доказательно.

**Идеальный вариант** – первый, к нему надо стремиться в любом споре.

Обращаясь к спору, следует помнить  
следующие правила:

- если есть возможность достичь согласия без спора, лучше ею воспользоваться;

- не спорьте по мелочам, если уж спорить, то по принципиальным вещам;

- спор должен быть предметным, а предмет спора – достаточно ясным и неизменным на всем его протяжении;

- участники спора должны обладать известной суммой знаний о предмете спора.

## **Виды спора весьма многообразны.**

Спор может быть:

- организованным или стихийным,
- содержательным или формальным,
- основательным или поверхностным,
- конструктивным (товарищеским) или деструктивным (враждебным).

•

## 7. Спор, дискуссия, полемика – что это такое?

В современной научной литературе слово **спор** служит для обозначения процесса обмена противоположными мнениями.

В русском языке есть синонимы для определения данного понятия:

дискуссия, полемика, диспут, дебаты, прения.

**Дискуссия** (латин. – исследование, разбор) – такой публичный спор, где целью является выявление и сопоставление различных точек зрения, **поиск и нахождение правильного решения.**

Другой характер носит **полемика**  
(др.греч.— воинственный). Это не  
просто спор, а такой, при котором  
имеется конфронтация, противоборство  
сторон, идей, речей. Это **публичный**  
**спор с целью защитить, отстаять**  
**свою точку зрения и опровергнуть**  
**мнение оппонента.**

Полемика от дискуссии отличается целевой направленностью. **Цель дискуссии:** прийти к единому мнению, найти общее решение, установить истину. **Цель полемики** иная: надо одержать победу над противником, утвердить собственную позицию.

**Диспут** (лат. - рассуждать) – это публичный спор на научную и общественно важную тему.



**Дебаты** (фран.– спор), **прения** – это споры, которые возникают при обсуждении докладов, сообщений, выступлений на собраниях, заседаниях, конференциях.



## 8. Стратегия и тактика спора

**Стратегия спора** – это общий план его ведения. Каждая из спорящих сторон придерживается своей стратегии.

**Пропонент** – тот, кто выдвигает и отстаивает некоторый тезис, должен позаботиться о том, чтобы обеспечить максимальную возможность его обосновать.

**Оппонент** – это тот, кто оспаривает тезис.

Чаще всего оппонент ознакомлен заранее с содержанием тезиса или с темой предстоящего обсуждения. Ему можно порекомендовать заранее продумать слабые места тезиса и подобрать опровергающие доводы или сосредоточить свое внимание на проблемных моментах темы обсуждения.

**Споры по принципиальным вопросам редко бывают стихийными.** Поэтому должна быть организация процедуры спора.

**Организационные вопросы:**  
предварительные наметки круга лиц, компетентных в обсуждаемых проблемах, последовательность выступлений.

**Тактика спора** – это подбор и использование в споре определенной суммы логических и психологических приемов.

**В любом споре тактически верным будет корректное поведение его участников.**

Спокойствие, уравновешенность, рассудительность – вот те черты, которые улучшают имидж каждой из сторон.

**Беспрониженным тактическим приемом** является внимательное и доброжелательное отношение к высказываниям другой стороны. Эффект этого приема можно усилить выражениями типа *«Мне нравится ваша мысль, над ней надо хорошо подумать».*

**Очень распространенный тактический ход называется «условное принятие доводов противника».** Он позволяет избежать прямого опровержения точки зрения соперника. Условно соглашаясь, мы вместе с ним посредством дедукции выводим из его доводов сомнительные следствия и тем самым подводим к нужному нам выводу.

**Так противник превращается в соучастника, опровергающего свои собственные рассуждения.**

**Стратегия и тактика спора - две стороны одной медали.**

Только их взаимная увязка позволяет достичь успеха в споре, пусть не абсолютного, но все же успеха.

## 9. Аспекты спора:

**Тезис** – это положение, позиция, которая подлежит обоснованию. Именно ему должны уделить особое внимание проponent и оппонент.

Тезис при организованном споре формируется заранее. В споре проponent и оппонент придерживаются, как правило, своего тезиса.

**Аргументы** – это известные, заранее добытые положения, с помощью которых достигаются обоснованность и убедительность.

**Отбор аргументов** – дело творческое. Здесь важны образованность, мировоззрение и многое другое.

**Поэтому аргументы, принятые в одной аудитории, могут быть несостоятельными в другой.**

Чтобы аргументация была сильной и приводила к желаемым результатам, надо выполнять следующие правила:

1. тезис должен быть сформулирован четко и ясно;
2. тезис должен быть тождественным в течение всего рассуждения;
3. аргументы, приводимые в подтверждение тезиса, должны быть достаточными и не противоречить друг другу;

4. источники аргументов должны быть известными и достоверными;

5. демонстрация аргументов должна представлять собой правильное рассуждение.

Не следует путать аргументы и софизмы.

**Софизмы** – это намеренные ошибки в доказательстве и логике. Это распространенные уловки. Любой софизм маскируется под правильное рассуждение, преследуя цель ввести противника в заблуждение.

**Уловка** – это прием, с помощью которого участники спора хотят облегчить его для себя и затруднить для оппонента.

**Умение выявить уловки в споре** – залог того, что вы по крайней мере не проиграете спор.

# Наиболее распространенные психологические аргументы

*Аргумент к силе* — вместо логического обоснования тезиса и убеждения прибегают к угрозе неприятными последствиями, например, применение насилия или иных средств принуждения: *моральных, административных, экономических.*

***Аргумент к авторитету*** — ссылка на авторитетную личность (мнение великого ученого, общественного деятеля, писателя и т.д.) или коллективный авторитет вместо обоснования конкретного тезиса.

***Аргумент к публике*** — ссылка на мнение и настроение слушателей с целью привлечь их на свою сторону и с их помощью оказать психологическое давление на оппонента.

*Аргумент к личности* — ссылка на личностные особенности оппонента, его вкусы, внешность, недостатки.

Использование этого аргумента ведет к тому, что предмет спора остается в стороне, а предметом обсуждения оказывается личность оппонента.

*Аргумент к «здравому смыслу»* —  
используется часто как апелляция к  
обыденному сознанию вместо  
реального обоснования.

*Аргумент к состраданию* — вместо  
реальной оценки конкретного поступка  
взывают к жалости в надежде  
пробудить в слушателях сочувствие и  
желание уступить.

*Аргумент к тщеславию* — расточение  
неумеренных похвал, комплиментов  
противнику в надежде, что он станет  
более уступчивым, покладистым.

***Аргумент к невежеству*** —

использование неосведомленности или непросвещенности оппонента или слушателей и навязывание им мнений, которые не находят объективного подтверждения.

***Аргумент к выгоде*** — вместо логического обоснования тезиса агитируют за его принятие потому, что так выгодно в морально-политическом или экономическом отношении.